

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario

I FORO LATINOAMERICANO DE COMMODITIES EN ARGENTINA

Baja rentabilidad, la obligación de reinventarse

Por Salvador Di Stefano

Como Penélope, muchos emprendedores esperan que vuelva a pasar el tren de suba de precios de las materias primas. Quedarse en el andén no es negocio, reconvertirse le dará más previsibilidad, y en el próximo tren hará la gran diferencia. Saber que se puede, querer que se pueda

En los finales de la década del 90, con el uno a uno el campo sufría una de sus peores crisis. El dueño del campo, trabajaba la tierra, no había tanto campo alquilado. La rentabilidad era muy escasa. Como corresponde, se buscaron miles alternativas, pero el modelo económico no ayudaba a los emprendedores.

Los dueños de la tierra comenzaron a tomar deuda, e hipotecaron el campo. La crisis dejó a muchos empresarios agropecuarios de a pie, sin campo y con serias dificultades de insertarse en el negocio.

En el año 2002, se alinearon los planetas, Argentina salió de la convertibilidad, y la devaluación del peso le permitió al campo comenzar a remontar sus problemas, y pagar las deudas bancarias, para recuperar la escritura del campo.

Por si esto fuera poco, por aquellos meses, se veía el tren de la suba de precios, que no se detuvo hasta el año 2011. Fueron 9 años en que cambio la estructura del campo, sus actores y la dinamica del negocio.

El dueño de la tierra que vivió tantos momentos desagradables en la década del 90, pago todas sus deudas, desarmo el negocio y paso a dar en alquiler los campos. Por si esto fuera poco, se acostumbró a vivir sin trabajar y con altos ingresos. El 70% del campo Argentino está bajo alquiler, y en muchos años se firmaron acuerdos por el 50% del rinde del campo. Obtener dicha renta sin trabajar, era único en el planeta.

Emergió el emprendedor sin tierra, el hombre que le pone ganas a reinventarse, y sale a sembrar por la Argentina, con máquinas propias, y una gran estructura. Hubo años que gano mucho, otros que gano poco, y algunos perdió un montón. Como todos los procesos empresariales, algunos entraron al negocio y todavía la pelean. Otros murieron en el intento. Los más sagaces, entraron, salieron y se volvieron a reconvertir en otros negocios más rentables.

La coyuntura nos muestra que los números actuales son muy malos, pero mejores de los que pueden llegar a venir, si los precios de las materias primas siguen en los niveles actuales.

El flete es el determinante de muchos negocios. El flete corto y el largo de 200 kilómetros cuesta \$ 400 la tonelada, se puede conseguir por menos en cooperativas, pero es lo que vale. El flete corto y el largo de 400 kilómetros cuesta \$ 600 la tonelada. Con estos valores, hay una transferencia del negocio agropecuario al sector petrolero. Las retenciones del campo no bajan cuando el precio cae más del 30%, sin embargo las retenciones petroleras, pasan de ser móviles del 35%, a caer al 10%. Pero lo más insólito, es que el gas oil sigue teniendo un precio equivalente a U\$S 80 el barril, cuando hoy vale U\$S 60.

Pasamos de estar subsidiados en el transporte, a pagar lo que tendría que valer, y mucho más. Esto cambia la ecuación económica, y elimina del negocio agropecuario a los campos que se ubican a más de 400 kilómetros del puerto.

Ahora esos campos, deberían ser ganaderos, estratégicamente es un negocio que podrían abordar, si el gobierno es inteligente, y permite exportar nuestra carne al mundo. Si seguimos cerrados, hacer ganadería en un país de solo 40 millones de habitantes, nos llevará en algún momento a fundirnos en él intento.

Resulta interesante, como la crisis actual, que es igual o peor que la observada a finales de los años 90, nos deja una mejor estructura de cara al futuro.

Los dueños de campo se fueron del negocio hace 10 años, vivieron sin trabajar, en algunos casos generaron ahorros y en otros no. El campo sigue en sus manos, y no pesan deudas sobre él mismo. Este hombre vivió alejado de la agricultura y la ganadería, a pesar de seguir viviendo en un pueblo del interior. Retornar al negocio le sería imposible, no ahorro lo suficiente para volver a poner en marcha el campo. Hoy los alquileres están en baja, pero lo peor, es que en algunos casos, el inquilino le devuelve el campo, ya que no cuenta con el capital de trabajo suficiente para iniciar la siembra, y en muchos casos, sabe de antemano, que la inversión que realizará no será rentable.

Los emprendedores que alquilan campo, están con una mano atrás y otra adelante. No tienen activos para hipotecar, pero su deuda flotante es elevadísima. No han ganado dinero en los últimos años, solo acumularon deudas, por malos cálculos a la hora de analizar la inversión. Están de pie, cuentan con toda la infraestructura para trabajar, pero carecen de campo propio y capital. Alquilar es caro, sembrar no es rentable con los precios actuales, pero saben del negocio.

En el camino hay dos hombres que se necesitan pero no se juntan. El dueño de campo, que debe dejar de tener las pretensiones del pasado. Tal vez deba aportar el campo, no cobrar y poner algo de dinero. El emprendedor, deberá aportar toda su experiencia de los últimos años, y mejorar la administración.

El esquema, pago el alquiler y siembro, murió en campos que están más allá de los 400 kilómetros de puerto. En estos casos deberá trabajarse en un negocio más integrado, sembrar, cosechar y agregar valor. Cada proyecto de agregado de valor sale no menos de \$ 5.000.000 para empezar.

Cambió a la forma de hacer negocios, cada uno deberá reinventarse. Estamos mejor que a finales de los 90, porque los campos no están hipotecados y endeudados.

Estamos más desconfiados, y no hay afecto por realizar sociedades.

Tampoco se pueden dejar los campos sin sembrar, o firmar un contrato que mañana no se va a cumplir. Vendrán tiempos para repensar que hacemos, y con quien lo hacemos.

El tren de la suba de precios internacionales paso, no se quede como Penélope en el andén, esperando que llegue el primer tren, meneando el abanico. Perderá mucho dinero y tiempo. Es momento de tomar el toro por las astas, arriesgar reinventarse. Es saber que se puede, poder que se pueda.

Animo, los cambios son muy buenos, pero traumáticos. A futuro, cuando el tren de la suba de precios internacionales llegue al andén, estará mucho más armado para potenciar utilidades, y no volver a cometer el error que ya se cometió. El campo es para trabajarlo, darlo en alquiler es pan para hoy, hambre para mañana. **Salvador Di Stefano, AgroEducación**