

Los contratistas de maquinaria agrícola

LOS CONTRATISTAS DE MAQUINARIA AGRÍCOLA PARTE 2

IMÁGENES POR CORTESÍA DE
Ricardo Martínez Peck

ING. RICARDO E. GARBERS

Departamento Técnico
Económico,
Federación Argentina de
Contratistas de Maquinaria
Agrícola rghta@yahoo.com.ar

Para evitar los errores: los acuerdos

El contratista de por sí es un negociante que fácilmente se transforma en socio de aquel que lo respalda, que lo apoya y que le brinda oportunidades para crecer en conjunto. Es el mejor socio de aquel que no quiere, no puede o no le conviene tener equipamiento agrícola, llámese productor chico, productor mediano o productor grande.

A esta altura del presente análisis, se debe recalcar que lo más importante es que los acuerdos de prestación de servicios deben buscar horizontes más seguros (2, 3 o 4 años), más allá de los ingenieros y gerentes que estén ne-



gociando el 'hoy', y que su estancia en esa empresa pueda ser transitoria. Básicamente, porque después del 'hoy' se nos viene muy rapidito el 'mañana'.

Y la pregunta del 'mañana' es: ¿Tengo contratista, busco otro contratista para reemplazar al que se fue o compro maquinaria para realizar mis propias labores? Se adivina que hay una respuesta que tiene un rotundo y sonoro 'NO'. Algunas situaciones que puede acarrear el hecho de deprimir los precios de las labores agrícolas hasta niveles no aconsejables serían las siguientes:

- Habrá disconformidad por parte del personal operador (que verá como abandonar esa empresa, la que en el corto plazo empezaría a naufragar).
- Comienzan a aparecer pequeñas roturas (previsibles) o defectos de mantenimiento (no realizados) que repercuten en la calidad y presteza del traba-



jo. El equipo siempre anda con problemas.

- Se verá como el equipamiento se viene abajo, desvalorizándose y viendo cada vez más lejano el recambio por maquinaria, aunque sólo sea un poco más nueva y/o un poco más actualizada tecnología. Cada día más antiguo.
- A mediano plazo el contratista emigrará a otro lado, incluso donde las tareas sean más difíciles (no lo asustan), pero mejor retribuidas y haya más futu-



ro. Busca asegurar la supervivencia y crecimiento de su empresa.

- e. En casos extremos, y a no tan largo plazo, el contratista desaparecerá y todo lo invertido en el equipo humano (cambio de actividad) y equipamiento mecánico (poco confiable) muy probablemente se pierda, y esa pérdida lo será para todo el país y especialmente para el medio rural en que se mueve.
- f. El contratista mueve muchos fondos en forma local y es dador de trabajo. Así que un recorte de sus ingresos es un recorte de fondos también para la zona y para toda su población (directa o indirectamente) y aumento de desocupación. Recordemos en este punto que todo contratista es un miembro del área rural, y es reconocido generador de ocupación laboral allí.



- g. Al ser empresa familiar, que muchas veces se transmite de padres a hijos, cuando se interrumpe la actividad de manera forzosa, y a menudo dolorosamente, difícilmente las generaciones venideras de ese grupo familiar (y hasta sus mismos vecinos y amigos) retomaran esa actividad que terminó en fracaso. Fracaso que repercute hondamente en la comunidad rural de esa zona

Se imponen algunas preguntas: ¿Que viene después de 'tor-



cer' al contratista hasta hacerlo trabajar a pérdida? ¿Buscar automáticamente 'otro candidato' desesperado, que, enneguecido por problemas, no vea su negro futuro tan cercano?

