

## EL TRABAJO Y SU JUSTO PRECIO



La Argentina embolsará por su cosecha 2006/07 alrededor de US\$ 17.500 millones, según las cuentas de distintos especialistas. Más allá de la exactitud de las cifras finales, es una importante masa de dinero que irá a aceitar la economía nacional. El agro, ya está demostrado, reinvierte de manera continua el dinero que percibe en cada campaña. En ese contexto, la figura del prestador de servicios de maquinaria agrí-

cola adquiere cada vez mayor preponderancia. No sólo es útil para los propietarios de superficies reducidas, sino que también las grandes empresas necesitan de su aporte. "Los cambios de la estructura productiva y los constantes avances tecnológicos del agro potencian cada vez más la actividad del contratista rural, brindando el acceso a maquinaria a aquellos que no pueden o no les conviene poseerla", señala Ricar-

do Garbers, director del Departamento Técnico-Económico de la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (Facma).

"La existencia del contratista puso límites a la concentración de la propiedad, haciendo rentables pequeñas explotaciones agropecuarias que, quizás, no sobrevivirían si cada una de ellas tuviera que contar con su equipo de maquinaria e infraestructura para desarrollar las tareas", agrega Garbers.

La función del contratista ha trascendido los límites propios de la recolección de granos. Hoy también se destaca en labranza, siembra, cuidados culturales, fumigaciones, fertilizaciones, almacenaje de granos, sistematización para riego y forestación.

### VALORES RAZONABLES

Ahora bien ¿cuánto debe percibir el contratista por su trabajo? Mirándolo desde el punto de vista del que contrata los servicios, se deberían hacer las siguientes preguntas:

- ¿De qué sirve que el contratista trabaje a pérdida si, al final, desaparece del mapa económico y su cliente debe recurrir a uno que no conoce y la comunidad pierde un factor de multiplicación de la económica del lugar?
- ¿Vale la pena discutir con el contra-



tista hasta lograr precios ridículamente bajos? ¿O convendría pagar aquel precio por el servicio que presta, que permita su evolución económica y tecnológica para así poder acceder a tecnología sin tener que inmovilizar capital?

No pocos productores han adquirido equipos que excedían las necesidades de sus propios establecimientos. Concluidas sus propias labores han salido a trabajar para terceros o, incluso, para productores amigos.

Sabemos que los números gobiernan cualquier actividad económica. Y los trabajos rurales forman parte de ella. ¿Tiene en cuenta el productor al hacer un trabajo para terceros que hay un ítem llamado costo de propiedad, abarcativo de la amortización y los intereses?

Las máquinas, al usarlas, se desgastan y rompen y si el productor no lo previó, haciendo los números finos verá que perdió dinero.

Cuando los contratistas determinan el precio a cobrar por la cosecha tienen en cuenta el costo de la propiedad. La Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) en la edición 317 de su revista, publicada en marzo último, insertó un artículo donde varios productores opinaban

## LÁPICES AFILADOS

*Por Ricardo Garbers, director del departamento Técnico-Económico de la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (Facma).*

Recuerdo que un amigo me decía que al contratista le pagaba bien, lo justo y hacían los cálculos en forma mancomunada y mensualmente le liquidaba los trabajos realizados. Le pagaba todo el precio menos la amortización y los intereses (lo que en países del primer mundo llaman el costo de propiedad). Le abonaba todo menos eso. Cuando finalizaba la campaña se sentaban, hacían las cuentas y fijaban lo que se debía en concepto de

costo de propiedad. Era entonces cuando el contratista y mi amigo empezaban a conversar acerca de qué máquina se debía renovar y cuál máquina cambiar.

Era sencillamente el uso correcto del costo de propiedad. Destinar los fondos adonde debían ir. Sin más vuelta. La conclusión de mi amigo era: "Quiero tener un contratista asociado y que posea la herramienta que necesitamos. No quiero tener un contratista que cada año que pasa tiene su equipo un año más viejo. Sería perjudicial para ambos." Esa es una de las razones por las que los contratistas deben siempre afilar la punta del lápiz. Una y otra vez. Sin pausa.

sobre el costo adecuado a pagar por la cosecha gruesa.

Vale reproducir la opinión de Oscar Faccioli, miembro del CREA Villa Ana y director de la empresa Espiga S.R.L.: "Con precios bajos (pagados a los contratistas), lo más probable es que se trabaje fuera de los estándares de calidad aceptables; por lo

tanto, un valor bajo puede terminar resultando alto por generar pérdidas de cosecha que se podrían haber evitado. Y tales pérdidas representan una penosa destrucción de riqueza". Lo que Faccioli hizo fue valorar el eficiente trabajo del contratista, para el que se requiere equipo moderno y, para tenerlo, hay que invertir.