

ACTUALIDAD DEL CONTRATISTA

El Deber Cumplido: Su Único Destino

Cuando un contratista parte de su terruño, con negocios comprometidos o no, sabe del riesgo que corre y sabe que durante el trayecto hasta la zona de trabajo, sean 500 km. o 2.000 km., pueden cambiar las condiciones climáticas, económicas y de abastecimiento de insumos de tanta importancia como el combustible. Sabe también que si su negocio no cierra puede llegar a tener graves problemas, no solo internos (personal y familiar) sino externos (bancarios y comerciales).

Aun así prepara su equipo, desarmando casi totalmente cada parte, reponiendo, reparando, observando con meticulosa atención, preguntándose como mejorar su prestación y asegurando la confiabilidad del equipo, que esté todo en óptimas condiciones para prestar el mejor servicio posible. Todo eso de la mano y hombro a hombro con sus operarios, el personal en que deposita la confianza, el equipo humano que lo acompaña donde sea que lo lleve las ocupaciones agrícolas.

Equipo humano que adquiere destreza y habilidad creciente año a año, campaña tras campaña, llueva, hiele o cualquiera sea la medida económica del gobernante de turno. El personal del contratista es la única parte de la empresa que no se puede reponer como una pieza, que mejora año a año, que cuando entra en crisis, entra en crisis el equipo completo. Es el corazón del contratista rural. El equipo humano es el que logra ese DEBER CUMPLIDO cada año a lo largo y a lo ancho de nuestro país.

Ahora vienen algunas preguntas, en contraposición con todo ese riesgo, ese desafío que asume el contratista cada campaña

Esas preguntas son las siguientes:

- Alguna vez un funcionario gubernamental valoró en público la tarea esforzada y edificante, colaborativa y multiplicadora que lleva a cabo cada uno en particular cosecha tras cosecha?
- Alguna vez algún Gobernador o aun el Presidente de los Argentinos supo de la importancia vital del sector contratista rural tanto en labores como en cosecha o tan solo averiguo de los problemas que aqueja al sector?
- Alguna vez alguna entidad del agro comentó en sus circulares acerca de la importancia de la actividad de los contratistas?

Mas bien he visto la cara de sorpresa y desconcierto de candidatos y dirigentes no agropecuarios cuando les sintetizaba los números que avalan dicha importancia. Desconocían de base el tema.

Pero mas allá de esta situación casi anecdótica se está empezando a conocer el potencial de los contratistas argentinos y su capacidad de trabajo en casi todos los rincones del país. Empiezan a ser pilares de la producción agrícola y factores de multiplicación del desarrollo agropecuario.

No son "Chacrers", ni "los sin tierra" (ya que algunos llegan a comprarla); son solo los empresarios de agromaqunaria argentinos que año a año crecen asumiendo un vital rol de multiplicadores de la capacidad productiva de la cadena ganadera en especial. Llamemoslos tal como nuestros padres y nuestros abuelos lo hacian: Contratistas Rurales.

Su ausencia no solo haría mas ineficientes las producciones agropecuarias sino tambien mas costosas, penosas y por ende mas inviables en el tiempo.

Otra pregunta a boca de jarro:

Porque esa ansiedad casi compulsiva de muchos propietarios (a veces no son productores en el sentido literal de la palabra) de solicitar descuentos por los servicios del contratista aun antes de conocer el precio a ciencia cierta?

Y me viene a la memoria que muchos productores agropecuarios que hacen Gestión de su Empresa, cuando llegan al análisis de costo de su propio equipamiento de maquinaria, basan su calculo en la UTA del contratista (¿?)

He visto empresarios que se deshicieron del equipamiento de maquinaria y tomaron a contratistas de la region para reemplazarlos en esa porcion del proceso productivo. Las labores agrícolas que tanto cuesta calcular su costo.

Vaya vaya, que ironía!

Con escaso uso anual la maquinaria del propietario tiene igual costo que un contratista que trabaja todo el año, sea donde sea.

No se me estará olvidando ese tema de los gastos indirectos? (llámese 4x4, viajes, idas y venidas, y todo lo que conlleva tener un equipo operativo)

Me gustaría desafiar a algún Departamento Económico a hacer un cálculo concienzudo y honesto (sin gastos de estructuras que se esfuman) a ver cual es el cálculo que realizan para tener un costo inferior a un contratista.

Y dentro de ese contexto porque no compra, entonces una o dos máquinas cosechadoras?????. El que pierde paga un asado para quince.

Esa forma de calcular los costos me hace recordar a Guillermo Moreno, de la Secretaria de Comercio, que "fija" los precios de manera muy peculiar.

Es asi y basta! (lo ubican a Guillermo, no??)

Vuelvo al tema de la UTA (será con hache?)

Quien inventó la UTA?

Que quiere decir UTA? (Unión Tranviarios Automotor?)

Quien la actualiza y quien sabe como se calcula?

La UTA de un Zanella 240 CV es igual a la UTA de un Zetor 45 HP??

En mi humilde opinión la UTA no existe. Fue un facilismo de muy poca exactitud para épocas de hiperinflación y aun asi tiene "horrores estructurales". He hecho un vasto analisis de una serie de 12 años de calculo de precios de labores y no hay relación entre Arada y cada labor que valga; estas varian a lo largo del tiempo. (Trabajo presentado en el II Congreso de Ingeniería Rural de 1992, Villa María, Córdoba)

Y cuando le exigen al contratista que innoven sus equipos o adquieran equipos axiales (¿?) pocas veces le garantizan trabajo de manera formal.

En una oportunidad algún ingeniero agrónomo solicitó a un contratista que incorporara cosechadoras axiales y ese contratista me consultó que hacer.

Le dije si estaba dispuesto a cambiar las tres cosechadoras por axiales. Me respondió: Noooooooooooooooooooooo!!!!

A lo que le agregué: - Eso es lo que le espera. Este año una y otra el año que viene. O cree que el ingeniero se verá satisfecho con una axial y dos convencionales??? - Yo le preguntaría al ingeniero porque no asume la empresa ese gasto que significa un avance tecnológico.

Imagino su cara y su balbuceante respuesta.

O porque creen que ningún pool de siembra tiene maquinaria agrícola?

Ni uno solo de ellos. Será casualidad???. Ni una sola maquinaria!

No les conviene, no pueden y no quieren. Así de simple y cortito

Un pool de siembra sin contratistas es un imposible. No sería viable.

Y porque será que tiranizan siempre a los prestadores de servicios de maquinaria?

Será porque nivelan para abajo??? Todos cobran lo que el de menor precio.

No sería más edificante pagar al bueno un buen precio y exigirle al malo que mejore? Sería más justo, noble y edificante para el negocio de ambas partes.

Aún así la empresa de agromaquinaría (así la llaman en Italia donde son 300% más eficientes que un productor promedio en lo que se refiere a Uso Anual), en condiciones económicas inciertas, en medio de un mercado distorsionado por pseudo-contratistas que ofrecen precios ridículamente bajo, aun con el clima que a veces le juega en contra aun así el contratista rural deja su máximo esfuerzo por el deber cumplido.

Predispuestos al esfuerzo, creativos en la eficiencia, tomadores de tecnología, valientes frente a los desafíos y de bajo perfil. Así desarrollan su actividad con eficiencia y responsabilidad.

Será ese su Único Destino??

Para el contratista de raza, de familia, profesional de su actividad y responsable ese es su UNICO DESTINO; Ser Eficiente y Responsable.

Ricardo Garbers

Departamento Técnico-Económico

FACMA

rqhta@yahoo.com.ar

