

VI Jornadas Interdisciplinarias
de Estudios Agrarios y Agroindustriales
Buenos Aires - 11, 12 y 13 de noviembre de 2009

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires - Argentina

Eje 6:

La agricultura familiar capitalizada y tradicional. Chacareros y campesinos. Agro, familia y género.

Ponencia:

**“Contratistas de Agromaquinaria:
fortaleza del agro Argentino”**

Ing. Ricardo E. Garbers, Departamento Técnico Económico,

Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola
rghta@yahoo.com.ar

- 1. Introducción**
- 2. Actualidad y Participación**
- 3. Mercado de Labores**
- 4. Futuro Cercano**
- 5. Conclusiones**



“ . . . Los contratistas rurales, fueron clave en la evolución del agro pampeano y tienden a consolidarse con una mayor importancia en el agro. Según datos oficiales existen unos 15 mil contratistas en todo el país, que no sólo recorren miles de kilómetros con sus carretones en los meses de cosecha sino que cada vez amplían sus tipos de servicios, incluyendo a las tareas de siembra, pulverización, fertilización y cosecha.”

Dr. Reinaldo Muñoz, Jefe de Economía - La Patria Contratista: Escenarios Agrícolas
2005/06 - INTA Pergamino, Agosto 2005

1. INTRODUCCIÓN

La maquinaria agrícola, especialmente aquella costosa y que requiere destreza para su operación, fue, es y será el camino para lograr un sector agropecuario eficiente acorde con las necesidades de aumentar los rendimientos de los cultivos y simultáneamente disminuir los precios de los productos agrícolas en todos los rincones de nuestro planeta con el objetivo final de erradicar el hambre y la pobreza rural.

Los Contratistas de Maquinaria Agrícola de Argentina son el más genuino sucesor de aquella inmigración que una vez, hace mas de 100 años, fué “golondrina” entre continentes que supo transformarse y adaptarse a la mecanización del agro del siglo XX, adoptar toda la tecnología disponible en maquinaria agrícola a principios del siglo XXI y pasar a ser un importante actor de la producción agropecuaria argentina recorriendo nuestra geografía de punta a punta. Son Modernos Colonizadores. El contratista es la base de la eficiencia productiva de nuestro país, tan analizada en el exterior, lo que nos brinda una ventaja competitiva a la hora de presentarnos en los mercados internacionales de ultramar aún a costa de estar alejados de ellos.

Es también el contratista un auténtico transferente de tecnología y motor colonizador de las fronteras que un día fueron marginales y hoy incorporadas al activo agrícola

argentino, poniendo su destreza, capacidad y laboriosidad al servicio de aquel que por imposibilidad técnica o económica no posee maquinaria agrícola. A pesar de tan destacada participación en el sector agroproductivo, el contratista es casi “un desconocido” para gobernantes y funcionarios de nivel nacional y hasta provincial, pero simultáneamente tienen amplio reconocimiento a nivel local. De todas maneras es un sector que provee servicios agrícolas de manera diligente, diestra, con equipamiento de última generación y con gran capacidad operativa: es el basamento de una agricultura de avanzada, tal como sucede en el sector forrajero irlandés (95% realizado por contratistas), en Alemania (más del 45% de las tareas agrícolas a nivel nacional son realizadas por contratistas de agromaquinaría) y en la totalidad de los países europeos donde la empresa de maquinaria presta un servicio vital a propios y vecinos.

Ello se debe pura y exclusivamente a que los contratistas han demostrado desde la Segunda Guerra Mundial que trabajando intensivamente la maquinaria no sólo pueden reducirse los costos operativos sino que se alcanza mucho más fácil el momento del recambio de los equipos ya desgastados por maquinaria actualizada y moderna.

Ellos ya llevan más de 60 años de experiencia pasando de ser países devastados por la guerra a estar a la cabeza de la tecnología agrícola en lo que a prestación de servicios y a seguridad agrícola-alimentaria se refiere. Pareciera que estamos frente al ocaso del uso individual de la maquinaria agrícola ya que también en zonas en pleno desarrollo de su sector agrícola es el contratista el que pone el hombro en inversiones en equipamiento, yendo a trabajar donde y cuando se los necesite e incluso ofreciendo alternativas de nuevos servicios que aporten al eficiente descenso de los costos de producción de sus usuarios. Es un evidente ejemplo de operación en conjunto o de co-operación eficiente y sin estructuras, manteniendo la propiedad individual de la maquinaria; lo que proyecta al empresario contratista a un mercado amplio, creciente y de alta exigente, motivándolo a ser cada día más efectivo y diestro.

Llámense estos casos República Popular China (donde hay 29 millones de familias de maquinaria apoyadas directamente por el gobierno central) o países del Este

Europeo (nueva fuente de productos agrícolas europea), donde contratistas húngaros, eslovacos, polacos, eslovenos, rumanos, croatas, lituanos y latvios están conquistando y corriendo las antiguas fronteras agrícolas colocadas por los gobiernos socialistas del pasado.

“Abrimos fronteras en Santiago del Estero, Chaco, Salta y Tucumán. Cuando nadie creía que la soja podía crecer en el norte de Córdoba o en Santiago del Estero, los primeros que arriesgamos en su momento fuimos los contratistas”. “Se van a seguir abriendo más fronteras, como en la Provincia de Formosa. En la Argentina todavía queda mucho por hacer; tenemos unos 10 o 15 años más para seguir abriendo fronteras” (Scoppa, Jorge FACMA, 2007).

Todos, absolutamente todos los contratistas, sean del continente que sean, buscan ser eficientes con lo que tienen, sea esta maquinaria nueva o no, con la herramienta disponible brindar el servicio más puntual, eficiente y ajustado a la economía local. Un verdadero ejército agroproductivo armado de maquinaria, al que no le asustan superficies grandes o chicas, ni distancias ni tampoco extensos horarios de trabajo hasta finalizar la tarea encomendada.

Dice Murphy de la Asociación de Contratistas Profesionales de Irlanda:

“Si los contratistas fueran desplazados de su tarea migrarán del servicio de labores y eso podría tener un efecto devastador sobre todo el sector agrícola ya que aumentarían astronómicamente los costos operativos. Actualmente en Irlanda los contratistas agrícolas realizan el 85% de todo el trabajo forrajero y el 75% de todas las demás labores mecánicas en Irlanda.”¹

2. ACTUALIDAD Y PARTICIPACIÓN

Frente a esta realidad es evidente la notoria y edificante participación del contratista no sólo en economías ya poderosas sino también en economías en pleno desarrollo y donde es necesario el gran aporte productivo de aquellos que son más eficientes.

