

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Los kilos están; ahora hay que construir margen “Fuera de la Tranquera”

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

Amigo productor, ésta columna tiene por objeto de proponerte en éste momento del ciclo 2018/2019 donde la cosecha récord de casi 100 millones de toneladas entre soja y maíz se empieza a materializar, unas pocas decisiones a tomar para capturar buena parte del margen de producción, de ese que no se genera con la eficiencia productiva en el lote.

Siempre repito -y lo hago porque conozco bien éste negocio y porque estoy convencido de ello- dos conceptos que son mi síntesis para definir el negocio agrícola:

Ser eficiente en el lote es fundamental; los kilos que no se producen, no se recuperan “aguas arriba” en la gestión del negocio. Todo empieza allí en el lote, pero no termina en el lote.

Buena parte del margen económico no depende de los agrónomos. Depende de la calidad de las decisiones que se tomen en cómo me financio, como optimizo mis costos logísticos, y como mejoro el precio promedio de venta de toda mi producción; todo esto, si las decisiones son correctas, generan buena parte del margen económico del negocio.

Asumiendo que a nivel país los granos están (y de hecho recorro Argentina todo el tiempo mirando todos los lotes desde la ruta, y lo que se ve entusiasma; tanto en NEA como en NOA, como en el Litoral y en la misma zona núcleo), ahora es el momento de “agarrar la cola al gato” y construir el margen en la parte más abstracta del negocio donde el productor se siente menos cómodo que dentro del potrero. Vamos hacia ese lugar, con dos propuestas concretas que tienen como fin invitarte a pensar:

Cosechar y embolsar todo lo que NO necesito hacer caja en abril y mayo. Esto parece una decisión comercial, pero en realidad es logística y financiera

La Soja Noviembre 2019 tiene en el Mercado a Término un premio de unos USD 17/tn sobre la Soja Mayo. En términos de tasa es un 6,6% directo y en términos de TNA (Tasa Nominal Anual) es algo más de un 13%. Ese premio tiende a agrandarse cuando entramos en fase de cosecha, dada la restricción que

tienen las terminales portuarias para recibir y la necesidad de espaciar esas recepciones a lo largo de los meses de post cosecha.

La ecuación a hacer es simple, aplica a todos los cultivos y a todos los ciclos agrícolas:

Si el premio por diferir la entrega me paga los costos de embolsar y almacenar, hay que hacerlo. “Just Do It”, decía la recordada publicidad de Nike.

Si la caja no soporta diferir la cobranza a Noviembre, hay que financiar ese carry con deuda bancaria o bursátil, la que sea más conveniente en costo y plazo. En ese caso diferir la venta de los granos hay que hacerlo siempre que el premio repague la tasa + costos antes enunciados.

En el mismo diferimiento de la entrega y cobro, la logística debería aportar un diferencial teórico de tarifa por pasar a temporada baja, si bien el costo de mover los granos cada vez más se presenta como la variable más difícil de gestionar.

Una mejor versión aún de lo antedicho, es trabajar la comercialización de los granos con brokers que por acuerdos celebrados con la exportación (acuerdos que normalmente están atados a volumen anual de toneladas vendidas) tengan espacio disponible para entregar en cosecha en los puertos de los traders, de manera de usar ese espacio de terceros evitando los costos del “carry”. Si bien esos espacios los brokers lo suelen utilizar para su propio volumen comprado (a través del “correacopio”, como se lo nombra en la jerga), también es cierto que la negociación es un arte y como tal hay que encararla. Quien no se genera inquietudes respecto de mecanismos alternativos de manejar los granos una vez cosechados, está renunciando a una porción del margen del negocio que está atado a éstas variables.

Financiamiento es Margen; son sinónimos

No me refiero al financiamiento del capital de trabajo, definitivamente muy necesario en éste negocio donde hay descalces temporales entre los costos y los ingresos por producción, descalce que es necesario financiarlo vía deuda.

Quiero poner énfasis en el financiamiento de post-cosecha, que es muy funcional para la construcción del margen económico.

Si mi negocio requiere financiamiento bancario por un monto de USD XX, yo quiero tener al menos 1,5 veces ese monto en líneas de crédito aprobadas y disponibles. Durante el ciclo productivo vamos “consumiendo deuda” en la medida que avanzamos en pagos de alquileres, fletes, estructura, impuestos, insumos, y los granos son aún sementera y por tanto no se pueden realizar aún.

Si al llegar la cosecha de soja y maíz consumí todo mi stock disponible de financiamiento, en Abril/Mayo se acabó el partido. Puedo mirar los “pases” y las tasas que se pagan en el mercado de futuros, pero no será más que turismo intelectual. Porque no tengo la chance de capturar esa porción de margen porque me quedé sin financiamiento.

La “flexibilidad financiera” es una gran causa de generación de renta en la agricultura, pero los productores trabajan éste aspecto de la gestión con mucho mayor nivel de dificultad porque les cuesta más y no es su costado fuerte. Alguna vez escribí un artículo cuyo título era “menos productor y más empresario”. Hablaba de ésto, que no es otra cosa que la evolución del Farmer a un empresario que gestiona todas las variables de su negocio. Y gestionar todo no significa saber de todo, sinó reconocer en cuales soy bueno y en cuales necesito “comprar conocimiento” fuera de mi compañía.

En definitiva, estimados colegas, quien mira y decide sobre éste negocio agrícola sin considerar variables comerciales y financieras, tiene que reeducarse para no morir. La agricultura es un negocio de márgenes relativos bajos, de riesgos elevados, de mucho manejo de complejidad y de continua reeducación en defensa del margen.

Diego Palomeque | Director de Académico del Postgrado en Agronegocios de Agroeducación

Fuente: Agroeducación