

NECESIDADES DEL PRODUCTOR AGROPECUARIO ARGENTINO 2021



JUNIO 2022

Descripción del estudio



La “Encuesta sobre las Necesidades del Productor Agropecuario Argentino 2021” fue realizada en los meses de junio y julio del año 2021 por el Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral de Rosario.



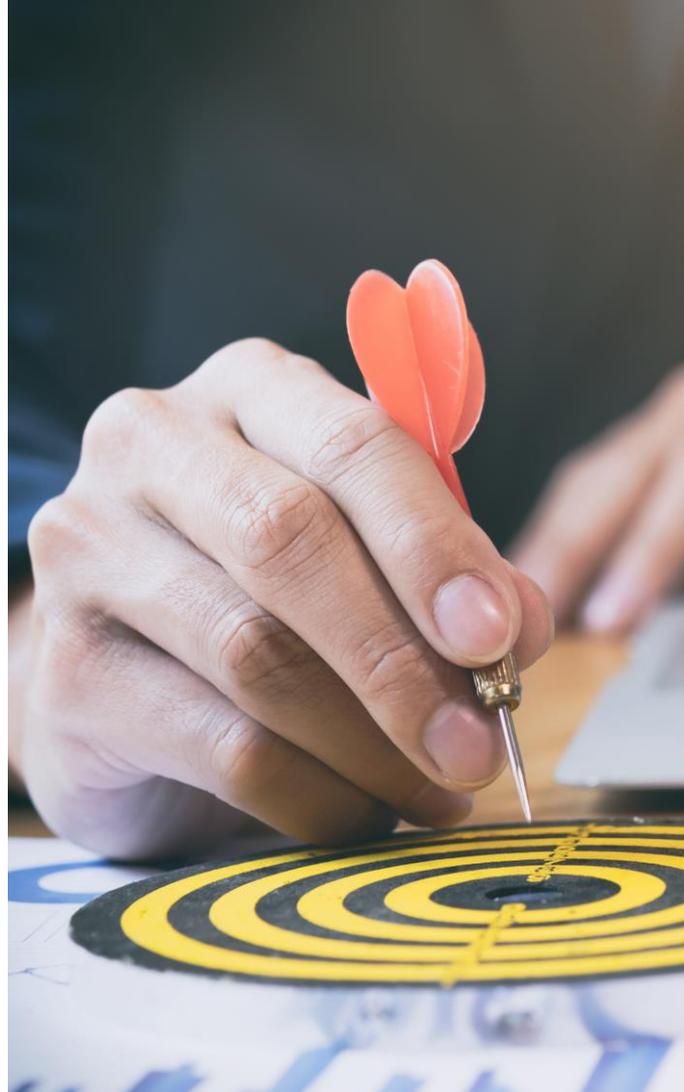
Objetivo general de la Investigación

Proveer un perfil general de los productores agropecuarios de la Pampa Húmeda: incluyendo aspectos demográficos, escala, tecnologías adoptadas, actitudes y planes futuros.

Entender los procesos de toma de decisiones y las estrategias empresariales de los productores agropecuarios argentinos de la Pampa Húmeda.

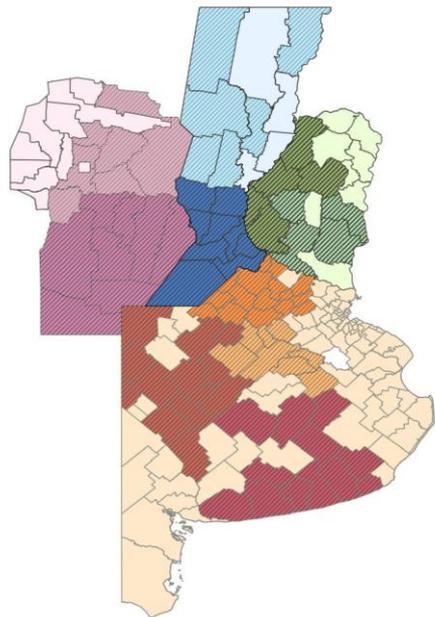
Relevar y analizar los hábitos y comportamientos de compra de los productores agropecuarios argentinos, para entender las preferencias subyacentes en dichas decisiones.

Evaluar las implicancias de los resultados y aplicarlos a las estrategias de negocios de las empresas proveedoras de insumos.

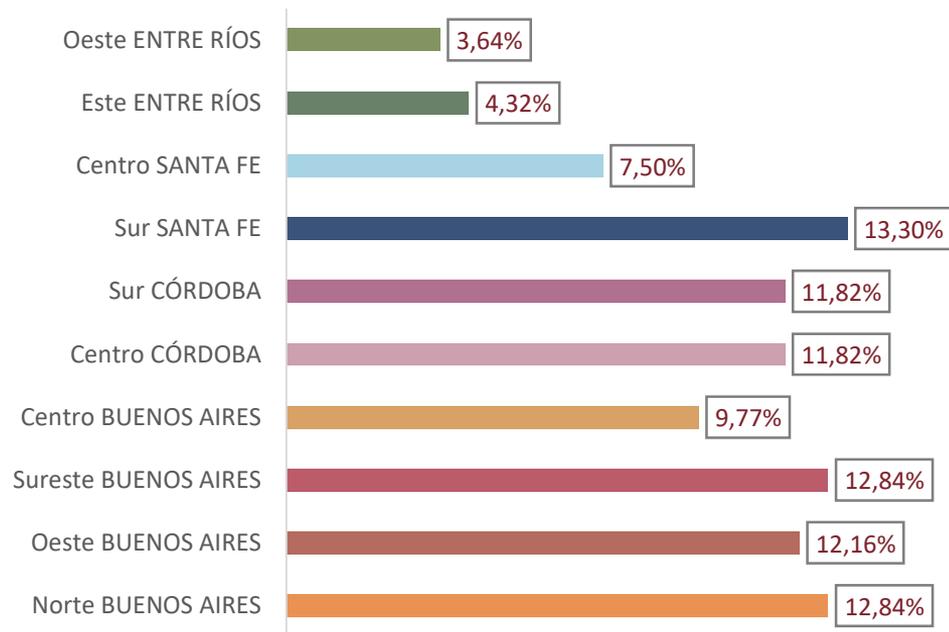




División de provincias en zonas



ENCUESTADOS POR ZONA





Segmentación de productores según el magnitud de la explotación

Se segmentaron los productores en cuatro categorías:

1. MEDIANOS, con una producción entre 750 y 1.499 t de soja (equivalente a 300-600 ha)
2. COMERCIALES, con una producción entre 1.500 y 4.999 t de soja (equivalente a 600-1.840 ha)
3. GRANDES, con una producción de más de 4.999 t de soja (equivalente a más de 1.800 ha)
4. Adicionalmente, en la versión argentina, se subdividió el segmento de Grandes productores con una categoría MEGA-PRODUCTORES, para los que producen más de 25.000 t de soja (equivalente a más de 10.000 ha)

Esta segmentación fue definida según la metodología de la Universidad de Purdue en su trabajo sobre "Large Commercial Producer".