¹ “Una mirada desde lo alto”. En “La Contratación de Maquinaria”. Tom Murphy, PAC Ireland- Professional Agric. Contractors - Farm Management /2007

Recordemos que la casi totalidad de empresas contratistas de maquinaria agrícola del mundo son empresas familiares, donde el trabajo familiar es casi una constante, donde el trato con el personal adquiere una relación casi consanguínea y donde las leyes laborales (horarios en especial) son normalmente relegadas al olvido en aras de lograr los objetivos básicos de un contratista: efectuar las labores en el mejor nivel de calidad y tiempo.

Por esa razón debemos valorar y llegar a admirar ciertas organizaciones como la europea CETTAR - Confederación Europea de Empresarios y Trabajadores de Tareas Agrícolas y Rurales- que con sede en Bruselas nuclea en su seno tanto a empresarios como a operarios y empleados por igual, contando con más de 340.000 asociados entre los 61.000 empleadores con sus 280.000 empleados adheridos todos por igual.

Todos los propietarios agrícolas necesitan del contratista y de sus servicios, sean del tamaño que sean; máxime cuando los avances en tecnología agropecuaria llevan de la mano a la maquinaria cada vez más sofisticada, cara y que fácilmente se vuelve obsoleta tecnológicamente.

Un contratista es el mejor aliado del desarrollo agrícola, además de ser excelente traductor del idioma tecnológico, transferente de tecnología a través de su destreza y conocimiento que día a día empuja las fronteras agrícolas indistintamente dentro de un establecimiento agropecuario (elevando el nivel tecnológico de sus servicios) o de una zona en desarrollo (llevando las novedades de zonas más avanzadas a los sitios más alejados)

“En los últimos tiempos, en el sector agrario argentino se ha producido una gran difusión de contratos para la ejecución de distintas tareas, especialmente agrícolas. A partir de la década del setenta, a raíz de la progresiva difusión de la soja, los contratistas, al sumar otro cultivo a su cartera de servicios de cosecha, tuvieron un impulso importante. Pero también la siembra directa (a partir de mediados de los '90) representó otra posibilidad de crecimiento.”²

² “Difusión de contratos y aparición de “big players” en el sector agropecuario argentino. Algunos casos”. 2007 / Carlos A. Beltrán Docente e investigador Facultad de Ciencias Económicas. U.N.L

En Argentina y refiriéndose a la participación del contratista de agromquinaria en el desarrollo y expansión agrícola de Santiago del Estero el Licenciado en Sociología Rubén de Dios se expresa de esta manera:

“Más que la acción de estos propietarios locales (productores o rentistas), la aparición de un nuevo tipo social agrario, como es el contratista de maquinaria agrícola, permite encontrar una explicación al proceso de extraordinaria expansión agrícola”³

“En forma más reciente, se abrió para los contratistas otra posibilidad de crecimiento con los pools que siembran grandes superficies y que prefieren, en líneas generales, alquilar el servicio de máquinas antes que tener equipos propios. En un escenario donde se toman más tierras para producir y se abren fronteras agrícolas, los contratistas rurales se han convertido en importantes protagonistas en el negocio agrícola y cientos de ellos se están lanzando a arrendar tierras para producir. En muchos casos la avanzada corre por cuenta de medianos productores que antes se habían expandido como contratistas”⁴.

En ese contexto, las tierras de Santiago del Estero se convirtieron en un destino atractivo para estos contratistas, provocando una transformación hasta del paisaje rural: “Es muy común verlos en la ruta con el típico trencito compuesto por cosechadoras, cisternas para combustible, acoplados tolva para la descarga de granos, tractores y casillas rodantes para el alojamiento de los operarios”⁵

“La mayoría de estos contratistas provienen de las provincias de Córdoba, Santa Fe, y en menor medida de Buenos Aires; y muchos son a su vez propietarios de tierras y productores de soja en sus lugares de origen. En las últimas campañas agrícolas, la escasa oferta de campos en sus provincias de origen, y la necesidad de ampliar la superficie de trabajo para lograr escala, potenciaron la oferta de sus servicios en otras regiones.”⁶

³ “Expansión y Desarrollo Local en Santiago del Estero.” Lic. Rubén de Dios, Profesor de Sociología Rural, Universidad Nacional de Santiago del Estero.

⁴ Carlos Beltrán. Op. cit. 2007

⁵ Diario La Voz del Interior, 2002

⁶ Rubén De Dios. Op. cit.

Por otra parte, la prestación de servicios agrícolas en el ámbito de la Provincia de Buenos Aires aumentó un 66% en solo cuatro años según el relevamiento proveniente del muestreo realizado en el EPISA 2006, lo que habla a las claras del notable desarrollo de los empresarios contratistas locales tanto en cantidad como en volúmenes de trabajos realizados y su rápida respuesta a condiciones económicas favorables.⁷

Un contratista actual debe estar al día con la incorporación de maquinaria nueva y de su correspondiente tecnología. Se registran muchos casos en que los dadores del trabajo acuerdan con el contratista la incorporación de cierta maquinaria o tecnología y para ello dan el apoyo financiero para que la inversión se realice antes de la cosecha, debiendo reintegrarse esa ayuda durante el desarrollo de la prestación contratada contra servicio prestado. De esa manera ambos se benefician. Una mano lava a la otra y las dos a la cara.

Cuando se analiza la participación del contratista de maquinaria en los diferentes sectores del área agrícola lo primero que surge es ver donde se adapta mejor o donde se expandió su actividad y para ello se debe analizar la tenencia de la tierra, es decir en los distintos estratos o categorías de propietarios de acuerdo al tamaño de la propiedad:

a. Sector MiniPropiedades

No tiene otra salida que incorporar al contratista de maquinaria como socio y como proveedor de aquella maquinaria inalcanzable para este mini-propietario. A su vez es la única salida para que sea posible poder cultivar el área de subsistencia de cultivos básicos (maíz, papa) y anexar aquella área que permita la expansión de la producción para beneficio regional

Un gran futuro existe en la co-operación de estos pequeños productores con quien le provea del vital servicio de labores, uniendo sus tierras y facilitando que los costos de laboreo se reduzcan notoriamente.

