

Estrategias de apoyo para la gestión de la actividad contratistas de maquinaria agrícola del NE de La Pampa

Sánchez, AC¹; Saravia, CD¹; Paggi, DE¹; Testa, LP¹; Dupuy, F¹; Lorda, H²; Rhades, LC³

¹Facultad de Ciencias Veterinarias, UNLPam.

²INTA y Facultad de Agronomía UNLPam.

³INTA.

agroestudiocontable@speedy.com.ar

RESUMEN

El proyecto planteó trabajar con seis empresas contratistas que prestan sus servicios en un área de aproximadamente 80.000 hectáreas, sembrando, cosechando y pulverizando a establecimientos agrícolas y *pooles* de siembra en La Pampa y Buenos Aires. Estos contratistas no consensuan sus costos ni disponen de un sistema de gestión administrativo particular. A esta situación, se suma el hecho de que la negociación de las tarifas se pauta en forma individual transformándolos en tomadores de precios, afectando así el sostenimiento de estas empresas. Como objetivo general se propuso la preparación de una aplicación web que les permita obtener indicadores de eficiencia económica para cada una de ellas. Mientras que los objetivos particulares fueron: Obtener información para la elaboración de una estructura de costos y rentabilidades individuales y sectoriales. Realizar una comparación con otras empresas del sector. Mejorar su capacidad de negociación merced al fortalecimiento de sus aspectos socio-organizativos. Todo ello permitió la elaboración, instalación y evaluación de la aplicación web, denominada "GesCon", el trabajo fue desarrollado por profesionales independientes con el asesoramiento multidisciplinario de las Facultades de Ciencias Veterinarias y Agronomía de la UNLPam, el INTA y la Cámara de Propietarios de Maquinaria Agrícola de La Pampa (CAPROMA), para lo cual se realizaron distintos talleres de planificación donde se acordaron componentes conceptuales básicos ajustados a los requerimientos planteados por las empresas participantes, llevándose a cabo diversas jornadas de capacitación y encuentros para el análisis y discusión de la información a procesar. La carga de los datos se realizó en forma mensual, y consistió en volcar a la aplicación el valor de mercado de las maquinarias, ingresos y costos originados en dichas prestaciones. El resultado entre estos dos conceptos, ingresos y costos, se contrapuso con el valor de mercado de las maquinarias (inversión), obteniéndose de ésta forma la rentabilidad por cada uno de los servicios y total de la empresa contratista. Estos indicadores individuales, permitieron realizar la gestión de cada empresa, lográndose de esta forma la comparación de los participantes con los resultados globales. La comparabilidad de los indicadores particulares con los grupales ha permitido a los integrantes del proyecto mejorar su poder de negociación ante sus



clientes, consolidando su posición económica. Actualmente y producto de los vaivenes en la economía argentina se está desarrollando en la aplicación el ajuste por inflación, técnica que permitirá comparar a valores constantes de una misma fecha gestiones económicas cerradas en diferentes momentos. Por último, otra funcionalidad que se está elaborando es el cálculo de costos operativos por hectárea según los servicios prestado por los contratistas.

Palabras claves: Gestión contratista, Contratista Rural, Aplicación web gestión, Empresa contratista, Costos contratistas.

Support strategies for agricultural machinery contractors activity management in the north west of La Pampa

ABSTRACT

The project proposed working with six contractor companies that provide services in an area of approximately 80,000 hectares, sowing, harvesting and spraying agricultural establishments, sowing pools in La Pampa and Buenos aires. These contractors do not agree on their costs or have a particular administrative management system. To this situation, we add the fact that the rates negotiation is individually regulated by transforming them into price takers, thus affecting these companies support. As a general objective, the setup of a web application that allows them to obtain economic efficiency indicators for each of them. The particular objectives were to obtain information for the development of a cost structure and individual and sector profitability; make a comparison with other companies in the sector; improve their negotiation capacity thanks to the strengthening of their socio-organizational aspects. All these allowed the setup, installation, and evaluation of the web app, called "GesCon". The work was developed by independent professionals with multidisciplinary advice from Veterinary Science and Agronomy Faculties UNLPam, INTA and the Chamber of Agricultural Machinery Owners (CAPROMA) for which different planning workshops were held. Basic conceptual components adjusted to the requirements set by the participating companies were agreed. Various training sessions and meetings for analysis and discussion of the information to process. The data was monthly loaded in the app, and consisted in completing the market value of machinery, incomes and costs arising from those benefits. The result between these two concepts, incomes, and costs, was contrasted with the market value of the machinery (investment), thus obtaining the profitability for each of the services and total contractor company. These individual indicators allowed the management of each company, achieving in this way the comparison of the participants with the overall results. The comparability of particular indicators with the group ones has allowed project members to improve their bargaining power with their clients, consolidating their economic position. At present and due to ups and downs in Argentinian economy, inflation adjustment is being developed in the app, a technique which will allow to compare to constant values of the same date economic negotiations closed at different times. Finally, another functionality that is being developed is the calculation of operating costs per hectare according to the services provided by contractors.



Keywords: contractor management, rural contractor, web application, management, contractor, contractor costs.

