**Día del Padre**

**“Mi viejo es el mejor socio que puedo tener”**

***Ser contratista rural es mucho más que una actividad económica, es un modo de vida, una pasión que se hereda. Tres historias que hablan de cómo es trabajar en familia en los campos de argentina.***

“Mi viejo es el mejor socio que puedo tener. Nunca se nos acaban los proyectos y cada día es un desafío”, dice Martín Aguirre Saravia (32), hijo de Patricio (64), contratista forrajero de Carlos Casares, provincia de Buenos Aires. Ellos son dos de los protagonistas de las tres historias que queremos contarles, de padres que heredaron la pasión por la prestación de servicios rurales a sus hijos. Historias unidas por el amor a una marca que ayuda a que las familias puedan disfrutar del trabajo en el campo cada día.

“Hace 41 años me hice contratista sin quererlo”, cuenta Patricio. Viene de una familia de productores de Santiago del Estero que un día compraron una picadora para uso interno y luego vendieron el campo. Él se quedó con la máquina y la experiencia de esos años. “Corría 1982, y empecé a bajar picando maíces sembrados más al Sur. Por entonces prácticamente no existía la figura del contratista forrajero y yo tenía una de las primeras picadoras autopropulsadas que habían llegado al país”, recuerda.

Primero fue un medio de vida. Luego se transformó en una pasión. Eso lo cambió todo. “Una vez, un vendedor me preguntó: `*¿Qué harías si tuvieras 100 millones de dólares?´.* `*Tendría todo igual*´ - le contesté-, `*pero más nuevo*´”. La cita lo pinta de cuerpo entero y habla de su pulsión por invertir, de ir por más.

“Eso no quita que sea un trabajo en el que hay que convivir con mucha presión. Pero en estos casos siempre le recuerdo a Martín que en 15 días todo será una anécdota”, aclara. “Cuando comencé, esta actividad era nueva. Estas generaciones corren con la ventaja de no tener que lidiar con la página en blanco”, reflexiona.

Martín (32) dice que es contratista desde que nació. “Cuando era chico me mandaban castigado al campo y a mí me encantaba porque estaba entre los fierros”. Aunque hizo su propio camino en la ciudad, en el 2015 volvió para sumarse al negocio familiar. “Ahí experimenté la verdadera dimensión del compromiso: la responsabilidad de liderar un equipo. Hay gente que trabaja acá desde antes de que yo naciera. El otro día, en el asado de fin de campaña, justo recordaban que yo dormía sentado, acostado en la cabina, en los pies de los maquinistas”, recuerda.

“Al principio fue un desafío enorme para mí. Sobre todo porque tenía la presión autoimpuesta de que tenía que ser como mi viejo. Después aprendí a valorar cada cosa que aprendo, el aporte de los colegas que me dan una mano enorme, el contacto con los proveedores, con gente que está hace muchos años en esto”, dice Martín.

Patricio reconoce que trabajar con un padre o con un hijo es difícil. “No querés que se choque contra una pared pero es necesario que haga experiencia y sume aprendizaje. Me costó que entienda que lo que yo quería con él es que sume mirando hacia adelante, para que evolucionemos”, dice el mayor de los Aguirre Saravia, que cuenta hoy con un equipo de 55 personas y trabaja con máquinas CLAAS desde 1997. “CLAAS siempre nos ha acompañado en cada proyecto de innovación”, valora Patricio. Entre sus fierros destacan sus tres tractores XERION, una picadora JAGUAR 990 con orugas – la única en el país-, otras tres JAGUAR 980 y una 960.

“Cuando tenga hijos espero enseñarles a poner la pila que mi viejo me enseñó a mí”, remata Martín.

**Imaginar el futuro**

Walter Barneix (59) es hijo de un tambero. Desde chico estuvo en contacto con el mundo del silo y, luego, del picado, un camino que lo convirtió en prestador de servicios. Comenzó con máquinas de arrastre hasta que en 1997 se subió a una JAGUAR y nunca más se bajó. No solo eso, hace siete años subió a su hijo Juan Martín (35), que además es ingeniero agrónomo.

Ellos son de Lincoln, provincia de Buenos Aires. En temporada alta, los Barneix suman un equipo de más de 40 personas. El resto del año son 15.

“Cuando era muy chico no me gustaba prácticamente el campo. Después, de a poco, me empezó a gustar. Incluso en los momentos del año donde hay que ponerle muchas horas de trabajo no me genera problemas. Son meses en los que dejás de hacer las actividades cotidianas: abandonás la vida social, los partidos de fútbol, las salidas”, enumera Juan Martín.