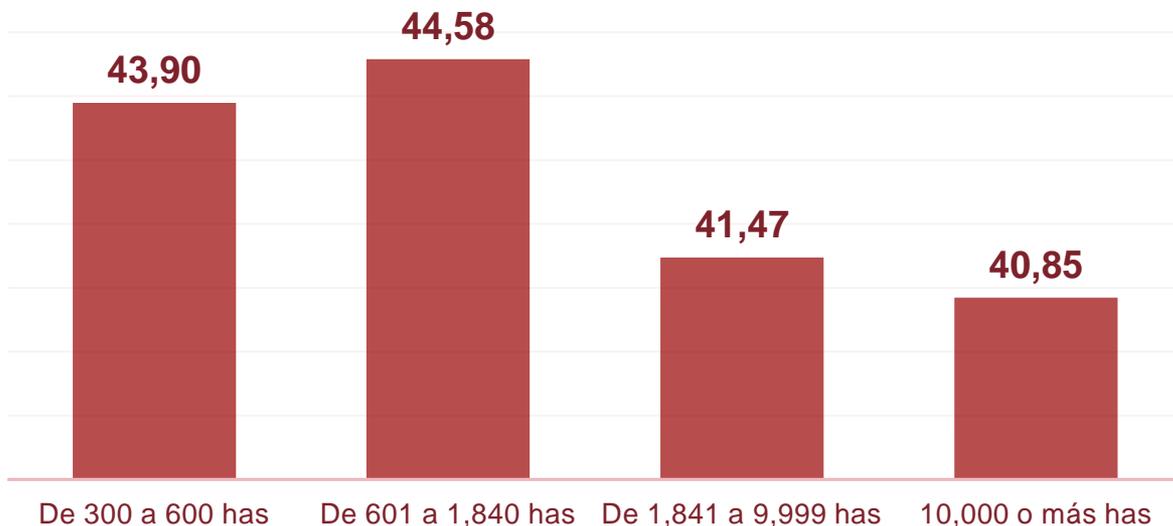
Caracterización del productor





Edad de los productores encuestados

Edad promedio según tamaño del establecimiento



Edad promedio: 44 años

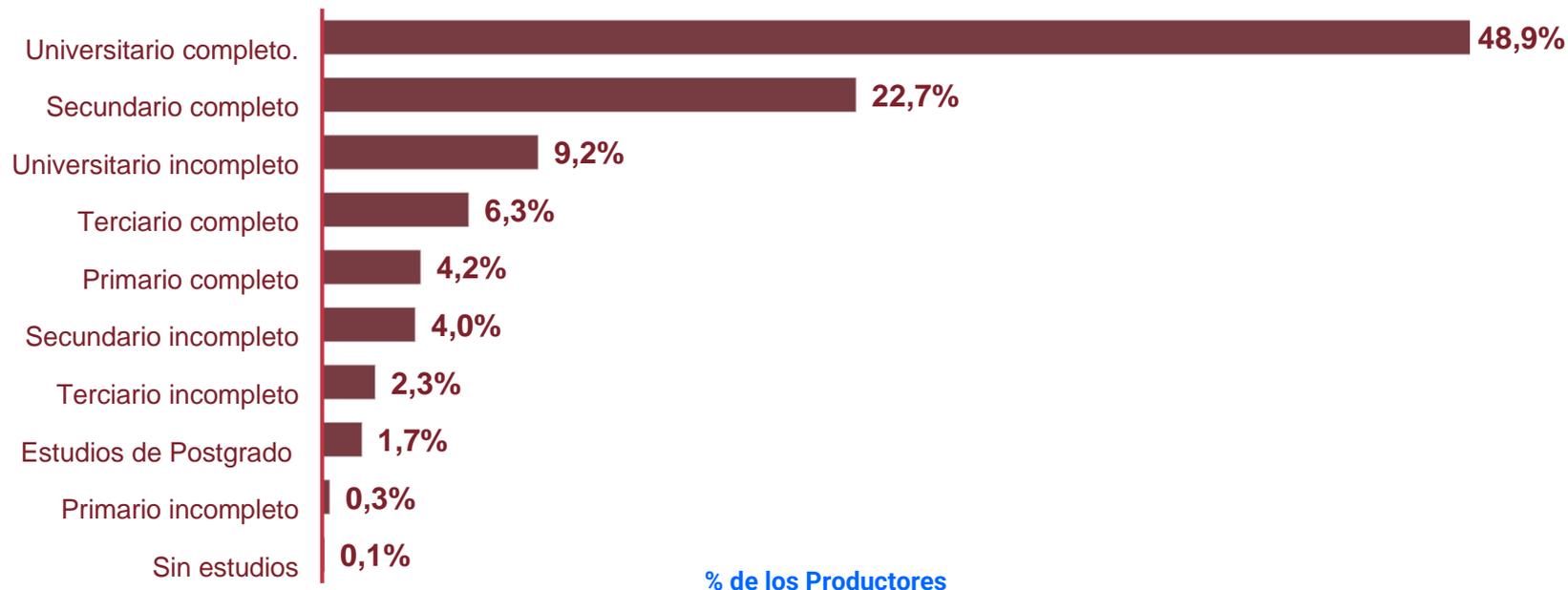
Medianos: 44 años
Comercial: 45 años
Grandes: 41 años
Mega: 41 años

ENCUESTA 2017

Edad promedio: 46 años
Medianos: 47 años.
Comercial: 43 años
Grandes: 44 años
Mega: 46 años



Máximo nivel de estudio alcanzado



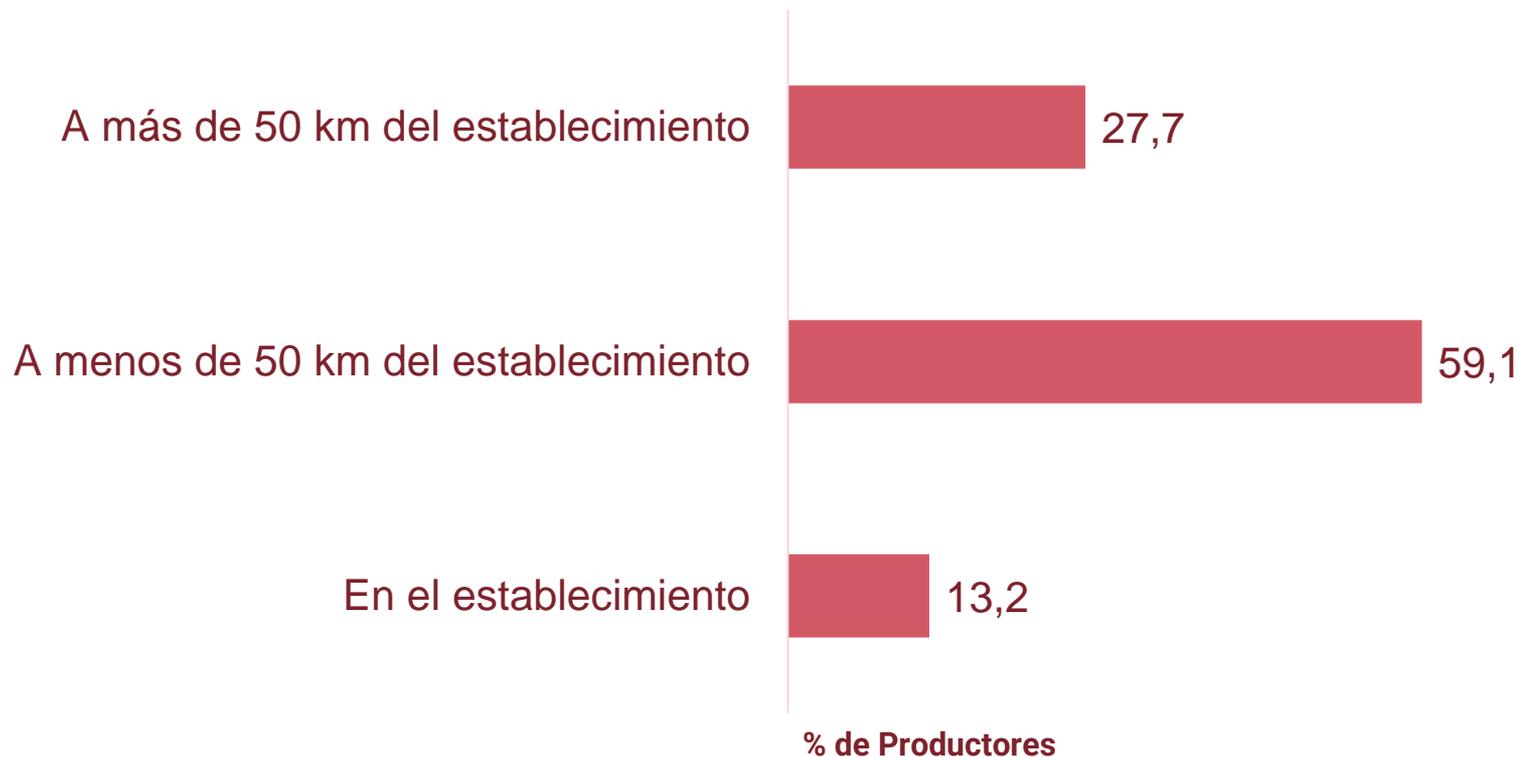
ENCUESTA 2009
Universitario= 36%
Posgrado= 10%

ENCUESTA 2012
Universitario= 29%
Posgrado= 8%

ENCUESTA 2017
Universitario= 54%
Posgrado= 7%



Residencia del productor



El productor y sus estrategias



EL PRODUCTOR Y SUS ESTRATEGIAS



CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS

En la sección EL PRODUCTOR Y SUS ESTRATEGIAS las preguntas están orientadas a entender aspectos estratégicos del negocio del productor, desde aspectos productivos y gerenciales, a inversiones a realizar.



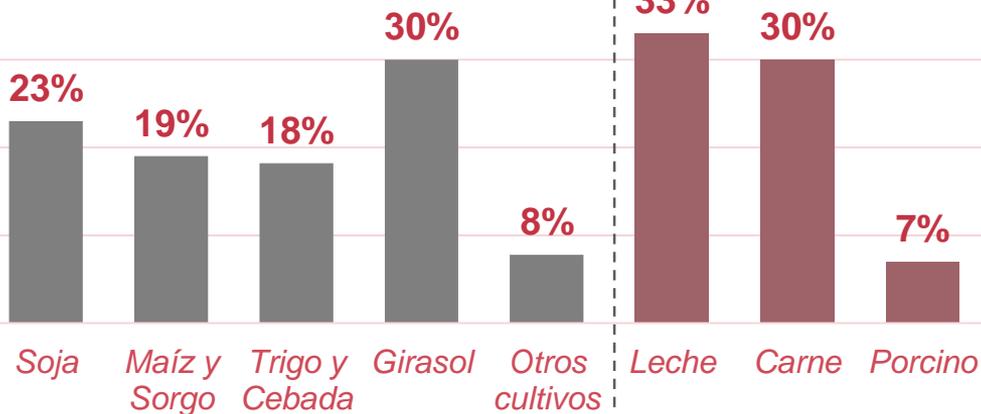
P8. ¿Qué magnitud tiene actualmente su operación agropecuaria y cómo espera que sea dentro de 5 años?





Cambio a 5 años (en % de has y número de cabezas)

SUPERFICIE
DE CULTIVOS **+19%**



EXPECTATIVAS RELEVADAS:

+19% SUPERFICIE CULTIVOS
(incluyendo pasturas y pastizales)

>30% en ganado bovino para
LECHERÍA y CARNE

+7% en ganado porcino
Es un cambio de expectativas notable
desde el ENPA de 2017 (+100%).



