

Empresas de Agromaquinaría de Uso Multiempresa “El Futuro Cercano y Eficiente”

Según los analistas Castelli y Piccolo de la Universidades de Milán y Bologna el uso multiempresa de la maquinaria agrícola será la forma empresaria en que se basará la agricultura del futuro y dentro de esta categoría la empresa unipersonal de tipo familiar se desarrollará en toda su potencialidad. Eso se viene observando en los grandes cambios que suceden a lo largo y ancho de toda Europa.

La utilización multiempresa de la agromaquinaría se caracteriza fundamentalmente por reducir los costos operativos con el consecuente incremento de la rentabilidad de la producción agropecuaria, hacer mas eficiente el parque de maquinaria disponible, lograr mas velocidad en la reposición de la misma (en pocas palabras : mayor acceso general a la tecnología) y evitar la costosa e innecesaria inmovilización de capital en maquinaria ineficiente.

Los veloces avances tecnológicos hacen que frecuentemente se deban actualizar los conocimientos y renovar la maquinaria disponible. La única manera de poder realizarlo eficientemente es a través del uso intenso y tenaz de los equipos que realizan las empresas contratistas de maquinaria agrícola.

Los altos índices de uso anual de los equipos solo son logrables mediante la prestación de servicios a terceras personas llegándose así al máximo de utilización posible a lo largo del año y de la vida útil.

Al acortarse la vida útil como maquinaria de servicio y a la vez lograrse su amortización de manera mas acelerada se puede renovar los equipos accediendo a tecnología actualizada y así poder prestar servicios a menores precios debido a la reducción de costos, hecho que nunca podría lograrse dentro un único establecimiento agropecuario.

Las empresas de agromaquinaría de estas características están destinadas no solo a caracterizarse por su eficiencia económica sino también por la destreza y habilidad de sus conductores, ya que en su constante transitar por diferentes situaciones y circunstancias adquieren la destreza para enfrentar todo tipo desafíos que en ningún otro lado ni nadie podría llegar a transmitir.

El objetivo del empresario de agromaquinaría es por un lado, lograr la mayor cantidad de horas trabajadas por año, cualquiera sea el lugar donde realizar las tareas y por otro lado alcanzar el objetivo tan preciado de acceder al equipo de ultimo modelo de su marca preferida. Toda esa mezcla de voluntad, trabajo y decisiones se denomina simplemente “eficiencia mas tecnología”.

Detengámonos a pensar un instante en una gran empresa agropecuaria, que siembra miles de hectáreas en una región determinada, por ejemplo 5.000 has cada campaña. Supongamos que realizan el doble cultivo trigo-soja de segunda para ser mas rentables y eficiente.

Y ahora hagamos la cuenta al revés.

Partamos de la premisa que tienen el equipo de maquinaria necesario y correctamente dimensionado. Pero en vez de contar y sumar las horas trabajadas por cada equipo a lo largo del año contabilicemos las hora NO trabajadas. Aquellas horas en que el equipo está parado bajo techo o bajo un árbol. Llámese domingo, feriado, partido del

Mundial o que la esposa del tractorista está enferma. Llámese “busco al mecánico el lunes” o “el encargado de maquinaria esta en el otro campo”. Llámese como se llame. Se entiende?

El contratista no sólo vive al lado de su equipo sino que se pone muy inquieto cuando vé su maquinaria descansando.

La elección es evidente.

Y es por eso que las grandes empresas agropecuarias contratan los servicios de agromquinaria. O Ud. conoce algún pool de siembra que tenga propio equipo? Vió Ud alguna vez que empresas como Nidera, Losgrobo, El Tejar o Adeco tengan equipos propios de maquinaria agrícola ?? Se lo imaginaria a eso?

El contratista es un transhumante crónico en búsqueda de trabajo, de cultivos nuevos que le aporten mas horas, de requerimientos tecnológicos que le den oportunidades comerciales y en las cuales es capaz de asumir riesgos.

El objetivo es claro: prestar servicios de maquinaria agrícola a terceros. Aca cerca o a 2.000 km. Y si tiene que pasar a Bolivia a cosechar soja o poroto lo hace sin dudarlo.

Su gran felicidad es invertir en tecnología.

Su gran habilidad es conocer lo que hace.

Su gran capacidad es su capacidad de buscar a quien ofrecer sus servicios.

Su gran característica es su capacidad de trabajo.

