

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Tres ejes claves «ABC» para transformar tu gestión



Por Monica Ortolani | Tónica ONLINE y Docente de AgroEducación

Todo plan estratégico exitoso se basa en aprovechar oportunidades, apoyándose en las propias fortalezas. Mirando hacia afuera, observamos un **mundo famélico de alimentos, insumos claves para producirlos y energía.**

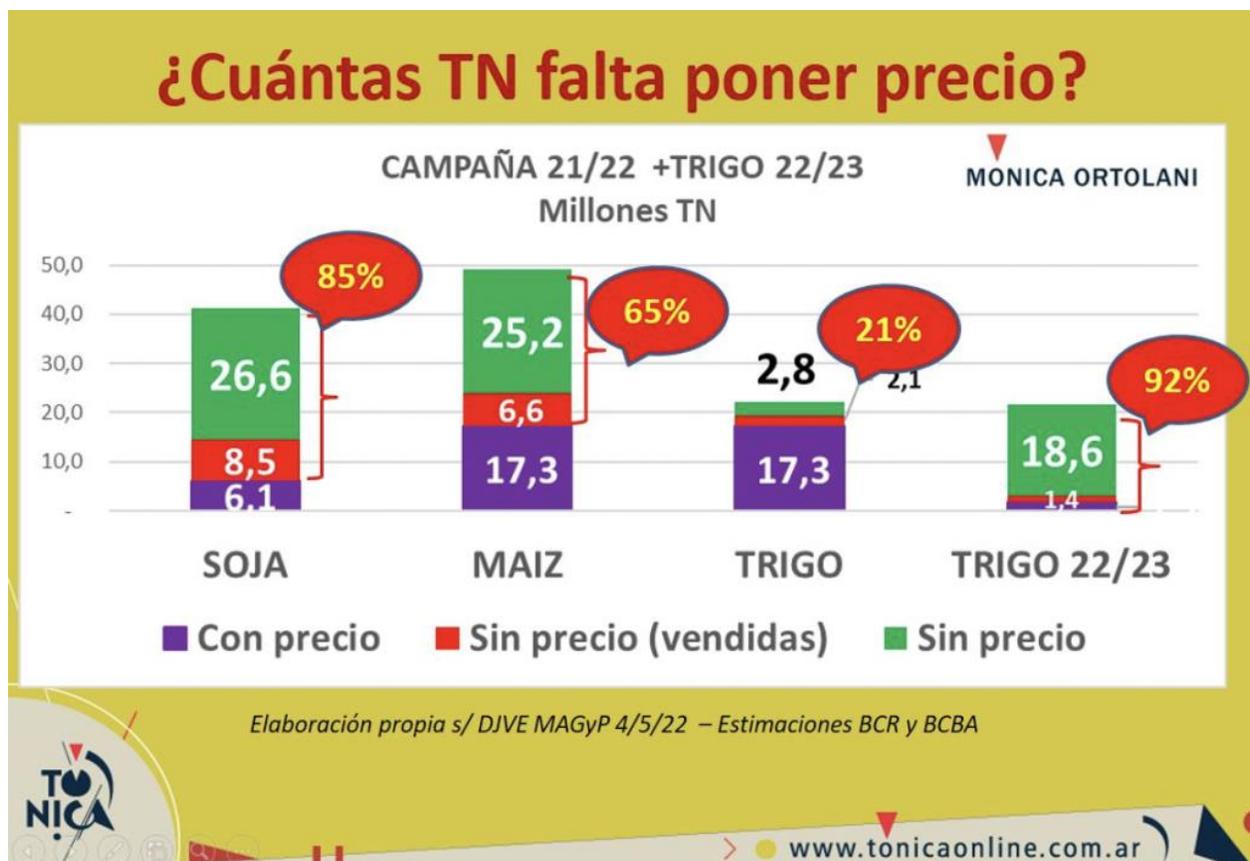
En lo interno, bien plantados frente al espejo, **nos reconocemos en el diferencial indiscutible de estar alejados de conflictos bélicos y raciales, ser el 4to país en tierras cultivadas por habitante, poseer reservas de minerales, agua dulce, la "pampa azul" de nuestros mares y, fundamentalmente, el espíritu inquebrantable y el talento de nuestra gente.**

Cualidades que se reflejan en una comunidad de **más de 300 agtech y fintech, biotecnología, economía circular**, ser pioneros en procesos en **siembra directa**, registrar una de las menores huellas de carbono del mundo y los **avances en tecnologías en maquinaria agrícola**, entre otros.