Crecimiento dentro de 5 años

SEGMENTO	SOJA	MAÍZ/ SORGO	TRIGO/ CEBADA	GIRASOL	VACUNO (LECHE)	VACUNO (CARNE)	PORCINO	CULTIVOS ESPECIALES	OTROS CULTIVOS
MEDIANO	27,0%	35,2%	24,4%	50,9%	16,1%	34,5%	5,7%	-	11,8%
COMERCIAL	28,0%	24,8%	48,8%	35,7%	59,9%	40,1%	18,2%	-	4,9%
GRANDE	17,8%	15,6%	10,7%	16,4%	43,0%	29,1%	-	-	31,1%
MEGA	13,1%	-10,6%	16,5%	28,2%	-	9,1%	-	-	-

%	<15%	16-30%	31-45%	>45%

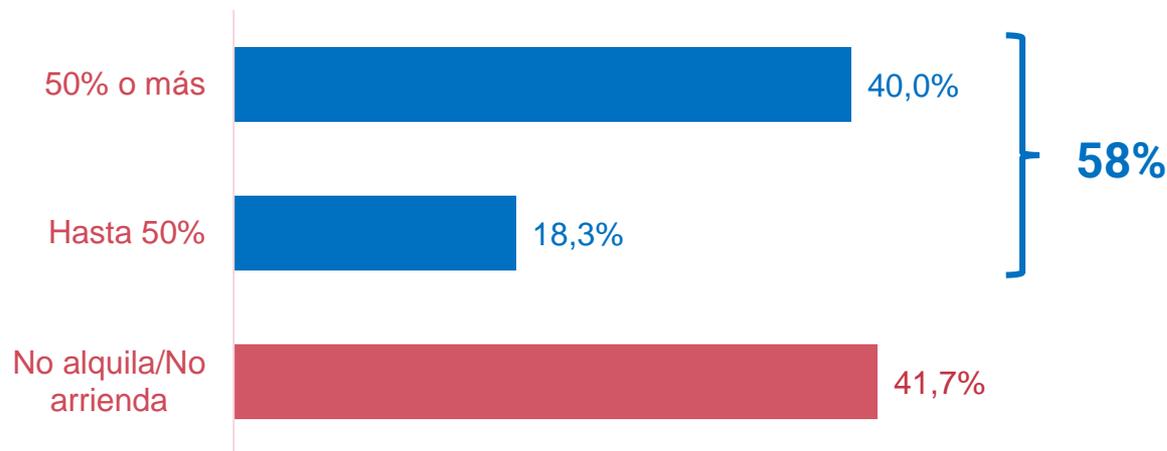
P9. ¿Qué porcentaje del total de la tierra que Ud. cultivó en la campaña agrícola 2020/21 fue alquilada/arrendada?





Arrendamiento de Tierras

(Porcentaje de productores que arrienda, en porcentaje)



% de productores

Encuesta 2009:

El 80% de los productores alquilaba al menos una parte del total de la tierra cultivada.

Encuesta 2012:

El 72% de los productores alquilaba al menos una parte del total de la tierra cultivada.

Encuesta 2017:

El 61% de los productores alquilaba al menos una parte del total de la tierra cultivada.

P13. Describa los 3 desafíos de negocios más importantes que su operación agropecuaria enfrentará en los próximos 5 años. (Pregunta abierta)



Desafío de negocio más importante que enfrentará en 5 años (%)

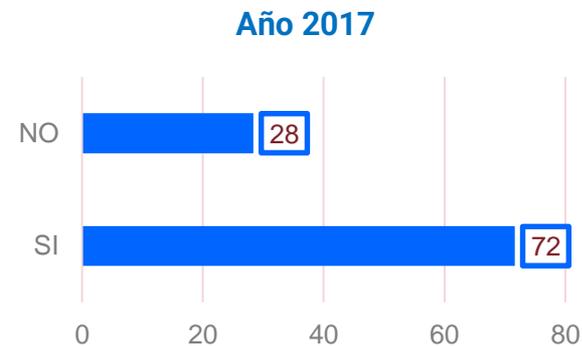
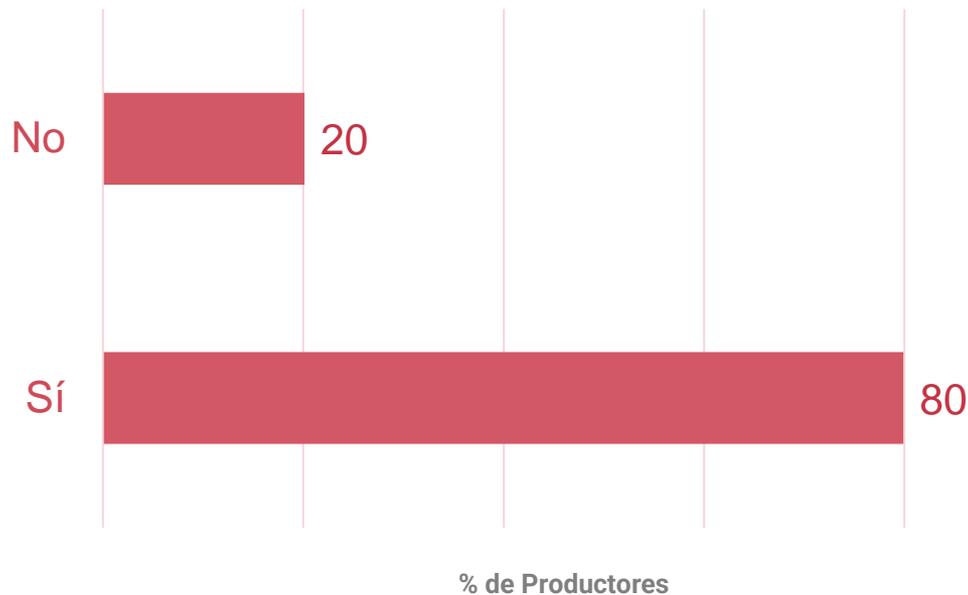


P14. ¿Usted prevé realizar inversiones en los próximos 12 meses y 5 años?





Prevé realizar inversiones en los próximos 5 años



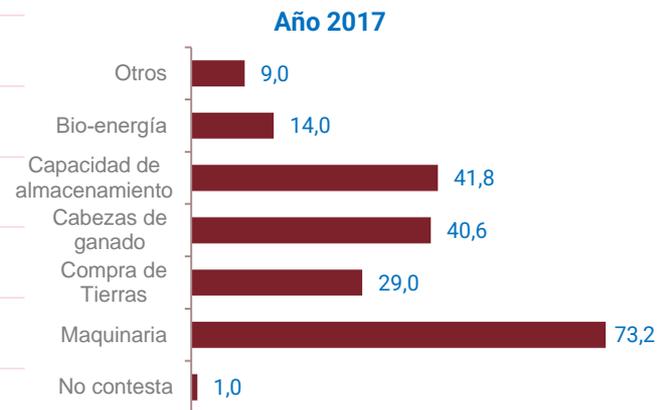
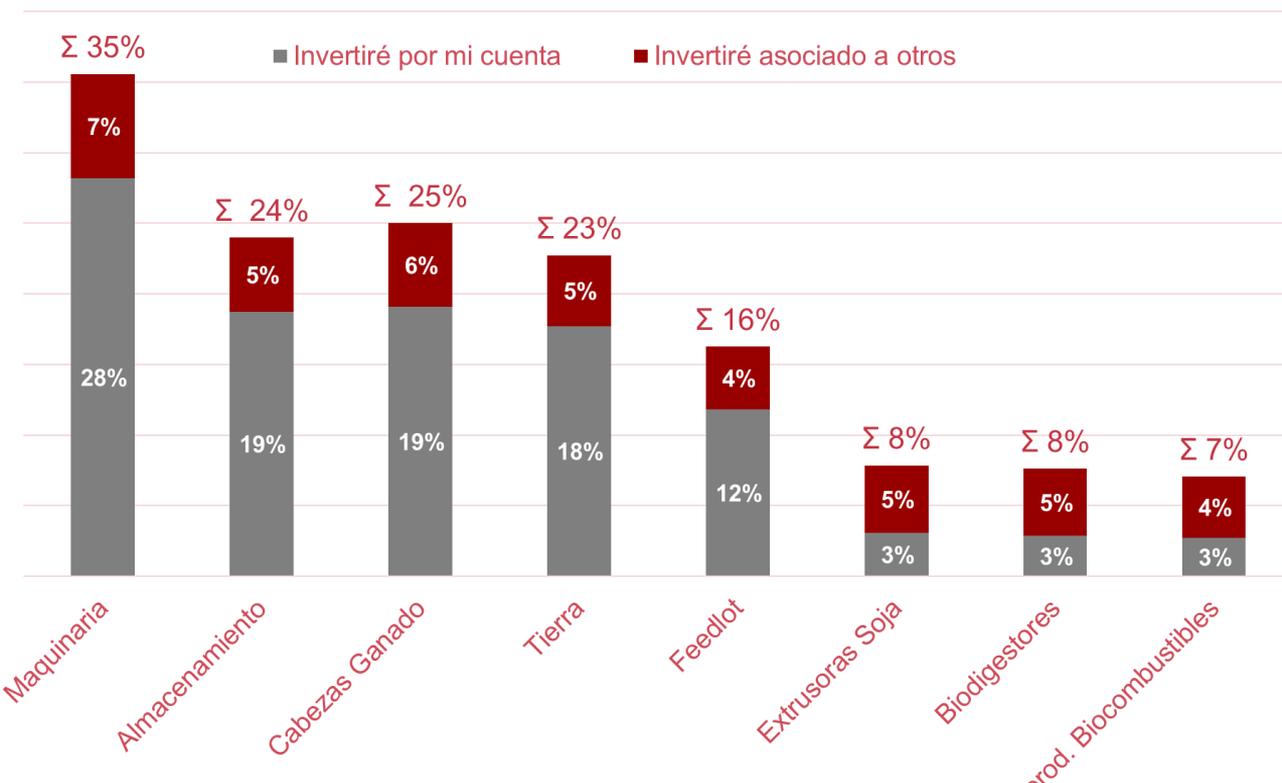
P16. Especifique si ha realizado o planea realizar inversiones en los siguientes rubros.





