**Los contratistas rurales se hicieron escuchar en Expoagro Digital**

*Los prestadores de servicios agrícolas debatieron sobre la situación actual, sus principales problemáticas y fortalezas durante el webinar organizado por Expoagro Digital.*

En la semana de lanzamiento de [**Expoagro Digital** YPF Agro](https://digital.expoagro.com.ar/), la plataforma que nació para vincular al agro todo el año, los Contratistas también tuvieron su espacio. Tan es así, que este miércoles 10, **Luciano Toldo**, presidente de la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF), **Mauricio Fargioni**, presidente saliente de la Federación Argentina de Cámaras Agroaéreas (FEARCA), y **Jorge Ernesto Scoppa**, presidente de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas (FACMA), participaron de un webinar moderado por el periodista especialista en maquinaria agrícola, **Juan Raggio**.

Los representantes de esas organizaciones se refirieron a sus realidades y describieron sus principales problemáticas y también sus fortalezas, teniendo en cuenta varios aspectos.

Toldo, presidente de CACF, indicó que uno de ellos es las **inclemencias climáticas**. Contó que debido a la sequía, fue un año “muy complicado para los cultivos de primera, se hizo muy baja cantidad y los volúmenes fueron otros. **Cuando viene complicado, las malezas avanzan y hay que utilizar toda la tecnología disponible para aprovechar al 100% lo que nos puede entregar el suelo”**.

Por su parte, Fargioni, presidente saliente de FEARCA, recomendó contratar un servicio que cumpla con los requisitos legales, que tenga habilitación, y que acompañe con buenas prácticas. No obstante, indicó lo que está sucediendo: “Se contrata un avión como último recurso, y eso afecta la ecuación de costo-beneficio. Se contrata cuando hay una presión muy alta de plagas, y **hay que contratar en el momento oportuno para obtener el mayor beneficio en la aplicación**. **El avión es un complemento, no el último recurso**”.

Otro de los aspectos que se destacaron fue **la relación entre los costos de mantenimiento de los equipos y los valores del mercado de los servicios**, el precio por el trabajo hecho. “Esto fue siempre un problema, pero este año al haber un buen valor de los granos, se deberían asimilar bien los precios y no debería haber inconvenientes en pagar nuestros servicios. Tenemos que estar atentos al tipo de cambio y, sobre todo, estar unidos”, dijo Scoppa, presidente de FACMA.

“En una picadora hay muchos puntos a tener en cuenta, un equipo puede tener hasta 12 personas. Entonces, tenemos que ser eficientes en tema de costos, hay que ser economista, contador, todo junto. Los números no están inflados, a veces llegamos justo para repararlos, ni hablar para cambiarlos. **Todos sabemos que las máquinas vienen en dólares y nosotros cobramos en pesos**”, agregó Toldo. También mencionó como ejemplo, **el faltante de cubiertas y que se consiguen a precios hasta un 300% más caros que el año pasado**.

Al respecto, Scoppa contó que se hicieron gestiones desde noviembre del 2020 frente al ministerio de Agricultura de la Nación y en Comercio exterior, y no recibieron respuestas. “**Se ha ido achicando el stock de mercadería por el dólar**. Es notable que al país le faltan dólares, pero si el 64% de los dólares los aporta el campo, si este año van a entrar más de 30 mil millones de dólares del campo y derivados, se necesita un costo para producir eso; quizás 10 o 15 mil millones de dólares. El Gobierno tiene que entender que tiene que liberar los cupos de importación de repuestos de maquinaria, porque a la cosecha la tenemos que levantar”.

En esa línea, y con respecto a los aviones, Fargioni señaló que “**los costos de los repuestos son altísimos.** Los componentes son 100% importados, en dólares, y con muchos requisitos de trazabilidad. Es difícil resolverlo en poco tiempo, por lo que se trata de ser previsible y tener stock”.

**La tecnología empleada**

Como describió el moderador del encuentro, **Juan Raggio**, **los tres grupos “reúnen un gran el paquete tecnológico**, muy actual y real, que utilizan los productores para maximizar el rendimiento de la cosecha”.

