

IMPACTO DE LA DEVALUACIÓN MONETARIA EN LA SITUACIÓN DE LAS PYMES HORTÍCOLAS ROSARINAS

En el cinturón hortícola rosarino existían 195 explotaciones hortícolas (Ferratto, et al, 2001) en la campaña 2000/01, consideradas Pymes. Dentro de ellas el 82% son microempresas, tan sólo el 2% son medianas y el resto pequeñas empresas¹. Las empresas medianas, aunque poco frecuentes, trabajan una superficie importante del área.

El objetivo del presente trabajo es identificar y analizar los cambios ocurridos en dichas Pymes a partir del año 2002, luego de la devaluación de la moneda nacional, considerando la elección de las actividades, la tecnología utilizada y la comercialización de la producción. Con tal finalidad se realizó un cuestionario, con preguntas semiestructuradas, a una muestra estratificada de acuerdo al tipo de Pyme identificada en el Censo. Se entrevistaron 38 Pymes, siendo 29 microempresas, 6 pequeñas y 3 medianas.

Al ser consultados los productores respecto de su situación económica, luego de la devaluación de la moneda, el 58% de las micro y pequeñas empresas manifestaron que la misma empeoró. Entre las razones más citadas se encuentran el aumento de los costos de los insumos (gasoil, semillas, agroquímicos), de los gastos de comercialización, la disminución del volumen de ventas y el precio de las hortalizas.

Sólo un 26% de los entrevistados afirmó que su situación había mejorado gracias a que otros productores habían sido expulsados del sistema y por consiguiente había una

menor oferta de hortalizas. Además la devaluación del peso produjo una contracción de la demanda por parte de los consumidores.

En muchos casos la mejora de la situación económica se vincula a la diversificación con agricultura, dado que la devaluación produjo un considerable aumento en los precios de los granos.

Uno de los principales ajustes realizados por las Pymes, para enfrentar la crisis, fue la reducción de la actividad hortícola.

Sobre un total de 38 casos analizados, un 47,4% manifestó combinar horticultura con agricultura en la campaña 2002/03. Al comparar la superficie dedicada a agricultura en la campaña 2000/01 con la destinada en la 2002/03 se puede observar un incremento en la misma del 140,74% (Tabla 1).

Por otra parte el 44,7% de la muestra redujo la superficie hortícola en los últimos años, ya sea como consecuencia de la disminución de los ingresos o como un ajuste para enfrentar los efectos de la devaluación. Incluso en algunos tres casos se pudo verificar la desaparición de la horticultura en las explotaciones, para volcarse exclusivamente a la agricultura.

La Tabla 2 muestra el número de empresas hortícolas puras que incorporan agricultura a partir del 2002, como así también el número de empresas mixtas (llamadas aquí extensivas) que amplían la superficie agrícola trabajada.

Al analizar en cada tipo de Pyme las modificaciones relacionadas con la superficie agrícola cultivada luego de la devaluación, se observan los siguientes cambios (Tablas 1 y 2):

Un 24% de las empresas microin-

Tabla Nº 1: Superficie agrícola en diferentes campañas

	Número de Pymes	Campaña 2000/01	Campaña 2002/03	Incremento de superficie
Micro intensivo	21	0	158	158
Microextensivo	8	208	333,5	60,34
Peq. Intensiva	1	0	0	0
Peq. Extensiva	4	186	340	82,8
Mediana	3	130	430	230,77
Total	37 (*)	524	1261,5	140,74

(*) Un productor no respondió esta pregunta.

Tabla Nº 2: Número de Pymes que realizan agricultura en diferentes campañas

Tipo Pyme	Incorporan sup agricultura	Incrementan sup agrícola
Micro intensiva	5	-
Micro extensiva	0	5
Pequeña intensiva	0	-
Pequeña extensiva	0	3
Mediana	1	2

1: Zuliani et al, 2002 Según la Secretaría de la Pequeña y Mediana empresa (SEPYME) hasta un nivel de ventas anuales de \$150.000 se considera microempresa, entre \$150.000 y \$1.000.000 es pequeña y desde \$1.000.000 hasta \$6.000.000 es mediana empresa.

Integral Agropecuaria
Envio en CD Adjunto

No deje que el espectáculo se suspenda por mal tiempo



Reemplazar por la misma publicidad a color
IDEM AGRO VISIÓN

Reasegúrese contra Granizo en LA SEGUNDA. Líder absoluto en seguros agrícolas en la Argentina.

Con su seguro agrícola en LA SEGUNDA Ud. pasa directamente a ser miembro del GRUPO SEMBRADORES DEL PAIS, con todos sus beneficios.

Sin costo ya se otorgaron más de 20.000 análisis de suelos.

Sin costo más de 2.000 productores recibieron capacitación.

Como obsequio ya se entregaron una sembradora y dos pulverizadoras. Y en esta campaña se entregará una Pick-up 4x4 doble cabina.

Asegúrese en la aseguradora con mayor cantidad de hectáreas aseguradas no sólo en nuestro país, sino en toda Latinoamérica.

- Con 3.000.000 de hectáreas aseguradas.
- Con el mejor reaseguro internacional.
- Con más de 70 años de trayectoria.
- Con capacidad y conducta de pago.



Más de 1.000 Centros de Atención Personalizada en todo el país. Más de 500.000 asegurados.



