

El Misterio de los Costos de Maquinaria Agrícola

Maquinaria Propia vs. AgroContratistas

Veinte Odiosas Preguntas. . . y la realidad en las respuestas, que explican porque un productor agropecuario generalmente pierde dinero operando su propia maquinaria agrícola.

Para neófitos y desconocedores (entre los que se cuentan innumerables gobernantes y dirigentes políticos) es una sorpresa y una novedad (por lo tanto ignoran el tema) la realidad que el sector contratista rural es un actor de vital importancia, entre otros sectores, en la producción granarúa.

Poco se habla y casi nada se escribe acerca de la eficiencia de los contratistas de maquinaria agrícola. Casi ningún profesional o investigador ha profundizado en este tema que tanta importancia tiene en nuestro perfil argentino como productores de granos eficientes y baratos a nivel mundial.

Donde están las instituciones de investigación y organizaciones de productores que estudian las variedades a sembrar, los agroquímicos a utilizar y mejores sistemas productivos a la hora de establecer cómo usar la maquinaria agrícola para lograr ser eficientes en sus costos operativos?. Brillan por su ausencia.

Aquí se analizará porque este sector llegó a ser de tanta importancia en nuestros días. En palabras de uso común se intentará aportar hechos, situaciones y sencillos análisis para que todos puedan entender el porqué los contratistas de maquinaria agrícola en Argentina han llegado a ser los responsables de más del 70% de la producción granarúa de nuestro país (y entre otras cosas, del 100% en sistematización de suelos para riego y forestación).

Con preguntas muy cortas a veces sin signo de interrogación y con respuestas de no más de seis reglones para cada caso se intentará acercar los elementos para que Ud. mismo juzgue y saque sus conclusiones partir de la siguiente cuestión:

Conviene tener maquinaria propia o es mejor un contratista de maquinaria?

1) Que hay de Destreza Operativa en cada caso?

Los operarios de contratistas, hora tras hora de trabajo, día tras día y mes tras mes, desarrollan sus tareas adquiriendo habilidades, experiencia e intuición, esta ultima que nadie puede enseñar o transmitir más que de padre a hijo y luego de

largo tiempo. Viven arriba de la maquinaria . . . o abajo, cuidándola y haciéndole mantenimiento. Es su medio de vida y su vital herramienta laboral. Dejan mucho de sus vidas por ella. Y se transmite de padre a hijo o a si operario de confianza.

Los operarios de maquinaria de los productores agropecuarios generalmente deben vacunar hacienda, reparar corrales y alambrados, cortar el pasto del casco sino también ordeñar y hasta reparar uno que otro baño de la casa principal y también manejar el tractor como si fuera conductor diestro, calificado y experimentado. Imposible asumir con responsabilidad y conocimiento tantas tareas simultaneas y además las que se suman día a día.

2) Como es la Incorporación Tecnología?

Después de la onerosa compra de una maquinaria con tecnología de punta no le hablen al productor agropecuario de otra compra de maquinaria. Probablemente le dé una sensación de pánico con sólo pensar en otra compra similar a la última y reciente. No piensa en cuanto tiempo le durará sino más bien en una especie de inmortalidad del equipo que le evite nuevos y pesados desembolsos. Una utopía ya que la maquinaria actual se vuelve obsoleta (vieja) muy rápidamente.

El contratista no saca de su mente a la maquinaria soñada, a la que apunta en su constante trabajar y trabajar. A veces sueña callado, otras veces lo comparte con su familia y se discute en la mesa a la hora de la cena. El contratista que no renueva le queda una única salida: desaparecer. Vive analizando su renovación, actualización y modernización. Cuando se le habla de renovación, achica sus ojos oteando el horizonte y ve como perfilarse la máquina soñada y el modelo amado.

3) Y el Mantenimiento?

Para el operario del contratista el mantenimiento es casi un rito semanal, vital y obligatorio antes de largos viajes, intensas tareas contratadas o simplemente el momento sabatino de repasar todo con tranquilidad y atención. Lee los manuales de operación cuando recibe la nueva unidad directamente desde la concesionaria, en su casilla a la noche. Se siente orgulloso y ávido de ello. Y hasta duerme cerca de la misma maquinaria. La maquinaria pasa a ser una prolongación de sí mismo.

