

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

Tenían razón los productores, no hay que vender

Por **Salvador Di Stefano**



La soja posición mayo 2014 superó el nivel de 300 dólares, las lluvias complican la producción de esta campaña. En esta campaña, la supervivencia del más apto se impone.

Mientras los diarios de Capital Federal hablan de una avalancha de dólares por la campaña de soja, en el interior sabemos que las lluvias afectaron fuertemente la producción potencial. Si bien hay zonas en donde llovió lo justo y necesario, en otras la abundancia está causando estragos con malezas y hongos. En el sur de la provincia de Buenos Aires, la seca es muy fuerte, y muestra la dualidad de escenarios, con un clima que esta intratable.

Tampoco hay demasiadas certezas de cómo será el clima en marzo, pero todo hace pensar que la soja, recibió lluvia en abundancia, le faltó sol, y necesita un escenario de clima seco para ser cosechada.

La discusión más escuchada es la rivalidad entre el avión y las maquinas mosquito, ¿cuál es más efectiva para combatir los hongos de fin de temporada? Las maquinas no pueden ingresar, porque en muchas zonas no hay piso, el avión no es tan efectivo, ya que no se pueden aplicar con igual intensidad productos que se aplican con la maquina en el campo. No soy un ingeniero agrónomo, relato lo que escucho en las discusiones a campo. Cada uno con su escuelita, pero con un problema común, el rinde.

En Argentina se sembraron un poquito menos de 22 millones de hectáreas, y el área en problemas se ubicaría entre el 5% y 10% de lo sembrado, esto nos podría llevar a un área cosechada de 20 millones de hectáreas, que con un rinde promedio de 25 quintales, nos da una producción de 50 millones de toneladas. Muchísimo menos que lo esperado por el USDA y otras estimaciones privadas.

Esta cantidad sería muy similar a la obtenida el año anterior, si a esto le sumamos que los precios están un escalón más abajo, el Banco Central no recibiría la misma cantidad de dólares que el año anterior, el Estado tendría menos ingresos fiscales y el productor menos ganancias.

Este escenario pone muchas dudas a la sustentabilidad del negocio futuro. Los productores venderán la soja y se quedaran con mucho dinero en el bolsillo, pero no es todo de ellos, una buena parte ira a manos de los proveedores de la próxima campaña, que tienen poco crédito para ofrecer, y las tarjetas a tasa cero tienden a desaparecer en un escenario de tasas que se ubican por encima del 40% anual para financiamiento, y una inflación que no bajara del 36% anual.

Los mejores precios de hoy son una muy buena noticia, la próxima campaña será un desafío a superar. La suba de la inflación y la tasa de interés le quitarán rentabilidad al negocio y habrá que buscar más escala para ganar parecido a la campaña actual.

En él mientras tanto. el sector sigue ajustando, primero fueron los acopios, luego los fideicomisos financieros, ahora las corredoras, más tarde será el productor que el alquila y terminaremos con el dueño de la tierra. Si no se unen tras el objetivo común de hacer rentable la producción agropecuaria, el problema no será del sector, el problema se trasladara al conjunto del país, ya que Argentina vive del campo, de lo contrario miren la correlación buenas cosechas y evolución del PBI, no caben dudas que si el campo gana, gana el país.

Para el año 2014 se espera una tasa de crecimiento negativa para el PBI del 2%, esto indica que al campo no le ira bien, y se encienden las luces amarillas para la campaña 2014/15. En este escenario el productor, será el que más buscará ahorrar y postergará al máximo la venta de su cosecha, es la supervivencia del más apto, como decía Pancho Ibáñez en el programa el Deporte y el Hombre, aquí nos referimos al Campo y el Hombre, a sobrevivir.

Continuara....