Casa Central: Brig. Gral. Juan Manuel de Rosas 957, S2000CCE Rosario, Tel. (0341) 4201000, Fax (0341) 4201005/6/7
Av. E. Madero 942, 4º piso, C1106ACW Capital Federal, Tel. (011) 43106500 (Líneas rotativas), www.lasegunda.com.ar

ESPINOZA/COMUNICACIONES

Tabla Nº 3: Número de Pymes hortícolas por actividad (Campaña 2002/03)

Soja 1ª Propiedad	Soja 1ª arrendada	Trigo/soja Propiedad	Trigo/soja arrendada	Maíz	Arveja
10	10	6	9	2	2

La sumatoria es mayor a la cantidad total de Pymes porque algunas realizan más de una actividad.

tensivas, incorpora agricultura, representando un incremento del 158% respecto de lo censado en la campaña 2000/01.

En las medianas empresas el aumento en la superficie agrícola es del 230,7% y de los tres casos encuestados uno de ellos incorpora agricultura (antes era hortícola puro) y los otros dos incrementan la superficie dedicada a los cultivos extensivos.

Dentro de las actividades agrícolas predomina la soja de 1ª y el doble cultivo trigo/soja, y en menor medida, el maíz y la arveja (Tabla Nº3).

Las formas de tenencia de la tierra son en propiedad y en arrendamiento, no observándose la modalidad en aparcería. La superficie dedicada a agricultura en arrendamiento supera a la superficie agrícola en propiedad. Esto puede explicarse por el hecho que muchos productores recurren al arrendamiento como una forma de incrementar la superficie trabajada.

En la superficie propia, un mayor número de Pymes cultivan soja de primera y en menor cantidad trigo/soja, mientras que en la superficie arrendada se realiza soja de 1ª, como así también trigo/soja (Tabla 3). La presencia de un mayor número de productores que realizan trigo/soja en la superficie arrendada puede ser atribuida a la posibilidad de generar dos ingresos al año, reduciendo de esta forma los riesgos y posibilitando el pago del arrendamiento, el cual sufrió un considerable incremento en las últimas campañas debido a la elevada demanda de tierra y a su escasa oferta.

Las Pymes hortícolas que realizan maíz son aquellas que trabajan una superficie agrícola mayor a las 150

ha, siendo una pequeña y otra mediana empresa.

De las 18 Pymes que combinan horticultura con agricultura sólo 6 realizan una sola actividad agrícola, el resto combina 2 o más actividades. Entre las que realizan una sola actividad agrícola predominan las que realizan soja de 1ª en propiedad (4 casos).

Con respecto a los cambios tecnológicos incorporados en el último quinquenio se observa que continúa el modelo existente desde hace varias décadas. La devaluación de la moneda provocó en las Pymes una gran disminución en el uso de semillas y gasoil, la reducción del personal temporario y un mayor aporte de trabajo familiar, como así también la no inversión en maquinarias y equipos. A nivel de su economía doméstica se produjo una reducción del consumo personal.

Al analizar las formas de comercialización de la producción se observa que la alternativa de comercialización predominante en las 38 empresas entrevistadas es la concurrencia al mercado, siendo utilizada por el 48% de las microempresas y 33% de las pequeñas.

No obstante no existe una sola modalidad de venta, sino también combinación de diferentes alternativas (consignación, venta en quinta, etc.) con o sin mercado directo.

Cuando se consigna la producción, una alta proporción de los productores no ejerce control sobre los precios que le paga el consignatario.

La mayor parte de aquellos empresarios que decidieron cambiar la forma de venta que utilizaban en los últimos años, pasando a comer-

cializar a través de mercado directo lo hicieron con el objetivo de disminuir el costo de comercialización, lograr un mejor precio y obtener una mayor seguridad de cobro. Además, poder colocar toda la producción y, en consecuencia, tener menores pérdidas físicas.

Al respecto cabe destacar que un 50% de las microempresas y un 33% de las pequeñas manifiesta tener pérdidas entre un 5 y 15%. Mayores proporciones (entre un 20 y 30%) se observan en un 40% de las micro y en un 33% de las pequeñas.

Como conclusión final podríamos decir que la devaluación de la moneda y el consiguiente incremento en el precio de los insumos llevó a muchos productores hortícolas a ajustar sus costos de producción. Dado que el aumento en los precios de las hortalizas no compensó el incremento en los gastos, muchos optaron por reducir la superficie, incorporar agricultura o realizar ambas alternativas. Incluso se detectaron tres casos en que abandonaron la actividad hortícola para pasar a la agricultura. Los ingresos generados por la agricultura permitieron mantener en algunos casos la actividad hortícola.

Bibliografía

- Ferratto, J.; Longo, A.; Grasso, R.; Mondino, C. (2002). Base de datos Censo del Cinturón Hortícola de Rosario. Dptos Rosario, San Lorenzo y Constitución. 2000/01.
- Zuliani, S. y Rivera Rúa, V. (2002). Ingresos de las Pymes hortícolas del cinturón rosarino. Mimeo. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Rosario.
- Zuliani, S.; Rivera Rúa, V.; Trevizán, A.; Quagliani, A.; Albanesi, R.; Mancini, C. (2003). Caracterización de las Pymes hortícolas rosarinas. Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas. UBA. Trabajo completo en CD. ISBN Nº 950-29-0653-5.