El empleado del agricultor debería saber de todo, a la cabeza la tiene llena de datos que por su cantidad se vuelven caóticos. Debe saber hacer hormigón, manejar la “california”, debe saber de dosis de medicamentos veterinarios, cambiar la aguja de la jeringa y donde aplicar la vacuna, además de reparar techos, cortar el pasto y una multitud de tareas más. Es imposible hacer todo con destreza y habilidad. Y por ultimo operar la maquinaria con destreza y habilidad.

4) Y Cuando hay Errores de Operación?

Un contratista en su cotidiana relación con el operario, ya que muchas veces desayunan, almuerzan o cenan juntos, van detectando los errores pequeños antes que sean grandes y los corrigen, planifican a lo largo de la semana a medida que avanza el trabajo contratado y atienden al contratante que viene a inspeccionar una tarea que a veces no la sabe realizar. En contra de lo que erróneamente se piensa el contratista cuida a su cliente. Es su fuente de ingresos.

Un productor agropecuario nunca es tan severo con el juzgamiento de la calidad de su propio trabajo como lo es con el trabajo del contratista, exigencias estas que muchas veces rayan con lo imposible. Pero si se equivoca en su propio trabajo seguramente encontrará la excusa o disculpa que le dará “cierta disculpa y perdón”. Un productor con maquinaria comete innumerables errores a lo largo del año y muchas veces no las detecta o visualiza ni su propio asesor.

5) Como es la Capacitación de cada uno?

El operario y el mismo contratista se capacitan no sólo en reuniones del concesionario y su aporte tecnológico sino que lo hacen día a día a lo largo de todo el año en su constante peregrinar, intercambiando información con sus colegas, encuentren donde se encuentren. Su capacitación está basada en su adiestramiento diario, en ver que operaciones son las más efectivas a lo largo de sus rutas y traslados e interacción con sus colegas, proveedores y clientes.

El productor y el operario de su maquinaria van esporádicamente a los cursos de capacitación, muchos veces dictados de manera general y superficial ya que deben abarcar a todas las marcas, sistemas y tecnologías disponibles en el mercado. Cuando asiste a esa capacitación deja de lado todo lo que hay por hacer en su establecimiento. Y en sus adentros el productor piensa: no será que el operario me pedirá aumento de sueldo por estar capacitado?

6) Cuáles son los Horarios para cada caso?

Los horarios son “normales” y hasta obligatorios para los productores agropecuarios y sus operarios. Desayuno, almuerzo y cena son hitos muy difíciles de cambiar (con frecuencia hay que sumarle el mate y torta frita de las 5 de la tarde). Y además las distancias a recorrer al lote ida y vuelta. Se la pasa viajando al lote, enganchando y desenganchando implementos. Y además se encuentra solo en medio del campo ante las roturas y desperfectos. Tiempo muerto a rolete.

Los horarios del contratista de maquinaria son elásticos, adaptables, modificables y optimistas. Hay solo dos momentos de importancia en el hecho de prestar un servicio: cuando comienza y cuando termina. Su comedor: la casilla en la esquina

del lote a trabajar (y vecina al próximo y ansiado lote a trabajar). Imposible de tener horarios fijos cuando hay que viajar cientos o miles de kilómetros. Los horarios se adaptan al tipo de trabajo a realizar; y los turnos lo mismo.

7) Como es la Auto-Logística?

Una rotura para un productor agropecuario significa su traslado en su camioneta en una carrera contra el tiempo e implica una ida al pueblo, búsqueda de asistencia técnica, ver como se soluciona (muchas veces dentro de su desconocimiento práctico), esperas interminables, el raudo regreso hasta la maquinaria rota y su urgente puesta en marcha. Todo eso abandonando las tareas que solo el propio productor puede realizar (comercialización, precios, mercados, control de cultivos y sanidad animal, etc.). Mas barato es un remise.

Un contratista de maquinaria agrícola está disponible full-time para su equipo; sino tiene la segunda camioneta a disposición del equipo. Una rotura no es más que un evento que rápidamente hay que solucionar. Los fierros son así, y el contratista lo sabe y está preparado para ello. Tiene además de su taller móvil, las herramientas necesarias y hasta la habilidad de reparar la maquinaria en el propio lote. He visto tractores desarmados al medio por su dueño en el medio del lote.

8) Como es la Generación de Recursos?

