**La unión hizo la fuerza en la Jornada de Contratistas**

*La Jornada de Contratistas fue todo un éxito. Con la presencia de los presidentes de FACMA, CACF y FeArCA, y gran cantidad de público interesado, los contratistas discutieron los temas claves que preocupan al sector.*

“Casi el 80% de lo que se hace en Argentina, lo hace el contratista. Específicamente, la siembra, entre el 55 y 60% la realiza un contratista. La pulverización está entre el 55 y 65% según la zona. Y la cosecha, en una época fue el 70%, y ahora es entre el 60 y 65%. Esto no ocurre en ninguna parte del mundo. Acá el contratista de granos hace 1300 horas al año, y en EEUU hace 300 horas”, lanzó Mario Bragachini, del INTA, en el marco de la charla que compartió este jueves con los contratistas, titulada ‘La tecnología que se viene en mecanización agrícola mirando al 2025’.

Los contratistas rurales y forrajeros tuvieron hoy su jornada especial en Expoagro. Con la presencia de los presidentes de tres cámaras más importantes de esta actividad -FACMA, CACF y FeArCA-, gran cantidad de público allegado a la temática se acercó para discutir y conversar aquellos temas que preocupan al sector.

La maquinaria tiene una obsolescencia por antigüedad y tecnología. “Hoy avanza tanto la tecnología que una máquina, a los 5 años, ya es vieja y tiene una obsolescencia tecnológica muy elevada”, sostuvo Bragachini. Ante esta necesidad de recambio, mencionó una de los pedidos por el que tanto bregan los contratistas: el financiamiento. “Con la asociación de las distintas cámaras y federaciones, se logró que las líneas de crédito del Banco Nación sean prendarias y habilitó el acceso a los contratistas. Esto produjo una renovación del parque de maquinaria muy importante”, reconoció.

Para hablar sobre esta temática, estuvo presente Alejandro Gariglio, gerente de Gestión Comercial Agropecuaria del Banco Nación. “Banco Nación tiene la política de equiparar las condiciones del contratista rural a la del productor. Sabemos que es un segmento que se ve muy limitado en la capacidad de asistencia financiera en función a que su patrimonio se sustenta en bienes de uso con alto grado de amortización”, sostuvo.

**Panel de Cámaras**

El presidente de FACMA, **Jorge Scoppa**, destacó el hecho de juntarse con otras cámaras que comparten intereses similares: “Este es el principio de una nueva etapa. Viene bien juntarse porque es lo que hace al círculo productivo del país. Convocar a los contratistas para debatir la problemática, aprender juntos e informarles lo hecho en materia de gestiones a nivel nacional, es un acercamiento que nos permite Expoagro”.

**César Antonietti**, presidente de FeArCA, destacó la posibilidad de encontrarse en Expoagro “entre todos los actores que tiramos del mismo carro”. Uno de los temas que reclamó durante su exposición fue la necesidad de facilitar los trámites que deben realizar los aeroaplicadores. “En el mundo de la digitalización, nuestro país va a contrapelo de la realidad. Si queremos llegar lejos, hay que poner mucho empeño y digitalizar este tipo de cuestiones, de manera prolija, rápida y controlable. Queremos que nos controlen de manera justa pero también mejor”.

En la misma línea, **Patricio Aguirre Saravia**, presidente de CACF, pidió flexibilizar y allanar el camino a todos los trabajadores, que se encuentran con problemas diariamente, principalmente en las rutas. “Nos pasó una vez, que las rutas estaban cortadas y tuvimos que desviar por rutas provinciales. Como no teníamos un permiso especial, ya que nos desvío el corte de imprevisto, nos retuvieron los equipos 48 horas y tuvimos que pagar multas astronómicas. Y cuando llevamos los papeles, nos piden siempre uno más”, detalló. “Las leyes se fueron superponiendo una con otra y ahora es muy complicado desenredarlo. Este tipo de cosas debemos cambiar”, exigió.

**Las voces de los contratistas**

Jorge Sánchez, de General Pinto, es parte de una familia de pequeños productores y son contratistas de picado de forraje. “Toda la vida fuimos productores de leche, desde que era niño, cuando mi padre empezó con las vacas y seguimos la actividad agropecuaria, con tamos. En el 2002 arrancamos con una industria láctea. A picar comenzamos en los ’80 y, además de picar para nosotros, picábamos para algunos vecinos con máquinas chicas. Y en el 2010 empezamos con máquinas automotrices”, cuenta orgulloso Jorge.

Desde Coronel Martínez de Hoz, Buenos Aires, Osvaldo Tagliarico brinda servicios de siembra y algo de disco. “Tenemos 3 sembradoras, dos de fina y una de gruesa, y el año pasado compré máquina nueva. Como contratistas, no estamos en una excelencia, pero tampoco estamos en el fondo”, asegura.

Por su parte, Federico Garzón es contratista de una empresa de pulverización agrícola de la zona de Oliva, Córdoba. “Hace 3 años soy contratista y soy productor desde hace muchos años, y también vinculado a la actividad aeronáutica. Estoy peleando un poco por nuevos puestos”, cuenta. Como problemática, dijo: “Tenemos un cuello de botella los que andamos en los aviones porque tenemos mala prensa. La única forma es estar bien interiorizados, ser muy amigables con el medio ambiente e ir convenciendo a los productores de que la pulverización aérea es una muy buena alternativa”.