Rubros de las inversiones – 5 años (*)

(*) Incluye Inversiones en los próximos 12 meses



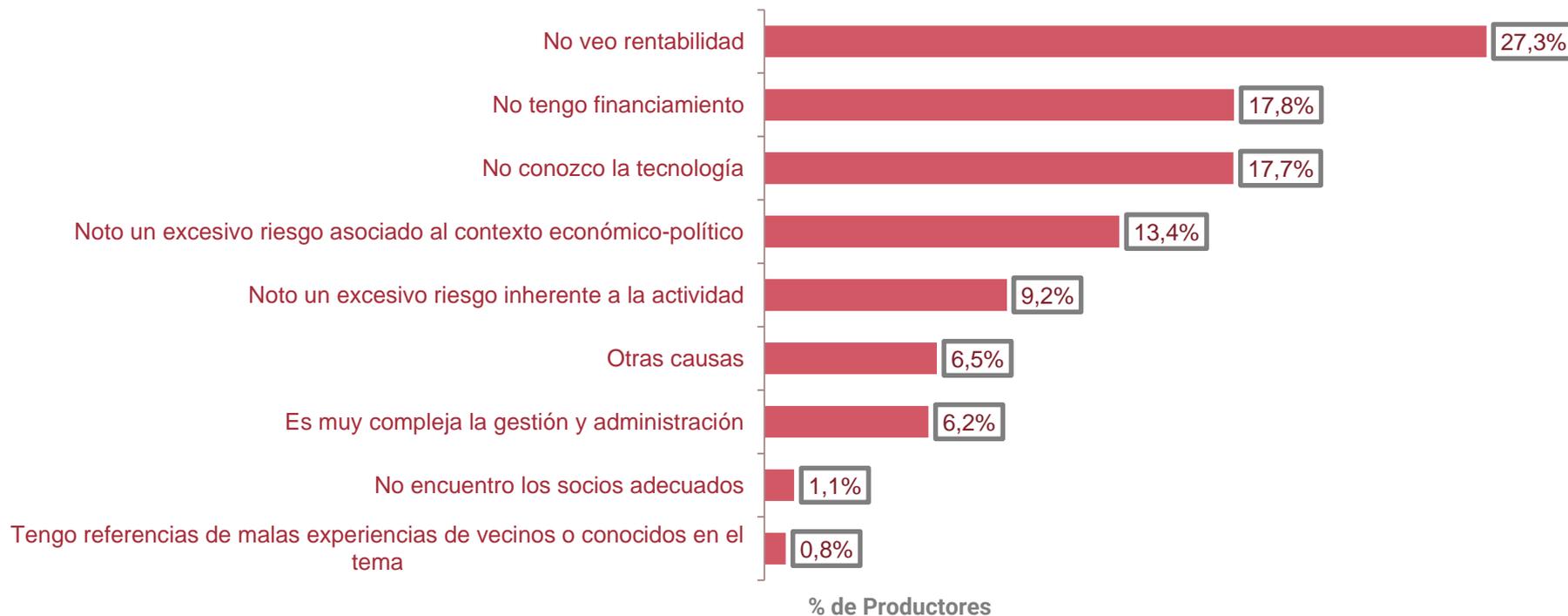
P17. Para las opciones donde respondió que no está dispuesto a invertir: ¿cuáles son las principales causas?



**CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS**



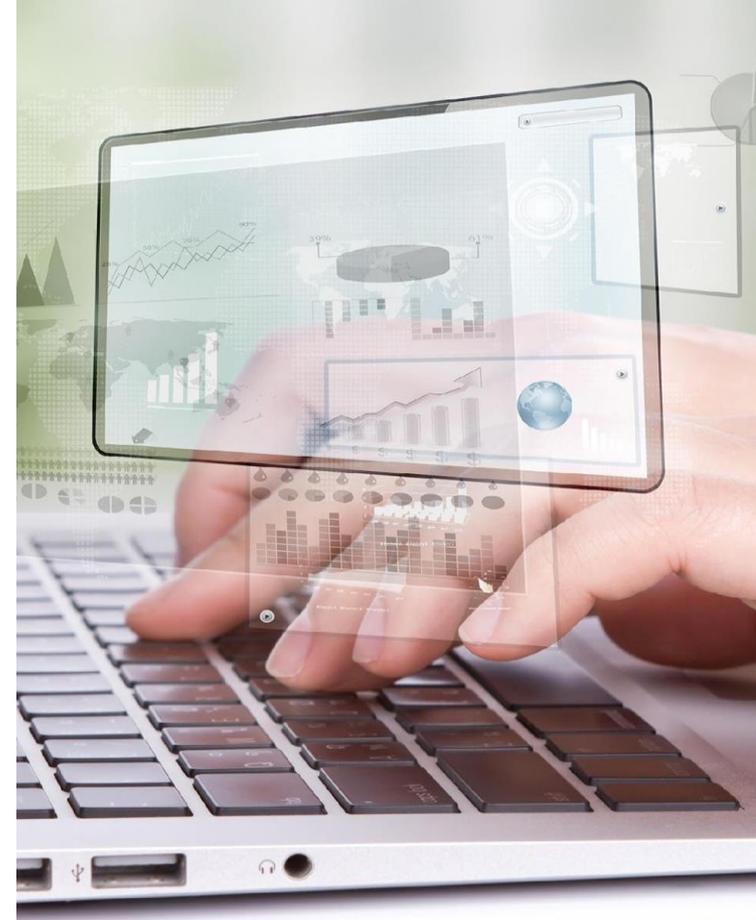
Principales causas por las cuales no está dispuesto a invertir



Información / Datos



La sección INFORMACIÓN / DATOS incluye preguntas donde se intenta indagar cuáles son las fuentes y medios por los que el productor se informa respecto de las compras de insumos y servicios; y la fuente de información para las decisiones de negocios sobre establecimientos agropecuarios.



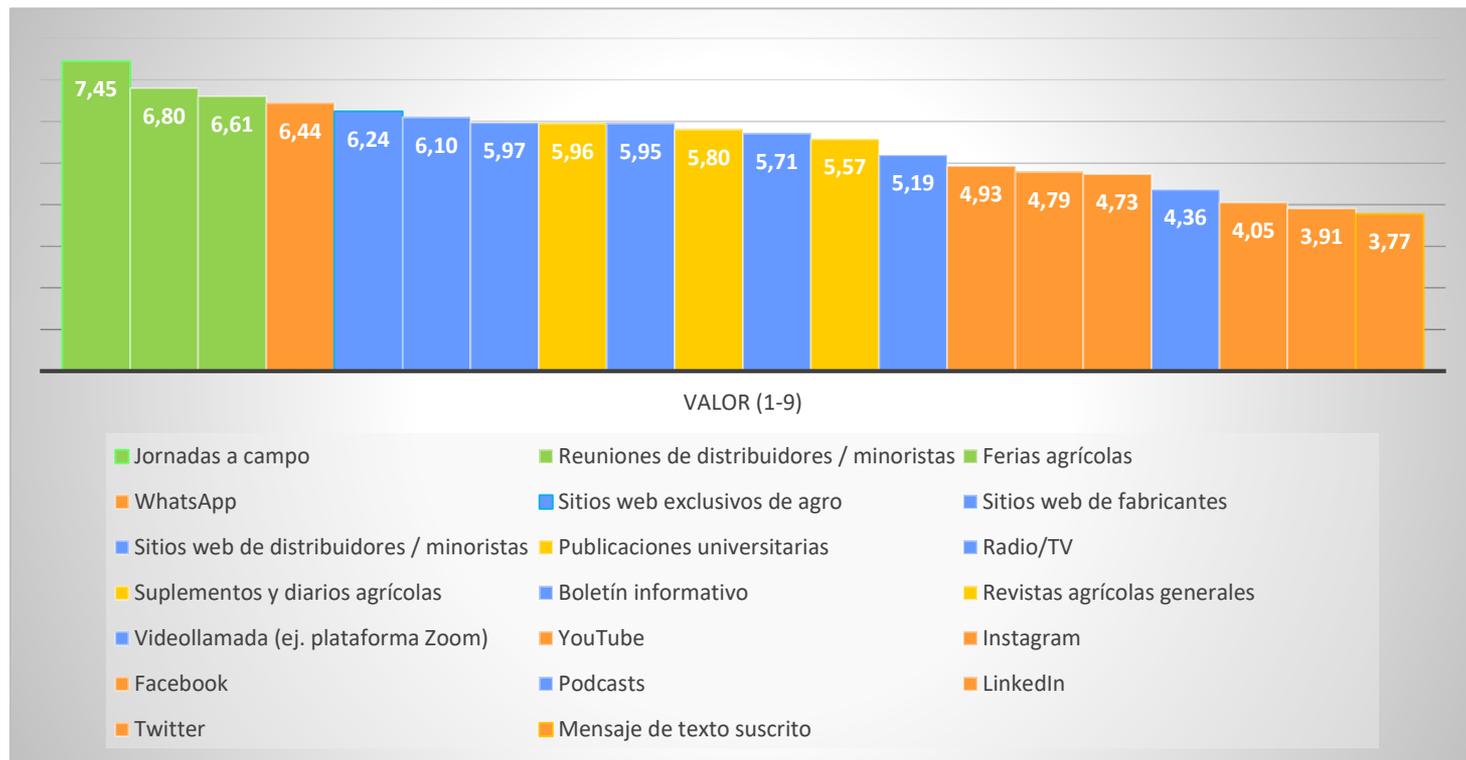
P35. ¿Cómo calificaría las siguientes fuentes de información sobre los productos y servicios que usted utiliza o podría usar en su establecimiento?