En mi estadía en el exterior supe escuchar a los más conocedores del tema maquinaria agrícola acerca de la triste historia de ciertos ingenios azucareros que 'privataron' las tareas de maquinaria agrícola, incluso 'ayudando' a adquirir maquinaria a los interesados, o adquiriéndola y entregándosela. Hoy día, a más de 15 años de aquel momento, es sumamente triste ver como se ha quedado aquella iniciativa sólo en expresiones de deseo, y los contratistas están con su maquinaria desgastada y cada día más obsoleta. Así fue debido a que las empresas azucareras no solo ayudaron mucho en la compra de maquina, sino que simultáneamente fijaron muy bajos precios, a los que estaban obligados a trabajar los 'nuevos contratistas', obligándoselos, de esa manera, a trabajar a pérdida, ya que los precios de los servicios estaban establecidos en las oficinas de gerencia de los ingenios. 'Ingenioso sistema el de los ingeniosos ingenios' de hacerse de baratos contratistas. Hoy eso es considerado como un ejemplo de lo que NO hay que hacer para desarrollar un sector de servicios fuerte y activo.

Hay algo de repetitivo y de mecánico en estas solicitudes de

rebaja de precios sin justificación técnica alguna, y, llegado el caso, si hay que hacer el esfuerzo compartámoslo entre todos (estado, municipio, peajes, sueldos de gerentes e ingenieros de la propia compañía, etc.); así se puede lograr más seguridad de que las responsabilidades son compartidas equitativamente.

Si se busca constantemente rebaja de los precios de los servicios de labores es porque se piensa que hay capacidad de disminuir precios a costa de rentabilidad / utilidad. Entonces, si se cree que hay esa supuesta rentabilidad, ¿por qué es que esas empresas están cada vez mas lejos de comprar maquinaria y, mucho menos, incorporar personal y capacitarlo conjuntamente con administradores de la misma?

Pedir a un contratista que rebaje los precios porque la cosecha fue mala, o no tiene valor, es casi tan ridículo como pedirle al taxista o al doctor lo mismo, o al carnicero, o a la escuela donde van nuestros hijos. El servicio de maquinaria agrícola no tiene correlación directa ni con el precio de los granos, ni con el rinde de los cultivos.

Las fábricas de maquinaria, sean grandes o chicas, sean nacionales o multinacionales, no cotizan nunca en la bolsa de cereales, ni hacen descuentos por fracaso de cosechas. Entonces ¿por qué exigirle esto al contratista? Al contratista a veces se le pide lo que



no se le pide a los demás componentes de la cadena agrícola (desde el estado y municipios con sus impuestos, los proveedores de insumos –tome o déjelo–, peajes, precio de los automotores o incluso de la vestimenta).

La actividad agrícola ha cambiado durante los años pasados, optando los agricultores en convertirse agricultores part-time, lo que también transformó la contratación de labores agrícola. Muchos agricultores, muchos contratistas también, han diversificado sus actividades y se han implicado en trabajos no agrícolas para hacer viable la compra de la costosa maquinaria. Asimismo, el período de trabajo para las labores agrícolas se ha achicado, poniendo a los contratistas bajo una tensión cada vez mayor para entregar un servicio eficiente a sus clientes. Los agricultores y sus asesores deben admitir que para sobrevivir en una empresa agrícola deben tener un contratista agrícola profesional para realizar las labores mecánicas, y para asegurar un eficiente servicio tienen que involucrar al contratista en el proceso de planeación de cultivos. Por lo tanto, el mensaje es: para tener una granja rentable busque antes un contratista; los granjeros bien asesorados se dan cuenta que deben contar con un contratista para lograr rentabilidad.



Hace muy poco, un importante pool de siembra organizó un encuentro entre sus contratistas proveedores de servicios agrícolas donde compartieron experiencias, debatieron todos los aspectos de la actividad y recibieron un aluvión de nuevos conocimientos. Sus dueños reconocían en una entrevista que la totalidad de sus campos cultivados (nada menos que 100 000 hectáreas) las hacían enteramente con contratistas. Destacaban la importancia de ayudar a optimizar la calidad de su trabajo, considerando que cualquier mejora en la eficiencia significa mejores resultados y menores costos.

