

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## Crónicas del futuro... Así va a ser la campaña 2021/2022

**Diego Palomeque – Director Académico de Agroeducación  
Especial para Agroeducación**

*Siempre sostengo hablando de nuestro país, que si queremos conocer el futuro sólo hay que bucear en el pasado. Como en una calesita, las mismas problemáticas se manifiestan en distinta cronología, los problemas se enfrentan con las mismas hipótesis de solución - profundamente berretas- , que atacan las consecuencias de corto plazo manteniendo muy vigentes las causas.*

**¿Hay inflación?** Precios máximos es la solución (con un bonus track, de piqueteros controlando precios en supermercados).

**¿No hay dólares?** Cepo cambiario y listo el pollo.

**¿Se aprecian los precios de las materias primas?** Se intervienen los mercados de exportación o se aumentan retenciones.

**¿Déficit del fisco no es financiable?** Como gobierno que ajusta pierde elecciones, la salida es liberar a las provincias para que aumenten tasa de Ingresos Brutos, crear Impuesto a la Riqueza, se aumenta tasa de Ganancias a las empresas para bajársela a los trabajadores (se sabe, las empresas no votan y los empresarios no son oficialistas...), y vamos tan lejos como la creatividad de nuestra deplorable y paupérrima clase dirigente quiera ir.

**¿No hay laburo?** Doble indemnización y prohibición de despidos. A otro tema.

Como decía Borges: “Argentina tiene todo el pasado por delante”.

En el negocio agrícola buena parte de ésta teoría es aplicable. Hay una creencia generalizada por parte de la gente común que no conoce ésta actividad respecto que “el gringo la junta en carretilla”, cuando en realidad según mi modesta opinión, en la mayoría de los años la tasa de rentabilidad es bajísima contra la tasa de riesgo que tiene el negocio.

Pero vamos al punto que da título a ésta columna: “Así va a ser la campaña 2021/2022”.

**No soy profeta, simplemente soy viejo.** Tengo muchos años en éste negocio y creo ya las vi a todas las que podían pasar. Entonces sencillamente me voy a mi baúl de los recuerdos de los años agrícolas que cerraron con muy buenos precios y me animo a definir cómo va a ser el contexto de la próxima campaña agrícola. Y lo resumo en 4 puntos, todos bajo el mismo paraguas: puja distributiva (que es una forma elegante de decir “cuidado, amigo productor, vienen por la tuya”).

Puja distributiva I – Tu socio bobo

Cuando algún gaicho asustado me comparte su sincera creencia que se podrían llegar a expropiar los campos en algún futuro, yo lo tranquilizo con el tomo I y II del Manual de Peronismo Económico: la propiedad no interesa; la renta sí.

Y cuando los precios son altos la tentación gubernamental de tomar más de esa renta siempre está a un Decreto de distancia. La tensión política, va a ser una constante en la campaña 21/22; y el tema retenciones va a tener mucha relevancia especialmente si el acuerdo con el FMI lo “patean” para luego de las elecciones de Octubre. De cajón.

Puja distributiva II – Tu socio oculto (los dueños de los campos)

Más del 60% de las 37.000.000 de hectáreas que se siembran en ARG se hace bajo la modalidad de arriendo. Quien siembra y asume el riesgo agrícola es un operador, y el dueño del campo es sólo un rentista.

El único momento en que los productores compiten entre sí, es en la ventana anual donde se negocian los alquileres. Y cuando los precios relativos de los granos son altos, el mercado se calienta más rápido que una pipa. **Porque hay mucho productor que aún no entiende su negocio**, y que le nubla la cabeza la voluntad de crecer en superficie a cualquier costo. Este “paradigma”, muy vigente diez años atrás, fundió a varios productores que ganaban escala

cerrando alquileres muy ajustados contra los rindes de indiferencia. Una “pifia” en el comportamiento del agua y la van a buscar al ángulo con pérdidas que han sabido llegar hasta USD 200 por hectárea.