El productor agropecuario genera recursos y generalmente veces los “exporta” a las grandes ciudades de donde reside con su familia. Se los lleva. Al pueblo solo aporta para insumos básicos y aquellos que representen la manutención mínima suya y de sus empleados. A lo sumo vuelca en la comunidad rural donde reside una fracción de los recursos allí generados. No agrega recursos de otros lados a su propio lugar de trabajo. Más bien se los lleva.

El contratista “importa” recursos de otras regiones, introduciendo liquidez en su medio rural. Y esto es muy poco reconocido en nuestro país. Difícilmente otro profesional arraigado en el medio rural traiga recursos de otros lados a su propio terruño. Un dentista?. Un contador o un ingeniero? Un médico o un abogado? El contratista colabora “genuinamente” en su pueblo afincando nuevos recursos, frecuentemente generados en remotos lugares por donde anduvo trabajando.

9) Como es la Movilidad Social?

Poca movilidad social del productor agropecuario, máxime cuando su futuro pasa por una subdivisión con sus hermanos o eventualmente sus sucesores hereditarios. Más bien hay una migración a otras áreas sociales ya que no podrán depender de un reducido lote subdividido. Ya no es el establecimiento de su

padre sino solo una parte del original dividido a veces en lotes no viables económicamente. Por lógica; algunos deben buscar nuevos rumbos.

La nueva clase media argentina, así llamada por un periodista que analizaba los actores agropecuarios frente al problema del campo, a los contratistas de maquinaria agrícola del interior. Allí destacaba que son una nueva fuerza, silenciosa y esforzada que se mueve con eficiencia y solidez basados en su estructura empresarial familiar. Capaces de sortear fieras tormentas o de esperar los suaves vientos del progreso y desarrollo. Excelente inicio para jóvenes rurales.

10) Tiene Arraigo Rural?

Muchas veces los agricultores y sus familias, especialmente aquellos propietarios de superficies importantes no viven en el propio medio rural sino en grandes centros urbanos. Allí tienen sus inversiones basadas en los recursos generados en el predio distante. Solo los medianos a pequeños productores deben residir en el medio rural, sus ingresos no les permiten otra cosa.

En la mayoría de los casos los contratistas rurales viven en el medio rural, llámese pequeños poblados, caseríos y hasta en pequeñas chacras suburbanas. También en ciudades pequeñas ya que de esa manera están cercanos a sus propios mercados, a sus clientes, proveedores y a los mismos operarios. Es su medio natural de vida y el ambiente propicio no sólo para su constante búsqueda de mercado sino para tener su galpón, base de operaciones de su empresa.

11) Conocen los Suelos?

El productor agropecuario apenas conoce su propio suelo, ambiente y los cultivos que puede realizar. Está limitado a lo que es su propiedad; a los límites de su predio. Saber más que de sus propios suelos, los de sus vecinos o de la región no le daría más beneficio adicional que una visión más universalista del ambiente donde vive. Solo conoce de sus suelos. Una visión limitada solo a su propiedad.

El contratista de agromaqunaria conoce variados tipos de suelos, muchos ambientes y múltiples cultivos. Los conoce de todos los sitios donde ha trabajado y prestado servicios agrícolas. Suelos de todo tipo, pesados y livianos, áridos e irrigados, pobres y fértiles, planos y en pendiente, y vaya uno a saber cuántos más. Cada día trabajado es una hoja más de su enciclopedia y de su curriculum. Su curiosidad innata y poder conocer más son un capital valioso para su trabajo.

12) Como es la Cuestión de la Tecnología?

El productor agropecuario toma tecnología de reuniones, de asesores agrónomos locales y de días de campo. A lo sumo hablando con sus vecinos y la vuelca a su propio establecimiento. En la mayoría de los casos conoce solo su propio suelo, variedades de su zona y las labores de su entorno. Está atado a su predio y dentro de él se mueve. Su límite: el alambrado perimetral.

Todos los días del año son días de campo para el contratista rural ya que se mueve de chacra en chacra y de campo en campo, observando novedades, introducciones y avances, conociendo la manera de utilizarlas. Dentro de toda esa captación de tecnología y avances el contratista selecciona aquellas exitosas y muchas veces las transmite sin costo alguno a su cliente. Una mención especial a aquellos contratistas que se trasladan miles de kilómetros por año y por campaña.

