

Se acomodaron las tarifas de cosecha???

(Diálogo entre el contratista Edelmiro Tedeschi y Ricardo Garbers de la FACMA)

Esta campaña de cosecha gruesa es "como mas fácil" poder cobrar las "tarifas de cosecha" que divulga FACMA. Así es. Parece más fácil.

Un amigo mío me decía – “Che, al fin se ponen a tono con el precio del servicio de cosecha, que Uds. siempre están por las nubes!!”

Al toque le respondí tal como mis hijos me responden a mí - “ Naaaaaaaaaaaaa!! Mijito, estas orinando afuera del tarro y por lejos!!!!”-

-“Y porque me decís esto, si esta es la primera vez que puedo cobrar lo que La FACMA publica como precio del servicio de cosecha?? – me dijo medio perplejo mi amigo Edelmiro, contratista desde los 16 años.

-“Edelmiro, miráme fijo a los ojos y entendéme lo que te voy a decir, si?” – le imploré para que me comprendiera de una vez por todas – “Si?, Edelmiro”-

-“ Si, Ricardito, te escucho y abro los oídos” – me respondió con su amplia sonrisa como esperando mi respuesta.

-“Escuchame bien y prestame mucha atención (como el tango), Edelmiro. Los precios de las maquinas, los precios de las gomas, del aceite hidráulico, de las correas, del kilo de falda y del ají molido que compras para el equipo NADA tienen que ver con el precio de la soja, del maíz, del trigo o de la achicoria”- le dije poniendo más énfasis – “Me entendés, Edelmiro, o no???”-

-“ Vos cobras en soja o maíz y el concesionario te pide dólares verdes y nuevitos y hoy como la soja vale en dólares estás contento, no?” –

Y ahí nomás le agregué sin titubear –“ Pero cuantos años estuviste cobrando en porcentaje de soja, de maíz o de lo que sea con el precio en dólares por el piso y el concesionario te vendía los repuestos en dólares verdes y nuevitos. Hoy estás de “luna de miel” y te crees Messi porque cobras en porcentaje lo que crees que te corresponde. Sos un contratista kamikaze y hoy te sentís Gardel porque podes apenas cobrar lo que te parece normal después de tantísimos años que estuviste regalando la maquinaria, o no?”– le clavé la estocada para ver que decía y arremetí nuevamente -" Compadre, cuantos años estuviste diciendo que la FACMA inflaba los precios y que eran imposibles de cobrarlos?”-

Sin dejarlo ni tomar aliento la ametrallé – "Al único personaje que el agricultor le paga en porcentaje es a vos, porque no paga ni el colegio de los chicos en porcentaje de soja, ni al asesor, ni el remisse. ni cuando la señora va al carnicero a comprar peceto. No te das cuenta que te paga lo que quiere y te digo más; te paga cuando quiere, o

no???. Y para finalizar te cuento que en Alemania se deposita el importe del trabajo antes de comenzar a realizarlo; eso se llama bancarizar la operación o se denomina simplemente fiducia bancaria, que es lo que avala la realización de la correcta operación para ambas partes. Edelmiro, no te parece que estamos en el jardín de infantes aún en Argentina?” - finalicé tomando aire.

-“Y porque se paga en porcentaje entonces?” – me preguntó Edelmiro.

-“ Alguna leyenda por ahí cuenta que se hace porque al trabajar con agricultores medio peligrosos era mejor para el contratista cobrar en especie, que se tenía a mano y disponible y no esperar a tener un cheque (o cheques) de esos que despegan y vaya uno a saber donde y cuando aterrizan -” le dije tratando de ser educado – “Y entonces nació la costumbre de pagar el 8% de soja o el 7% de trigo o el 6,5% de maíz si el rinde superaba los 12 mil kilos porque sino se pagaba el 7.5% o el 9% o el 8%, me entendés Edelmiro?. Esto del porcentaje no tiene ni pies ni cabeza: más bien parece una tomada de pelo ya que los precios de la soja, el maíz, el cártamo, el trigo y la achicoria nada tiene que ver con el precio de una cosechadora, ni del gasoil, ni de los salarios, ni de los repuestos.”- finalicé diciéndole casi sin aire.

-“ Hacé lo que quieras Edelmiro, pero si vas a regalar la maquina en cuotas anuales, es casi mejor regalarla de un saque: ponésela en la tranquera con un moño y vas a ver que la corren a un costado y llaman a otro contratista, de esos felices que creen que están haciendo negocio bajando el precio más allá que el más barato de la zona”.

-“ Y que debo hacer entonces?” - me dijo Edelmiro mirándome perplejo, con la cara surcada de arrugas, de esas que se ganan al trabajar bajo el rayo del sol casi todos los días del año a la par de los empleados, ya sea en Carmen de Patagones o en Las Lajitas.

-“ No te voy a dar buenas noticias, Edelmiro; porque soy tu amigo. Hacé vos mismo las cuentas, pero en serio, decile al ingeniero que se deje de mirar pal costado y que te ayude, para eso estudió. Limpiá tu cartera de clientes, pateando a esos discutidores y casi siempre malos pagadores. Valorá a los que te pagan bien. Buscá nuevos cultivos en nuevas zonas. Valorá también a tu gente: tus empleados que siempre están con vos en las malas y en las buenas. Hacé cuentas de nuevo y no dejés de consultarle a tu señora, que si de algo saben las mujeres es de administrar la mejor empresa que podes tener: tu familia”- le dije poniendo primera y saludando con la mano. -“Nos vemos Edelmiro”-

Miré por el retrovisor mientras me alejaba y vi la cara de Edelmiro con una sonrisa en la boca, de semblante pensativo, quizás acordándose de su familia, especialmente de su hijo Facundo de 6 años, al que tanto le gustan las máquinas y el campo.