

Quién cosecha los granos durante el 2017

El contratista continúa siendo el que mayor rentabilidad adquiere a la hora de cosechar, los números están a la vista.



El contratista compra entre el 50 y 60% de las máquinas

► Por el Ing. Agr. Andrés Méndez

Durante 2016 y 2017 con los beneficios de la devaluación y los créditos a tasas bajas, respecto a la inflación, se preveía que existieran ventas de maquinaria agrícola mayores a las de los últimos años y así lo indicó la realidad, porque se concretaron gran cantidad de ventas. Se pudo notar una participación prácticamente igual en compra de maquinaria de cosecha de parte de productores como de contratistas, que puede ser un 40% los productores y un 60% los contratistas o productores-contratistas, aunque algunos concesionarios tienen números de 50% - 50% para cada uno.

Esta excelente participación de los

productores en la compra de maquinaria de cosecha, no se ve reflejada en la cantidad de hectáreas cosechadas por cada uno, dado que un contratista siempre llega al menos a duplicar la cantidad de hectáreas trabajadas durante la campaña cuando se lo compara con la cantidad de hectáreas que hace un productor. Si éste produce 1200 ha., seguramente el contratista cosecha 2.500 ha. o más.

Hablando con contratistas de cosecha de varias zonas del país se puede notar una gran diferencia de precios

Los contratistas marcan la tendencia de porcentaje de área cosechada cercana al 80% - 85%, mientras que los productores cosecharon el área resto.

según zonas y condiciones, que muchas veces alcanza a una mejora mayor al 50% del precio de cosecha cuando el trabajo se cobra lo que se debe, versus un trabajo mal

cobrado. Los contratistas que bajan su precio por debajo del costo o con muy poca diferencia son los que terminan sin poder amortizar la maquinaria y, por ende, terminan saliendo del negocio en el corto a mediano plazo. Un ejemplo de esto muestra que en una misma zona para mismos rendimientos hubo contratistas que cobraron 1800 \$/ha.

de maíz cosechado, mientras que otros cobraron 1200 \$/ha o en soja de pagar 1300 pesos/ha. a 900 pesos/ha. Por lo general, los más baratos tienen mayores pérdidas de cosecha porque deben ir más rápido para compensar el precio y, por ende, tienen mayores pérdidas de cosecha y menor mantenimiento de la maquinaria.

En el caso de cosecha, los contratistas siguieron marcando la tendencia de su porcentaje de área de cosechada cercana al 80% - 85%, mientras que los productores agropecuarios cosecharon el área restante. Ricardo Garbers, de FACMA, sostiene que “el porcentaje aún es mayor al 90% si se toman los números de ventas y la cantidad de hectáreas que logra cosechar cada uno”.

La realidad indica que la tendencia seguirá siendo mayor para los contratistas dada la mayor eficiencia que logran y, a su vez, a que el sistema productivo, mientras no se industrialice la producción, requerirá de mayor cantidad de hectáreas para vivir de la producción de materia prima. Un ejemplo de esto es lo que sucede en Estados Unidos, donde hace quince años un productor vivía con 500 ha. y, en la actualidad, necesita más de 1200 ha. Hay un punto donde ese productor, aunque tenga una máquina grande, no llega a cosechar la cantidad de hectáreas que necesita para vivir. Por otro lado, comprar otra máquina le representa muchos costos de mano de obra, con lo cual necesita sí o sí contratar el servicio que excede a su capacidad de cosecha.

Asimismo, una tendencia que se dio estos dos últimos años es que los contratistas están prefiriendo tener máquinas no tan grandes y dos en lugar de



En los últimos años aumentó la demanda de equipos no tan grandes

El trabajo de cosecha tiene grandes complicaciones que, si no son tenidas en cuenta a la hora de adquirir una máquina, puede llegar a no amortizarla.

una. No se discute que una cosechadora de las más grandes posee mayor eficiencia de trabajo, pero las condiciones del clima muestran que una máquina más pesada tiende a enterrarse más que las más chicas y, por ende, más livianas. Por otro lado, piensan que tener dos máquinas les da más cintura que tener una grande y que a la cosechadora más grande le cuesta llegar al número teórico de trabajo siendo el número real muy inferior.

En cuanto al tema costos, la reali-

dad indica que, este año, los números siguen siendo ajustados para los contratistas a diferencia de lo que fue en la campaña 2015/16 que mejoraron sus ganancias. Las zonas donde hubo mayores problemas con inundaciones han sido las más complicadas para lograr rentabilidad por parte de los contratistas y productores con maquinaria propia.

La complicación de las zonas inundadas produjo mayores gastos en combustible y reparación con costos más elevados en repuestos y gasoil. Por su parte, otras tuvieron números más parecidos al año pasado en cosecha y terminaron con mejores réditos económicos.

El trabajo de cosecha tiene grandes complicaciones que, si no son tenidas en cuenta a la hora de adquirir una máquina, puede llegar a no amortizarla lo que conlleva a que no sea redituable y se termine mal vendiendo la máquina adquirida.

Uno de los puntos más importantes, y donde aún no se ha brindado una respuesta simple, se da en la de tecnología que posee la maquinaria, que muchas veces está siendo poco o no utilizada. Hoy, el usuario de maquinaria debería exigir capacitación virtual o por medio de videos simples que enseñen a utilizar toda la tecnología que posee la máquina adquirida. De esta manera, el uso de tecnología que se logrará será más eficiente y permitirá lograr una mejora con respecto al que no la utilice. ☺



Los contratistas tienen mayor eficiencia en el uso de los equipos