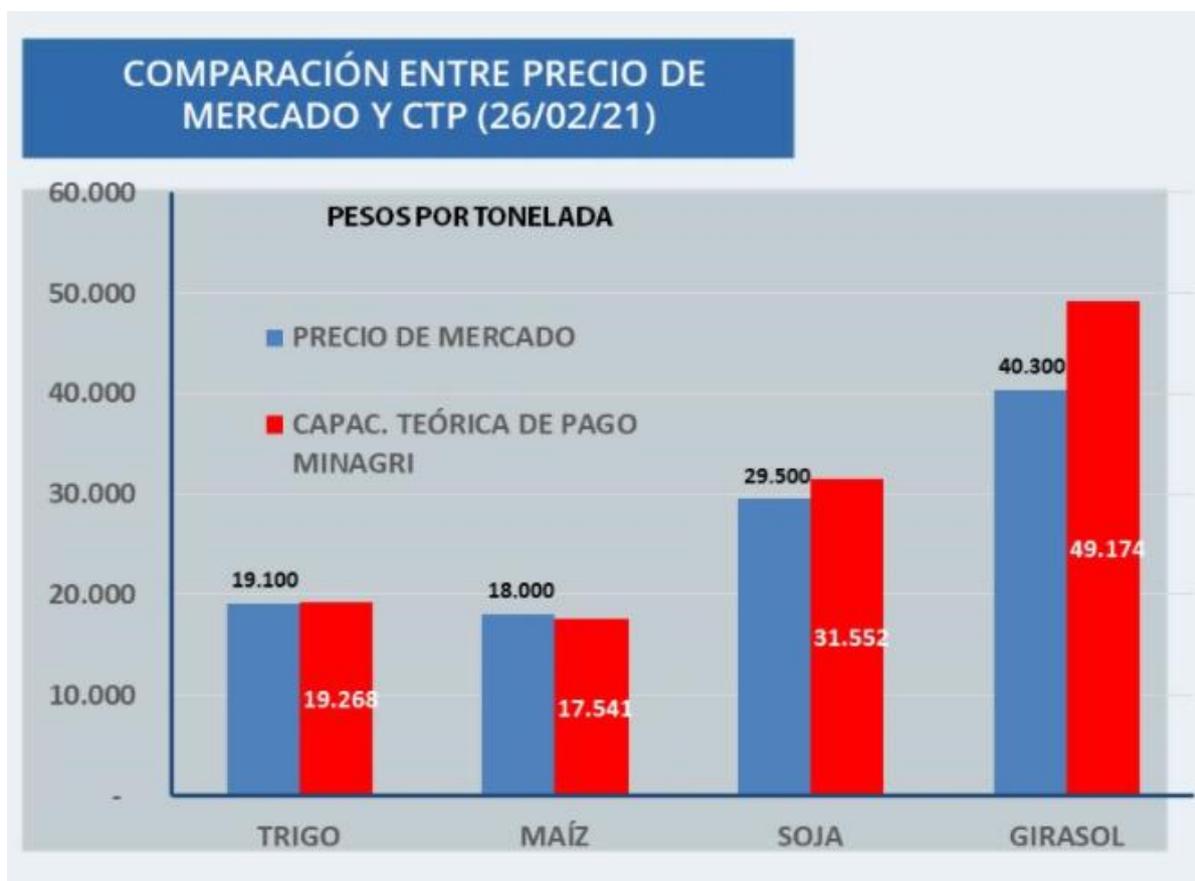
Ojo muchachos con ésta, hay que mirarla de afuera. Si un colega productor ofrece por un campo lo que no vale, la solución no es ofrecer más. Hay que correrse. Si se arma una compulsiva privada lo único que se logra es encarecer los costos de producción y subir los riesgos. La mejor respuesta frente a éste problema tiene una sola palabra: “paso...”

Puja distributiva III – los traders quieren un pedazo de la tuya

Tema picante y controvertido si los hay....

No hay que re-escribir lo que ya ha sido bien escrito. Y el que quiera entender y profundizar el tema, puede leer a Carlos Etchepare (sobre todo en Twitter, donde comparte información objetiva y fuente de la misma) o verlo en Canal Rural.