13) Y la Renovación Tecnológica (Modernización)?

Cuando un productor agrícola asume el esfuerzo que implica la adquisición de una maquinaria moderna, eficiente, de última generación, es tal el esfuerzo económico que no existe en su posterior análisis de gestión el recambio más que dentro de 10 años. Una máquina de precisión de hoy, dentro de 5 años es obsoleta y dentro de 10 años es chatarra tecnológica. Le acosa el vencimiento de cada cuota y aun más le aterroriza tener que pensar en el recambio tan temido.

Cuando un contratista compra una maquinaria nueva, generalmente es una alegría familiar y un orgullo en la vecindad, ya que con esa maquinaria nueva es que el contratista viaja por doquier prestando sus eficientes servicios antes de regresar a su hogar. Y es allí que el contratista de maquinaria agrícola trae recursos económicos desde otras zonas a su terruño, muchas veces pequeños poblados rurales, en los cuales es muy valorada su actividad. Beneficia a muchos.

14) Como son los Costos Operativos de cada uno???

Los costos operativos de un agricultor son más elevados que los de un contratista. Con frecuencia, se ocultan numerosas erogaciones que implican a la maquinaria como costos indirectos o gastos de estructura. La cuenta es fácil: la maquinaria del productor trabaja menos que la del contratista y ello se traduce en los costos finales. El productor nunca hace (no le conviene?) el análisis de su maquinaria ya que está dentro del análisis global de su actividad y allí se pierde visión de ella y es imposible de compararla con el precio de un contratista local.

Los costos operativos de la maquinaria de un contratista son inferiores a los de un agricultor debido al alto uso anual y su eficiencia. Estudios realizados en Europa midiendo el uso anual de ambos dan como resultado que el contratista trabaja entre 3 y 4,5 veces más que un agricultor. Y esa es la base de sus "eficientes

costos” (efficient costs en inglés). Cada gasto del contratista, sea cual fuere, es un gasto directo y es por esa razón que es más fácil hacer un análisis de gestión.

15) Planifican?

Hacer la planificación de una chacra esta acotada a la propiedad misma y tal vez algún lote arrendado en las cercanías. Pero implica un sinnúmero de actividades agrícolas y ganaderas, en campo propio, arrendado, aparcería o en capitalización y eso es verdaderamente un lío. Debe ser por esa razón que más del 95% de los productores agropecuarios de Argentina se manejan con la conocida y básica “economía de bolsillo”: Tengo; entonces hago, No tengo; entonces no hago.

Hacer una planificación anual implica visitar a los clientes cercanos y lejanos, implica tener proveedores a lo largo de largos trayectos, significa ir con sus operarios a nuevos horizontes, formando un equipo en que todos bregan por igual. Implica cientos de kilómetros y kilómetros. Todo el movimiento económico del contratista está destinado únicamente a la operación de sus maquinas y entonces es más fácil llevar las cuentas y extraer los resultados. Simple y útil.

16) Que es de la Fortaleza empresarial de cada uno?

El productor agropecuario está acosado por medidas económicas y nada puede hacer más que protestar a través de sus atomizadas entidades. Ve debilitarse día a día su empresa fruto de políticas regresivas. Y el alambrado perimetral está siempre en el mismo lugar. Es vulnerable a las agresiones externas y el gasto fijo se incrementa. Muchas variables juntas y de yapa poca atención al análisis de costos de la maquinaria propia. Olvida amortizaciones y los gastos que ocasiona.

El contratista de maquinaria agrícola tiene una empresa de neto perfil familiar donde en épocas de crisis cada uno cumple una vital función laboral (el hijo, yerno o sobrino manejan las maquinarias, la esposa e hijas llevan las cuentas y así cada uno presta su vital aporte). Y si el negocio no anda: “a buscar otro se ha dicho!”. Y así es mayor su tasa de supervivencia aun a costa de gobiernos con políticas económicas nefastas. Casi todo son gastos variables. Puede frenar a tiempo.

17) Gerenciamiento en cada caso

Para el productor agropecuario la maquinaria agrícola es casi un mal necesario que en la mayoría de los casos le ocasiona rabieta, corridas y madrugones. . . . A veces delega en su empleado funciones que son de su responsabilidad. Capacitación entre ellas. Nunca le dará al empleado las llaves de su 4x4, que vale la mitad que el tractor y la sembradora juntos. El gerenciamiento de la maquinaria le quita mucho tiempo al agricultor. O sino se realiza mal.