⁷ Encuesta Provincial de Servicios Agrícolas, 2006 Ministerio de Economía, Dirección de Estadísticas, Prov de Buenos Aires 2006

Es función de los gobiernos frenar la subdivisión de aquellos predios hoy ya inviables, descartando asistencialismo que no soluciona nada sino incorporando nuevos sistemas productivos que en su viabilidad permitan afincarse en el medio rural a la juventud que hoy emigra a los centros urbanos.

Jóvenes que podrían ser empresarios de maquinaria agrícola adaptada a las necesidades de los mini-productores ya sean de llanuras, selvas o de alta montaña. Ellos serían los que potenciarían y fortalecerían la producción agrícola local de áreas actualmente abandonadas e improductivas.

Que no sean reformas agrarias imposibles que solo perjudican y postergan a los que teóricamente deberían beneficiar, hundiéndolos en situación sin retorno. Debemos desarrollar novedosos sistemas de Co-Operación con objetivos definidos, actitudes realistas y caminos pragmáticos que lleven a resultados inmediatos y exitosos.

b. Sector Propiedades Intermedias

Este sector cada vez más expandido y a la vez vulnerable está compuesto por esas propiedades frutos de subdivisiones sucesorias muchas veces inviables económicamente y que pueden ser trabajadas por contratistas que se asocien a la producción lo que permitiría mantener la propiedad a lo largo del tiempo. La tan discutida concentración de la propiedad de tierra proviene de este tipo de propiedades que en un comienzo son alquiladas a terceros en una primera etapa y posteriormente enajenadas.

Si se pudiera implementar un sistema Co-Participativo eficiente y ágil en que un mediano propietario aporte su capital tierra a la producción, estaríamos frente a una situación que fortificaría la propiedad de la tierra y su futuro. Aquí sería muy importante la participación de quien “realice “ la producción y ese sería un contratista de maquinaria agrícola.

La fortaleza de Argentina fué su clase media, pues entonces apoyémosla que seguramente será ella misma la que saque a las clases más postergadas de su actual situación. El contratista debe ser el que fortalezca y dé solidez a un mediano propietario, brindándole esa rentabilidad productiva que seguramente será invertida en su localidad, generando mayor actividad económica que automáticamente repercute en todo el medio rural. Debemos fortalecer aquellos acuerdos de co-

operación conjunta en que varios propietarios medianos trabajen a mediano-largo plazo en acuerdos productivos en que se vean involucradas las generaciones venideras para darle continuidad.

c. Sector Empresas Grandes

La figura del contratista es cada vez más requerida por empresas que no cuentan con maquinaria debido a la gran extensión y a la diversidad de tierras que trabajan y las distancias entre estas (sean de propiedad o no).

Una gran empresa necesita a medias a un contratista. “A veces si, a veces no”. Lo necesita bastante en la medida que no desee adquirir el equipamiento necesario para desarrollar todas las labores necesarias para sus cultivos y que su futuro desarrollo se base en servicios en tiempo y forma prestados por equipos de agromaquinaría contratados. Lo necesita en la medida que no quiera hacer responsables a sus técnicos o administradores del correcto y eficiente funcionamiento del equipo en su totalidad (persona, horarios, reparaciones, desperfectos, mantenimientos e insumos entre otros).

Es aquí por donde pasa la importancia que las grandes empresas sin maquinaria propia, asuman la responsabilidad de proveerse de labores seguras, eficientes, de calidad y que estas puedan asegurarse en el tiempo. La estrategia de reducir precios de labores (y consecuentemente la calidad de los mismos) podría provocar el fracaso del negocio y que sea el motivo de cambios radicales dentro de la empresa.

Solo administradores que sepan ver la importancia de un contratista que aporte a la seguridad del servicio bien realizado serán los que lleven a esas empresas a niveles de rentabilidad en el tiempo. Directivos, profesionales y/o administradores de empresas que reclamen cada vez más disminuciones sin sentido de precios de labores serán los que llevarán más inseguridad a sus empresas, ya que el nivel de prestación de servicio seguramente se verá resentido. Nada es gratis.

En este punto se debe recalcar el fracaso de grandes empresas cuando encaran la “Integración vertical” de la producción incorporando actividades que no están llamadas a ser realizadas por ellas. Los casos más resonantes son los de una de las más grandes comercializadoras de granos del mundo cuando quiso establecerse como productora de pollos en EEUU, una famosa cervecería y maltería argentina cuando quiso producir cebada por administración y una reconocida frutera patagónica de gran renombre que se dedicó a implantar grandes superficies de frutales propios.

Todas creyeron que con la “integración vertical” de su producción (haciéndolo ellos mismos) fortalecerían su rentabilidad y asegurarían su producción no dependiendo para nada de sus proveedores.

Olvidaron algo básico: hay personas que saben hacerlo mejor. Y el balance de costos se inclinaría hacia estos últimos. Aunque parezca increíble en EEUU hay personas que saben producir pollo mejor que Cargill, y en Argentina hay productores cebaderos y manzaneros que saben producir mejor que Quilmes y Moño Azul respectivamente.

Hoy estas 3 empresas actúan en “coordinación vertical” con productores y basta el sólo recuerdo de aquellas aventuras para darse cuenta de cómo deben actuar hoy. Después de análisis y estudios de casos se llega a la conclusión que en los estratos medios de las grandes empresas era donde se verificó la mayor ineficiencia productiva que llevó al fracaso a esos proyectos.

Las grandes empresas actualmente se basan en eficientes equipos de prestadores de servicios que tengan rentabilidad dentro que la actividad que realizan. De nada vale exprimirlos hasta que ya no saquen más jugo. De la rentabilidad de todos los participantes de la cadena se va consolidando la exitosa continuidad de una actividad agrícola. De grandes, medianos y chicos

El caso de los pooles de siembra en Argentina y Uruguay es un caso para analizarlo. No invierten en nada de nada de maquinaria, no tiene en stock de repuestos ni siquiera una arandela o un destornillador. No desean ni tampoco podrían tener

maquinaria agrícola. Pero son constantes reclamantes por naturaleza de descuentos sobre descuentos y mas descuentos. Quizás, los pooles apoyándose en un gran mercado de servicios y que ellos ven como apetecible económicamente, no alcanzan a ver la seguridad de producción que los contratistas le proveen a su actividad y prefieran presionarlos para que reduzcan sus precios más allá de lo que aconseja la lógica.

