**Erca, una empresa hecha a medida**

*La propietaria y gerente general, Marcela Silvi, cuenta que adaptan las sembradoras de acuerdo al gusto de cada cliente. El próximo año planean comenzar la ampliación de la planta para aumentar 20% la producción hacia 2018.*

Con casi 40 años en el mercado, la empresa fabricante de sembradoras y rastras de discos Erca tiene entre sus rasgos distintivos la familiaridad que mantiene con los productores. Como al sastre que confecciona un traje, a la gerente general y propietaria Marcela Silvi le gusta escuchar en persona las preferencias de sus clientes. “Es muy normal que vengan a conocer la empresa y elijan los distintos accesorios, así como el director técnico arma un equipo de fútbol. El feedback que tenemos con ellos es único”, cuenta.

“Hoy los productores quieren máquinas con autonomía, gran ancho de labor y equipadas con la última tecnología. Ahora estamos terminando una sembradora que nos encargaron con más de 50 líneas, que llega a 27 metros y medio. Me gustaría poder exponerla en movimiento durante Expoagro 2017”, detalla Silvi.

Entre las últimas novedades de Erca se encuentran la sembradora de granos gruesos a 35 centímetros y la Air Drill con tolva sobre chasis. Además, el próximo año presentarán una versión Air Drill con tolva-carro. “Antes de lanzar a la venta una máquina la probamos durante un año. A veces comercialmente juega en contra hacer una etapa de pruebas extensa, pero a largo plazo es mejor porque tenemos un prestigio que debemos cuidar”, explica.

A Expoagro 2017, que se realizará del 7 al 10 de marzo en el KM 225 de la Ruta 9, en San Nicolás, llevarán las sembradoras de grano fino-grueso y las rastras de discos. “Es una muestra que vuelve a estar en una fecha clave, porque a diferencia de lo que sucedió en los últimos tres años ahora también se siembra grano fino. Que Expoagro pase a hacerse en un lugar estable es lo mejor que nos puede pasar. Siempre fui de la idea que no se muevan las exposiciones porque podemos aprovechar el predio para hacer demostraciones durante el resto del año. Además tiene una ubicación muy estratégica porque está sobre la autopista”.

En ese sentido, asegura que durante la última exposición se pudo ver plasmada la reactivación del campo. “En Expoagro concretamos 67 operaciones gracias al sistema de créditos del Banco Nación a una tasa del 3,5%, lo que fue muy conveniente para los productores teniendo en cuenta que hay una inflación superior al 30%”.

Silvi afirma que Erca atraviesa “un año de recuperación en ritmo de trabajo y capital”, con un aumento del 60% interanual en ventas y casi 200 maquinarias comercializadas. “Veníamos de tres años lamentables en lo que es grano fino. Fue un ciclo muy malo que se hizo larguísimo. Pero con la quita de retenciones, muchos productores decidieron volver a comprar sembradoras para trigo”, asevera. No obstante, aclara que están un 15% debajo de los volúmenes alcanzados en 2011, el mejor de los últimos años.

Como tema a resolver, Silvi dice que se debe clarificar cual será la política importadora, ya que este año ingresaron varias sembradoras del exterior. “No tengo problema en que entren máquinas. De hecho, respeto a muchas de esas marcas y en su momento hice convenios. Pero sería bueno que haya reglas más claras así sabemos con qué armas competimos”, dice.

Si bien la mayoría de la producción es para abastecer la demanda doméstica, Uruguay es el principal destino de las exportaciones de Erca. “El campo allá está pasando por un mal momento como el que tuvimos nosotros. Esperemos que se recuperen para volver a trabajar a full con ellos. Este año les vendimos muchos repuestos y algunas máquinas, pero no como antes. También estamos tratando de ingresar a Bolivia y Paraguay. Pero de a poco, porque no me gusta entrar a mercados que después no podamos mantener”.

Silvi tiene la expectativa de que los próximos años sean muy favorables para el sector y planea ampliar su planta de Armstrong de 11 mil a 18 mil metros cuadrados, con la intención de incrementar 20% la producción. “Compré otro terreno y estamos presupuestando unos galpones. Queremos hacer un área de investigación/desarrollo e independizar la parte de repuestos porque ahora nos genera un cuello de botella. Ojalá durante el año que viene tengamos avances y en 2018 ya podamos estar trabajando de esa forma”.

En un contexto de viento a favor después de haber sorteado varias tormentas, Silvi encuentra en Erca su verdadera pasión. “En 2011 compramos la tercera parte de la fábrica y cumplimos con el pago a pesar de que estos últimos años fueron terribles. Hace pocas semanas estuve en Japón viendo un montón de métodos nuevos que utiliza Toyota, para aplicarlos acá. Sigo apostando a esto porque es lo que me gusta. No me imagino la vida sin Erca”.