En una escala de 1 a 9, donde 1 significa 'no es importante' y 9 significa 'es muy importante'



Fuentes de información- Por orden de importancia

1 = "no es importante"; 9 = "es muy importante"

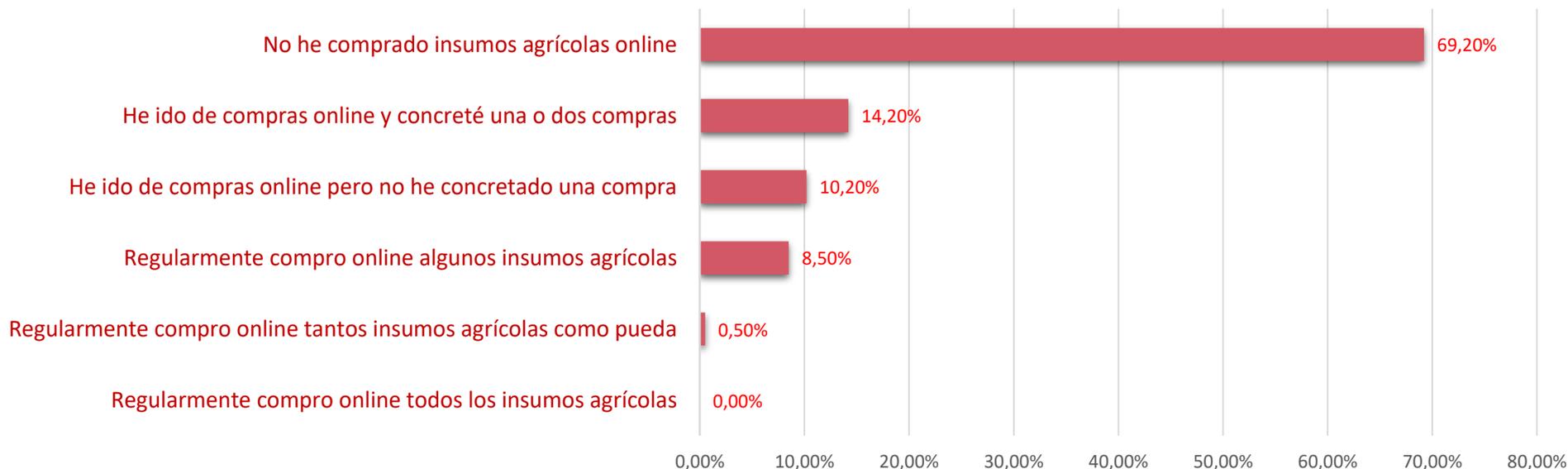


P38. ¿Qué afirmación(es) describe(n) mejor su experiencia con la compra virtual de insumos agrícolas?





Afirmación que describe mejor su experiencia con la compra virtual de insumos agrícolas



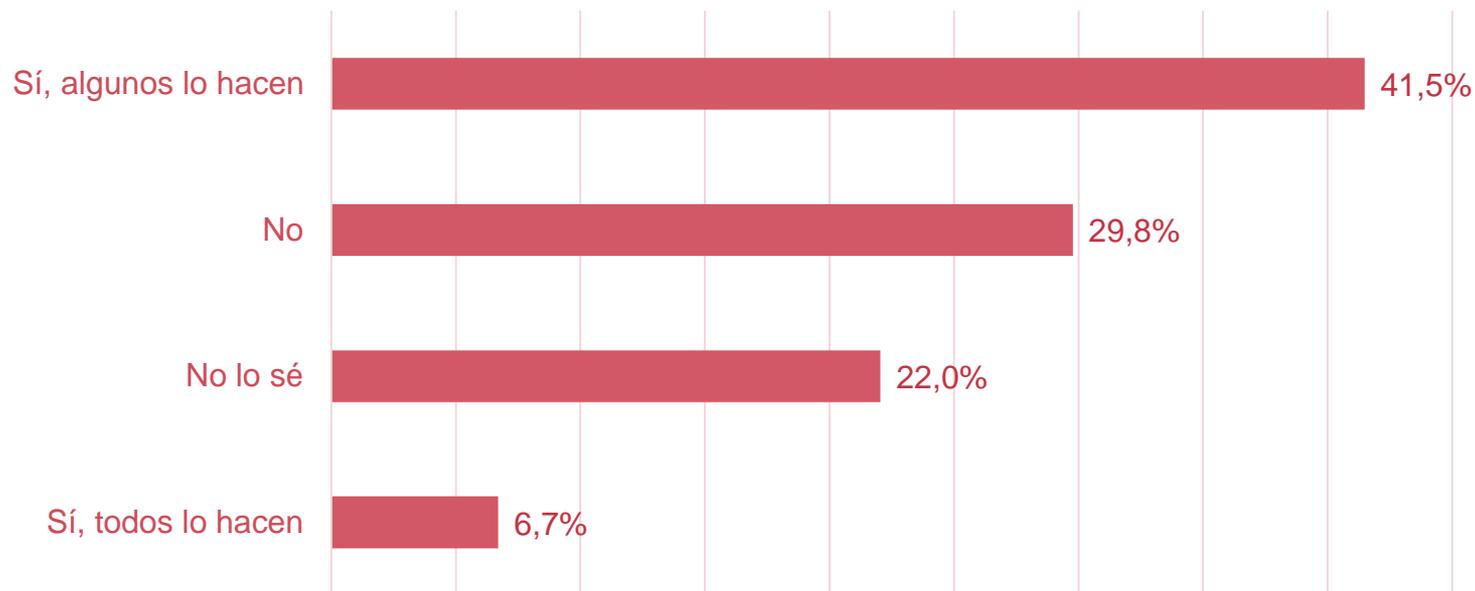
% de Productores

P40. Los minoristas o distribuidores a quienes usted compra insumos agrícolas, ¿le dan la opción de comprar online?





Los minoristas o distribuidores a quienes usted compra insumos agrícolas, ¿le dan la opción de comprar online?



% de Productores

P41. ¿Cuáles son los beneficios más importantes que usted considera respecto a comprar insumos agrícolas de manera online?





¿Cuáles son los beneficios más importantes que usted considera respecto a comprar insumos agrícolas de manera online?



P42. ¿Cuáles son las desventajas más importantes que usted considera respecto a comprar insumos agrícolas de manera online?





¿Cuáles son las desventajas más importantes que usted considera respecto a comprar insumos agrícolas de manera online?