Quizás vean en sus vastas superficies a trabajar un elemento de presión para encontrar descuentos donde ya no se puede exigir más. Desde mi humilde punto de vista, su tamaño (en has.) no es más que un punto de debilidad y peligro que sumado a una constante presión en rebajar los precios de servicios puede llevar a una situación peligrosa debido al incorrecto manejo de la negociación con aquellas personas que le brindan servicios y les evitan, todos los días, de tener que poseer ineficientes equipos propios administrados ineficientemente por empleados devenidos en noveles jefes-administradores de equipamiento y maquinaria agrícola.

Tampoco veo una solución cuando le ofrecen al contratista darle una maquinaria comprada por ellos para que siga trabajando ya que no queda claro el futuro, es solo prolongar esa situación que perjudica al contratista sin establecer reglas de trabajo claras que beneficien a ambas partes por igual. La base de un acuerdo a mediano o largo plazo es pagar el precio que garantice la operatividad del contratista generando una utilidad que permita su crecimiento como prestador confiable de ese servicio por el que se lo contrata.

3. MERCADO DE LABORES: el precio de las labores agrícolas

Por esa razón es vital que el empresario de maquinaria agrícola tenga utilidad económica al final de su trabajo, para que su labor beneficie no solo al sector agrícola sino a toda una nación a partir de su aporte individual. Esa Utilidad no es más que para su nivel básico de vida, para el crecimiento de la empresa, llámese capacitación de los operarios, educación para sus hijos, cobertura social y médica, poder mantener un nivel de vida acorde con su importancia económica. Todo dentro

de su generalmente modesto nivel de vida (en Argentina se le ha llamado la “nueva clase media”). Sabemos que su trabajo se refleja inmediatamente en la economía de su pueblo, ciudad, región. Es parte indispensable del progreso no sólo individual sino del de su medio ambiente. No lleva su dinero afuera, lo gasta aquí, en el supermercado de la esquina, en la tienda, en la escuela de sus hijos.

Debe olvidarse eso que el contratista, aquí en Argentina al menos, venga con su maquinaria y automáticamente se le esté reclamando (o forzando) rebajas y descuentos inconsistentes y sin basamento alguno. Esos casos se verifican frecuentemente en grandes empresas donde el ingeniero agrónomo o el administrador recibe de arriba la orden de exigir rebajas de precio sobre los precios de labores que llevan al contratista indefectiblemente a trabajar sin utilidad. Es el eslabón más eficiente (por eso se lo contrata) y simultáneamente el más débil de la cadena agrícola.

Comenta Murphy, directivo del Professional Agricultural Contractors que “la contratación agrícola no puede sostener más la compra de maquinaria de alto costo y simultáneamente la mayoría de los agricultores no pueden justificar los enormes gastos que implica la compra de tal maquinaria.”⁸

A modo de ejemplo en esta campaña de cosecha gruesa un establecimiento agrícola de gran superficie convocó a sus contratistas y el ingeniero les comunicó que este año debido a los problemas económicos las tarifas “establecidas” eran sin considerar la amortización de la maquinaria. En pocas palabras eso significa que debían regalarle a la empresa contratante una porción de la maquinaria sin posibilidad alguna de poder reponerla (lo que sería un 10% de la misma donde la reposición de maquinaria hoy se calcula en 5 años con 50% de valor residual). Esa actitud debería considerarse una aberración comercial, queriendo respaldarse con algún tibio e inconsistente argumento técnico a económico sin respaldo alguno más allá del capricho en la negociación.

La pregunta que debería hacerse es si también se reducirían en ese porcentaje estipulado los sueldos, honorarios y salarios de los profesionales, asesores, administrativos, gerentes y demás personal debido a esa situación aludida de baja

⁸ Tom Murphy. Op. cit 2007

rentabilidad de la empresa. De ser así todos los involucrados en la cadena productiva harían por igual su aporte individual a la supuesta no-rentabilidad de la empresa. Seguramente el contratista de maquinaria estará a la cabeza de ese ajuste económico ya que siempre brega por la continuidad futura de su fuente de recursos, acompañando en el esfuerzo a los demás integrantes de la empresa.

La Renta de la empresa de maquinaria agrícola es el trampolín que día a día, en constante movimiento, permite al contratista actualizar, innovar, dar solidez y poder crecer como empresa de prestación de servicio y así mejorar sus servicios que brinda al sector agrícola.

La componente del costo operativo denominada Costo de Propiedad (como se la llama en Canadá y Estados Unidos y que engloba la amortización y el interés del capital invertido) tan importante como la anterior y muchas veces confundida con aquella, es de importancia vital para poder realizar las indispensables reposiciones, renovaciones, asumir costos de incremento tecnológico y la consecuente capacitación, la inclusión de aquellos equipos que hagan a la mayor disminución de los costos operativos y que garanticen la prestación de servicios de calidad cuali y cuantitativamente.

Imaginemos un contratista que nos presta servicios y que durante 4 o 5 años vemos que no renueva su maquinaria o que la que posee se viene abajo en calidad de trabajo, tecnología o prestación de servicio. Este contratista cada vez nos interesa menos ya que no cumple con la debida actualización tecnológica de la que es responsable al serle pagados sus servicios con tarifas que corresponden a esa responsabilidad.

En contraposición un contratista con maquinaria confiable y eficiente, con un equipo de operarios diestros y predispuestos es evidente que trabaja en un ámbito donde se le reconoce la renta de su equipo abonándosele por los servicios lo que realmente le corresponde (incluida la utilidad). Este contratista seguramente progresa y se desarrolla respaldado por la empresa que no desea tener equipamiento agrícola y si contratar sus servicios de labores. Y es allí donde se debe recordar que la subsistencia, la actualización y crecimiento, aspectos vitales en los que se asienta la supervivencia de la empresa de agromaquinaría deben estar acompañados de la

rentabilidad de las operaciones. Sin dicha rentabilidad (llámese utilidad, profit, b n fice, miete o como sea en cada idioma) es imposible de pensar en un sector contratista de maquinaria agrícola, eficiente, móvil, ágil e innovador.

