



MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

 4º Jornada Mercados Granarios LOS DESAFÍOS PARA EL AGRO 2015	 14 de agosto  09.00 a 13.00 hs  Bolsa de Comercio de Rosario	MÁS INFO CLICK ACÁ
--	--	-------------------------------

Caída sin margen, pero hay salida

Por Salvador Di Stefano, Director de AgroEducación

Los precios descienden y achican los márgenes. Hay que ser astuto para producir en la próxima campaña, haciendo un manejo más financiero de los recursos, administrando mejor el negocio y saber que sembrar. Costos en soja y maíz.

Las cotizaciones no paran de bajar.

.- Es un escenario de potencia productiva, hay abundancia de soja, maíz y trigo, es un año en donde habrá que adaptarse a las circunstancias del mercado.

En este contexto nadie vende.

.- Es relativo, nadie vende por ahora, pero cada postergación en la decisión de venta es una nueva equivocación. Los precios están cada vez más abajo, y el poder de compra de insumos o dólares decae. Cuanto más se demore la venta, más cae el poder de compra.

Culturalmente no van a vender.

.- Es cierto, pero es luchar contra los molinos de viento. Muchos analistas hacían predicciones de los problemas climáticos o productivos en Estados Unidos, no sabemos qué puede pasar con el clima local, y queremos analizar lo que sucede en el hemisferio norte. La única verdad es la realidad, estamos ante una cosecha record, en el mundo el consumo se mantiene estable y los stock no paran de subir.

Todas las materias primas sufren el mismo escenario.

.- Absolutamente, de lo contrario mira lo que sucedió con el algodón, el jugo de naranja y azúcar, todos estos productos cayeron, y el piso no asoma en el escenario inmediato.

Como vienen los números para la próxima campaña.

.- Sembrar soja te costará unos U\$S 331, Maíz tardío U\$S 400 y Maíz de primera U\$S 512.

Con estos precios nadie sembrará maíz de primera.

.- Es posible los números no dan bien para el maíz de primera, pero el mejor número lo tiene por lejos el maíz tardío.

Lo vemos.

.- Comencemos por la soja. En la zona núcleo puedes tener un rendimiento de 38 quintales. El costo de implantación está en los 12,3 quintales, el costo de comercialización en los 7,6

quintales, esto te da unos 19,9 quintales. A esto le tenes que sumar un alquiler de 18 quintales (no aflojan los dueños de la tierra). Con estos números salís derecho con la soja.

Podes ganar algo si superas los 38 quintales.

.- Tenes el costo de oportunidad del dinero invertido. Es una ecuación económica compleja.

¿Cómo hacemos?

.- La única salida es comprar los insumos a plazo, tomar la mayor financiación posible y esperar que una devaluación te baje los costos.

¿Cómo es eso?

.- El año pasado tuvimos una devaluación del 40% entre el momento de siembra y la cosecha, si debes dinero en pesos a cosecha con una tasa del 25% anual, tuviste un ahorro de 11% en quintales, esto implica que le sacaste dos quintales adicionales al negocio. Si debes dinero sin tasa, ganaste un paquete.

¿Este año puede pasar lo mismo?

.- Creemos que sí, el dólar oficial lleva 7 meses en torno de los 8,00, una devaluación del 40% lo colocaría en 11,20 para mayo de 2015, si te vas al Rofex a dicha fecha cotiza a 10,60, no estamos muy lejos.

Ganas gracias a los artilugios financieros.

.- Ganas si pones un paquete tecnológico potente en el suelo, te jugas a una mayor producción y armas una estrategia financiera.

Como te da el maíz de primera.

.- Suponemos una producción de 95 quintales. El costo de implantación es de 36,6 quintales, el costo de comercialización 29 quintales y el alquiler 30 quintales. Con este escenario salís derecho.

Hay que jugarse por comprar insumos a tasa, y la actual cosecha pasarla a dólar.

.- Nos vamos entendiendo.