Aún cuando nuestros atributos tambaleen, cuando apoyamos nuestros pies en el lodo de un estado insaciable que no crea, ni facilita contextos para producir, invertir y transportar nuestros productos, **en esta columna, iremos descubriendo sobre datos concretos, tres ejes claves que constituyen un “ABC” para aportar un diferencial en tu gestión granaria, y acciones que podés emprender o potenciar.**

1er eje: AGILIDAD

Miremos gráficamente, en millones de toneladas y porcentaje, el universo de toneladas que aún falta poner precio. En rojo titilan las que están sin precio, aunque vendidas. En verde, las que aún están sin vender ni preciar:



Así, en **SOJA**, sobre 41,2 M de toneladas estimadas de producción, **8,5 M están vendidas, sin fijar precio (21%)**. Observar, que **superan a las 6,1 M que sí están vendidas con precio**. Aún continúan sin vender y **poner precio 26,6 M toneladas. En definitiva, sin preciar totalizan 35,1M. 85% de la producción**

En **MAÍZ**, sobre 49,2 M de toneladas estimadas de producción, **6,6 M están vendidas, sin fijar precio**. Sin vender y preciar aún restan 25,2 M. En conclusión, quedan aún sin poner precio 31,9M. (65%)

Bonus truck. “LA CUENTA”

Te invito a detenerte en el siguiente cálculo: **tomando solamente de ambos cultivos, las toneladas vendidas sin fijar precio, con un recorrido bajista desde máximos de los últimos 30 días, de – U\$s 9 USs para maíz y – U\$s 24,5 para soja, el viento de los precios, se llevó el U\$s 268 millones, el equivalente a casi 380 cosechadoras de primera marca doble tracción con duales y draper.**

Esta evidencia nos demuestra la importancia del 1er eje clave: AGILIDAD en las decisiones

El miedo paraliza, te coloca en espacios de indecisión que no permite apreciar oportunidades de precios que cierran márgenes, y más aún si están comprometidos.

El dolor que provoca una suba de precios luego de una fijación, es mucho más fuerte que dejar pasar el tren. Así, se prefiere errar por omisión que, por acción, haciéndote el distraído en estas cuentas que prefieren barrerse debajo de la alfombra.

La inflación global, la política monetaria de las principales naciones, la incertidumbre por la duración e impacto de la invasión de Rusia a Ucrania, los factores climáticos especialmente en el norte, la reaparición de COVID en China, abren interrogantes en el sostenimiento de los precios actuales que siguen siendo muy buenos. Al momento de redactar esta columna hasta el trigo cayó levemente en Chicago

Acciones posibles:

- Como desde la corporalidad, para ser ágil, es necesario **afirmarte bien desde el arranque para impulsarte, es necesario conocer donde estás parado**. Una buena administración, registración y tableros de control para toma de decisiones.
- Trabajar con tu **flujo de fondos proyectado** y compromisos a honrar, para determinar la cantidad de granos que serán necesarios comercializar y de ese universo, cuánto tenés con y sin precio.
- Evaluar la **posibilidad de forwards o futuros** por las toneladas que necesitarás vender, o bien comenzar a entrenarte y potenciar las estrategias de **cobertura con puts** por los riesgos a la baja especialmente en soja, como ya reaccionó el mercado, ante el último informe del USDA que proyecta una relación stock consumo 22/23 del 26,4% respecto a un 23,5% de la 21/22.

