

La Capital
Secc. Economía,
lunes 28 de Marzo de 2005

Contratistas Rurales se organizan para hacer sentir su protagonismo.

Aunque levantan el 70% de la cosecha, solo 4 mil de los 15 mil empresarios del sector están agrupados.

Levantan el 70 % de la cosecha del país y, según estudios recientes, se constituyeron durante los 90 en un factor de importancia para que muchos pequeños y medianos productores que no pudieron capitalizarse pudieran mantener sus explotaciones. Los contratistas rurales, actores claves de la evolución del agro pampeano desde los comienzos de su modernización, empiezan a tomar conciencia de su propio peso y, en ese marco, se dieron cita en un foro específico, que se realizó durante la última edición de Ferioagro.

Es que aunque los datos más oficiales indican que existen unos 15 mil contratistas en todo el país, que no solo recorren miles de kilómetros con sus carretones en los meses de cosecha sino que cada vez más amplían su abanico de prestaciones a las tareas de siembra, pulverización, fertilización, etcétera, apenas unos 4 mil están organizados gremialmente y no es porque no tengan problemas que abordar, cambios impositivos, normativas de tránsito en las rutas, abastecimiento de combustible, negociaciones para mejorar el acceso al crédito para la renovación de maquinarias, son algunos de los puntos de la agenda que hoy preocupa al sector.

“El Contratista es un bicho raro, y hay que serlo para estar varios meses viviendo en casillas rurales, recorriendo kilómetros y kilómetros en la época de trilla, entonces es difícil organizarlo” señaló Enio Ferrero, asesor de la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola, entidad con sede en Casilda que agrupa a distintas asociaciones de prestadores de servicios agropecuarios del interior del país. Entre ellas, la de la misma Casilda, que nació a principios del siglo pasado.

En el stand propio que la entidad dispuso en la feria de Baradero, Ferrero se multiplicaba junto a su colega Leonardo Trobbiani, para tomar contacto con los asistentes, con una idea fija, “que conozcan a la Federación y que se organicen en cada una de sus regiones.”

Rutas e Impuestos

Los temas a resolver por los prestadores de servicios no son pocos. El más problemático: el tránsito por las rutas. “Las máquinas son cada vez más grandes y cada vez hay más restricciones para su traslado que además se tiene que realizar en un tiempo muy corto dentro del cual cualquier demora significa pérdida de producción” explicó Trobbiani, quien describió las dificultades que implica la tramitación de permisos de tránsito dentro de un esquema normativo en el cual se entrecruzan las disposiciones nacionales, provinciales y municipales.

Una pelea que están dando, aunque reconocen que por ahora no con mucho éxito, es la posibilidad de ampliar el ancho de la maquinaria permitido para andar solo por la ruta que actualmente es de 3,50 metros. “Hicimos gestiones para que se permitiera el tránsito a 3.90 metros, teniendo en cuenta que ya hay muchas rutas que son de 4,00 metros, y sabiendo que a veces el traslado por camión se vuelve más peligroso que una máquina andando a 15 km por hora” explicó Ferrero, al tiempo que destacó que el nivel de siniestralidad por el tránsito de cosechadoras y otros equipos “es muy bajo”.

Tras enfatizar que la normativa, que en su tiempo fue de avanzada y promovida por la propia Federación, quedó desactualizada frente a la magnitud enorme de los equipos que se fabrican ahora”, Trobbiani agregó que el problema de fondo es que “la infraestructura existente en materia vial no está pensada para el volumen de la producción que se maneja ahora”. El tema es compartido por los fabricantes de camiones que están adheridos a la entidad que agrupa a los contratistas.

Más éxito tuvieron, señaló Ferrero en la gestión de determinados temas impositivos, como el acuerdo al que llegaron con la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) para posibilitar el cobro en cereal de los servicios que prestan a los productores. Es que los contratistas trabajan a un “porcentaje de la cosecha” muchas veces la única forma de cobrar es llevarse el grano”.

En el marco de las medidas para combatir la evasión y la venta de cereal en negro, el organismo recaudador restringió esa operatoria. “Hicimos gestiones y estamos a punto de sacar una metodología que mediante un contrato nos permita hacer una suerte de pase simultáneo; el productor entrega el cereal al contratista pero lo deja depositado en el acopio, entonces el contratista recibe el certificado de depósito y el formulario que corresponde”, agregó.

La figura del prestador de servicios rurales es tan vieja como la agricultura moderna en la Argentina, aunque recién ahora comienza a tomar fuerza como sector específico en los estudios sobre el sector específico. “Tenemos fotos de trilladoras tiradas a caballo de 1900, unos aparatos infernales”, recordó Ferrero. Según recoge un reciente trabajo elaborado por Agustín Lodola y Roman Fossati, de la Dirección de Estadística de la Provincia de Buenos Aires, los orígenes de los contratistas se encuentran en la “mecanización excesiva” que llevaron los arrendatarios, ya sea por el difícil acceso a la tierra sesgaba sus inversiones a bienes que se pudieran llevar a cabo una vez terminado el contrato de arrendamiento, o por su necesidad de obtener rápidas ganancias, que los llevaron a privilegiar inversiones en cierto tipo de capital como maquinarias”.

La legislación a favor de los arrendatarios que dominó entre las décadas del 40 y del 60 impulsó también la aparición de empresarios que organizaban su producción en la acumulación de capital de trabajo más que en tierras. La intensificación impulsada por el INTA, la utilización creciente de insumos, la consolidación de los cultivos de soja de segunda y, más recientemente la importancia de la siembra directa tuvieron según el trabajo, como protagonistas a los contratistas. La última vuelta de tuerca fue en los años 90 con la aparición de los pools de siembra.

“En una economía con grandes cambios en las reglas de juego, de inestabilidad macroeconómica y política como en Argentina, se genera un comportamiento de gran

preferencia por la flexibilidad, a la que es funcional la figura del contratista señala el estudio.

El propio Ferrero recuerda que a mediados de los 90 una delegación de técnicos del Banco Mundial pidió reunirse con los integrantes de la Federación. “Querían conocer quienes éramos los principales tomadores de crédito dentro del sector, ya que una cosechadora no vale dos pesos y el prestador de servicios siempre está reponiendo”.

Preocupa la competencia de los productores

Una encuesta realizada en la Prov. de Buenos Aires, en coincidencia con el censo nacional agropecuario del 2002 identificó allí unas 7.000 firmas que trabajan el 45% de la superficie agrícola con un nivel de ocupación de 32.000 personas y una facturación anual de 600 millones de dólares. Las tres cuartas partes de los prestadores ofrecen servicios de maquinaria agrícola. El negocio de los contratistas es diversificado. Desde empresas que trabajan extensiones de 3.000 a 10.000 hectáreas, prestadores que a su vez explotan campos de pequeñas extensiones y, al revés, a productores que aprovechan su capital de trabajo para realizar servicios a terceros.

Este último punto es visto como un problema por los dirigentes de la Federación.

“Se da el fenómeno que los productores aparecen en el mercado del usado comprando las máquinas que deja el contratista y sale a trabajar a los vecinos, a cualquier precio y con personal, que no siempre está capacitado” explicó Trobbiani. La cuestión de precio es hoy por hoy un motivo de preocupación. Con la caída de los valores de los granos, el precio del servicio del contratista crece.

“El productor entonces cree que el prestador tiene que cobrar menos pero lo que nosotros le queremos hacer entender es que hay que tener en cuenta los costos de los contratistas que también suben” explicó Ferrero, armado de un planilla con el cálculo de costos para distintas regiones que distribuyen entre los empresarios.