La empresa familiar enseguida se resiente ante la ausencia de ganancias, aunque sean mínimas, ya que tiene un olfato especial más allá de las cuentas y de las matemáticas, que les dice que deben tomar decisiones rápidamente. Y a veces conviene dejar la maquinaria parada dentro del galpón y con gran congoja suspender la actividad, hasta que vengan tiempos mejores. De esa manera el contratista logra no perder la maquinaria castig ndola innecesaria e indolentemente, guardándola hasta que pase la tormenta.

El precio de una labor está compuesta por todos los costos y erogaciones en que se incurre durante la prestación del servicio, en el lapso entre un trabajo y otro y durante los tiempos muertos o de reparación entre temporadas, absolutamente todos, aquí no hay nada de directos o indirectos, aquí todos son costos directos, desde la yerba de la primera cebadura de la mañana, hasta cualquier bollilero de la transmisión, desde los honorarios de los asesores del contratista hasta la última llamada del día para verificar las tareas realizadas donde sea que est n los equipos, desde el imprevisto viaje nocturno para auxiliar un accidentado hasta los elementos de seguridad que lleva en la cabina del tractor o de la cosechadora. Aquí no hay indirectos ni gastos de estructura, ya que todos provienen de la prestación de servicios de labores agrícolas y todos van a la misma bolsa.

Los costos operativos del contratista suele alcanzar el 83% del precio correspondiente, en el caso que el 17% del precio componga la utilidad, en condiciones normales. Esa utilidad soportar  no solo los gastos particulares del contratista, aquellos que no est n computados ni tenidos en cuenta cuando se establece el costo operativo, llámense capacitación propia y del personal, accidentes, retrasos por condiciones climáticas, atrasos en los pagos y liquidaciones rechazadas, mayores costos, etc.

También asume el riesgo de roturas que lo retrasen, asume el mayor costo de personal por las nuevas leyes laborales, asume la responsabilidad de capacitarse ( l

y su personal) y simultáneamente suelen dar su consejo y opinión, casi de tipo agronómico, sin costo alguno. El contratista asume el riesgo climático ya que si no hay cosecha no solo tiene gastos de equipo parado sino que su maquinaria se envejece.

Al contratista nunca le aparecen fondos de más, más bien le aparecen costos de más y eso lo saben muy bien aquellos que no tienen maquinaria agrícola y deben recordarlo al momento de pactar un servicio y no perder tiempo en discusiones que solo logran darle un cariz negativo al negocio desde el mismo inicio.

Es bueno recordar a un reconocido productor agrícola amigo mío y propietario de un establecimiento del sudeste bonaerense, al que ya lo conocían todos los contratistas de cosecha y ya ninguno quería trabajar para él. Muy discutidor de precios y despectivo hacia el servicio al momento de negociar. Eso sí: de comprar cosechadora ni por las tapas. Además era muy avasallador – casi grosero - en su trato, y además siempre encontraba problemas al momento de tener que cumplir el pago pactado. En resumidas cuentas, nadie le quería trabajar. Debía buscar y buscar hasta encontrar a algún contratista recién llegado y desinformado que aceptara ir a cosecharle.

¿Que logró ese productor a lo largo del tiempo? Nada más que mala imagen y pésimo renombre conjuntamente con la negativa por parte de los contratistas de cosecha de trabajarle. Los malos precios pagados al contratista solo logran que este quiera terminar su trabajo lo antes posible y nunca más cometer el error de trabajar en esas condiciones ni para ese dador de trabajo.

La otra cara de la misma moneda es que hay casos en que se verifican relaciones propietario-contratista que datan de cuatro generaciones atrás, es decir más de 60 años. Es algo casi increíble: cuesta creer que sea realidad y averiguando sobre ese caso se observa que esta larga relación laboral y de servicio está basada en un claro y aceptado sistema de ponerle precio al servicio realizado. Ni más ni menos que lo pagado a otros buenos contratistas por productores de renombrada profesionalidad y analizando las características económicas de cada campaña.

En este caso la relación comercial nació en los albores de la década de los '50 y se mantuvo gracias a que el productor agrícola que lo contrataba siempre consideró el duro trabajo que afrontaba el contratista y el riesgo de sus largos viajes desde el norte y por otro lado todos los beneficios que le reportaba el hecho de no tener una, dos o tres cosechadoras, dependiendo el año y los rindes. Ese era el simple misterio de una larga relación.

Los buenos “arreglos empresarios” son los que se transmiten de una generación a otra y no buscan la salida desesperada de querer buscar la renta de los demás. A cada cual la renta que le corresponde. Si se quiere un buen servicio de labores agrícolas se debe pensar en un buen contratista y un nivel de precios acorde no solo con la calidad de trabajo (especialmente destreza operativa) sino también con todos los costos parásitos y de ineficiencia que se evitan y que perjudicarían directamente la utilidad del negocio agrícola.

No se puede aspirar a quedarse con la renta de la maquinaria sin perjudicar en el corto plazo al contratista mismo. Es imposible pensar en precios de labores a la medida de funcionarios o directivos que solo desean pagar menos sin mirar como (eso sí; nunca afectando sus propios honorarios o salarios).

Sería interesante proponer que se valore los descuentos solicitados, totalizándolos y solicitar la plantilla de empleados de esas empresas agrícolas, pooles y demás, aplicarles el mismo esfuerzo que realiza el contratista para beneficio de los inversores. Ya que hay que poner el hombro, pongámoslo todos, para beneficio mutuo y de los propios inversores.

Se debe dejar bien establecido que los precios de labores calculados por las entidades de contratistas tanto argentinas como uruguayas tienen respaldo tecnológico y este está basado en que la amortización nunca debe ser olvidada ni relegada ya que es la renovación de la maquinaria y el acceso a nueva tecnología, dirigida únicamente a prestar una labor de calidad y la conformidad del usuario de ese servicio.

El contratista no come ni consume GPS ni láser, ni monitor de siembra. Eso sólo lo usa para que su cliente tenga la mejor prestación posible y así puedan seguir trabajando en el tiempo asegurándose ambas partes la continuidad del negocio.