Para el contratista de agromquinaria su equipo es el amor de sus amores. Y hasta los celos de su esposa. Pero fundamentalmente es su medio de vida: por eso lo respeta y lo cuida tanto. Vive pensando en su equipo: como mejorarlo, como hacerlo más eficiente y como mejorarlo para prestar nuevos y eficientes servicios. Vive pensando en nuevos clientes, en regiones alejadas y en donde estarán esos extensos lotes por ser trabajados. Sueña con más trabajo.

18) Que es la UTA para cada caso???

Para el productor agropecuario es un coeficiente que siempre lo hace feliz. Casi siempre es muy "barato". Pero solo es un falso espejo inventado por no se sabe quién y basado en vaya a saber qué datos. Con esta UTA muchos productores "alegres" comienzan su análisis de gestión suponiendo que su maquinaria es la más eficiente de la región toda. Hay UTA de fumigación aérea o de cosecha?. No hay UTA en otra parte del mundo; salvo en Argentina. Como el dulce de leche.

Para el contratista de maquinaria agrícola UTA quiere decir Unión Tranviarios Automotor, un sindicato argentino fundado en la década del 40, cuando había tranvías y los mismos subtes que hoy. La UTA es una cosa de las revistas. Para el contratista de maquinaria solo existe su propio precio que abarca sus costos de operación (fijos y variables) a lo que adiciona la rentabilidad que debe lograr para sobrevivir y desarrollarse.

19) Responsabilidad

El contratista de maquinaria agrícola está cubierto por seguros. Nada deja librado al azar ya que las calles y las rutas son sus medios de traslado en busca de su nuevo trabajo. Casillas, chimangos, acoplados y carros, sembradoras y tanques parecen un pequeño ejército trasladándose a su nuevo frente de combate. El contratista está asegurado de arriba abajo. Las personas de su equipo (incluido el mismo contratista) y toda su maquinaria es su todo capital de trabajo.

Un productor agropecuario frecuentemente no posee seguros de responsabilidad civil por su maquinaria. Para él la maquinaria "nunca" sale del establecimiento. Pero se olvida de las reparaciones en el pueblo, ir a buscar combustible, que tiene que trabajar el lote arrendado a 15 km de distancia. Por ende tiene que transitar por caminos públicos vecinales y hasta por rutas. Nunca pensó que su propiedad (su capital más importante) corre peligro frente a un accidente vial de su equipo?.

20) Y el Reconocimiento a cada uno?

Para el productor agropecuario que tiene maquinaria propia el contratista rural es un espejo no deseado, un competidor real y muchas veces es su propio vecino.

Allí se reflejan todas sus propias ineficiencias, costos ocultos (u ocultados) y simultáneamente vé al contratista como la solución a muchos de sus problemas. Es su lógico y deseado socio, que soluciona muchos de sus problemas, pero su orgullo de productor no admite eso. Otros vecinos ya se han beneficiado.

El contratista rural sabe que, por más que no se hable de él en los diarios, noticieros, websites ni radios: es el nuevo jugador en el desafío productivo, no solo de nuestro país sino también de Uruguay, Bolivia, México y tantos países europeos (Italia, España, Gran Bretaña, Alemania, Suiza, Suecia, etc. y en los últimos tiempos en todo el Este Europeo). Y aun en la China de hoy pasa a desarrollar un papel vital. El 70% de los granos argentinos así se producen.

Párrafo Final

Cada vez hay más productores agropecuarios que primero arriendan más tierra para lograr hacer más eficientes sus equipos y más capacitado su personal y terminaron asociándose con contratistas para beneficio mutuo. Unieron ambos gerenciamientos logrando dar solidez a ambas empresas simultáneamente.

Esa es la manera de poder enfrentar horizontes cada día más inciertos y no por ello menos ansiados. Es la manera de lograr eficiencia e idoneidad en la producción agrícola. Sea esta en vastas extensiones, propiedades medianas, pequeños agricultores y hasta en planes de microfincas y refugiados de guerra.

Ricardo E. Garbers

rghta@yahoo.com.ar

Departamento Técnico Económico

Febrero 2009



**Federación Argentina de Contratistas
de Máquinas Agrícolas**