Desde el pool reconocen que el negocio no está en pagarle menos al contratista, sino en ayudar-

 **EL MENSAJE ES:**
PARA TENER UNA
GRANJA RENTABLE
BUSQUE ANTES UN
CONTRATISTA 

le a hacer bien la labor y premiarlo por ello. Estas actitudes hacen imprescindible la cooperación entre partes, que se necesitan mutuamente para su crecimiento. Tócan muy de cerca algunos postulados cooperativos, como el asumir responsabilidades en lo personal y en lo colectivo, el predominio de ciertos valores morales, el reconocimiento de que cada sujeto es un actor imprescindible para el logro de objetivos comunes, y una forma de organizar el trabajo que contribuye al desarrollo individual y colectivo de la región, ya que no debemos olvidar que es característico del contratista rural el constante flujo de dinero que mueve, y que es volcado a comercios y servicios de la región, tanto en la que trabaja por su actividad itinerante, como





en la zona donde reside su familia. Y por supuesto, su cuantiosa y continua inversión en maquinaria agrícola, que hace girar el motor de las economías de muchas de las ciudades productivas del país y que se derraman por toda su área de influencia.

Yendo incluso un poco más allá, en épocas de dificultades o crisis surgen -casi siempre por necesidad-, otras formas de pensamiento que dan un giro a situaciones que parecían establecidas e inamovibles poco tiempo atrás. Nacen, por ejemplo, acuerdos entre productores o pooles y contratistas, donde comienzan a aparecer rasgos de cooperación, aquella que tanta historia tiene en el sector agropecuario.

Y parece ser que la tendencia es creciente. Existen ya pooles que propician un esquema productivo entre propietarios de campo, contratistas y proveedores de insumo para encarar el horizonte productivo de una nueva campaña. En síntesis: los dueños de campo aportan la tierra, los contratistas las máquinas y los pooles el know-how y el monitoreo de la cosecha de los cultivos.

Buscando sembrar con el menor desembolso posible de capital, pero manteniendo la tecnología de siempre, este nuevo modelo de negocio asigna a cada rubro un porcentaje del mismo. Una vez que se haya llevado a cabo la cosecha, se reparte el producido según esas proporciones. Lo interesante es que todos ayudan a mi-



tigar el riesgo. Como en un sistema cooperativo clásico, si se gana con el negocio, todos ganan y, si hay pérdidas, todos comparten las pérdidas.

■ Listas de precios orientativos

Las entidades siempre han tenido interés en analizar costos operativos desde el momento de sus respectivas fundaciones (eso fue lo que los motivó a unirse) allá desde 1948 en Casilda (Santa Fé - Argentina) cuando se fundó el 'Centro de Maquinistas Cosechadores de Casilda'. Hoy 60 años después de que esos pioneros empezaron a calcular cuántos tarros de grasa les consumía una campaña, tenemos en FACMA el Departamento Técnico Económico, cuyas principales funciones son confeccionar y actualizar periódicamente las listas de precios orientativos, tanto a nivel nacional (cosecha y fumigación) como re-

gionalmente, las de labores (las labores características de cada región y calculadas según los parámetros locales que fijan los contratistas locales).

A los asociados a las entidades nucleadas en FACMA se les provee de los desglose de costos operativos para facilitar el conocimiento e importancia de cada rubro que compone el costos operativo, y se les ayuda a realizar presupuestos y acuerdos asociativos entre contratistas.

Una información completa sobre estas asociaciones se pueden encontrar en: www.facma.com.ar y www.agrocontratistas.com.ar.

■ El futuro cercano

Dos puntos básicos para el futuro de la actividad: Organización y Capacitación.

Organización

El aspecto gremial de los contratistas está bien desarrollado tan-



to dinámica como estructuralmente en Argentina y Uruguay, pero aun resta por obtener logros en sus reclamos en el área impositiva y de legislación de tránsito agrícola. Más de tres mil contratistas argentinos (un 25% de su totalidad) están asociados a las entidades regionales que se conglomeran en FACMA como entidad representativa de segundo grado. Aun resta que los gobiernos tomen en consideración sus propuestas para dar mayor eficiencia productiva a los empresarios de maquinaria agrícola, a lo largo de la geografía de ambos países.