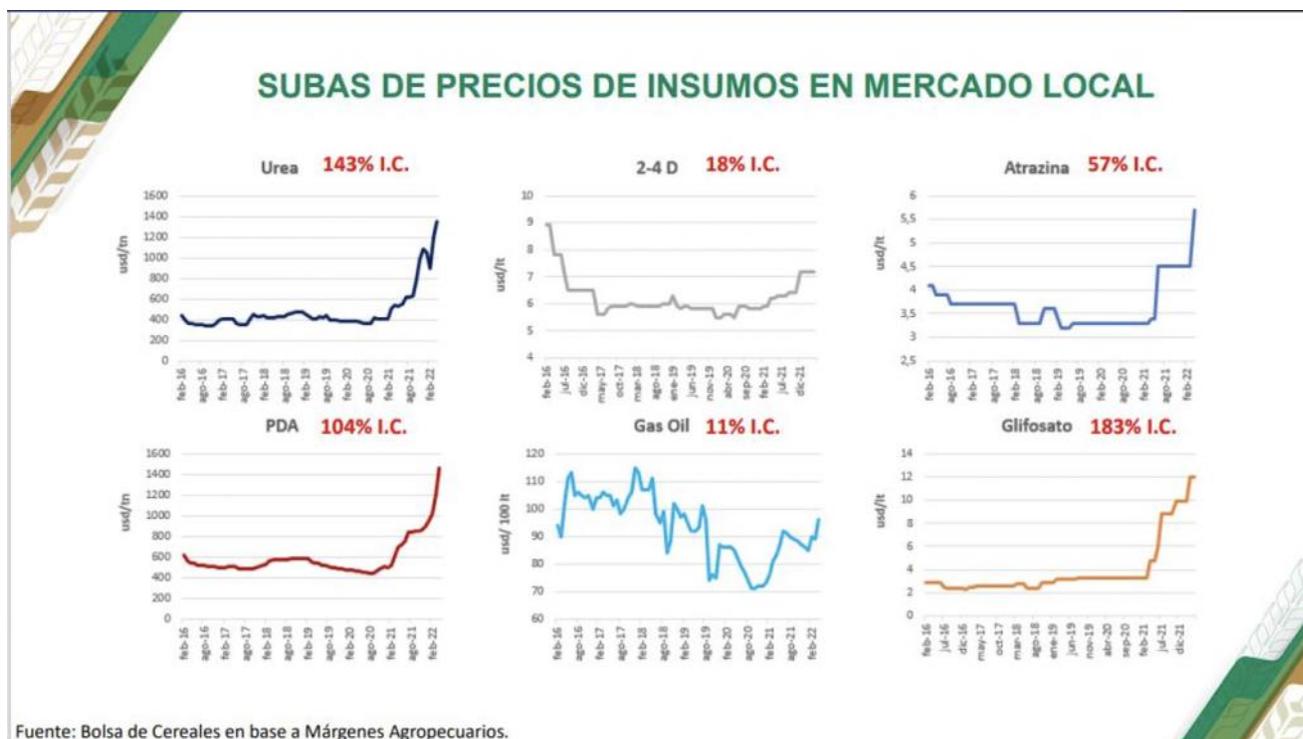
Si bien el mismo reporte no mostró cambios significativos en maíz con una relación stock consumo de 25,75%, al momento de redactar esta columna Chicago estaba reportando bajas de 12ctv 1,52% en maíz y también en trigo que sobre el final se revirtió.

- Si ya fijaste, o transformás granos, podés **coverte al alza evaluando opciones calls**.
- **Transformar los granos en otros activos / inversiones** con mejor relación insumo producto, como los inmuebles u otros activos con mayor perspectivas de aumentos.
- Hay que mirar muy bien las **tasas de endeudamiento y ser más cautelosos** de su conveniencia de tal manera que el mayor valor futuro, supere a los costos de almacenamiento y financiamiento, derivando en una mejor relación insumo producto. No todo es comparación de tasa.
- **Re-evaluar tu plan de siembra**, mirando con nuevos ojos a la cebada y al girasol de acuerdo a tus suelos y clima proyectado.
- Considerando que tenés el socio estado que no trabaja que se lleva el 65% del valor bruto de tu producción, es vital te entrenes en las estrategias para una adecuada **planificación fiscal. El 24 de mayo sumate a nuestro curso Tax planning en el agro con el Cr. Mariano Echeagaray. Podés inscribirte [AQUI](#)**.

2do eje: "BIO" (biología, bioinsumos, bioeconomía)

Si bien partimos de precios de granos históricamente altos, también lo han hecho los insumos, tanto por factores logísticos y aumento del costo de energía para producirlos, que se agrabaron con la guerra, como por las limitantes internas por la escasez de dólares.

Esta gráfica compartida en "A todo trigo" resume el aumento de los principales agroinsumos



Observemos sólo en dicho grano, cómo aumentó la relación insumo producto en base a números que presentó el investigador y profesor de la FAUBA Daniel Miralles:

Producto	kg trigo/producto		Aumento
	5 años	HOY	porcentual
Ternero liviano	2,01	3,5	74%
Vaq negra preñada	720	1174	63%
MAP	570	1440	153%
UREA	460	1200	161%
GLIFOSATO	4	12	200%
EMPLEADO	508	537	6%
UTA	36	41	14%

Hoy necesitamos más kilos de granos para comprar insumos y contratar servicios.