Su gran capital es la satisfacción de prestar un servicio eficiente

Ese es el contratista de nuestro país, el que levanta el 90% de los granos que se cosechan, el que fumiga el 80% de los cultivos extensivos, el que sistematiza el 100% de la tierra de regadío, el que tiene a su cargo el 100% del mantenimiento y tala de nuestros montes forestales y el que posee los equipos que procesan el 100% del forraje para picado y conservación.

Se lo observa realizando el mantenimiento del 100% de las rutas con peaje a lo largo y ancho de nuestro país.

Las mas modernas cosechadoras de nuestro país están todas en manos de contratistas. Y eso es por una única razón. Y se llama : Eficiencia y Tecnología

El contratista avanza. El contratista acepta desafíos y apuesta por el país.

No lo asustan los 100 millones de toneladas de granos. Mas bien lo fascinan.

No lo asustan políticas erráticas de gobernantes transitorios

Porque están mas allá de una elección o de un periodo de gobierno ya que en muchos casos es una tradición que se transmite de padres a hijos, de hijos a nietos y ya va a llegar el momento que se transmita a los bisnietos de los iniciadores de la actividad contratista.

Y así son estas empresas; en Argentina y en el mundo. Porque son la clásica empresa familiar que resiste todo los embates económicos. Los contratistas de Argentina se encuentran en una etapa de neto y activo crecimiento y desarrollo.

Crecimiento porque se están difundiendo e incorporando a su perfil empresario las premisas de aquellos preclaros fundadores de aquel Primer Sindicato de Maquinistas Rurales de la Republica Argentina que en 1948 se reunieron en Casilda para ver que pasaba con sus costos operativos y empezaron con simples cuentas a analizar como debían trabajar. Y además su clara idea de que juntos tendrían mas oportunidades de subsistir o al menos defenderse para subsistir. Unión y Análisis.

Hoy FACMA conglomerada a siete asociaciones de contratistas agropecuarios que suman más de tres mil asociados. Recientes cálculos basados en censos y muestreos concluyen que los contratistas agropecuarios son entre doce mil y catorce mil. Eso habla de su importancia como fuerza productiva, laboral, estratégica y empresaria.

Estudios realizados en Italia demuestran que los contratistas de agromaquinaría tienen una capacidad de trabajo entre 3 y 4 veces superior a cualquier productor tradicional que trabaja con su maquinaria en su predio. En Alemania el 10% de las empresas de maquinaria absorben el 43% de la superficie trabajada. La relación es 4 a 1.

Tan importantes son como fuerza productiva en Europa que no solo existen asociaciones de contratistas agropecuarios en cada país de Europa sino que también están unidos en una confederación que está en constante expansión; la CETTAR que cumple importantes tareas corporativas como son la capacitación, los estudios económicos y la actividad gremial.

Así como en Europa están en plena evolución en América Latina solo existen algunos contados casos aislados en Brasil, Colombia, México y Chile.

Es aquí que el uso de la agromaquinaría de manera intensiva puede colaborar notoriamente en la reducción de los costos de producción de aquellos cultivos más mecanizados (o mecanizables) y en el incremento de la calidad y cantidad de lo cosechado tornándolos más competitivos y rentables aún frente a sus equivalentes subsidiados por economías proteccionistas. Ello le da madurez y solidez a la actividad agropecuaria.

Las empresas de contratistas rurales también cumplen una vital función social al ofrecer acceso a servicios laboreo y cosecha a pequeños productores o parcelas provenientes de subdivisiones hereditarias permitiendo que estas fincas permanezcan en manos de sus dueños y no pasen a formar parte de unidades mucho mayores en un camino a neta concentración de la propiedad de la tierra.

Esta acción puede sustentarse y hasta explicarse analizando el origen de muchos contratistas que a mediados del siglo 20 siendo productores minifundistas encontraron en la actividad de prestar servicios de maquinaria a terceros la fuente de recursos que su pequeña finca no podía brindarle y además la salida laboral y empresarial de sus propios hijos.

Son emprendedores por naturaleza. No tienen fronteras. Son inquietos buscadores de oportunidades y orgullosos al momento de servir con una labor eficiente y tecnificada.

Son el modelo empresario del futuro cercano en lo que se refiere a eficiente uso de la maquinaria agrícola moderna. Y deben ser muy tenidos en cuenta en los momentos de las grandes decisiones gubernamentales de cada país, incluso de las organizaciones internacionales como el Banco Mundial y el BID entre otras como factor de multiplicación de la eficiencia en el agro.

Ricardo Garbers
F.A.C.M.A.
Casilda, Santa Fé – Argentina

Depto. Técnico Económico
www.facma.com.ar
Enero 2007

