

Los contratistas de maquinaria agrícola

EL PUNTO FUERTE DEL CAMPO ARGENTINO PARTE 1



IMÁGENES POR CORTESÍA DE Ricardo Martínez Peck

Los contratistas son un actor decisivo en la producción agropecuaria, con un papel destacado en la mecanización de la agricultura. En España apenas son considerados como interlocutor prioritario, pero en otros países, como Argentina, forman parte de la base de la eficiencia productiva.

ING. RICARDO E. GARBERS

Departamento Técnico Económico,
Federación Argentina de
Contratistas de Maquinaria
Agricola.rgha@yahoo.com.ar

En España la empresa de servicio a terceros en el ámbito de la mecanización de la agricultura es fundamental. Prácticamente domina los procesos de recolección mecanizada, y cada vez amplía

más su campo de actuación en procesos de preparación de suelo, siembra y fertilización y aplicación de fitosanitarios, encargándose incluso de la gestión integral de muchas explotaciones familiares. Sin embargo, al ser empresas de pequeña dimensión y con unas asociaciones profesionales casi desconocidas, las administraciones públicas no la consideran como interlocutor prioritario, lo que les afecta de manera negativa, a la vez que reduce la calidad del servicio que prestan a los agricultores. Es por ello por lo que consideramos de gran interés publicar este artículo con el punto de vista de un especialista en este tema, en una agricultura altamente competitiva como es la de Argentina.

■ Introducción

La maquinaria agrícola, especialmente aquella costosa y que requiere destreza para su opera-

ción, fue, es y será el camino para lograr un sector agropecuario eficiente acorde con las necesidades de aumentar los rendimientos de los cultivos y, simultáneamente, disminuir los precios de los productos agrícolas en todos los rincones de nuestro planeta, con el objetivo final de erradicar el hambre y la pobreza rural.

Los contratistas de maquinaria agrícola de Argentina son el más genuino sucesor de aquella inmigración que una vez, hace más de 100 años, fue 'golondrina' entre continentes que supo transformarse y adaptarse a la mecanización del agro del siglo XX, adoptar toda la tecnología disponible en maquinaria agrícola a principios del siglo XXI y pasar a ser un importante actor de la producción agropecuaria argentina recorriendo su geografía de punta a punta. Son modernos colonizadores. El contratista es la base de la eficiencia productiva del país, tan analizada en el exterior, lo que les brinda una ventaja competitiva a la ho-

ra de presentarse en los mercados internacionales de ultramar aún a costa de estar alejados de ellos.

Es también el contratista un auténtico transferente de tecnología y motor colonizador de las fronteras que un día fueron marginales y hoy incorporadas al activo agrícola argentino, poniendo su destreza, capacidad y laboriosidad al servicio de aquel que por imposibilidad técnica o económica no posee maquinaria agrícola. A pesar de tan destacada participación en el sector agroproductivo, el contratista es casi 'un desconocido' para gobernantes y funcionarios de nivel nacional y hasta provincial, pero simultáneamente tienen amplio reconocimiento a nivel local. De todas maneras, es un sector que provee servicios agrícolas de manera diligente, diestra, con equipamiento de última generación y con gran capacidad operativa: es la base de una agricultura avanzada.

Esto también sucede en algunos países europeos, lo que se debe pura y exclusivamente a que los contratistas han demostrado, desde la Segunda Guerra Mundial, que trabajando intensivamente la maquinaria no sólo pueden reducirse los costos operativos, sino que se alcanza mucho más fácil el momento del recambio de los equipos ya desgastados por maquinaria actualizada y moderna.

Todos, absolutamente todos los contratistas, sean del continente que sean, buscan ser eficientes con lo que tienen, sea esta maquinaria nueva o no; con la herramienta disponible brindan el servicio más puntual, eficiente y ajustado a la economía local. Un verdadero ejército agroproductivo armado de maquinaria, al que no le asustan superficies grandes o chicas, ni distancias, ni tampoco extensos horarios de trabajo hasta finalizar la tarea encomendada.

