

La Sembradora: Un Amor casi Imposible !!

Ricardo E. Garbers – Depto Técnico Económico FACMA
rghta@yahoo.com.ar

Los contratistas de siembra en Argentina conforman un sector en plena expansión, que incorpora año a año la tecnología en que se basa la agricultura de precisión para ponerla a disposición de sus clientes. Vemos en las exposiciones enormes sembradoras con una tecnología casi de la “Guerra de las Galaxias” y entonces uno se pone a pensar quien compraría esa enorme maquina. La respuesta esta a la vuelta de la esquina: su vecino contratista.

Por otro lado, después de levantada la cosecha gruesa, cuando la calma retorna a la chacra, es el momento en que los productores comienzan a analizar las compras futuras, generalmente son insumos para la campaña que viene o las máquinas tan ansiadas por quienes contratan sus servicios año a año. Y la sembradora tiene un lugar muy especial en este escenario.

Para acceder a una sembradora un productor agrícola debería mejorar la performance de su contratista, en lo referente a eficiencia, destreza y costos operativos. Sino de que vale reemplazarlo si va a ser para peor?.

Dentro de ese análisis debo poner especial atención a algunos puntos que son de vital importancia y que no debemos olvidarlos. Esos puntos son::

1. Uso Anual.

Si un productor va a comprar una sembradora solo para sembrar su campo es el comienzo de un mal negocio ya que deberá analizar su recambio cada 5 o 6 años por la velocidad del avance tecnológico, el mismo avance que le reclama a su contratista año a año. Hoy sembradora significa escaso uso anual. Y la de directa más aún.

2. Amortización.

La maquinaria que no se amortiza se está regalando. Hay que posicionarse como si mi propia maquinaria me presta un servicio a mí mismo. No debo tapar subsidios ni ineficiencias. Cuando uno no amortiza su maquinaria cae en el abismo de no poder incorporar la tecnología.

3. El Usado.

Si nunca pude amortizar me suceden dos cosas simultáneamente, a saber: por un lado tengo una maquina que debe ser renovada pero con escaso valor de reventa y por otro lado no tengo los fondos que debería haber apartado año a año para poder llegar a pagar el valor faltante de una sembradora 0 Km equivalente.

4. Equipo.

Cuando uno piensa en comprar una sembradora nueva, generalmente esa del color de mis amores, no analiza que para trabajarla se necesita destreza y experiencia además de capacitación todos los años. Y eso no se consigue dentro de un solo establecimiento agropecuario. Es un trabajo de equipo y de todos los años

5. Profesionalización.

El empleado de turno no puede bajarse del caballo e ir a sembrar con una sembradora actual con todas las exigencias técnicas que ello involucra. Los operarios actualmente son operarios-gerentes por su destreza y su capacidad.

6. Costo.

Entonces cuánto cuesta la siembra hecha por mi mismo?

Cuando se realiza esa cuenta generalmente se olvidan de agregar mucho de lo que está directamente relacionado con la siembra, enviándose a "gastos de estructura o indirectos" del establecimiento todo lo referido a administración, movilidad, infraestructura, sueldos, reparaciones y unas cuantas amortizaciones relacionadas con la siembra cargándose injustamente a otras actividades

Es muy factible calcular todos estos costos en un establecimiento agropecuario con varios cultivos y actividades ganaderas. Es cuestión de análisis, lápiz y calculadora.

Y por último cuando llegamos al resultado final vemos que la cifra normalmente es más elevada que lo que hubiésemos pagado a un contratista por realizar esa misma tarea.

¿Entonces porque no pagársela al que la realiza con destreza y sacándonos muchísimos problemas de encima?.

Conclusión

Analice bien la decisión de compra antes de tomarla. Ud tiene muchas tareas que realizar en la época de siembra además de controlarla.

Muy probablemente Ud. sea un mediocre sembrador pero un muy buen gerente de su establecimiento agropecuario.

Casilda 29 de Junio 2011