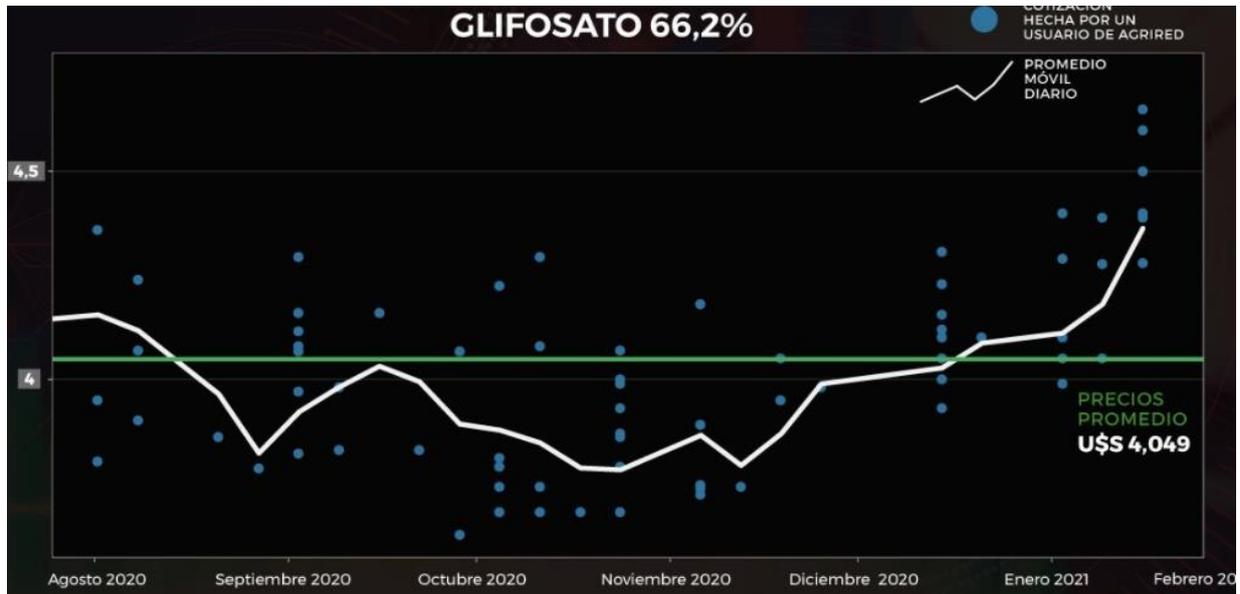
Los traders son parte de la cadena, son un eslabón muy importante representando la demanda, pero en un mercado de granos donde los precios relativos son altos la construcción del margen por parte de otros actores de la cadena se da a través de tasas de descuento que superan la matemática de los derechos de exportación. Cuando menos liquidez tenga la demanda (entendiendo liquidez por cantidad de compañías que originan), mayor tiende a ser la “tasa de desacople”.



Puja distributiva IV – Si los granos suben, los insumos también. Porque los granos suben.

Esto es más viejo que camino de tierra. La industria de insumos tiene sus factores de determinación de costos que van más allá de la coyuntura del precio de los granos, y están más ligados a los derivados del petróleo y a cambios regulatorios en la industria química donde nuevos protocolos ambientales incrementan costos de producción de los laboratorios.

***Pero es de manual que cuando los precios relativos de los granos suben, los insumos acompañan la suba.*** Sólo un botón de muestra, abajo gráfico con evolución del precio del Glifosato, el herbicida de mayor uso en la agricultura.



Conclusión de todo lo aquí comentado:

En la campaña 2021/2022 vamos a tener tensión política con el tema retenciones, va a estar muy caliente la pelea por el acceso a la tierra (y con certeza, los alquileres ajustarán en términos generales a la suba en cantidad de quintales por hectárea), los desacoples de precios van a seguir existiendo -con y sin Farmer Selling – y los insumos van a ser más caros que la campaña 2020/2021 que está finalizando.

Un antiguo Jefe a quien mucho aprecio, accionista de una compañía agrícola para la cual trabajé varios años tenía una máxima que me gusta mucho e hice propia: ***“crecer luego del año malo, achicarse luego del año bueno”***.

En sólo 10 palabras, explicó magistralmente lo mismo que yo en casi 1.100 palabras de ésta columna.

Por Diego Palomeque – Director Académico de Agroeducación

Fuente: Agroeducación