Dice Murphy, de la Asociación de Contratistas Profesionales de Irlanda: "Si los contratistas fueran desplazados de su tarea eso po-

dría tener un efecto devastador sobre todo el sector agrícola, ya que aumentarían astronómicamente los costos operativos. Actualmente, en Irlanda los contratistas agrícolas realizan el 85% de todo el trabajo forrajero y el 75% de todas las demás labores mecánicas".

Actualidad

Frente a esta realidad es evidente la notoria y edificante participación del contratista, no sólo en economías ya poderosas, sino también en economías en pleno desarrollo, y donde es necesario el gran aporte productivo de aquellos que son más eficientes.

Recordemos que la casi totalidad de empresas contratistas de maquinaria agrícola del mundo son negocios familiares, donde el trabajo familiar es casi una constante, donde el trato con el personal adquiere una relación casi consanguínea, y donde las leyes laborales (horarios en especial) son normalmente relegadas al olvido, en aras de lograr los objetivos básicos de un contratista: efectuar las labores con el mejor nivel de calidad y tiempo.

Todos los propietarios agrícolas necesitan del contratista y de sus servicios, sean del tamaño que sean; máxime cuando los avances en tecnología agropecuaria llevan de la mano maquinaria cada vez

más sofisticada, cara y que fácilmente se vuelve obsoleta tecnológicamente.

Un contratista es el mejor aliado del desarrollo agrícola, además de ser excelente traductor del idioma tecnológico, transferente de tecnología a través de su destreza y conocimiento, que día a día empuja las fronteras agrícolas indistintamente dentro de un establecimiento agropecuario (elevando el nivel tecnológico de sus servicios) o de una zona en desarro-



LA CASI

**TOTALIDAD DE
EMPRESAS**

**CONTRATISTAS DE
MAQUINARIA AGRÍCOLA
EN EL MUNDO SON
NEGOCIOS FAMILIARES**



llo (llevando las novedades de zonas más avanzadas a los sitios más alejados)

En los últimos tiempos, en el sector agrario argentino se ha producido una gran difusión de contratos para la ejecución de distintas tareas, especialmente agrícolas. A partir de la década de los





'70, a raíz de la progresiva difusión de la soja, los contratistas, al sumar otro cultivo a su cartera de servicios de cosecha, tuvieron un impulso importante. Pero también la siembra directa (a partir de mediados de los '90) representó otra posibilidad de crecimiento.

Más reciente, se abrió para los contratistas otra posibilidad de crecimiento con los *pools* que siembran grandes superficies y que prefieren, en líneas generales, alquilar el servicio de máquinas antes que tener equipos propios. En un escenario donde se toman más tierras para producir y se abren fronteras agrícolas, los contratistas rurales se han convertido en importantes protagonistas en el negocio agrícola, y cientos de ellos se están lanzando a arrendar tierras para producir. En muchos casos, la avanzada corre por cuenta de medianos productores que antes se habían expandido como contratistas.

Un contratista actual debe estar al día con la incorporación de maquinaria nueva y de su correspondiente tecnología. Se registran muchos casos en que los dadores del trabajo acuerdan con el contratista la incorporación de cierta maquinaria, o tecnología, y para ello dan el apoyo financiero para que la inversión se realice antes



EL CONTRATISTA ACTUAL DEBE ESTAR AL DÍA CON LA INCORPORACIÓN DE MAQUINARIA NUEVA Y DE SU CORRESPONDIENTE TECNOLOGÍA



de la cosecha, debiendo reintegrarse esa ayuda durante el desarrollo de la prestación contratada contra servicio prestado. De esa manera ambos se benefician. Una mano lava a la otra y las dos a la cara.