En el año 1972 John Deere publicó en su Manual de Operación de Maquinaria Agrícola que normalmente los contratistas en EEUU deberían establecían un precio de sus servicios superior en un 40 a 50% de su respectivos costos operativos y eso era debido a lo eventual de su trabajo y a los riesgos asumidos.

a. Evitar los Errores: Los Acuerdos

A su vez el contratista de por sí es un negociante que fácilmente se transforma en socio de aquel que lo respalda, que lo apoya y que le brinda oportunidades para crecer en conjunto. Es el mejor socio de aquel que no quiere, no puede o no le conviene tener equipamiento agrícola, llámese productor chico, productor mediano o productor grande.

A esta altura del presente análisis se debe recalcar que lo más importante es que los acuerdos de prestación de servicios deben buscar horizontes más seguros (2, 3 o 4 años) más allá de los ingenieros y gerentes que estén negociando el “hoy” y que su estancia en esa empresa pueda ser transitoria. Básicamente porque después del “hoy” se nos viene muy rapidito el “mañana”.

Y la pregunta del “mañana” es: “¿Tengo contratista, busco otro contratista para reemplazar al que se fué o compro maquinaria para realizar mis propias labores?” Se adivina que hay una respuesta que tiene un rotundo y sonoro “NO”.

Algunas situaciones que puede acarrear el hecho de deprimir los precios de las labores agrícolas hasta niveles no aconsejables serian las siguientes:

a. Habrá disconformidad por parte del personal operador (que verá como abandonar esa empresa, la que en el corto plazo empezaría a naufragar).

b. Comienzan a aparecer pequeñas roturas (previsibles) o defectos de mantenimiento (no realizados) que repercuten en la calidad y presteza del trabajo. El equipo siempre anda con problemas.

c. Se verá como el equipamiento se viene abajo, desvalorizándose y viendo cada vez más lejano el recambio por maquinaria aunque solo sea más un poco más nueva y/o un poco más actualizada tecnología. Cada día más antiguo.

d. A mediano plazo el contratista emigrará a otro lado, incluso adonde las tareas sean más difíciles (no lo asustan) pero mejor retribuidas y haya más futuro. Busca asegura la supervivencia y crecimiento de su empresa.

e. En casos extremos y a no tan largo plazo el contratista desaparecerá y todo lo invertido en el equipo humano (cambio de actividad) y equipamiento mecánico (poco confiable) muy probablemente se pierda y esa pérdida lo será para todo el país y especialmente para el medio rural en que se mueve.

f. El contratista mueve muchos fondos en forma local y es dador de trabajo. Así que un recorte de sus ingresos es un recorte de fondos lo es también para la zona y para toda su población (directa o indirectamente) y aumento de desocupación. Recordemos en este punto que todo contratista es un miembro del área rural y es reconocido generador de ocupación laboral allí.

g. Al ser empresa familiar, que muchas veces se transmite de padres a hijos, cuando se interrumpe la actividad de manera forzosa y a menudo dolorosamente, difícilmente las generaciones venideras de ese grupo familiar (y hasta sus mismos vecinos y amigos) retomen esa actividad que terminó en fracaso. Fracaso que repercute hondamente en la comunidad rural de esa zona

Se imponen algunas preguntas: ¿Que viene después de “torcerlo” al contratista hasta hacerlo trabajar a pérdida? ¿Buscar automáticamente “otro candidato” desesperado, que engeguado por problemas no vea su negro futuro tan cercano?

En mi estadía en el exterior supe escuchar a los más conocedores del tema maquinaria agrícola acerca de la triste historia de ciertos ingenios azucareros que “privatizaron” las tareas de maquinaria agrícola, incluso “ayudando” a adquirir maquinaria a los interesados o adquiriéndola y entregándosela. Hoy día, a más de 15 años de aquel momento, es sumamente triste ver como se ha quedado aquella

iniciativa sólo en expresiones de deseo y los contratistas están con su maquinaria desgastada y cada día más obsoleta. Así fue debido a que las empresas azucareras no solo ayudaron mucho en la compra de maquina sino que simultáneamente fijaron muy bajos precios, a los que estaban obligados a trabajar los “nuevos contratistas”, obligándoselos de esa manera a trabajar a pérdida, ya que los precios de los servicios estaban establecidos en las oficinas de gerencia de los ingenios. “Ingenioso sistema el de los ingeniosos ingenios” de hacerse de baratos contratistas. Hoy eso es considerado como un ejemplo de lo que NO hay que hacer para desarrollar un sector de servicios fuerte y activo.

Hay algo de repetitivo y de mecánico en estas solicitudes de rebaja de precios sin justificación técnica alguna y llegado el caso si hay que hacer el esfuerzo compartámoslo entre todos (estado, municipio, peajes, sueldos de gerentes e ingenieros de la propia compañía, etc. etc.) así se puede lograr más seguridad de que las responsabilidades son compartidas equitativamente.

Si se busca constantemente rebaja de los precios de los servicios de labores es porque se piensa que hay capacidad de disminuir precios a costa de rentabilidad / utilidad. Entonces, si se cree que hay esa supuesta rentabilidad, ¿por qué es que esas empresas están cada vez mas lejos de comprar maquinaria y mucho menos, incorporar personal y capacitarlo conjuntamente con administradores de la misma?

Pedir a un contratista que rebaje los precios porque la cosecha fué mala o no tiene valor es casi tan ridículo como pedirle al taxista o al doctor lo mismo, o al carnicero o a la escuela donde van nuestros hijos. El servicio de maquinaria agrícola no tiene correlación directa ni con el precio de los granos ni con el rinde de los cultivos.

Las fábricas de maquinaria, sean grandes o chicas, sean nacionales o multinacionales, no cotizan nunca en bolsa de cereales ni hacen descuentos por fracaso de cosechas. Entonces ¿por qué exigirle esto al contratista?

