



LOS COSTOS QUE NO CONOCEMOS

Ing. Agr. Hugo Durán Martínez (1)

Es muy común al analizar a la empresa agropecuaria y sus distintas problemáticas, hablar del precio de los insumos, de los impuestos, de la mano de obra, de la falta de créditos, de los altos intereses de los bancos, etc.

Pero hay un costo que casi nadie habla y debe de ser de los que más desbalancea a la empresa chica y mediana; y fundamentalmente la pecuaria y la ganadera-agrícola ya que estas no tienen el cobro mensual de la lechería. Es el costo financiero de las casas de comercio vinculadas al agro.

El siguiente trabajo fue realizado con motivo de las jornadas que está realizando el área ganadera sobre la EMPRESA GANADERA: PRESENTE Y FUTURO y pretende mostrarle al productor el costo financiero en que incurre su empresa por el hecho de no trabajar al contado.

TASAS DEL COMERCIO

PLAZO	RECARGO	TASA ANUALIZADA	TASA REAL
45 DIAS	17.6 %	267%	132%
75 DIAS	26,3%	207%	94%
90 DIAS	31.0%	194%	86%
1 AÑO		148%	57%

Tasa real de Instituciones financieras (Bancos) 1992: 13%

El cálculo de tasa real está calculado sobre los actuales intereses que están cobrando los comercios, pero sobre la inflación de 1992. Si tomáramos en cuenta la inflación prevista para 1993 la tasa real sería muy superior.

Se deja constancia que cada tasa tiene un costo diferente; esto pretende ser un promedio.

También decimos que en todas es elevadamente alto, teniendo como característica que las que tienen intereses más bajos coinciden con mayor precio de contado.

Costo de la empresa

A fin de que el productor visualizara mejor este aspecto se realizó el siguiente trabajo para mostrarle en números lo que salen en U\$S/HA. de costo financiero el hecho de no trabajar al contado.

a) Empresa Ganadera:

Se partió de la base que una empresa ganadera tradicional que gasta en sanidad y mantenimiento de mejoras 7 U\$S/HA. deja en la cuenta corriente del comercio el 60% de lo que compra. Es decir solamente paga al contado 40% de lo que adquiere, el resto lo financia.

PLAZO	COSTO FINANCIERO/HA
90 DIAS	U\$S 1,30
1 AÑO	U\$S 6,21

Podrá notarse que el financiar el 60% de los insumos a 1 año, prácticamente le está quitando toda la ganancia.

(1) Técnica del Plan Agropecuario. Coordinador del Área Ganadera

Esto es sumamente más grave si pensamos que un predio que por distintas circunstancias su explotación principal sea la ovejera, cuya entrada principal es una vez al año y llega a financiar los insumos en su totalidad al año.

b) Empresa Ganadera-Agrícola

Se hizo el mismo trabajo para una empresa de este tipo cuyo componente de insumos es más importante, situándose en U\$S/há. 38,00

No se tomaron en cuenta los insumos para la siembra de cultivos porque estos se financian por el B.R.O.U

PLAZO	COSTO FINANCIERO/HA.
45 DIAS	U\$S 4,0
90 DIAS	U\$S 7,0
1 AÑO	U\$S 33,0

Comentario final

Entendemos que los cuadros son demasiados contundentes para seguir haciendo un análisis; y que cada productor hará su propia deducción al saber como realmente el comercializa.

Decimos también que la estructura de un comercio en general está muy bien armada, donde no es fácil acceder para saber lo que cobran de interés y es común que muchas veces nos confundan con el precio de lista creyendo que es el precio de contado.

Lo que también, hay que tener claro es que el comercio, como lo dice la palabra, tiene fines de lucro y tiene todo el derecho a poner el interés que entienda que corresponde; está en nosotros aceptarlo.