■ Participación

Cuando se analiza la participación del contratista de maquinaria en los diferentes sectores del área agrícola, lo primero que surge es ver dónde se adapta mejor o donde se expandió su actividad, y para ello se debe analizar la tenencia de la tierra, es decir, en los dis-

tintos estratos o categorías de propietarios de acuerdo al tamaño de la propiedad:

a. Sector Mini-Propiedades

No tiene otra salida que incorporar al contratista de maquinaria como socio y como proveedor de aquella maquinaria inalcanzable para este mini-propietario. A su vez, es la única salida para que sea posible cultivar el área de subsistencia de cultivos básicos (maíz, patata) y anexar aquella área que permita la expansión de la producción para beneficio regional. Un gran futuro existe en la cooperación de estos pequeños productores con quien les provea del vital servicio de labores, uniendo sus tierras y facilitando que los costos de laboreo se reduzcan notoriamente.

Es función de los gobiernos frenar la subdivisión de aquellos predios hoy ya inviables, descartando asistencialismo que no soluciona nada, sino incorporando nuevos sistemas productivos que en su viabilidad permitan afincarse en el medio rural a la juventud que hoy emigra a los centros urbanos. Jóvenes que podrían ser empresarios de maquinaria agrícola adaptada a las necesidades de los mini-productores, ya sean de llanuras, selvas o de alta montaña.

Ellos serían los que potenciarían y fortalecerían la producción agrícola local de áreas actualmente abandonadas e improductivas. Que no sean reformas agrarias imposibles, que sólo perjudican y postergan a los que teóricamente deberían beneficiar, hundiéndolos en situación sin retorno. Debemos desarrollar novedosos sistemas de cooperación con objetivos definidos, actitudes realistas y caminos pragmáticos que lleven a resultados inmediatos y exitosos.

b. Sector Propiedades Intermedias

Este sector, cada vez más expandido y a la vez vulnerable, está compuesto por esas propiedades fruto de subdivisiones sucesorias, muchas veces inviables económicamente, y que pueden ser trabajadas por contratistas que se asocien a la producción, lo que permitiría mantener la propiedad a lo largo del tiempo. La tan discutida concentración de la propiedad de la tierra proviene de este tipo de propiedades, que en un comienzo son alquiladas a terceros en una primera etapa y posteriormente enajenadas.

Si se pudiera implementar un sistema co-participativo eficiente y ágil, en el que un mediano propietario aporte su capital tierra a la producción, estaríamos frente a una situación que fortificaría la propiedad de la tierra y su futuro. Aquí sería muy importante la participación de quien 'realice' la producción y ese sería un contratista de maquinaria agrícola.

La fortaleza de Argentina fue su clase media, pues entonces apoyémosla, ya que seguramente será ella misma la que saque a las clases más postergadas de su actual situación. El contratista debe ser el que fortalezca y dé solidez a un mediano propietario, brindándole esa rentabilidad productiva que seguramente será invertida en su localidad, generando mayor actividad económica que automáticamente repercute en todo el medio rural. Debemos forta-

lecer aquellos acuerdos de cooperación en que varios propietarios medianos trabajen a mediano-largo plazo en acuerdos productivos en los que se vean involucradas las generaciones venideras para darle continuidad.

c. Sector Empresas Grandes

La figura del contratista es cada vez más requerida por empresas que no cuentan con maquinaria debido a la gran extensión y a la diversidad de tierras que trabajan y las distancias entre estas (sean de propiedad o no).

Una gran empresa necesita a medias a un contratista. "A veces sí, a veces no". Lo necesita bastante en la medida que no desee adquirir el equipamiento necesario para desarrollar todas las labores necesarias para sus cultivos, y que su futuro desarrollo se base en servicios, en tiempo y forma, prestados por equipos de agromaqunaria contratados. Lo necesita en la medida que no quiera hacer responsables a sus

La estrategia de reducir precios de labores (y consecuentemente la calidad de los mismos) podría provocar el fracaso del negocio, y que sea el motivo de cambios radicales dentro de la empresa.

Sólo los administradores que sepan ver la importancia de un contratista, que aporte a la seguridad del servicio bien realizado, serán los que lleven a esas empresas a niveles de rentabilidad en el tiempo. Directivos, profesionales y/o administradores de empresas que reclamen cada vez más descuentos sin sentido de precios de labores serán los que llevarán más inseguridad a sus empresas, ya que el nivel de prestación de servicio seguramente se verá resentido. Nada es gratis.