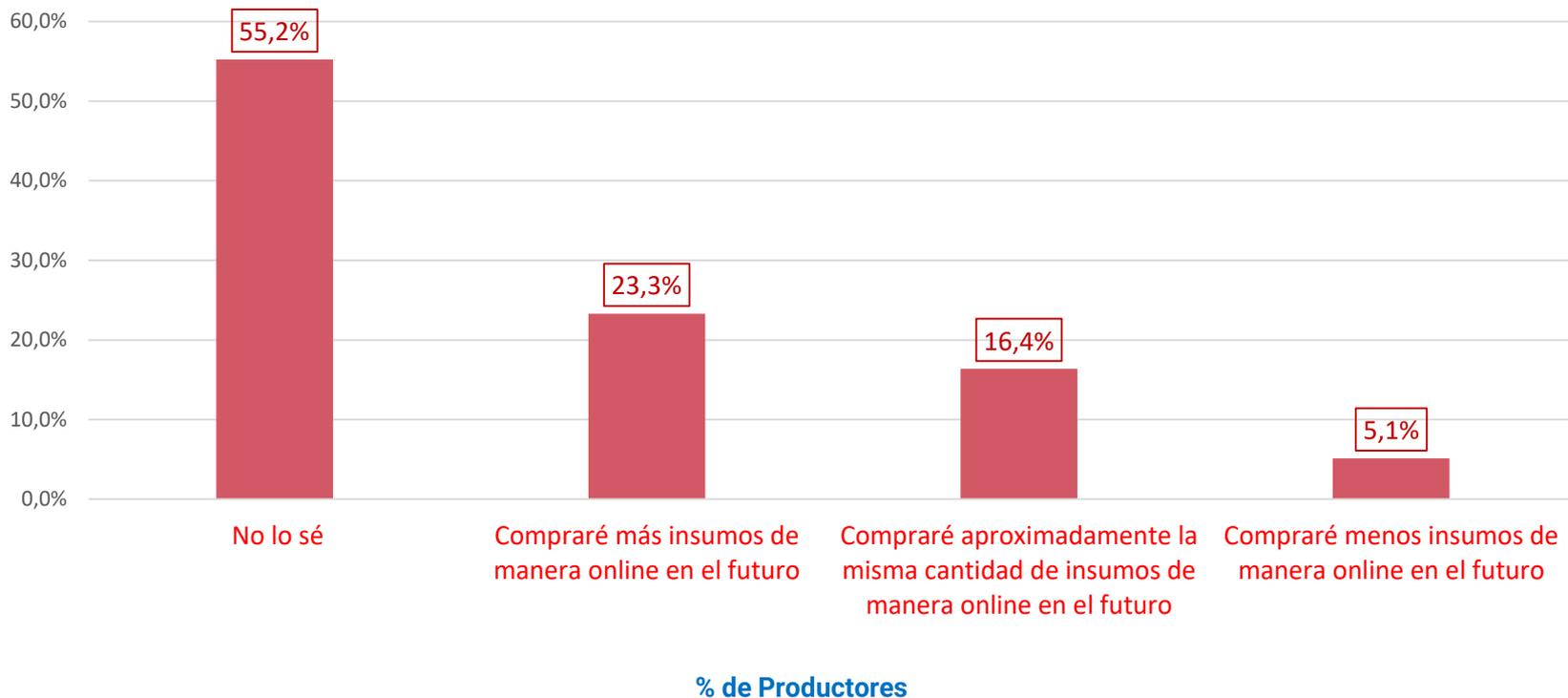


P43. ¿Comprará más o menos insumos de manera online en el futuro?





¿Comprará más o menos insumos de manera online en el futuro?



Decisión de compra de insumos



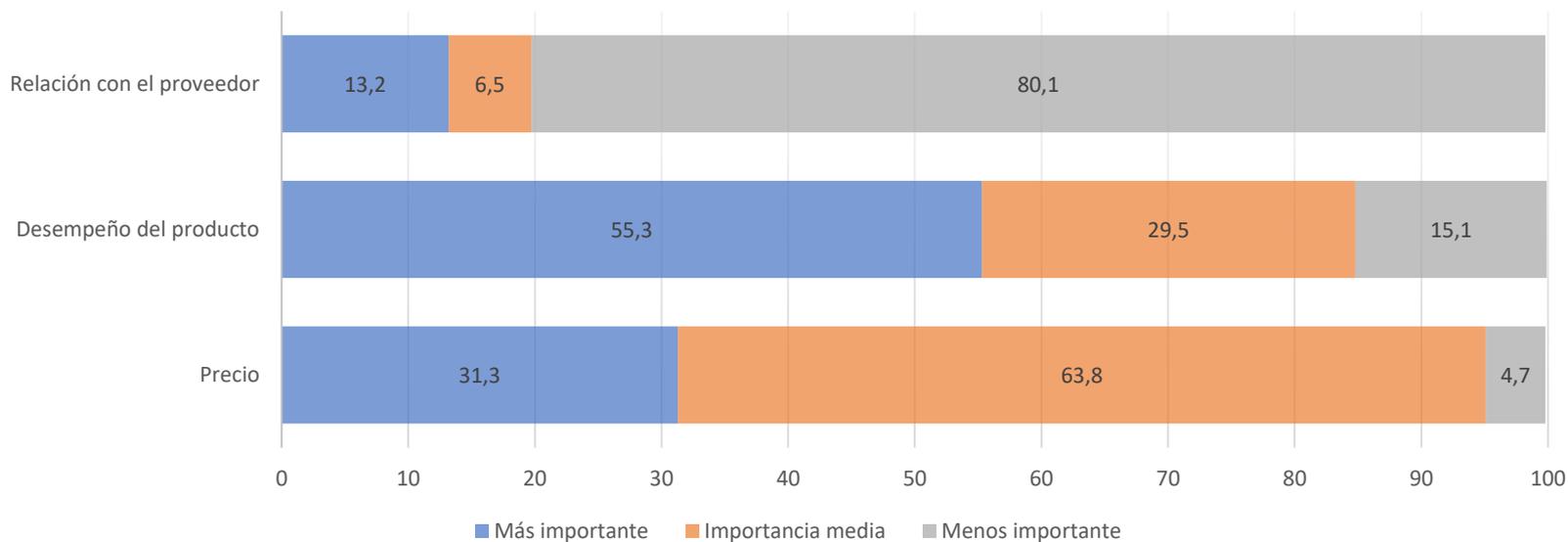
P50. Para cada compra de las categorías de insumos listado abajo, por favor ordene estos atributos: precio, desempeño del producto, y relación con el proveedor según nivel de importancia.

Ordene según nivel de importancia donde 1 significa 'el más importante' y 3 'el menos importante'.
Coloque 1, 2 y 3 en cada columna.

	Semillas	Inoculantes	Fitosanitarios	Fertilizantes	Equipamiento agrícola
Precio					
Desempeño del producto					
Relación con el proveedor					

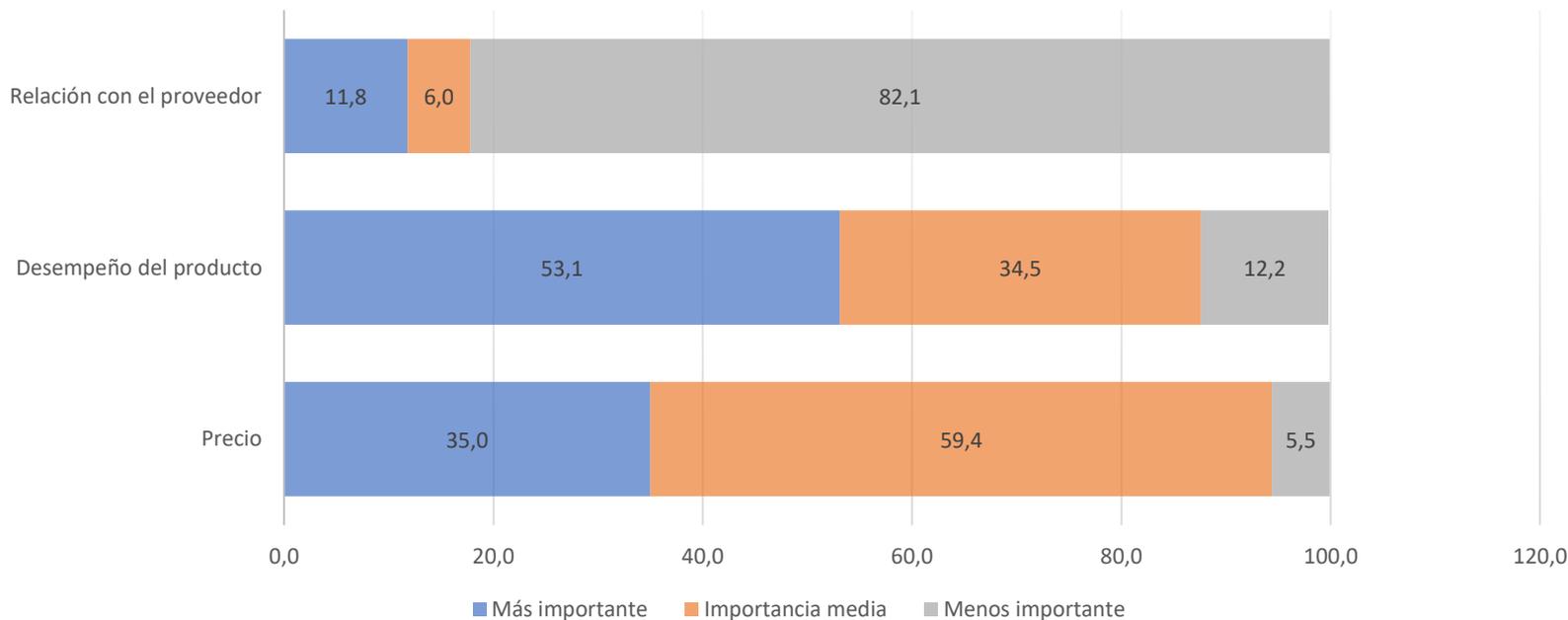


IMPORTANCIA DE LOS ATRIBUTOS EN SEMILLAS (%)



