

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



La Bolsa de Chicago y la Granja de los Urick

Por Salvador Di Stefano

Pasamos del glamour de Chicago, a los fríos números del productor americano. Una historia de vida, con un presente duro. Se viene un cambio de paradigma en el mundo de los negocios agrícolas.

La llegada a Chicago nos dejó impresionados, la ciudad de los vientos nos recibió con una temperatura elevada, pero agradable para pasear por el río Chicago, y la avenida Michigan, con todas las marcas de ropas del mundo a tus pies. La arquitectura es espectacular, en el marco de una ciudad que alberga a 2,7 millones de personas en la zona céntrica, y 9 millones de personas en sus alrededores.

La llegada a la Bolsa de Chicago siempre genera emoción. Ingresar al lugar en donde se negocian las materias primas del mundo, y en especial, la soja y el maíz, que son determinantes para nuestra vida económica. Las disertaciones clarificaron muchas de nuestras ideas. Con la presencia de profesionales del Chicago Mercantile Exchange, como Roberta Pafaro, y los amigos Celina Mesquida y Antonio Ochoa de RJ O Brian. Nos llevamos un mapa de lo que puede venir, a saber:

El mundo está muy endeudado. No solo hay deuda de países, el endeudamiento de las familias y privados es muy elevado. En Estados Unidos muchas familias tienen vivienda y autos, pero en la mayoría de los casos no han terminado de pagar las hipotecas o préstamos para adquirirlos. Una suba de tasas sería letal para la economía, sin embargo, la suba podría venir, aunque sería limitada. La tasa está en el 0,5% anual, y pocos la ven por encima del 2% para el año 2018. Esto podría devolvernos un dólar más alto, que impacte negativamente en las materias primas.

Estados Unidos tiene cosecha record. A pesar de que los climatólogos advertían de problemas en esta campaña, los cultivos muestran estados impecables. El pronóstico del USDA podría cumplirse y estamos en las puertas de una súper cosecha de maíz y soja.

Los precios actuales son negativos para los productores. Esto hará que demoren más de la cuenta para vender. El mercado mira con un ojo el final de la campaña en USA, y con el otro ojo la campaña en

Sudamérica. Que podría ser mucho más pobre, por los problemas climáticos (los especialistas se pueden volver a equivocar), la revaluación del real y el peso, como también la rentabilidad de los cultivos.

El mercado debe realizar cobertura, ante un mercado volátil. En marzo parecía que la soja no subiría y más, y de golpe la volatilidad gana las pantallas. A futuro, nadie duda que podría ocurrir lo mismo, o tal vez no. Lo que está claro, es que tomar coberturas es el camino apropiado para administrar y gestionar mejor los riesgos del negocio.

La granja de Kevin y Karen

Dejando atrás a la ciudad de Chicago, nos internamos en el estado de Illinois, para ir a la granja de Kevin y Karen Urick. En dicha granja hasta el año 1999 se hacía cerdo, y luego mutaron a la producción de soja y maíz. Como complemento se hacía engorde de ganado con el maíz cosechado. Desde el año 2004 en adelante, la granja limitó sus actividades a producción de soja y maíz.

La zona es una colonia alemana, aunque los Urick son de origen suizo, cuyos primeros habitantes llegaron al lugar entre 1830/50. La zona tiene un buen sol, gran disponibilidad de agua y variabilidad de suelo.

El campo tiene una escala de 525 acres, que equivale a 212,46 hectáreas. La operación del campo la llevan adelante Kevin, Karen y un empleado. Cuentan con 4 asesores, en Semilla, Química y Manejo de Cultivos, Fertilización y Servicio de marketing para Comprar y Vender su mercadería.

La maquinaria que utiliza es propia. Solo trabajan sus hectáreas propias y no alquilan. Las semillas de soja y maíz se compran todos los años, y está prohibido hacer su propia semilla.

El precio de un acre se ubica en torno de los U\$S 10.000, que equivale a unos U\$S 24.710 la hectárea, nivel mucho más elevado que en Argentina. Los campos se pueden comprar en remate público, la comisión del agente inmobiliario ronda el 3% y está dentro del precio. Se puede comprar con hipoteca a un plazo de 15 a 30 años, y a una tasa del 3,5% anual. Hay créditos comerciales a una tasa del 4% anual.

El alquiler de la tierra para arrendar en la zona, asciende a los U\$S 300 por acre, que equivale a una rentabilidad bruta del 3% anual, hay que deducir el pago de impuestos del Estado más ganancias. Esto achica la rentabilidad a niveles del 1,5% anual. Se espera para el año próximo una baja del 20% en los alquileres de campo, dada la escasa rentabilidad que tiene el sector.