Al contratista a veces se le pide lo que no se le pide a los demás componentes de la cadena agrícola (desde el estado y municipios con sus impuestos, los proveedores

de insumos - tome o déjelo-, peajes, precio de los automotores o incluso de la vestimenta)

“La actividad agrícola ha cambiado durante los años pasados optando los agricultores en convertirse agricultores part-time como así también se transformó la contratación de labores agrícola. Así como muchos agricultores, muchos contratistas también han diversificado sus actividades y se han implicado en trabajos no agrícolas para hacer viable la compra de la costosa maquinaria. Asimismo el período de trabajo para las labores agrícolas se ha achicado, poniendo a los contratistas bajo una tensión cada vez mayor para entregar un servicio eficiente a sus clientes. Los agricultores y sus asesores deben admitir que para sobrevivir en una empresa agrícola deben tener un contratista agrícola profesional para realizar las labores mecánicas y para asegurar un eficiente servicio involucrar al contratista en el proceso de planeación de cultivos. Por lo tanto el mensaje es: para tener una granja rentable busque antes un contratista; los granjeros bien asesorados se dan cuenta que deben contar con un contratista para lograr rentabilidad.”⁹

Hace muy poco, un importante pool de siembra organizó un encuentro entre sus contratistas proveedores de servicios agrícolas donde compartieron experiencias, debatieron todos los aspectos de la actividad y recibieron un aluvión de nuevos conocimientos. Sus dueños reconocían en una entrevista que la totalidad de sus campos cultivados (nada menos que 100.000 hectáreas) las hacían enteramente con contratistas. Destacaba que la importancia ayudar a optimizar la calidad de su trabajo reside simplemente en que cualquier mejora en la eficiencia de su trabajo significa mejores resultados y menores costos.

Desde el pool reconocen que el negocio no está en pagarle menos al contratista, sino en ayudarlo a hacer bien la labor y premiarlo por ello. Estas actitudes hacen a la cooperación necesaria entre partes que se necesitan mutuamente para su crecimiento. Tocan muy de cerca algunos postulados cooperativos, como el asumir responsabilidades en lo personal y en lo colectivo, el predominio de ciertos valores morales, el reconocimiento de que cada sujeto es un actor imprescindible para el

⁹ Tom Murphy. Op. cit. 2007

logro de objetivos comunes y una forma de organizar el trabajo que contribuye al desarrollo individual y colectivo de la región, ya que no debemos olvidar que es característico del contratista rural el constante flujo de dinero que mueve y que es volcado a comercios y servicios de la región tanto en la que trabaja por su actividad itinerante como en la zona donde reside su familia. Y por supuesto, su cuantiosa y continua inversión en maquinaria agrícola que hace girar el motor de las economías de muchas de las ciudades productivas del país y que se derraman por toda su área de influencia.

Yendo incluso un poco más allá, en épocas de dificultades o crisis surgen -casi siempre por necesidad-, otras formas de pensamiento que dan un giro a situaciones que parecían establecidas e inamovibles poco tiempo atrás. Nacen, por ejemplo, acuerdos entre productores o pooles y contratistas, donde comienzan a aparecer rasgos de cooperación, aquella que tanta historia tiene en el sector agropecuario.

Y parece ser que la tendencia es creciente. Existen ya pooles que propician un esquema productivo entre propietarios de campo, contratistas y proveedores de insumo para encarar el horizonte productivo de una nueva campaña. En síntesis: los dueños de campo aportan la tierra, los contratistas las máquinas y los pooles el know-how y el monitoreo de la cosecha de los cultivos.

Buscando sembrar con el menor desembolso posible de capital pero manteniendo la tecnología de siempre, este nuevo modelo de negocio asigna a cada rubro un porcentaje del mismo. Una vez que se haya llevado a cabo la cosecha, se reparte el producido según esas proporciones. Lo interesante es que todos ayudan a mitigar el riesgo. Como en un sistema cooperativo clásico, si se gana con el negocio, todos ganan y, si hay pérdidas, todos comparten las pérdidas.

b. Listas de Precios Orientativos

Las entidades siempre han tenido interés en analizar costos operativos desde el momento de sus respectivas fundaciones (eso fue lo que los motivó a unirse) allá desde 1948 en Casilda cuando se fundó el “Centro de Maquinistas Cosechadores de Casilda”

Hoy 60 años después que esos pioneros empezaron a calcular cuántos tarros de grasa les consumía una campaña tenemos en FACMA el Departamento Técnico Económico cuyas principales funciones son confeccionar y actualizar periódicamente las listas de precios orientativos tanto a nivel nacional (cosecha y fumigación) como regionalmente las de labores (las labores características de cada región y calculadas según los parámetros locales que fijan los contratistas locales)

A continuación se detallan las listas en uso y actualizadas

FACMA – Ámbito Nacional

Precios de Cosecha Fina (Trigo-Avena-Cebada)

Precios de Cosecha Fina (Alpiste-Colza y Lino)

Precios de Cosecha Gruesa Soja

Precios de Cosecha Gruesa Maíz

Precios de Cosecha Gruesa Sorgo

Precios de Cosecha Gruesa Girasol

Precios de Fumi-Fertilización

ACMAER - Entre Ríos

Precios de Cosecha de Arroz

Precios de Labores

APMRC – Casilda

Precios de Labores

CAPROMA – La Pampa

Precios de Labores

(Próximamente se difundirán “Precios de Labores de Prov. de Buenos Aires y de Córdoba”)

A los asociados a las entidades nucleadas en FACMA se les provee de los desglose de costos operativos para facilitar el conocimiento e importancia de cada rubro que compone el costos operativo y ayudar a realizar presupuestos y acuerdos de asociativos entre contratistas.¹⁰

¹⁰ www.facma.com.ar y www.agrocontratistas.com.ar

4. FUTURO CERCANO

Dos puntos básicos para el futuro de la actividad: Organización y Capacitación.

1- **Organización:** El aspecto gremial de los contratistas está bien desarrollado tanto dinámica como estructuralmente en Argentina y Uruguay, pero aun resta por obtener logros en sus reclamos en el área impositiva y de legislación de tránsito agrícola.

Más de tres mil contratistas argentinos (un 25% de su totalidad) están asociados a las entidades regionales que se conglomeran en FACMA como entidad representativa de segundo grado. Aun resta que los gobiernos tomen en consideración sus propuestas para dar mayor eficiencia productiva a los empresarios de maquinaria agrícola a lo largo de la geografía de ambos países.

Mientras tanto, algunas empresas contratistas buscan alianzas de cooperación con quienes requieren de sus servicios pasando de un sistema que se transforma de meramente individualista a otro en el que todos aporten para un mejor logro de resultados, sin perder la singularidad de cada uno de los participantes del acuerdo.