En este punto se debe recalcar el fracaso de grandes empresas cuando encaran la 'integración vertical' de la producción incorporando actividades que no están llamadas a ser realizadas por ellas.

Ahora las grandes empresas se basan en eficientes equipos de



técnicos, o administradores, del correcto y eficiente funcionamiento del equipo en su totalidad (persona, horarios, reparaciones, desperfectos, mantenimientos e insumos entre otros).

Aquí es por donde pasa la importancia de que las grandes empresas, sin maquinaria propia, asuman la responsabilidad de proveerse de labores seguras, eficientes, de calidad, y que estas puedan asegurarse en el tiempo.

prestadores de servicios que tengan rentabilidad dentro que la actividad que realizan. De nada vale exprimirlos hasta que ya no saquen más jugo. De la rentabilidad de todos los participantes de la cadena se consolida la exitosa continuidad de una actividad agrícola. De grandes, medianos y chicos

El caso de los pooles de siembra en Argentina y Uruguay es para analizarlo. No invierten en nada de nada de maquinaria, no tiene

en stock de repuestos, ni siquiera una arandela o un destornillador. No desean, ni tampoco podrían tener, maquinaria agrícola. Pero son constantes reclamantes por naturaleza de descuentos sobre descuentos y más descuentos. Quizás, los pooles, apoyándose en un gran mercado de servicios, y que ellos ven como apetecible económicamente, no alcanzan a ver la seguridad de producción que los contratistas le proveen a su actividad, y prefieran presionarlos para que reduzcan sus precios más allá de lo que aconseja la lógica.

Quizás vean en sus vastas superficies a trabajar un elemento de presión para encontrar descuentos donde ya no se puede exigir más. Desde mi humilde punto de vista, su tamaño (en hectáreas) no es más que un punto de debilidad y peligro, que, sumado a una constante presión en rebajar los precios de servicios, puede llevar a una situación peligrosa, debido al incorrecto manejo de la negociación con aquellas per-

darle una maquinaria comprada por ellos para que siga trabajando, ya que no queda claro el futuro; es sólo prolongar esa situación que perjudica al contratista, sin establecer reglas de trabajo claras que beneficien a ambas partes por igual. La base de un acuerdo a mediano o largo plazo es pagar el precio que garantice la operatividad del contratista, generando una utilidad que permita su crecimiento como prestador confiable de ese servicio por el que se lo contrata.

El precio de las labores agrícolas

Por esa razón, es vital que el empresario de maquinaria agrícola tenga utilidad económica al final de su trabajo, para que su labor beneficie no sólo al sector agrícola, sino a toda una nación a partir de su aporte individual. Esa utilidad no es más que para su nivel básico de vida, para el crecimiento de la empresa, llámese ca-

mía de su pueblo, ciudad, región. Es parte indispensable del progreso no sólo individual sino del de su medio ambiente. No lleva su dinero afuera, lo gasta aquí, en el supermercado de la esquina, en la tienda, en la escuela de sus hijos.

Debe olvidarse eso de que el contratista, aquí en Argentina al menos, venga con su maquinaria y automáticamente se le esté reclamando (o forzando) rebajas y descuentos inconsistentes y sin basamento alguno. Esos casos se verifican frecuentemente en grandes empresas, donde el ingeniero agrónomo o el administrador reciben de arriba la orden de exigir rebajas de precio sobre los precios de labores que llevan al contratista indefectiblemente a trabajar sin utilidad. Es el eslabón más eficiente (por eso se lo contrata) y simultáneamente el más débil de la cadena agrícola.