Para volver a una importación histórica del 20%, debería poder liberarse el gas de Vaca Muerta, aunque no están hechas las obras de infraestructura de gasoductos, y puertos necesarios para poder ser disponibles. **“Si los gobiernos no comprenden la necesidad de estas obras, la necesidad y dependencia externa para producir se agravará”**, expresó el reconocido profesional.

Así la evidencia de la escasez y encarecimiento de los insumos nos reconectan con la BIOLOGIA del suelo y de los recursos que utilizamos para la producción.

Tenemos que ser **más conscientes y eficientes, produciendo más con menos y de diferente manera.**

Acciones posibles:

- Realizar análisis de suelos para un uso más selectivo y eficiente de los insumos
- Potenciar el uso de tecnologías de monitoreo y de agricultura de precisión tanto en maquinaria agrícola, como del factor humano que te acompañe
- Incursionar o potenciar el uso de nuevos paquetes tecnológicos apoyándose en los bio-insumos como compartimos en nuestra columna Granos e insumos: ¡a tomar decisiones!
- Analizar cómo poder reciclar, reutilizar, transformar los desechos de tu producción para agregar valor, cuidando el medio ambiente.

Así lo ha hecho en forma ejemplar Prodeman ante el inconveniente que generaba el 30% del peso del maní que implicaba su cáscara. Hoy pueden transformarla en energía para autobastecer su planta y vender energía a la red. Con las cenizas, están incursionando en ladrillos para construcción sustentable.

Pedro Vigneau en el 9no Simposio del Sur al mundo, mostraba cómo se logran ladrillos a partir de desechos de paja de trigo. Si te interesa el tema te invito a leer nuestra columna completa Oportunidades para la Argentina y la Región en tonicaonline.com.ar

Así este 2do eje: BIOLOGÍA- BIOINSUMOS y BIOECONOMÍA con un criterio de sustentabilidad económica, social y ambiental son claves para tu gestión de corto, mediano y largo plazo.

3er eje: "CO" (conocimiento, colaboración, "COOPETENCIA")

Nadie duda que estamos en la era del **conocimiento**. Es el conocimiento lo que permite crear diferenciales. Conocer y estar preparados nos hace más libres y ágiles, enriqueciendo el círculo virtuoso.

Sin embargo, nadie podrá solo. Tanto a nivel **familiar, organizacional, nacional como geopolítico** necesitamos encarar los desafíos de manera **colaborativa**, en forma **interdisciplinaria, complementando talentos y fortalezas.**

Comenzar a distinguir tus propios diferenciales, por qué te eligen, **lo bueno de tu gente, de otros productores, colegas, de la cadena de valor, del propio estado local y regional poner sobre la mesa las oportunidades y necesidades para juntos generar transformaciones.**

Saquemos del baúl el espíritu colaborativo de nuestros bisabuelos que crearon cooperativas, escuelas y teatros, siendo pioneros y ejemplos de los actuales "co working" o "working together" que suenan más "cool".

La pandemia y la cruenta realidad de la invasión de Rusia a Ucrania, pone en relevancia el concepto de **"coopetencia"**, que surge de combinar "competir" y aún así "cooperar" en la creación de contextos donde juntos nos retroalimentemos y generemos sinergias.

Brasil gran demandante de fertilizantes podría invertir para movilizar las reservas de Vaca Muerta proveyéndose a menores costos desde tierras sin conflictos bélicos. Argentina dispondría, así de más gas y UREA para abastecer al mercado interno, y podría exportar generando las divisas y empleo que tanto necesita.

Los gobiernos deben comprender que estamos en una oportunidad histórica de revalorizar la agricultura como elemento de paz y de equilibrio social como se expuso en el citado Simposio del Sur al mundo.

Agroeducación, la comunidad de negocios del agro, también es una realidad concreta de conocimiento, coopetencia, y colaboración, generando sinergias, donde todos salimos enriquecidos y hace tan grato encontrarnos en cada curso, comité o columna.

Espero que este triple eje **"ABC"**:

Agilidad

"Bio" (biología-bioinsumos-bioeconomía)

"Co" (conocimiento, colaboración, coopetencia)

Te permitan hacer un giro cualitativo en tu gestión, y en la realidad que logren transformar en sus entornos. Gracias por acompañarme hasta aquí.

Por Monica Ortolani | Tónica ONLINE y Docente de AgroEducación