

InfoCampo.com.ar

26-01-2007

El aumento en la superficie sembrada y los precios de los granos generan un negocio de alrededor de \$3.000 millones

La gruesa calienta los motores

Para una cosecha 2006/07 récord que, según los primeros datos de la Secretaría de Agricultura, se estima llegará a las 90 millones de toneladas (Mt) y donde habrá que levantar un 14% más de granos, el trabajo de los contratistas rurales será clave.



Si se le agrega el condimento de las cotizaciones de los granos el panorama es muy favorable y la expectativa muy grande.

El costo de levantar los cinco principales cultivos (soja, maíz, trigo, girasol y sorgo) tiene un valor aproximado de \$3.000 millones, de los cuales unos \$2.100 quedarán en manos de los contratistas calculando que trillan el 70% de la superficie.

Se estima que en el país hay unos 8.000 prestadores del servicio de cosecha. Los valores para la recolección, en la práctica, dependen de la oferta y la demanda y se pueden arreglar bajo dos modalidades: un precio por hectárea o un porcentaje (que oscila entre 7 y 9%) de acuerdo con el rinde. Esta última es la más común y hay que tener en cuenta que a veces se negocia sobre el precio de pizarra y otras descuentos los gastos de comercialización. Incluso en algunas ocasiones el contratista directamente se lleva el grano.

“Hoy conviene que la máquina trabaje más con el cabezal maicero que con el sojero”, decía un contratista radicado en Venado Tuerto, la última semana. Es que con la trepada del precio del maíz calcula que trillar una hectárea de un lote de 100 quintales de rendimiento le va a representar \$300, contra los \$200 de la campaña anterior. Y si, como vienen los cultivos de la zona –excelentes gracias a las buenas lluvias en floración–, se sacan rindes en torno de los 150 quintales, entonces cada hectárea cosechada representará \$400 de facturación. Calculando los \$380 que vale el grano por los

15.000 kg/ha le queda al productor \$5.700 y entonces el costo de la cosecha pasa a ser de casi 400 \$/ha.

Como bien indicaba este contratista santafesino, había un parque obsoleto hasta la devaluación. Pero por otra parte, ahora la competencia crece porque además la ventana para levantar los cultivos se achica. “Hoy, la soja está lista para más o menos la misma fecha, tanto en el Sur como en el Norte”, opinaba en diálogo con Infocampo. Para estos días, este contratista tiene todo el trabajo comprometido.

Nahuel Grazioli, contratista de la zona de Casilda, reconoce que, a pesar de que trabaja más por porcentajes, en determinadas zonas esta modalidad va a la extinción. “En la última trilla de trigo no me fue muy bien porque, por ejemplo, cobré el 9% de un rinde promedio de 25 a 27 qq/ha y me quedaron alrededor de 2 qq/ha de ganancia (\$37)”, explicó. Las expectativas para la gruesa son buenas, sobre todo en maíz por rinde y precio. Aunque, reconoce, los clientes no quieren pagar tanto y prefieren arreglar un precio por hectárea.

Con una soja de \$600 descontando 30 \$/t de flete y 3 a 5% de gastos de comercialización (unos \$24 promedio) el número sobre el que Grazioli calcula el servicio es \$545. Sobre un rinde de 3.500 kg/ha para una soja de primera en la zona de Marcos Juárez al productor le quedarían \$1.900, con lo que el costo de la cosecha sería de 134 \$/ha.

Con una cosechadora axial, Grazioli trabaja unas 1.600 hectáreas entre soja y maíz, cuenta con una cartera de clientes estable.

Omar Pettiti, presidente de la Asociación de Trilladores del Centro de la Provincia de Córdoba, considera que las perspectivas para la cosecha gruesa son muy buenas. “La producción nacional va a seguir creciendo, seguramente habrá más trabajo y con rindes más estables en todos lados, la cosecha se podrá defender mejor en los precios”, indicó.

Miguel Schroh, contratista de la zona de Tres Arroyos, reconoció que los rindes para la fina fueron de un 30% menores y que, para la gruesa, si no mejora el clima estarán complicados, pero que los “salva” que la oferta de contratistas va a ser menor porque los de la zona sojera de Córdoba y Santa Fe no van para esa zona “por una cuestión de costos y porque el traslado de equipos por las rutas se está poniendo cada vez más complicado”.

En la zona de Tres Arroyos la rentabilidad se mantiene, aunque están cobrando alrededor de un 20% menos que los precios de referencia. Por cosechar el girasol, que según la lista de Facma está 116 \$/ha para un rinde de 20 quintales, los contratistas cobrarán alrededor de 95 \$/ha. En lo que respecta a la soja para una cosecha de 20 qq/ha el precio estimado para cobrar es de 147 \$/ha, pero se terminarán percibiendo unos 90 \$/ha.

Actualmente el mayor comprador de maquinarias es el contratista rural o el productor de punta y esto se refleja en el mercado. “Con lo que han aumentado los insumos es más barato pagarle a un contratista que tener que hacer un mantenimiento de dos, tres o cuatro máquinas”, aseguró a Infocampo el presidente de la Facma, Jorge Scoppa.

El dirigente y productor considera que hoy “la soja, con su expansión, es el sostén del contratista en rentabilidad”, aunque esta campaña ayudó bastante la recuperación del maíz. Lo que gane el contratista redundará en una inversión para mejorar sus equipos. “En los últimos años se viene estabilizando la inversión, esto tiene una arista buena y una mala, la buena es que se mantiene, la mala es que se amesetó”, opinó Scoppa, quien reconoció que “si los precios siguen sostenidos esto va a hacer que el contratista siga invirtiendo”.

Juan Ignacio Martínez Dodda
jdodda@infocampo.com.ar

Blog AdSense

Have a blog? Earn revenue from relevant ads - Try Google AdSense

[Ads by Google](#)

Blog AdSense

Have a blog? Earn revenue from relevant ads - Try Google AdSense
www.google.com/adsense

200+ Villas with Pools

Algarve & Lisbon Coast Maid incl. Flts/Car Hire if req'd
www.thevillaagency.co.uk

House in Portugal to Rent

Private house in Praia da Luz to rent. Excellent prices!
www.houseinportugal.co.uk

Rental Praia D

Choose from over properties: Book & save money
www.holidaylettir

Link corto: <http://www.infocampo.com.ar/infocampo/8134/>

Blog

Copyright © 2004-2007 Infomedia Producciones S.A. Todos los derechos reservados.