**La vida de un innovador que acompañó los hitos del picado de forrajes**

*Alejandro Fitte comenzó como uno de los primeros contratistas forrajeros a mediados de los años noventa. Apostó a la innovación, a la tecnología y a la capacitación de sus equipos humanos. Hoy, cierra un ciclo y enfrenta nuevos desafíos.*

“Eran dos monstruos verdes que no sabíamos qué hacían”. Así recuerda Alejandro Fitte a sus primeras picadoras JAGUAR, un contratista forrajero que luego de treinta años de actividad decidió buscar nuevos rumbos.

El tambo que su abuelo tenía casi como un hobby en Alsina, partido de Baradero -provincia de Buenos Aires-, fue el puntapié inicial: “Era un tambo de punta en el que mi abuelo invirtió mucho porque, como yo, estaba loco. Era de alta gama. Venían Pancho Ibáñez y Cacho Fontana a filmar publicidades para la televisión”. Ya de adulto, en los `90, el hobby del abuelo se volvió el trabajo de Alejandro. Junto a su padre, y para el tambo familiar, llegó a picar 200 hectáreas de maíz con máquinas de arrastre.

En 1996 el papá de Alejandro tomó una decisión inesperada: compró dos picadoras JAGUAR 840 con cabezales cadeneros a Integral Insumos (la empresa del Grupo Sancor que importó las máquinas CLAAS hasta el 2000, cuando se creó la subsidiaria en Argentina). Esta decisión lo convirtió en uno de los primeros clientes de la marca en el país. “Todavía no entiendo cómo lo hicimos. No había redes ni celulares y jamás hicimos un excel, pero ahí nos convertimos en los primeros contratistas forrajeros”, cuenta. De un día para el otro pasaron de picar 3 o 4 hectáreas por día a 20, con 55 personas trabajando en toda la logística de picado (operarios, choferes, tractoristas) las 24 horas. “La ventana de picado de octubre a junio como la conocemos hoy, no existía. Se picaba a 400 kilómetros a la redonda y en muy poco tiempo porque se sembraba todo el maíz temprano”, recuerda Fitte.

“En esa época había que educar porque la gente no conocía los beneficios del forraje conservado. Hoy se pican 2,5 millones de hectáreas y ya conocemos todo, pero en ese entonces no superaba las 200.000 hectáreas en todo el país y la calidad era más que dudosa. Hoy todo es milimétrico”, recuerda.

A los cinco años de aquel comienzo, él se convirtió en el dueño de una de esas máquinas y su hermano de la otra. Un tiempo después, Alejandro decidió seguir creciendo y se compró una JAGUAR 900. “Era un prototipo que estaban probando en Argentina y quise comprarla. Después la cambié por una 890 con el primer cabezal de corte directo que vino al país”, aclara. Unos años más tarde dio un nuevo salto y compró la primera JAGUAR 980 con dos motores que pisó suelo argentino. Ya consolidado como contratista y con oportunidades de trabajo en la provincia de Salta, en 2011 decidió que era momento de tener dos máquinas, así que fue por otra 980 y después se animó a sumar una tercera. La cuarta llegó en el 2022 para completar el equipo que lo llenó de satisfacciones y experiencias por casi 30 años.

“Ahora voy a tomar nuevos rumbos y cambiaré de actividad. Disfruté por décadas de la naturaleza y de contagiar lo mejor de cada cliente a los demás. Ser contratista fue un desafío permanente”, afirma el empresario que, para despedir sus 28 años en la actividad llevó a cabo un evento en el campo junto a más de 60 personas entre las que se encontraban los empleados y sus familias, clientes, proveedores, colegas, familiares y amigos, y donde además hizo un remate de su maquinaria. En el encuentro, el vicepresidente de CLAAS Argentina, Reynaldo Postacchini, le agradeció los años de trabajo y aprendizaje conjunto y le deseó en sus próximos proyectos “el mismo éxito que tuviste con el picado”.

**Tecnología y equipo humano, las claves del éxito**

Fitte no solo fue un innovador por tener la última máquina disponible o el cabezal más actualizado. Convencido de que era el camino, aplicó esa mirada a muchos aspectos dentro de su trabajo: apenas comenzaron fue uno de los primeros en trabajar con camiones tatu -que hasta entonces solo se usaban en las ciudades para hacer pozos de tierra para edificar- y, cuando todos sus colegas conocían los beneficios de estos camiones, decidió alquilar bateas, algo que hoy usan el 90% de las empresas de este tipo.

Por aquellos años en que el concepto de “agricultura de precisión” y los primeros mapas de rendimiento eran algo incipiente, Fitte decidió volcarse de lleno: “Me apoyé y confié ciegamente en la tecnología que ofrecía CLAAS, porque honestamente yo de fierros no sé casi nada, ni siquiera sé prender una máquina o usar la picadora, siempre me dediqué a gestionar porque sabía que tenía la mejor tecnología y equipos humanos de trabajo ultra capacitados que, si quisieran, con su experiencia, podrían armar o desarmar una máquina en 10 minutos con los ojos tapados”.

“¿Innovar es solo incorporar tecnología? Obvio que no. También en un momento se me ocurrió sponsorear los equipos (picadoras, camiones, casillas), plotearlos y usarlos como cartelera de publicidad. Varias empresas se subieron a esto e iban con publicidad móvil por el país”, cuenta.

**Qué dejaron 30 años de picado**

A mediados de los noventa las campañas eran de 1.000 o 1.100 hectáreas y hoy Fitte cuenta unas 3.200. En ese camino de dejar de picar 20 hectáreas diarias para picar en la actualidad entre 35 y 40, aprendió mucho y cosechó grandes logros. Concursó durante 10 años en Mercoláctea y consiguió 3 premios en picado de maíz, sorgo y cereales de invierno, algo que él le adjudica a la calidad superior que le permitía alcanzar su -en ese entonces- innovador y casi único cabezal de corte directo.

Pero además de logros, cosechó experiencias y enseñanzas. Cuando habla de su vínculo con CLAAS menciona la palabra “familia” y admite: “Pasé más tiempo con la gente de CLAAS que con algunos integrantes de mi familia. Hay un nexo humano inquebrantable”. En el camino, formó la propia: cuando comenzó a ser contratista estaba recién casado y para el final de su carrera a la foto del domingo se sumaron cuatro hijos. “Aunque es un trabajo que me hizo estar ausente de mi casa muchas veces, jamás falté a un primer día de clases de mis hijos. Hacía 1.000 kilómetros en un día, corriendo riesgos, para llegar a compartir esos momentos que no vuelven”.

“En particular, mi trabajo me dio momentos increíbles con uno de mis hijos que hoy tiene 22 años, convive con una discapacidad y siempre fue un fanático de CLAAS. Cuando lo supe, lo empecé a llevar a los campamentos, durmió en las casillas con los operarios, cargaba su propio acoplado en un cuatriciclo y disfrutó a la par mía de lo mejor de ser contratista. Eso me queda para siempre en la memoria”, confiesa y concluye que la tarea está cumplida: “Cuando miro para atrás veo que arriesgué mucho, pero gané más”.