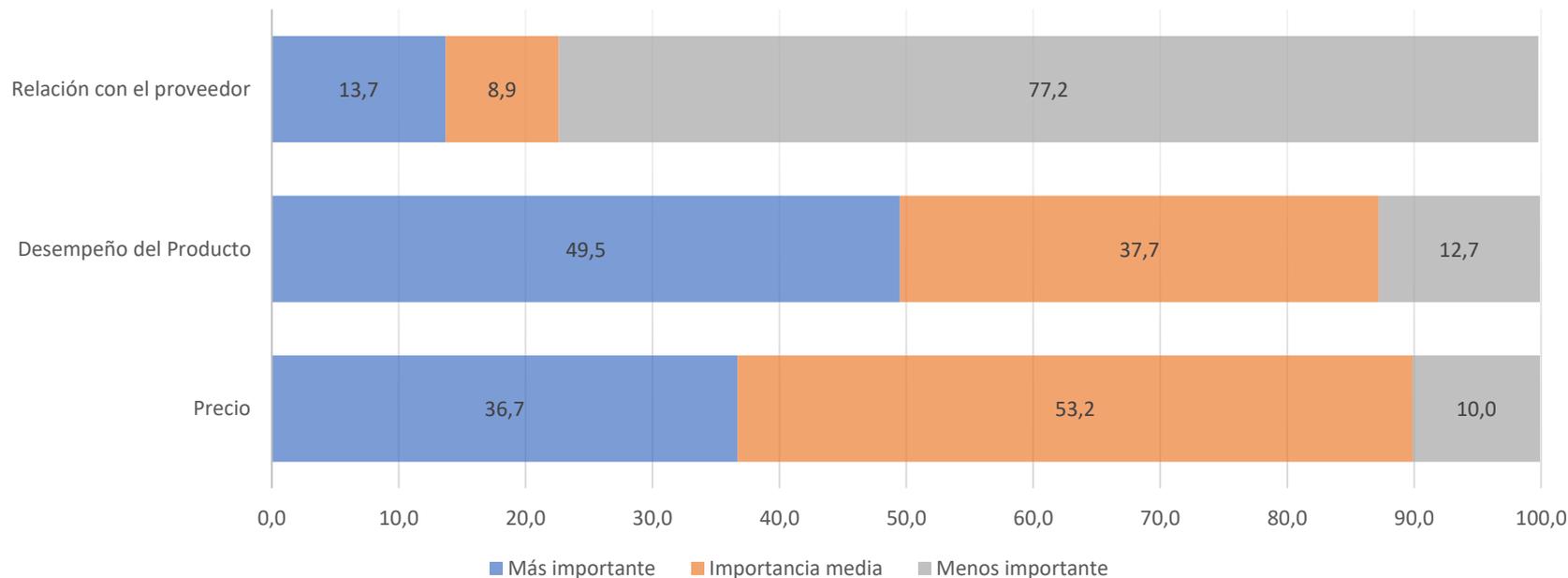


IMPORTANCIA DE LOS ATRIBUTOS EN FITOSANITARIOS (%)





IMPORTANCIA DE LOS ATRIBUTOS EN MAQUINARIA AGRÍCOLA (%)



P51. Considerando las marcas (productos) que usted habitualmente compra de las categorías de insumos agrícolas que están listados más abajo.

Indicar si usted está de acuerdo con las siguientes afirmaciones.

Marcar todo lo que aplique, de las siguientes opciones:

- a. Hare más negocios con esta marca.
- b. Yo recomiendo esta marca a mi vecino.
- c. Pruebo productos distintos a esta marca.
- d. Cambio de marca por un ahorro del 5%.
- e. Cambio de marca por un ahorro del 10%.
- f. Soy leal a esta marca (no cambio de marca aunque suba precio más del 10%).



Marcas de insumos

	Semillas	Inoculantes	Fitosanitarios	Fertilizantes	Equipamiento agrícola
Hare más negocios con esta Marca	37,3%	26,1%	26,6%	26,3%	33,3%
Yo recomiendo esta Marca a mi vecino	18,1%	11,4%	12,8%	10,9%	15,7%
Pruebo productos distintos a esta Marca	30,6%	30,5%	29,7%	23,8%	19,7%
Cambio de Marca por un ahorro del 5%	9,4%	18,3%	16,5%	21,7%	10,1%
Cambio de Marca por un ahorro del 10%	25,7%	37,7%	38,8%	41,5%	26,3%
Soy leal a esta Marca	19,2%	7,6%	12,0%	9,4%	25,8%

Porcentaje de productores que marcaron cada una de las afirmaciones. Múltiples opciones, suman más del 100%

P52. Considerando los distribuidores o comercios de los que usted compra las siguientes categorías de insumos agrícolas que están listados más abajo. Indique si usted está de acuerdo con las siguientes afirmaciones:

Marcar todo lo que aplique, de las siguientes opciones:

- a. Hare más negocios con esta marca.
- b. Yo recomiendo esta marca a mi vecino.
- c. Pruebo productos distintos a esta marca.
- d. Cambio de marca por un ahorro del 5%.
- e. Cambio de marca por un ahorro del 10%.
- f. Soy leal a esta marca (no cambio de marca aunque suba precio más del 10%).



Distribuidores

	Semillas	Inoculantes	Fitosanitarios	Fertilizantes	Equipamiento agrícola
Hare más negocios con este distribuidor	40,0%	29,1%	28,7%	28,0%	32,2%
Yo recomiendo esta distribuidor a mi vecino	18,1%	11,7%	12,7%	12,2%	15,0%
Pruedo productos distintos a esta distribuidor	25,1%	26,6%	27,4%	22,3%	17,6%
Cambio de distribuidor por un ahorro del 5%	10,2%	17,4%	16,7%	19,2%	11,7%
Cambio de distribuidor por un ahorro del 10%	29,4%	39,4%	39,9%	41,6%	30,2%
Soy leal a este distribuidor	17,7%	9,4%	12,5%	11,4%	24,4%

Porcentaje de productores que marcaron cada una de las afirmaciones. Múltiples opciones, suman más del 100%

Relación con los distribuidores



La sección de Relación con distribuidores incluye preguntas respecto de la selección y cambio de distribuidores de donde el productor compra sus insumos agrícolas.

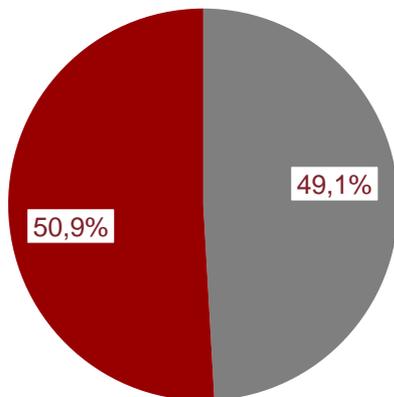


P54. Si usted ha cambiado de proveedor de algún producto principal en su operación agropecuaria en los últimos 5 años, especifique por qué ha cambiado de distribuidor/comercio

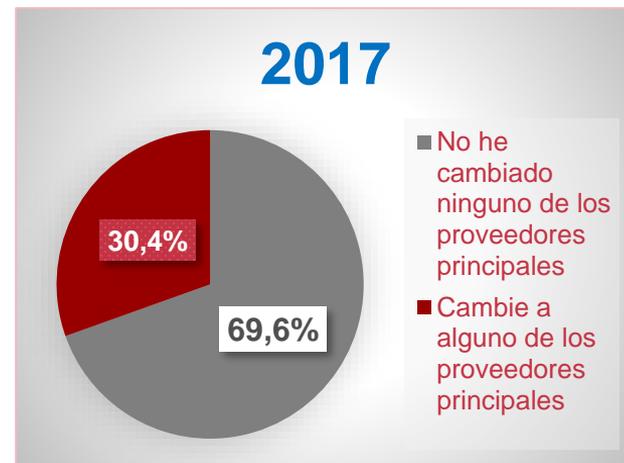


Cambio de proveedores

- No he cambiado ninguno de los proveedores principales.
- Cambié a alguno de los proveedores principales



% de Productores



Adopción de tecnologías



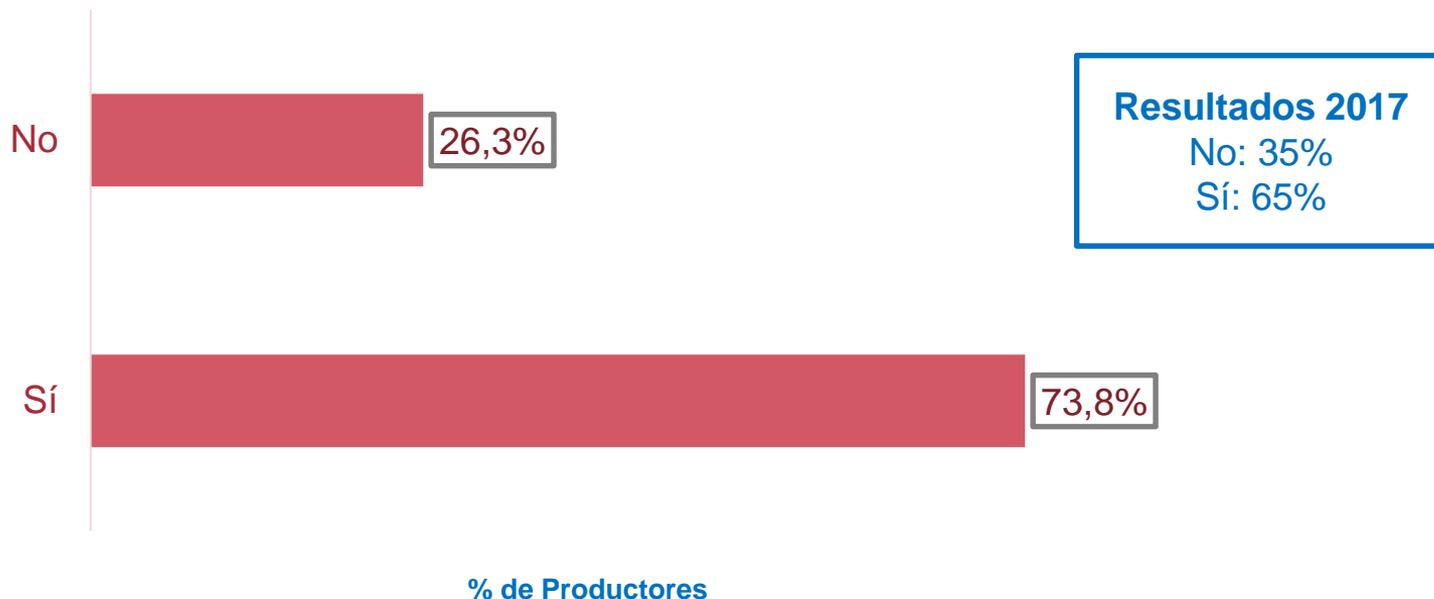
En la sección de ADOPCIÓN DE TECNOLOGÍAS las preguntas están orientadas a indagar sobre las prácticas agrícolas que realizan los productores agropecuarios Argentinos y la adopción de nuevas tecnologías por parte de los mismos.