En la región se siembra, en promedio, un 70% de maíz y un 30% de soja. El americano sabe sembrar maíz, lo conoce, y será difícil que lo deje de lado. En esta granja el maíz es transportado para su venta a una planta de etanol de la zona. Se lo cosecha con una humedad cercana al 22%, y se entrega con una humedad del 14% luego del secado.

Nuestros amigos Urick contratan un seguro de precio del 80% de la superficie, a un costo de U\$S 8.000, que representa U\$S 19,00 por acre. Un valor muy elevado, pero limita pérdidas si las hubiera. Este valor equivale a U\$S 47 por hectárea, ya sea maíz o soja.

Entre los meses de febrero a mayo, tienen prohibido realizar transporte de granos, por ende, la mercadería tiene que estar afuera del campo para diciembre, luego de enero, no se puede sacar la mercadería. Es producto del clima extremadamente frío en la región y las fuertes heladas.

Vamos a los números.

El costo de hacer maíz es de U\$S 4,00 por Bushel

El costo de hacer soja es de U\$S 7,00 por Bushel.

El rinde de maíz es de 230 Bushel por Acre, que equivale a 154,68 Qn. por Hec..

El rinde de soja es de 60 Bushel por Acre, que equivale a 40,35 Qn. por Hec..

La ecuación de la soja.

Ingreso por soja surge de 60 bushel por U\$S 9,67 = U\$S 580

Egreso soja surge de 60 bushel por U\$S 7,00 = U\$S 420

Resultado U\$S 160

Si el campo es alquilado, el resultado daría perdida.

La ecuación del maíz.

Ingresos por maíz surge de 230 bushel por U\$S 3,27 = U\$S 752

Egreso maíz surge de 230 Bushel por U\$S 4,00 = U\$S 920

Resultado (U\$S 168)

Si el campo es propio va a perdida, si es alquilado también.

Conclusiones

. - Mientras la ciudad de Chicago brilla con todo su esplendor, a pocas horas de allí la granja de los Urick está lejos de ser rentable. Con una escala de U\$S 212 hectáreas el negocio no es viable. Se necesitaría escalarlo a no menos de 1.000 acres, y agregar el negocio del engorde animales para poder rentabilizar el negocio.

. - Kevin aparte de trabajar el campo, desde el año 2004 es agente inmobiliario especializado en la compra venta de campos.

. - Karen es una maestra de la ciencia y la salud en escuelas, y paga el seguro de salud de ambos con su trabajo.

. - La granja se explota para el turismo rural. Cuando llegamos a la granja (era domingo) nos recibieron Kevin y Karen, mientras Kevin nos contaba sus experiencias, Karen preparo la comida para más de 40 personas. Nos mostraron su casa, instalaciones, ingreso pavimentado, maquinas, galones, silos y una rueda giratoria para cuatro personas que fue el deleite de muchos de nosotros.

. - Comimos excelente, y la presentación de todas las instalaciones eran impecable. Era impresionante como dos personas, cocinaban, nos atendían e ilustraron con su conocimiento por más de 2 horas y 30 minutos.

. - Karen y Kevin posiblemente dejen el campo. Su rentabilidad es negativa, y sus hijos son profesionales, Ben de 29 años es farmacéutico y da clases en la Universidad de Carolina del Norte. Katy, de 27 años, es analista de sistema y trabaja para una compañía de software en Chicago. Ambos hijos no desean suceder a sus padres en el campo, es lógico mucho sacrificio y nulas utilidades.

. - El campo en Estados Unidos va cambiando de paradigma. Un campo de U\$S 5.250.000, que produce más de 15.000 kilos de maíz y 4.000 kilos de soja, no deja rentabilidad, y quienes lo trabajan, deben desarrollar dos actividades independientes, más turismo rural para poder sobrevivir. Sin francos, y escasas vacaciones.

. - La baja en el precio de las materias primas obliga a repensar el negocio. Lo que sucede en Estados Unidos, tarde o temprano llegara a nuestro país. Es hora de que el Estado Argentino apoye una política de Estado para el sector. Se la necesita urgente, de lo contrario, vamos a profundizar los problemas de rentabilidad que se observan en esta campaña que comienza.

. - El mundo necesita comida, pero la oferta está creciendo a un ritmo mayor que la demanda. Los experimentos monetarios que realizaron muchos Bancos Centrales no hicieron que el mundo crezca todo su potencial. Toda la productividad que crece en el sector privado, la pierde el sector público. Países con altos déficit fiscal, elevado endeudamiento y tasas negativas no auguran crecimiento, cuanto mucho el mundo seguirá planeando a baja altura, como lo hace hasta ahora. A prepararse para un nuevo desafío en el mundo agrícola, capacitarse es lo primero, y venir a ver de primera mano lo que sucede con el mayor productor de maíz y soja del mundo, es fundamental.

. - Lo que viene en nuestra gira es un campo con hotelería de ganado, pero te lo contaremos en el próximo capítulo de la 6° Gira de Capacitación USA 2016.