

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Cosecha récord y costo de financiamiento más récord aún

**Diego Palomeque - Director Académico de Agroeducación
Especial para AgroEducación**

El trigo ya aportó sus casi 20 millones de toneladas en el contexto de lo que se espera sea una cosecha récord.

Esta semana la Secretaría de Agricultura publicó la estimación de producción para el ciclo 2018/2019 por 140 millones de toneladas tal como se muestra en el siguiente cuadro:



No sólo la producción apunta a un récord. Los costos financieros también -lamentablemente- serán récord. La utilidad operativa del negocio (donde juegan a favor proyección climática y tipo de cambio, no tanto los precios de los granos) estará fuertemente erosionada por el costo de financiar el negocio,

habida cuenta que tomar préstamos en dólares cotizan al 10% en promedio, y los Pesos hasta el 80% anual. No es ningún secreto que el agro argentino -como en el resto del mundo- funciona con un fuerte componente de deuda para financiar su capital de trabajo por la sencilla razón que los frutos se cosechan al final del ciclo y las cuentas por pagar en buena parte vencen antes. Esta es la descripción de la realidad, que linda o fea, es la que es. En todo caso si ésta es la música que puso el disc jockey, habrá que acomodar los pasos para minimizar el daño en la rentabilidad. Con ese espíritu, permítame darte unos pocos consejos en éste sentido:

1. Trigo Diciembre 2018 cotiza USD 180; la misma tonelada vendida en Marzo 2019 cotiza USD 196. Ese diferencial de precio representa un “premio” directo del 9% por diferir la venta sólo 90 días. Esa misma tasa, pero medida anualizada, representa más del 30% de premio por diferir la venta. En la medida que el premio supera los costos de almacenaje, más los costos de financiar el diferimiento de esa cobranza, genera rentabilidad incremental anotar ventas en meses de post cosecha. Este ejercicio debe hacerse siempre. El mercado lo arbitra el que tiene mejores recursos intelectuales y relacionales. No es una cuestión de mera capacidad financiera.
2. Siempre es conveniente estar “largo” en crédito disponible respecto del crédito efectivamente a tomar. Esto no sólo permite optimizar costos -ya que el precio del financiamiento hoy se mueve en rangos muy amplios, tanto para Pesos como para Dólares-, sino que también me permite tener flexibilidad financiera en el financiamiento de post cosecha, donde hay premios económicos para quienes se financiaron correctamente y por ende tienen la posibilidad de llevar en “carry” buena parte de su producción hacia adelante en el tiempo.
3. Puts y Calls, son grandísimas herramientas para cerrar márgenes comerciales. Y que poco la usan los Farmers.....Fijar pisos de precio, a la vez que estar expuestos a potenciales alzas se puede hacer todo el tiempo. Y usar éstas herramientas es manejar profesionalmente la administración de riesgos propios de éste negocio. La “timba” de llegar a cosecha 100% abiertos en precio, es una malísima praxis. Y si por dinámica de la realidad termina saliendo bien, sigue siendo una malísima praxis...
4. No hay producto en Pesos que tenga hoy por hoy un costo financiero atractivo. Ni siquiera razonable. Descontar cheques en Bolsa para hacer caja con el flujo futuro del negocio cuesta hoy aproximadamente 55% anual. Ningún margen de la cadena agropecuaria permite absorber ese costo de capital. Si decido financiarme en Pesos, o necesito financiarme en moneda local, tengo necesariamente que evaluar un “hedge” cerrando tipo de cambio en el mercado de dólar futuro de manera de cerrar en forma sintética una tasa en dólares equivalente que sea menos gravosa para el negocio. Si no te acostumbrás a manejar complejidad al momento de gerenciar tu negocio, tenés que saber que lo vas a pagar. No hacer lo correcto NUNCA sale gratis. Y lo fácil es enemigo de lo rentable.
5. El conocimiento es el factor exponencial que empuja tu rentabilidad. Asesorate bien, sumá conocimiento externo a tu equipo, creá valor con activos intelectuales de gente que conoce muy bien ésta industria. En temas de producción, de gestión comercial, de logística, y de gestión financiera. En esas 4 áreas se define la suerte del negocio. Es muy sabio rodearse de la gente correcta para crear valor económico incremental, que no se genera sin ese equipo.

Amigos, el éxito económico del negocio nunca se explica desde el trabajo de una sola persona, sin desconocer que hay personas que en forma individual aportan mucho valor. Los equipos de trabajo siempre son más ricos que el líder multipropósito por la sencilla razón que tienen habilidades múltiples.

La dimensión financiera del negocio es quizá el área de gestión donde el productor menos cómodo se mueve -por formación- pero a la vez es la gran dinamizadora de la rentabilidad. El correcto y oportuno acceso a la liquidez es uno de los principales factores que impactan en tu rentabilidad.

Todo lo aquí dicho aplica tanto en el caso que las tasas estén por el piso, como para el caso actual donde el costo de capital está por las nubes. Sólo que en éste último caso generar eficiencias y monetizar sus resultados definen si el Estado de Resultados de la campaña 2018/2019 cerrará con números rojos o azules.

Diego Palomeque | Director Académico de Agroeducación

Fuente: Agroeducación