Comenta Murphy, directivo del Professional Agricultural Contractors, que "la contratación agrícola no puede sostener más la compra de maquinaria de alto costo, y, simultáneamente, la mayoría de los agricultores no pueden justificar los enormes gastos que implica la compra de tal maquinaria." A modo de ejemplo, en esta campaña de cosecha gruesa, un establecimiento agrícola de gran superficie convocó a sus contratistas, y el ingeniero les comunicó que este año, debido a los problemas económicos, las tarifas 'establecidas' eran sin considerar la amortización de la maquinaria. En pocas palabras, eso significa que debían regalarle a la empresa contratante una porción de la maquinaria sin posibilidad alguna de poder reponerla (lo que sería un 10% de la misma, donde la reposición de maquinaria hoy se calcula en 5 años con 50% de valor residual). Esa actitud debería considerarse una aberración comercial, queriendo respaldarse con algún tibio e inconsistente argumento técnico-económico, sin respaldo alguno más allá del capricho en la negociación.



sonas que le brindan servicios y les evitan, todos los días, de tener que poseer ineficientes equipos propios, administrados ineficientemente por empleados devenidos en noveles jefes-administradores de equipamiento y maquinaria agrícola.

Tampoco veo una solución cuando le ofrecen al contratista

pacitación de los operarios, educación para sus hijos, cobertura social y médica, poder mantener un nivel de vida acorde con su importancia económica. Todo dentro de su generalmente modesto nivel de vida (en Argentina se le ha llamado la 'nueva clase media'). Sabemos que su trabajo se refleja inmediatamente en la econo-

La pregunta que debería hacerse es si también se reducirían en ese porcentaje estipulado los sueldos, honorarios y salarios de los profesionales, asesores, administrativos, gerentes y demás personal debido a esa situación aludida de baja rentabilidad de la empresa. De ser así, todos los involucrados en la cadena productiva harían por igual su aporte individual a la supuesta no-rentabilidad de la empresa. Seguramente el contratista de maquinaria estará a la cabeza de ese ajuste económico, ya que siempre brega por la continuidad futura de su fuente de recursos, acompañando en el esfuerzo a los demás integrantes de la empresa.

La renta de la empresa de maquinaria agrícola es el trampolín que día a día, en constante movimiento, permite al contratista actualizar, innovar, dar solidez y poder crecer como empresa de prestación de servicio y así mejorar sus servicios que brinda al sector agrícola. La componente del costo operativo denominada Costo de Propiedad (como se la llama en Canadá y Estados Unidos y que engloba la amortización y el interés del capital invertido), tan importante como la anterior y muchas veces confundida con aquella, es de importancia vital para poder realizar las indispensables reposiciones, renovaciones, asumir costos de incremento tecnológico y la consecuente capacitación, la inclusión de aquellos equipos que hagan la mayor disminución de los costos operativos, y que garanticen la prestación de servicios de calidad cuali y cuantitativamente.

Imaginemos un contratista que nos presta servicios y que durante 4 o 5 años, vemos que no renueva su maquinaria, o que la que posee se viene abajo en calidad de trabajo, tecnología o prestación de servicio. Este contratista cada vez nos interesa menos, ya que no cumple con la debida actualización tecnológica de la que es responsable, al serle pa-





gados sus servicios con tarifas que corresponden a esa responsabilidad.

En contraposición un contratista con maquinaria confiable y eficiente, con un equipo de operarios diestros y predispuestos, es evidente que trabaja en un ámbito donde se le reconoce la renta de su equipo, abonándosele por los

crecimiento, aspectos vitales en los que se asienta la supervivencia de la empresa de agromaqunaria, deben estar acompañados de la rentabilidad de las operaciones. Sin dicha rentabilidad es imposible de pensar en un sector contratista de maquinaria agrícola, eficiente, móvil, ágil e innovador.

La empresa familiar enseguida se resiente ante la ausencia de ganancias, aunque sean mínimas, ya que tiene un olfato especial más allá de las cuentas y de las matemáticas, que les dice que deben tomar decisiones rápidamente. Y a veces conviene dejar la maquinaria parada dentro del galpón, y con gran congoja suspender la actividad, hasta que vengan tiempos mejores. De esa manera el contratista logra no perder la maquinaria, castigándola innecesaria e indolentemente, guardándola hasta que pase la tormenta.