Mientras tanto, algunas empresas contratistas buscan alianzas de cooperación con quienes requieren sus servicios, pasando de un sistema que se transforma de meramente individualista a otro en el que todos aporten para un mejor logro de resultados, sin perder la singularidad de cada uno de los participantes del acuerdo.

Queda pendiente, como otra opción por desarrollar en el área comercial de la actividad de prestación de servicios de labores agrícolas, otro esquema de cooperación, un poco menos conocido en nuestro país, que, manteniendo la propiedad individual de la maquinaria, busca la mayor eficiencia productiva y de traslados, asegurando prestaciones efectivas en tiempo y forma, dentro de un marco profesional. Estos sistemas son de amplia difusión en Europa, dando solidez a la relación tomador-prestador de servicios y generan-

 **MÁS DE 3 000**
CONTRATISTAS ESTÁN
ASOCIADOS A LAS
ENTIDADES REGIONALES
QUE SE CONGLOMERAN
EN FACMA 

do una mayor eficiencia en la utilización del parque de maquinaria disponible. Los Círculos de Maquinaria (*Maschinenringe en Alemania, o Machinery Rings de Gran Bretaña*) son un claro ejemplo de sistemas de coparticipación que han llevado progreso al sector agropecuario europeo.

Capacitación

Es evidente que la destreza que se requiere para manejar, administrar, dirigir, organizar, desarrollar y 'vivir' un equipo de maquinaria no es una característica que se aprende de un día para el otro y menos aun que esté al alcance de todos. Los cursos para capacitación de operarios y empresarios de maquinaria agrícola de Canadá son dictados por los propios contratistas de más experiencia y trayectoria, ya que esa capacidad no se enseña en ninguna universidad

o centro de desarrollo tecnológico o claustro educativo.

El Contratismo o Maquila de Agromaquinaría se aprende al lado de un padre, o un pariente, o del empresario que decide incorporarlo a uno a su equipo; ese valor de saber cómo, donde y cuando hacer una labor agrícola es muy típico del contratista de agromaquinaría, y, yendo un poquito más adelante, también es propio del contratista ese olfato innato que le dice como desarrollar su equipo (donde ir y donde no ir, y con quien hacerlo).

En entrevistas mantenidas con distintos medios de opinión, los contratistas manifiestan como desafíos seguir invirtiendo en las máquinas de última generación y como dificultades encontrar personal calificado para trabajar en el campo. En muchos casos son ellos mismos quienes capacitan a sus empleados.

Uno de los contratistas de cosecha más grandes de Argentina, que posee ocho modernas cosechadoras con sus respectivas carretones y tracto-tolvas, trabaja también con su hijo y su nieto, y en su conjunto realiza el levantamiento de cosecha de más de 42 000 hectáreas por año (5 200 ha/año por maquina), la mayoría



para una gran empresa inversionista. Es evidente que han llegado a un acuerdo por el cual el contratista puede desarrollarse y aun crecer. Casi podría afirmar que ese arreglo no está basado en precio bajos y sin utilidad, ya que ambos repiten ese negocio de beneficio mutuo año a año. Y dentro de esa gran tarea que lleva días y días está la capacitación constante y la adquisición de conocimiento, destreza y habilidad que conlleva a que sea un profesional de su actividad. En la cara opuesta están los que contratan esa actividad: cada año saben menos de realizarla y por lo tanto llegan a desconocer totalmente como llevarla a cabo.



Pues entonces se debería trabajar muy en conjunto –dador y tomador de la labor agrícola– para que esa premisa del párrafo anterior pueda ser mantenida en el tiempo para beneficio mutuo y así poder transportarlo en el tiempo, para beneficio de nuestros hijos y de nuestros países.