Los Barneix trabajan en las provincias de Buenos Aires, La Pampa, San Luis, Mendoza y sur de Córdoba. Tienen unos 150 clientes en promedio que suman una superficie de trabajo de más de 5.000 hectáreas. “Hoy las siembras están muy concentradas. Hay que hacer toda la campaña en ochenta, noventa días de campo. Tenés mucho menos tiempo para hacer el mismo trabajo. Antes eran 120, 130 días. Hoy, como mucho, estamos llegando a 100 yéndonos a trabajar al Norte”, detalla Walter.

Hace 30 años, ser contratista no era fácil. “Había poco teléfono celular, prácticamente nada. Cuando se te rompía algo te perdías todo el día. Hoy llamás y solucionás el problema en 5 minutos. Llamás un día a las 2 de la mañana y te venden un repuesto. Es clave para poder trabajar sin parar. La tecnología está muy buena, aunque hay productores a los que todavía les falta entenderlo”, dice Walter, que tiene una JAGUAR 930, una 940 y dos 960.

A Juan Martín le cuesta imaginar cómo será su actividad dentro de 30 años. “Es que la tecnología ha avanzado tanto en tan poco tiempo… A las picadoras ee les agrega tecnología digital pero la esencia se mantiene. El desafío puede venir de hacer los trabajos todavía más rápidos. La siembra se hace en períodos cada vez más cortos”, dice el ingeniero, a lo que Walter acota: “cuando yo empecé hacía 4 o 5 hectáreas por día por máquina. Hoy se pueden hacer 80 hectáreas o unas 1.000 toneladas por día”.

**“Gracias por enseñarnos a trabajar de algo que nos entusiasma todos los días”**

Hugo Fernández (54) es de General Arenales, Buenos Aires. Hace 30 años que es contratista de siembra y cosecha. Comenzó con su padre y ahora trabaja con sus dos hijos, Germán (35) y Lucas (29).

Los Fernández son contratistas de siembra y cosecha, trabajan unas 1.700 hectáreas - 400 propias-. Desde hace 3 años tienen una cosechadora TUCANO 570. Uno de sus clientes, el más grande en superficie, trabaja con Hugo desde hace 30 años. “El padre trabajó con mi padre, y ahora el hijo trabaja con nosotros. Nos ayudó a comprar la CLAAS como una forma de mejorar el servicio para todos y hacerlo más rápido. Incrementamos un 30% por ciento la velocidad del trabajo”, relata.

“Las decisiones se toman entre todos y también el trabajo se reparte en partes iguales”, dicen. “Cuando los chicos tengan mi edad capaz que los tractores van a andar solos. Seguramente haya grandes avances en autonomía. Y serán equipos cada vez más grandes que harán las tareas en menos tiempo”, imagina el padre.

A Hugo, sus hijos le enseñaron el valor del compañerismo: “Están siempre al pie del cañón”, dice y recuerda el día en que Germán, el mayor, le pidió hacerse cargo del equipo de siembra, trabajo que luego -con la llegada de su hermano Lucas- le delegó al menor de los Fernández para ponerse al frente de la cosecha. Para Hugo, el mejor legado que deja a sus hijos es “la importancia de ser responsables, sencillos, buena gente y conscientes de que cada problema se resuelve hablando”.

“Desde chico sabía que quería ser contratista como mi viejo”, dice Germán y atesora como su mejor recuerdo el día en que, con un año, su hijo se subió con él a la cosechadora y pasaron toda la tarde juntos. “Tiene su propia cosechadora miniatura CLAAS y mi sueño es contagiarle nuestra pasión para que siga ese camino”, dice.

Lucas, el menor, destaca lo que Hugo hizo con ellos: “Nos contagió el amor por este oficio y nos enseñó el valor del trabajo”. Los hermanos coinciden en que, si tuvieran que decirle algo a su papá es “gracias”. ¿Por qué? “Por enseñarnos a trabajar de algo que nos entusiasma todos los días y marcarnos la importancia de ser buenas personas”.

*Sobre CLAAS*

*CLAAS (www.claas-group.com) es una empresa familiar fundada en 1913, una de las principales fabricantes mundiales de maquinaria agrícola. La compañía, con sede en Harsewinkel (Alemania) es líder mundial en el mercado de picadoras de forraje. CLAAS también domina el mercado europeo en el segmento de las cosechadoras. A su vez, ocupa los primeros lugares en tecnología agrícola mundial con sus tractores, empacadoras agrícolas y máquinas recolectoras de forrajes. La tecnología de la información agrícola de vanguardia también forma parte de su gama de productos. CLAAS emplea a más de 12.000 personas en todo el mundo y en 2023 generó una facturación de 6.100 millones de euros.*