

MECANIZACIÓN AGRÍCOLA PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES

Una manera de instaurar el desarrollo en regiones agrícolas postergadas. La viabilidad de una empresa de contratistas de maquinaria agrícola que preste servicios a un grupo de pequeños productores depende fundamentalmente que su actividad sea viable y sustentable.

Por: Ricardo E. Garbers
Ingeniero Agrícola*

La interacción de un grupo limitado de agricultores familiares en inactividad con un contratista de maquinaria agrícola que les provea los servicios necesarios para la producción granaria en un primer término, es la salida para incorporar estos agricultores a la actividad económica, generándose simultáneamente oportunidades de agregado de valor que repercutirán en la región.

Esta podría ser la manera de producir eficientemente en regiones que necesitan reconversiones productivas, comarcas alejadas (andinas y serranas), zonas donde el minifundio causó emigración e involución agrícola o tan solo donde se necesita diversificar cultivos.

La viabilidad de una empresa de contratistas de maquinaria agrícola que preste servicios a un grupo de pequeños productores depende fundamentalmente que su actividad sea viable y sustentable para lo cual debe lograrse un fuerte vínculo (plan y contrato de trabajo) entre el contratista y los agricultores.

El control, supervisión y auditoría debería estar a cargo de organismos gubernamentales locales que acompañen tanto al contratista como a los agricultores ya que son por naturaleza los que más conocen el ámbito local.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente los agricultores que poseen reducidas superficies agrícolas para trabajar y producir se ven obligados a trabajar manualmente o no hacer nada en su terreno agrícola cayendo en una espiral de inactividad o baja productividad que debe ser revertida. Esta área es un ver-



* Dirección Nacional de Contratistas Rurales e Insumos Agrícolas, Subsecretaría de Agricultura.

dadero desierto de ideas y propuestas viables y sustentables y a la vez hay un vasto número de organizaciones y entes gubernamentales abocados a buscar la solución.

Pareciera que “Poca Superficie significara Trabajo Manual”; y que fuera la premisa imbatible e ineludible para el pequeño agricultor y el embudo en el cual están los organismos antes mencionados y sin lograrse avances en el camino de solucionar el problema que aqueja a muchas familias del sector rural.

Esas paredes que nos separan de las soluciones pueden derrumbarse, sin por ello recurrir a maquinaria de tracción animal o humana, ya que la solución está muy cerca. Más cerca de lo que imaginamos.

II. EL CONTRATISTA

Una región en su faz agroproductiva tiene y tendrá un destacado actor que de manera silenciosa y sin pausa debe dar firmeza a casi todas las producciones brindándole rentabilidad, menores costos y expansión hasta límites sorprendentes. Ese actor es el contratista de maquinaria agrícola que puso su trabajo, su voluntad y su pericia para apuntalar la posibilidad de com-

petir con nuestros productos agropecuarios en los mercados de ultramar.

Si ese contratista pudo vencer distancias, extensas superficies e importantes inversiones en maquinaria trabajando para medianas y grandes empresas e incluso para sus propios vecinos porque no podemos crear la figura del contratista para pequeños agricultores? Y así sacarlos de la actual inactividad productiva.

Actualmente los agricultores que poseen reducidas superficies agrícolas para trabajar y producir se ven obligados a trabajar manualmente o no hacer nada en su terreno agrícola cayendo en una espiral de inactividad o baja productividad que debe ser revertida.

Si yo uso taxi a veces, no estoy obligado por ello a comprar un taxi. Y de la misma manera, si yo necesito de maquinaria agrícola a veces, tampoco estoy obligado a comprarla, más bien la debo tomar como si fuera un taxi, que me lleva cómoda y económicamente donde yo le indico al conductor. Lo mismo se puede hacer con la

maquinaria agrícola. Si necesito pasar una rastra de discos, sembrar, aplicar un fertilizante o inclusive cosechar debo llamar a una persona que realice esas tareas de manera eficiente y con maquinaria adaptada a mi necesidad. No por necesitar la maquinaria debo poseerla sino tan sólo acceder al servicio prestado por un empresario, propietario de los equipos agrícolas capaces de realizar la tarea solicitada.

III. EL PEQUEÑO AGRICULTOR

Para quitarnos muchas dudas habría que preguntarle a cada pequeño agricultor si le interesaría que le provean de servicios de maquinaria agrícola a precios razonables para darse cuenta de la amplia aceptación que tiene esta propuesta. Hasta ahora lo difícil era implementarla.

En mi caso, me tocó preguntarle a Victorio Zitkovski, pequeño agricultor misionero descendiente de polacos de Paraje Central, cerca de Bernardo de Irigoyen, en el norte de Misiones como cultivaba maíz y que superficie hacía. Y su pronta respuesta me dejó perplejo: “Hago cuatro hectáreas y media porque ese es el límite de mis fuerzas”.



Para los que no conocen a la agricultura manual, sembrar cuatro hectáreas y media implica sembrar alrededor de 200.000 semillas con el sembrador manual, un golpe por cada dos o tres semillas, pero allí no termina el esfuerzo manual, además del desmalezado con herramientas manuales, hay que espantar los pájaros, quebrar cada una de las 200.000 mazorcas girándolas hacia abajo para que sequen más rápido y no la coman las aves y luego finalizando el ciclo hay que cosechar las 200.000 mazorcas y colocarlas en trojas (especie de silo hecho con tallos de maíz y alambres) también hechas a mano.

Un pequeño contratista que provea de servicios a un grupo de pequeños agricultores, no distante entre sí, puede ser el puntapié inicial para lograr desarrollar la agricultura en una zona.

Haciendo cuentas en base a esas cifras, es cuando uno advierte la magnitud del esfuerzo y el sacrificio de estas tareas que los agricultores pequeños realizan cotidianamente para sobrevivir, muchas veces con la ayuda de toda la familia.

Le pregunté a Zitkovski que superficie de cultivo de maíz estaría dispuesto a hacer en caso que se encontrara la manera de proveerle de servicios de siembra, pulverización y cosecha, pensó unos 10 segundos y levantando la vista dijo escuetamente –“Veinte hectáreas”.

Y cuando le pregunté si había vecinos en la vecindad que estuvieran dispuesto a realizar este tipo de producciones como él, me respondió así - Si Ud quiere saberlo, mañana le tengo a 20 vecinos aquí para que Ud. mismo les pregunte – Huelgan las palabras acerca de lo que tenemos que hacer ya mismo.

IV. LA SALIDA

Debemos modificar la antinomia “pequeño agricultor – mecanización agrícola” en una pronomia (sic) que sea “pequeñas unidades agrícolas en conjunto + servicios de mecanización agrícola para todos”. Eso se llama operar en común, manteniendo la propiedad de cada uno. El agricultor su finca y el contratista su maquinaria.

Un pequeño contratista que provea de servicios a un grupo de pequeños agricultores, no distante entre sí, puede ser el puntapié inicial para lograr desarrollar la agricultura en una zona incorporando superficies y diversificando

cultivos a medida que se expande y se hace viable la empresa de maquinaria agrícola que presta esos servicios.

También se producirá una sinergia, en que cada agricultor vecino ya más alejado al ver tal incremento de la actividad se mostrará proclive a reunirse con otros de su vecindad generándose la necesidad que encontrar un contratista que les provea de servicios agrícolas.

Estos primeros pasos deben tener como norte la veloz incorporación de la agricultura de conservación, ya que en la mayoría de los casos son suelos muy sensibles que hay que proteger.