El maíz tardío

.- Es mi preferido. Podes conseguir igual rinde que con el maíz de primera, es decir 95 quintales. El costo de implantación es mucho más bajo, 30,0 quintales; la comercialización es igual costo que el de primera, 29 quintales; y el alquiler en 30 quintales. Esta ecuación te da muy positiva, un total de 16 quintales a favor del productor.

Si haces un buen manejo financiero le sacas agua a las piedras.

.- Correcto, es la mejor opción.

Vemos que la relación soja y maíz está muy abierta, ¿baja la soja o sube el maíz?

.- Para nosotros el maíz está llegando a un piso, la que puede bajar es la soja. El maíz se termina demandando para consumo de animales y la carne tiene un muy buen precio internacional. En la zona del maíz hay un gran margen en el agregado de valor. La soja no tiene la versatilidad de negocios que tiene el maíz.

El maíz es más caro de sembrar que la soja.

.- Lo sabemos, lo que cuesta vale.

Mucha gente hará soja, porque es más barata.

.- Hay que muchos productores con problemas, y por ende no pueden aplicar paquetes tecnológicos de alto valor, y con muy poco dinero harán soja. Estos campos tendrán una ecuación negativa, se terminó la rentabilidad en los campos secundarios, o lejos de los puertos. El flete te destruye los precios, y si lo vendes en la zona te hacen una quita entre lo que te cuesta el flete y lo que te pagan en el lugar.

La ves complicada.

.- El que llega bien armado financieramente, puede superar este momento. El que tiene campo propio, ganara menos, pero ganas. El problema está en el hombre que alquila, y tiene problemas financieros o arrastra deuda del pasado.

Porcentajes.

.- Los que siembran su propio campo el 30% del total. Los que alquilan el 70% del campo argentino. Dentro de los que alquilan, el 50% tiene problemas financieros, un 30% la está peleando y un 20% esta con una buena estructura financiera y patrimonial.

Entonces

.- Las altas retenciones y los bajos precios te empuja a ser mucho más finos en el difícil trabajo de la administración y el manejo financiero de los recursos. Podes tener una coyuntura holgada o estar besando la lona. No hay término medio, lo que más falta en el campo es el manejo financiero, y hay baches muy grandes en la administración.

El campo anda mal, pero el gobierno lo empuja.

.- El gobierno le pone todas las piedras en la mochila, retenciones, no te permite el ajuste por inflación en el impuesto a las ganancias, no devolución del IVA, etc... Con este escenario, si no tenes astucia para administrar, el campo queda sin rentabilidad. No todos los productores tienen que tener esa astucia, el gobierno logro que en el mercado prime la ley del más fuerte, hay una profunda concentración, los más pequeños y menos profesionales padecen los mayores problemas.

¿Qué hacemos?

.- Adaptarse a nueva coyuntura. Se caen paradigmas insospechados. Guardar la soja no es sinónimo de ganar dinero. Venderla y comprar dólares, es sinónimo de protección de lo ganado. El maíz tardío es una realidad, no siempre es negocio hacer soja. Estos y muchos paradigmas más irán cayendo, es momento de adaptarse a los cambios, de lo contrario la ley del más fuerte termina impactando en el mercado, y la concentración de riqueza está a la vuelta de la esquina. Los campos en argentina valen un 20% menos que unos años atrás, la descapitalización del sector es impresionante.

El nuevo gobierno traerá soluciones.

.- El campo es la fábrica de dorales, será el mejor aliado del que venga. Si la nueva administración sabe interpretarlo, el campo saldrá victorioso. Estará en el sector convencer a los candidatos a presidentes que se deben animar a un cambio estructural, sin que le tiemble él puso a la hora de eliminar retenciones. Si llegan mirando lo que el campo recauda, una vez más estaremos ante la presencia de gobiernos timoratos, que empujaran al sector a una mayor concentración. Es necesario un gobierno que apoye a los que producen, y que le permita al emprendedor que alquila, crecer y ser más productivo. Si no lo entienden, estamos al horno. Si lo entienden, volvemos a recuperar terreno luego de la oportunidad perdida.

Salvador Di Stefano