P19. ¿Usted usa maquinaria equipada con instrumentos que le permiten recoger datos como por ejemplo rendimiento, humedad, superficie, densidad, pérdida de cosecha, etc.?



Maquinaria con instrumentos que le permiten recoger datos



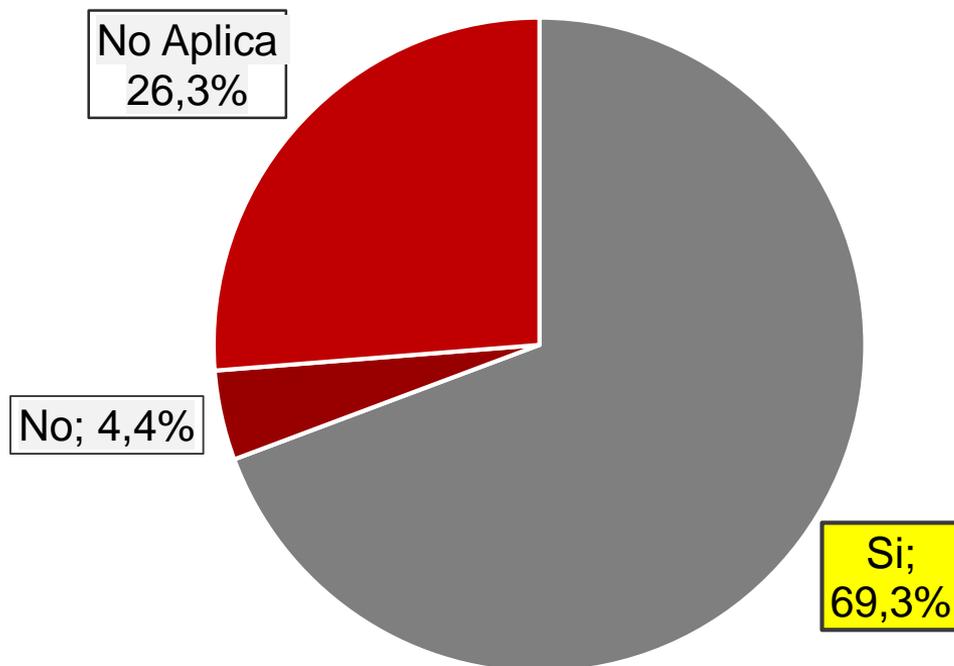
P20. ¿Usted utiliza dichos datos para tomar decisiones?



**CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS**



Utiliza dichos datos para tomar decisiones



Resultados 2017

No: 48,7%

Sí: 51,3%

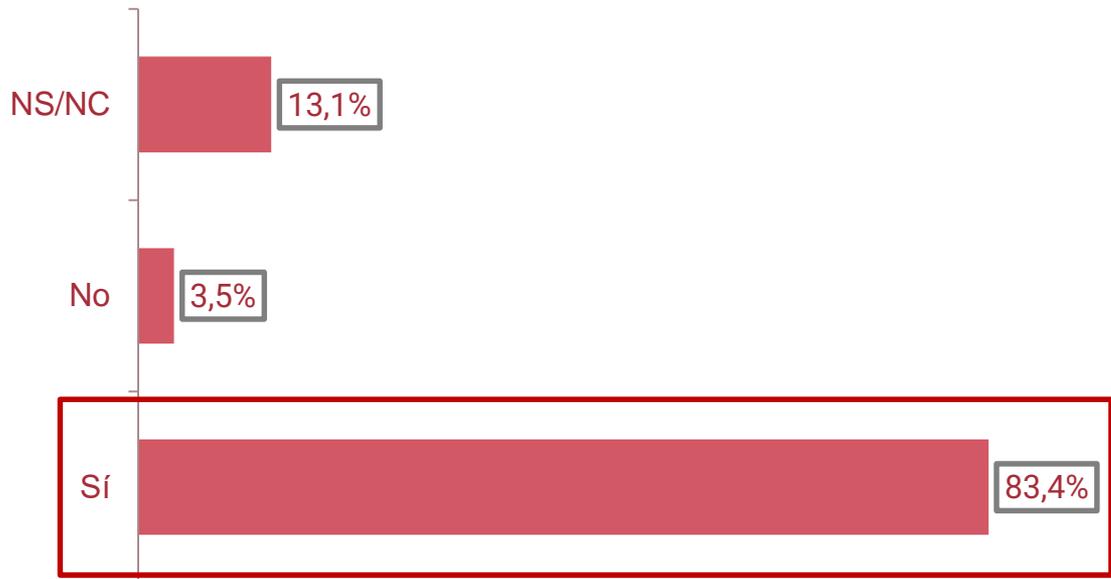
Pero si consideramos solo los productores que utilizan maquinaria que recoge datos (sacamos los que no aplican) un 94% de esos productores utilizan los datos, y un 6% no, para la encuesta 2021.

P21. ¿Cree que las nuevas tecnologías digitales van a modificar el modo en que usted hace negocios en los próximos 5 años?





Las nuevas tecnologías digitales van a modificar el modo en que usted hace negocios en los próximos 5 años



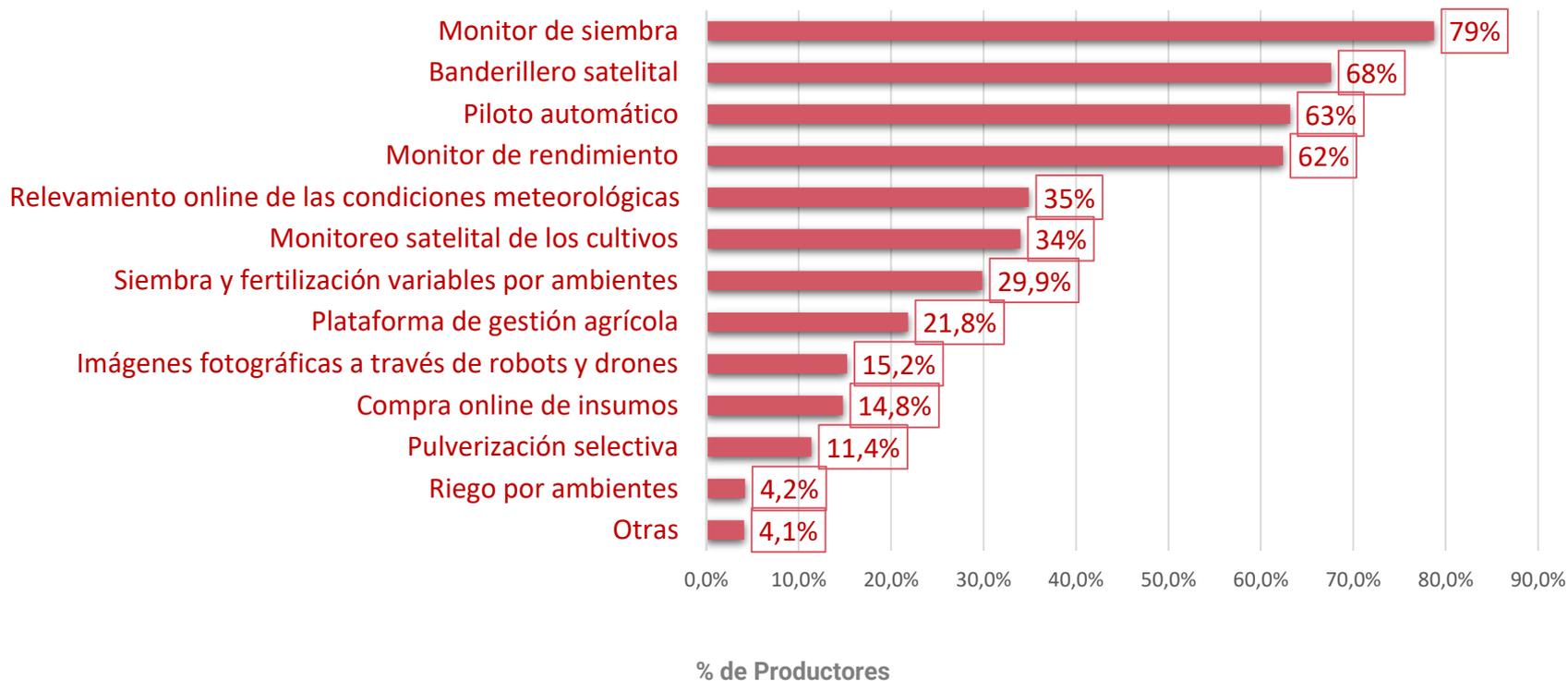
% de Productores

P22. ¿Cuáles de las siguientes tecnologías son utilizadas en su establecimiento?





Tecnologías utilizadas en su establecimiento





**CENTRO DE
AGRONEGOCIOS
Y ALIMENTOS**

Datos de contacto

Inés Cocca

icocca@austral.edu.ar

<https://www.austral.edu.ar/cienciasempresariales>