A VECES
CONVIENE DEJAR LA
MAQUINARIA PARADA
DENTRO DEL GALPÓN Y
CON GRAN CONGOJA
SUSPENDER LA
ACTIVIDAD HASTA QUE
VENGAN TIEMPOS
MEJORES


servicios lo que realmente le corresponde (incluida la utilidad). Este contratista seguramente progresa y se desarrolla, respaldado por la empresa que no desea tener equipamiento agrícola y si contratar sus servicios de labores. Y es allí donde se debe recordar que la subsistencia, la actualización y el

Descomposición de los costos

El precio de una labor está compuesta por todos los costos y erogaciones en que se incurre durante la prestación del servicio, en el lapso entre un trabajo y otro, y durante los tiempos muertos o de reparación entre temporadas, absolutamente todos; aquí no hay nada de directos o indirectos, aquí todos son costos directos, desde la yerba mate de la primera ceba-

dura de la mañana, hasta cualquier rodamiento de la transmisión, desde los honorarios de los asesores del contratista, hasta la última llamada del día para verificar las tareas realizadas donde sea que estén los equipos, desde el imprevisto viaje nocturno para auxiliar un accidentado, hasta los elementos de seguridad que lleva en la cabina del tractor o de la cosechadora. Aquí no hay indirectos ni gastos de estructura, ya que todos provienen de la prestación de servicios de labores agrícolas y todos van a la misma bolsa.

Los costos operativos del contratista suele alcanzar el 83% del precio correspondiente, en el caso que el 17% del precio componga la utilidad, en condiciones normales. Esa utilidad soportará no sólo los gastos particulares del contratista, aquellos que no están computados ni tenidos en cuenta cuando se establece el costos operativo, llámense capacitación propia y del personal, accidentes, retrasos por condiciones climáticas, atrasos en los pagos y liquidaciones rechazadas, mayores costos, etc.

También asume el riesgo de roturas que lo retrasen, asume el mayor costo de personal por las nuevas leyes laborales, asume la responsabilidad de capacitarse (él y su personal) y, simultáneamente, suelen dar su consejo y opinión, casi de tipo agronómico, sin costo alguno. El contratista asume el riesgo climático, ya que si no hay cosecha no sólo tiene gastos de equipo parado, sino que su maquinaria se envejece.

Al contratista nunca le aparecen fondos de más, más bien le aparecen costos de más, y eso lo saben muy bien aquellos que no tienen maquinaria agrícola, y deben recordarlo al momento de pactar un servicio y no perder tiempo en discusiones que sólo logran darle un cariz negativo al negocio desde el mismo inicio.

Es bueno recordar a un reconocido productor agrícola amigo mío y propietario de un establecimiento del sudeste bonaerense,





al que ya lo conocían todos los contratistas de cosecha y ninguno quería trabajar para él. Muy discutidor de precios y despectivo hacia el servicio al momento de negociar. Eso sí: de comprar co-

¿Qué logró ese productor a lo largo del tiempo? Nada más que mala imagen y pésimo renombre, conjuntamente con la negativa por parte de los contratistas de cosecha de trabajarle. Los malos precios pagados al contratista sólo logran que este quiera terminar su trabajo lo antes posible, y nunca más cometer el error de trabajar en esas condiciones, ni para ese dador de trabajo.

La otra cara de la misma moneda es que hay casos en que se verifican relaciones propietario-contratista que datan de cuatro generaciones atrás, es decir más de 60 años. Es algo casi increíble: cuesta creer que sea realidad, y averiguando sobre ese caso se observa que esta larga relación laboral y de servicio está basada en un claro y aceptado sistema de ponerle precio al servicio realizado. Ni más ni menos que lo pagado a otros buenos contratistas por productores de renombrada profesionalidad y analizando las características económicas de cada campaña.