Conclusiones

Delante del contratista se abren terrenos aún no trabajados, incultos y de difícil explotación y es su habilidad y valor el que hace que siempre tenga una solución, o una variante, para incorporar esas tierras al capital productivo de cada país, colaborando con pequeños, medianos y grandes productores, poniendo su conocimiento y profesionalidad a su disposición del desarrollo de cada país.

También se abren nuevas formas empresariales y acuerdos comerciales que potencien su capacidad a través de las variadas geografías de todos los países, sean de Europa o África, donde haya posibilidades de generar alimentos en condiciones de eficiencia.

Y también es responsabilidad del contratista reducir el hambre en el mundo a través de mejores cultivos y mayores cosechas: trabajar no sólo para grandes empre-



 **TAMBIÉN ES
RESPONSABILIDAD DEL
CONTRATISTA REDUCIR
EL HAMBRE EN EL
MUNDO A TRAVÉS DE
MEJORES CULTIVOS Y
MAYORES COSECHAS**



Su tienda agrícola en XXL!

Fliegl
AGRO-CENTER

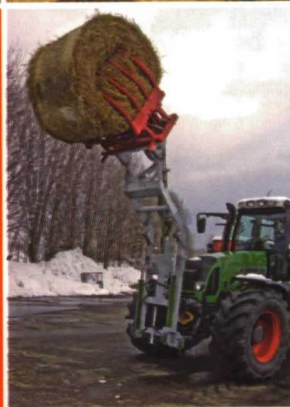
Los sistemas de pesaje Fliegl:
¡Pura precisión!



Más de 30.000 artículos disponibles

**¡Diversifique
su tractor!**

Pinzas de pacas, palas de alimentación, cucharas de gran volumen, plataformas de trabajo, hormigoneras, fresadoras de ensilaje, barredoras, acoplamientos rápidos y mucho más...



Fliegl Ibérica, S.L., Pol. Ind. Domenys II, E 08720 Vilafranca del Penedés (Barcelona),
e-mail: agro-center@fliegl-iberica.com / Tel.: +34 938 175 490 / Fax: +34 938 175 481

www.fliegl.com



sas sino para todo aquel que necesite de su aporte y capacidad.

Refiriéndose a cómo combatir la escasez de alimentos y el hambre Bill Gates, de la Fundación Bill y Melinda Gates, dijo hace poco en una conferencia internacional: "La respuesta está en el trabajo que los minifundistas hacen. Tres cuartos de la población más pobre del mundo consigue su alimento y renta cultivando pequeñas parcelas de tierra. De modo que podemos hacer al minifundista que cultiva más productivo y más provechoso, podemos tener un impacto masivo en el hambre, en la nutrición y en la pobreza". Y agregó: "Melinda y yo creemos que con esa ayuda a los granjeros minifundistas más pobres harán que crezcan las cosechas y se consiga ponerlas en el mercado, y eso sería la palanca más grande para reducir hambre y pobreza".

Por supuesto, la idea que mejores cultivos puedan terminar con el hambre y pobreza no es nueva. Fue demostrada por el Dr. Norman Borlaug, y así fue honrado con el Premio Nobel. Para recordarlo la 'Revolución Verde' siguiente tiene que ser más Verde que la primera.

Creemos en la importante función de los contratistas de maquinaria agrícola de hacer posible lo que parece imposible, hacer productivo lo que parece improductivo y hacer rentable aquellas labores que otros prefieren delegarlas, confiando en su profesionalidad y destreza.

Además, el modelo argentino es exportable porque podemos demostrar que el contratista argentino es de muy elevada eficiencia, no sólo por su inclinación al trabajo, al sacrificio de estar alejado por largas temporadas de su familia, o incluso viviendo con ella de forma trashumante, sino por su vocación ancestral que recibió de aquellos humildes 'cosechadores golondrina' que un día vinieron a estas alejadas tierras y terminaron aque- renciándose y formando sus familias, fundando poblaciones en la vastedad de esta geografía para hacerla suya a través de sus descendencia: los Contratistas de Maquinaria Agrícola. ■

agrotécnica