Al respecto, Toldo destacó **el nivel de las nuevas picadoras de forrajes**: “El paquete tecnológico con el que vienen las máquinas, las herramientas de precisión y sobre todo la capacidad operativa, ya que **cada vez tenemos que ser más eficientes y hacer más hectáreas**, **sino el negocio deja de ser rentable”**.

Asimismo, utilizan variados recursos de agricultura digital. “Tenemos todos los servicios que están ligados a la tecnología de transmisión de datos, mapeo y todo este tipo de herramientas que son fundamentales. En lo que respecta a la aviación agrícola**, la persona puede ver en China lo que está haciendo el avión agrícola en Argentina**, en tiempo real o diferido. Con sensores de temperatura, humedad, puede ver toda la información que quiera. Hoy los equipos son todos *smart*, se autoregulan, y sobre todo son equipos modernos, de alto rendimiento. Con gran capacidad de respuesta”, describió Fargioni.

En tanto, el presidente de FACMA, aseguró que “**se está invirtiendo mucho, principalmente en lo que es siembra**. Las fábricas tienen vendida su producción por 90 días, y se está aplicando tecnología. Vamos por el buen camino, pero **nos estamos quedando un poco en las ventas de las cosechadoras, tenemos una media de 10 años**. Pero la cosecha siempre se levanta, lo que hay que hacer es poner tecnología en la siembra, en la fertilización, en la aplicación aérea”.

Además, agregó: “**Ojalá sigan los créditos, porque Argentina necesita producir más con las mismas hectáreas**. Tenemos que seguir invirtiendo en tecnología, simplemente faltan más créditos y oportunidades para los jóvenes”.

Uno de los puntos más importantes que se destacó durante el webinar de Expoagro Digital YPF Agro fue la necesidad de mantener la unidad de los contratistas. “**El contratista es una figura muy importante.** Va a perdurar en el tiempo, siempre y cuando nos cuidemos entre todos”, señaló Scoppa. Además, explicó: “cómo puede trabajar en distintas zonas, puede amortizar los equipos”; que como hoy tienen precios elevados, **al productor en lugar de comprar maquinaria le conviene tomar el servicio del contratista**. “Hay que apostar e invertir con tecnología que hay un futuro muy bueno para los contratistas y sobre todo, para los más jóvenes”, dijo.

Desde la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros “impulsan la mayoría de las hectáreas que se pican, como maíz, sorgo, pasturas. Son unos revolucionarios”, indicó el moderador del webinar, Raggio. Y siguió explicando que aquellos que integran la Federación Argentina de Cámaras Agroaéreas “forman parte de la revolución tecnológica por la eficiencia que tienen”.

En la misma línea, agregó que los integrantes de la Federación Argentina de Contratistas de Máquinas Agrícolas, se estima que “**manejan el 80 % de la cosecha de granos del país; así como el 70 % de la superficie que se siembra y de las pulverizaciones**”.

Reviví el webinar [AQUÍ](https://www.youtube.com/watch?v=AdwXm4GyXcE)

**Webinar sobre la revolución de los datos**

Para cerrar la agenda de webinars, hoy a las 18:30 diversas empresas que desarrollan tecnología aplicada al agro aportarán su expertise para que los espectadores se suban a la revolución agrodigital. Tan es así que Matías Corradi, líder de FieldView para Cono Sur; Ignacio Eguren, CEO & Fundador de Agropro y Juan Manuel Ortiz, asesor técnico de Tru-Test, protagonizarán el 3° encuentro de la semana, denominado **¿Cómo convertir los datos en mejores decisiones?**

Inscripciones [AQUÍ](https://docs.google.com/forms/d/1NKzyRD2vz6Sn77vbBFBSM8-iMY8pxOIP2FzWeyUDQFM/viewform?edit_requested=true)

Unite a la Gran Comunidad del Agro todo el año: Información, herramientas y conexiones comerciales necesarias para una mejor toma de decisiones en el agro. Registrate por única vez en <https://digital.expoagro.com.ar/>