

Los nómadas de la cadena agrícola

Los contratistas rurales son una figura ineludible en el esquema productivo. Quiénes son y cómo trabajan

Sandra Cicaré / La Capital

Se los puede ver por estos días en caravana de carretones transportando maquinarias a través de las rutas que definen el mapa agrícola de la Argentina o en plena actividad en los campos cuando la cosecha se acerca. Aunque su participación en la cadena lleva décadas, su presencia se potenció con el boom de la agricultura de la mano de la soja y hoy son un eslabón determinante para el sector. Se trata de los contratistas rurales, que a través de la prestación de servicios de recolección, siembra y fumigación, entre otros, transformaron el esquema de la empresa agropecuaria, al punto tal que cosechan el 70 por ciento de los granos que se siembran en el país.

"El contratista actuó como un impulsor de la expansión de la frontera agrícola", resumió el titular de la Federación de Contratistas de Maquinaria Agrícola, Jorge Scoppa.

La entidad que tiene sede en Casilda nuclea a entidades de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Entre Ríos y La Pampa. Un 60 por ciento de sus afiliados son contratistas de maquinaria, aunque también participan quienes se dedican a la prestación de servicios de siembra, fumigación y pulverización.

En rigor, la aparición de nuevas técnicas de manejo como la siembra directa ayudaron a la diversificación en las tareas del sector, que en principio sólo se dedicaba a la cosecha y actualmente amplió su gama de ofertas.

La figura del contratista es casi ineludible en el esquema de la empresa agropecuaria de estos días, aunque no es nueva, ya que la mayoría de quienes se dedican a esta actividad la traen como herencia familiar.

Pero tras el salto de producción y niveles de productividad que tuvo la agricultura en el país, la tercerización de actividades tomó vuelo propio.

Un oficio con matices

El fenómeno estuvo impulsado por los beneficios que trajo la convertibilidad para la adquisición de un buen parque de maquinarias a la cotización uno a uno, que les permitió a los contratistas armarse de equipos de última generación.

De todos modos, Scoppa explicó que el perfil y las características de los contratistas hoy están muy vinculadas al tipo de demanda que tienen.

Por un lado, están los grandes contratistas equipados con maquinaria de gran porte y última generación que recorren las distintas provincias y prestan los servicios especialmente para cosecha fina y gruesa. Ellos atienden especialmente a grandes establecimientos (de entre 3.000 y 10 mil hectáreas), la mayoría de los cuales administran sus propios campos pero tercerizan siembra, fumigación o recolección.

"Muchos de estos empresarios tienen sus propias máquinas pero no les resulta rentable mantener en condiciones el parque (reparación, reposición) y tampoco al personal necesario, entonces contratan", dijo Scoppa.

Un segundo grupo son los denominados contratistas/productores, es decir aquellos de mediana escala (con hasta 1.000 hectáreas) "que invierten, se expanden, alquilan campos, compran herramientas y se tecnifican" para su propia actividad y al mismo tiempo, prestan servicios.

Este grupo también suele dedicarse a alquilar y explotar campos más chicos (entre 50 y 100 hectáreas), que pertenecen a pequeños productores que migraron a los pueblos porque no les conviene invertir en maquinarias y equipos para dedicarse a la siembra.

Así como las prácticas agrícolas, los contratistas en la Argentina se transformaron en un sector altamente profesionalizado. "Quiénes no son idóneos en esto quedaron a un costado", explicó el secretario de la federación, Norberto Ferrucci, quien como un dato que corrobora esto indicó que el parque de maquinarias que utilizan los prestadores de servicios de cosecha en el país no supera los diez años, y está en los mejores estándares internacionales.

Por otra parte, Scoppa apuntó que quienes se dedican a esta actividad raramente son inversores de la ciudad

que desconocen el manejo del sector. Por el contrario, se trata de gente que conoce el paño, lo que garantiza que se respeten los márgenes aceptables de pérdida en la recolección, que en soja no puede exceder los 60 kilos por hectárea.

"Muchas veces, el profesionalismo es sinónimo de confianza ya que un productor está depositando en un tercero el esfuerzo de todo un año, que no es poca cosa", dijo Scoppa.

Los precios de servicios de cosecha se pautan habitualmente por hectárea o un porcentaje (generalmente el 8%) del valor de pizarra del grano, cosechado y puesto en camión.

Los dirigentes de la federación nacional indicaron que en esta campaña los costos de tercerización están alrededor de un 10 por ciento encima de los que se manejaban el año pasado, algo que se repitió con los insumos y algunos bienes de capital. De todos modos, este incremento está atenuado por las buenas cotizaciones de los granos en este ciclo, que se perfilan mucho más entonados si se cumplen los pronósticos de recortes de la producción oleaginosa en Estados Unidos y América latina.

Diario La Capital
04-03-2004