Queda pendiente, como otra opción de desarrollar el área comercial de la actividad de prestación de servicios de labores agrícolas, otro esquema de cooperación, un poco menos conocido en nuestro país, que manteniendo la propiedad individual de la maquinaria busca la mayor eficiencia productiva y de traslados, asegurando prestaciones efectivas en tiempo y forma, dentro de un marco profesional.

Estos sistemas son de amplia difusión en Europa dando solidez a la relación tomador y prestador de servicios y generando una mayor eficiencia en la utilización del parque de maquinaria disponible. Los Anillos de Maquinaria -Maschinenringe en Alemania o Machinery Rings de Gran Bretaña- son un claro ejemplo de sistemas de coparticipación que han llevado progreso al sector agropecuario europeo.

2. **Capacitación:** Es evidente que la destreza que se requiere para manejar, administrar, dirigir, organizar, desarrollar y “vivir” un equipo de maquinaria no es una característica. Que se aprende de un día para el otro y menos aun que esté al alcance de todos. Los cursos para capacitación de operarios y empresarios de maquinaria agrícola de Canadá son dictados por los propios contratistas de más

experiencia y trayectoria ya que esa capacidad no se enseña en ninguna universidad o centro de desarrollo tecnológico o claustro educativo.

El Contratismo o Maquila de Agromaquinaría se aprende al lado de su padre o pariente o tan solo del empresario que decide incorporarlo a uno al equipo; ese valor de saber cómo, donde y cuando hacer una labor agrícola es muy típico del contratista de agromaquinaría y yendo un poquito más adelante, también es propio del contratista ese olfato innato que le dice como desarrollar su equipo (donde ir y donde no ir y con quien hacerlo).

“En entrevistas mantenidas con distintos medios de opinión, los contratistas manifiestan como desafíos seguir invirtiendo en las máquinas de última generación y como dificultades encontrar personal calificado para trabajar en el campo. En muchos casos son ellos mismos quienes capacitan a sus empleados”¹¹

Uno de los contratistas de cosecha más grandes de Argentina posee ocho modernas cosechadoras con sus respectivas carretones y tracto-tolvas, trabajan también su hijo y su nieto, realizan el levantamiento de cosecha de más de 42.000 hectáreas por año (5.200 has /año por maquina), la mayoría para una gran empresa inversionista. Es evidente que han llegado a un acuerdo por el cual el contratista puede desarrollarse y aun crecer. Casi podría afirmar que ese arreglo no está basado en precios bajos y sin utilidad, ya que ambos repiten ese negocio de beneficio mutuo año a año.

Y dentro de esa gran tarea que lleva días y días está la capacitación constante y la adquisición de conocimiento, destreza y habilidad que conlleva a que sea un profesional de su actividad. En la cara opuesta están los que contratan esa actividad: cada año saben menos de realizarla y por lo tanto llegan a desconocer totalmente como llevarla a cabo.

Pues entonces se debería trabajar muy en conjunto - dador y tomador de la labor agrícola - para que esa premisa del párrafo anterior pueda ser mantenida en el

¹¹ De Dios. Op. cit.

tiempo para beneficio mutuo y así poder transportarlo en el tiempo, para beneficio de nuestros hijos y de nuestros países.

5. CONCLUSIONES

Delante del contratista se abren terrenos aún no trabajados, incultos y de difícil explotación y es su habilidad y valor el que hace que siempre tenga una solución o una variante para incorporar esas tierras al capital productivo de cada país, colaborando con pequeños, medianos y grandes productores, poniendo su conocimiento y profesionalidad a su disposición del desarrollo de cada país.

También se abren nuevas formas empresariales y acuerdos comerciales que potencien su capacidad a través de las variadas geografías de todos los países, sean de Europa o África, donde haya posibilidades de generar alimentos en condiciones de eficiencia.

Y también es responsabilidad del contratista reducir el hambre en el mundo a través de mejores cultivos y mayores cosechas: trabajar no solo para grandes empresas sino para todo aquel que necesite de su aporte y capacidad.

Refiriéndose a cómo combatir la escasez de alimentos y el hambre Bill Gates, de la Fundación Bill y Melinda Gates dijo hace un mes en una conferencia internacional “La respuesta está en el trabajo que los minifundistas hacen. Tres cuartos de la población más pobre del mundo consigue su alimento y renta cultivando pequeñas parcelas de tierra. De modo que podemos hacer al minifundista que cultiva más productivo y más provechoso, podemos tener un impacto masivo en el hambre, en la nutrición y en la pobreza.” Y agregó: “Melinda y yo creemos que con esa ayuda a los granjeros minifundistas más pobres harán que crezcan las cosechas y se consiga ponerlas en el mercado y eso sería la palanca más grande para reducir hambre y pobreza.”

Por supuesto, la idea que mejores cultivos puedan terminar con el hambre y pobreza no es nueva. Fué demostrada por el Dr. Norman Borlaug y así fué honrado con el Premio Nobel. Para recordarlo la Revolución Verde siguiente tiene que ser más Verde que la primera.

Finalizó diciendo “Si cada esfuerzo se mide contra estas metas, se mantendrá la atención centrada en el impacto humano del trabajo. Ésa es la mejor manera de des- enfatizar las discusiones ideológicas y de ayudar a granjeros pobres a construir mejores vidas.”

Creemos en la importante función de los contratistas de maquinaria agrícola de hacer posible lo que parece imposible, hacer productivo lo que parece improductivo y hacer rentable aquellas labores que otros prefieren delegarlas, confiando en su profesionalidad y destreza.

En Feriagro 2006, realizada en Baradero tuvimos la oportunidad de realizar una disertación como representantes de FACMA. Se tituló “El Contratista Argentino: un modelo exportable” porque deseábamos demostrar que el contratista argentino es de muy elevada eficiencia, no solo por su inclinación al trabajo, al sacrificio a estar alejado por largas temporadas de su familia, o incluso viviendo con ella de forma trashumante, sino por su vocación ancestral que recibió de aquellos humildes “cosechadores golondrina” que un día vinieron a estas alejadas tierras y terminaron aquerenciándose y formando sus familias, fundando poblaciones en la vastedad de esta geografía para hacerla suya a través de sus descendencia: los Contratistas de Maquinaria Agrícola.

Bogotá, D.C., Colombia

Noviembre 2009