En este caso, la relación comercial nació en los albores de la década de los '50, y se mantuvo gracias a que el productor agrícola que lo contrataba siempre consideró el duro trabajo que afrontaba el contratista, y el riesgo de sus largos viajes desde el norte, y, por otro lado, todos los beneficios que le reportaba el hecho de no tener una, dos o tres cosechadoras, de-

 **LOS MALOS
PRECIOS PAGADOS AL
CONTRATISTA SÓLO
LOGRAN QUE ÉSTE
QUIERA TERMINAR SU
TRABAJO LO ANTES
POSIBLE Y NUNCA MÁS
COMETER EL ERROR DE
TRABAJAR EN ESAS
CONDICIONES** 

sechadora ni por las tapas. Además, era muy avasallador -casi grosero- en su trato, y además siempre encontraba problemas al momento de tener que cumplir el pago pactado. En resumidas cuentas, nadie le quería trabajar. Debía buscar y buscar hasta encontrar a algún contratista recién llegado, y desinformado, que aceptara ir a cosecharle.

pendiendo del año y los rindes. Ese era el simple misterio de una larga relación.

Los buenos 'arreglos empresarios' son los que se transmiten de una generación a otra y no buscan la salida desesperada quedarse con la renta de los demás. A cada cual la renta que le corresponde. Si se quiere un buen servicio de labores agrícolas se debe pensar en un buen contratista y un nivel de precios acorde, no sólo con la calidad de trabajo (especialmente destreza operativa), sino también con todos los costos parásitos y de ineficiencia que se evitan y que perjudicarían directamente la utilidad del negocio agrícola.

No se puede aspirar a quedarse con la renta de la maquinaria sin perjudicar en el corto plazo al contratista mismo. Es imposible pensar en precios de labores a la medida de funcionarios o directivos que sólo desean pagar menos

sin mirar como (eso sí; nunca afectando sus propios honorarios o salarios).

Sería interesante proponer que se valoricen los descuentos solicitados, totalizándolos y solicitar la plantilla de empleados de esas empresas agrícolas, pooles y demás, aplicarles el mismo esfuerzo que realiza el contratista para beneficio de los inversores. Ya que hay que poner el hombro, pongámoslo todos, para beneficio mutuo y de los propios inversores.

Se debe dejar bien establecido que los precios de labores calculados por las entidades de contratistas, tanto argentinas como uruguayas, tienen respaldo tecnológico, y este está basado en que la amortización nunca debe ser olvidada ni relegada, ya que es la renovación de la maquinaria y el acceso a nueva tecnología, dirigida únicamente a prestar una labor de calidad y conseguir la con-

formidad del usuario de ese servicio.

El contratista no come, ni consume GPS y láser, ni monitor de siembra. Eso sólo lo usa para que su cliente tenga la mejor prestación posible, y así puedan seguir trabajando en el tiempo, asegurándose ambas partes la continuidad del negocio. En el año 1972 John Deere publicó, en su 'Manual de Operación de Maquinaria Agrícola', que normalmente los contratistas en EEUU deberían establecer un precio para sus servicios superior en un 40 a 50% de sus respectivos costos operativo, y eso era debido a lo eventual de su trabajo y a los riesgos asumidos.

En el próximo número de **agrotecnica** se publicará la 2ª parte de este artículo, en el que se incluyen algunas recomendaciones prácticas que beneficiarían a las empresas de servicio a terceros y también a los agricultores que las contratan. ■



BASTIDOR OSCILANTE ACTIO™
TRACCIÓN INTEGRAL
POTENCIAS DE 23 Y 25 CV
CAMBIO DE 12 MARCHAS

COUNTRY 3700
DESDE **€ 10.300**
Incluye Pack "EXG2 24+24" CONFIGURACIÓN STANDARD
Iva y transporte no incluidos

TIGRE 3100
DESDE **€ 8.700**
Incluye Pack "EXG2 24+24" CONFIGURACIÓN STANDARD
Iva y transporte no incluidos



Escoja la GARANTÍA de un producto de calidad.

Para más información ver las condiciones del paquete de extensión de garantía "EXG2 24+24" en su concesionario de confianza. Promoción válida hasta el 31-5-2010 para los concesionarios adheridos a la promoción o fin de existencias.

antonio carraro ibérica, s.a.
tel.: +34-933 779 957
antoniocarraro.com