

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario

4TA GIRA DE CAPACITACIÓN USA 2014
CHICAGO / MOLINE / IOWA / MINNEAPOLIS

Cosechón, lo vimos en vivo y en directo

Por Salvador Di Stefano

Estuvimos en la meca, vivimos de cerca la bolsa de Chicago. Hablamos con una asociación de productores y visitamos una finca. No son distintos los problemas del productor en Estados Unidos y Argentina, lo que es parecido, es que estamos en problemas.

Con las ansias de llegar lo más pronto posible al cinturón maicero, arribamos a Estados Unidos, más precisamente a la ciudad de Chicago. Allí nos recibieron las luces de una ciudad encantadora, que compite con New York y Boston entre las más lindas de Estados Unidos. Por las dudas, no vaya en la temporada de invierno, las temperaturas llegan a 40 grados bajo cero, y recomiendan no estar más de 10 minutos fuera de casa.



La visita a la Bolsa de Chicago fue una experiencia maravillosa. Allí hay dos bolsas que funcionan en paralelo, la financiera que se lleva el 95% del volumen, y la de mercadería que solo transa el 5% restante.

Con esta definición, ya suponemos que si se cae una migaja de la bolsa financiera, las mercaderías no pararán de subir. Si no hay derrame, la vida se nos pone dura.

Allí vimos en vivo y en directo, como se negocian la soja, el maíz y el trigo en los mercados de futuros, con plazas muy animadas en las opciones en donde todavía la artesanía del operador hace maravillas.

Los futuros, se comercializan mayoritariamente por el mercado electrónico.

La baja de la soja y el maíz, dejó una ganancia muy importante en aquellos que están en la cadena de suministros. Empresas que producen mercadería con estos insumos, y que hoy han logrado mejorar notablemente sus márgenes, producto de la baja en los precios de sus insumos.

El buen clima en Estados Unidos ayudó a que la potencia productiva emergiera a pleno. El maíz y la soja alcanzarán cosechas record, atrás quedaron los precios de U\$S 580 para la soja o más de U\$S 200 para el maíz. El mercado nos devuelve U\$S 395 para la soja y U\$S 140 para el maíz. Da ganas de llorar, pero no me afloje, siga leyendo.

Estos precios, dejan margen negativo para el hombre de campo en Estados Unidos, pero no lo decimos nosotros, nos lo dijeron en Dekalb la asociación de productores de la región del Estado de Illinois. Por si fuera poco, y ser altamente cabezas duras y desconfiados, visitamos la finca de un productor de la región, que no era piemontés, y venía de descendientes ingleses. Los fríos números dicen que este año, los productores americanos perderán dinero, pero déjeme que se lo explico un poquito mejor.



Los números en Estados Unidos son negativos, pero la gran diferencia con Argentina es que para armar el resultado de la campaña, se toman en cuenta las amortizaciones. En el caso de un campo en el cinturón maicero de Estados Unidos, la hectárea se ubica en torno de los U\$S 25.000, la amortización del campo más los equipos ronde los U\$S 750. Si sale derecho con los ingresos versus los costos, financieramente le quedan los U\$S 750, que no es ganancia, se está comiendo el capital.

El productor americano no especula post cosecha, lo hace antes de la misma. Por ende, cuando ve un precio atractivo, trata de ir vendiendo en los mercados de futuros. Es el caso del campo que visitamos, tenía vendida el 65% de la cosecha de maíz de este año, y el 25% de la cosecha de soja de la campaña 2015, no la había sembrado y ya estaba vendido. Tampoco sabía si sembraría soja, a lo mejor compraba el futuro y se quedaba con la utilidad.

En Estados Unidos alquilan la tierra igual que Argentina, el costo es de U\$S 625 la hectárea, los problemas son igual que aquí, los alquileres están muy caros.

El productor americano vive en el campo, la operación la lleva adelante el mismo, acompañado por dos empleados, manejan 1.250 hectáreas, de las cuales 650 hectáreas son propias y el resto alquilada. El agregado de valor es hacer carne, compra animales con 400 kilos y los lleva a 600 kilos. Trabaja todo el año, no tenía pinta de conocer Chicago, amaba su campo y sus maquinarias.

Los tractores y cosechadoras los compraba usados, y tenía un capital no menor al millón de dólares en maquinarias.

El campo estaba impecable, los maíces impresionantes, las vacas no hacían olor hacia la casa, un sistema de ventilación y rejillas con camas de profundidad de 3 metros alejaban el mal olor de los animales. Vivir 365 días del año, lejos de la ciudad, siempre en el campo, con el silencio eterno de estar aislado, con 4 meses del año con muy bajas temperaturas y trabajar muy duro con solo dos ayudantes, no parece muy glamoroso, más bien es un héroe.

Al productor no le falta nada en su casa, su vida está atada al campo, todo lo mide para sacar un beneficio que le mejore la renta final. Nos recibió un sábado a la tarde, estuvo con nosotros más de dos horas, recibirá una paga por su trabajo, que le ayudará a mejorar el resultado final de la finca. Así y todo, cree que este año, perderá dinero, y viene de un año atrás, que salió derecho.



Animo, los piemonteses no estamos solos en el arte de quejarnos.

Los precios de los campos en Estados Unidos están elevados, y con los márgenes tan bajos que tiene el campo, y este año negativo, es imposible comprar una hectárea más de tierra. Los problemas de Estados Unidos son similares a los de aquí. El que tiene campo no lo vende, los precios se mantienen altos, y la única forma de acceder a la tierra es si tus padres tienen tierra, o bien te casas con alguien que su padre la tenga.

Resumen

Esta es la primera parte del viaje. Antonio Ochoa nos mostro lo mejor de la bolsa de Chicago, y nos dio el empuje que necesitábamos para seguir en la lucha. Quedamos deslumbrados con las vivencias en las fincas de Estados Unidos, y con la asociación de productores de la región maicera. En lo personal, pienso, si nadie está ganando dinero con el campo, ¿Por qué se volverán a sembrar las hectáreas que ya se sembraron en América Latina? Si las materias primas agrícolas están tan baratas ¿China no comenzará a acopiar mercadería? La demanda de materia prima de suministros, ¿No comenzarán a aumentar sus stocks ante tan buen negocio?

Conclusión

No nos parece que estemos tan lejos del piso. El viaje continua, y esta nota también. To by continued, desde el Farm Progress, pero en otro momento.

Salvador Di Stefano