El Nuevo Modelo del Negocio Agrícola

En plena semana donde se conoció el resultado de las elecciones a presidente en Estados Unidos y el informe mensual elaborado por el USDA, este último tuvo más influencia para el mercado de granos en Chicago que la sorpresa de Donald Trump Presidente. El USDA ha vuelto a incrementar los volúmenes de producción de soja (súper record de 118,69 mill tons) y de maíz (súper record de 386,75 mill tons) y Chicago ha tomado nota de ello. Para Brasil el USDA mantiene su estimado de producción record de soja de 102 mill y en el caso del maíz la segunda mayor cosecha de su historia de 83,5 mill. No hay dudas que el mundo está inmerso en un mar de soja (336 mill) y de maíz (1,030 mill), de la misma forma que asistimos a un consumo mundial record de ambos productos. En el caso del maíz el consumo mundial de proyecta en el record de 1,022 millones de toneladas y en soja también en el record de 328,7 mill tons. Sin embargo en la Argentina asistimos a un mercado que va mostrando cada vez más dependencia de lo que sucede localmente, atraso en las siembras de soja y daños en los cultivos sembrados de soja y de maíz, que su dependencia de lo que pueda estar mostrando Chicago en sus reacciones diarias. Por caso esta semana la soja en Chicago perdió casi 8 u\$/ton luego del informe del USDA, y en nuestro mercado la soja nueva cosecha Mayo 2017, perdía solo 3 u\$/ton.

Para nuestro país han sido mucho más relevantes e importantes los cambios que se han producido en las variables que impactan directamente en el negocio agrícola, salida del cepo, liberación del mercado cambiario, eliminación de retenciones, que los cambios potenciales que pudieran producir el nuevo gobierno de los Estados Unidos. Destacando que en este último caso, que los cambios a producirse van a afectar a todo el comercio agrícola mundial y a todos los países, productores y exportadores, por igual.

Dicho esto nos enfocamos en analizar como el productor debe enfrentar el nuevo modelo del negocio agrícola considerando que muchas variables e incertidumbres pasadas, hoy no lo son tal y están mucho más definidas. A partir de la actual estabilidad cambiaria y económica, el productor ya no tiene excusas para no tomar decisiones. Los viejos tic’s de los productores vendo cuando lo necesito o no vendo por temor a la devaluación, o retengo mi soja en el silo pues siempre vale más a fin de año, van a dejar paso a nuevos pensamientos como; vendo cuando es mi mejor negocio, vendo cuando mi margen bruto es el más alto de serie, vendo y coloco mis dólares en Lebacs o en bonos en dólares, porque se vislumbra un escenario bajista para el mercado.

El nuevo modelo del negocio rompe todos los paradigmas, pues el productor debe tener en claro a partir de ahora no solamente cosecha granos, sino también **“dólares”**. En economías estables, sin sobresaltos en el valor del dólar y tasas de interés razonables, el negocio de producir pasa a ser un negocio financiero. En el fondo cualquiera puede producir granos, pero no cualquiera lo puede hacer en forma sustentable, rentable, con alto nivel tecnológico y alta productividad, y maximizando a su vez la utilización de herramientas financieras, hoy disponibles para todos. Entonces, la decisión del productor parte de la base de conocer cómo se proyectan las variables que van a impactar en el futuro de su negocio, y hoy todas estas variables ya están definidas. Veamos, el productor tiene disponibles los precios de sus granos a futuro en el MATBA, también dispone de las cotizaciones del dólar a futuro en el ROFEX. Además tiene en su porfolio la posibilidad de invertir sus excedentes en momentos de liquidez, ya sea invirtiendo en LEBAC’s a tasa en pesos, o invirtiendo en títulos en dólares Bonar 16 o Bonad 17.

El concepto es el siguiente, si el mercado de futuros me está indicando una baja en el mercado, porque motivo voy a retener el grano y no venderlo. Debería venderlo en forma inmediata, y los dólares/pesos que cobro colocarlos para maximizar la ganancia financiera y mejorar la rentabilidad global del negocio.

Para consultasPablo Adreani Skpye “pabloadreani”, adreani@agripac.com.ar Celular 11 5 864 1755

Aclaración de responsabilidad: El presente reporte es solamente informativo. No representa sugerencia o indicación alguna de operación para el receptor del mismo. La operativa en mercados de futuros y opciones puede representar un riesgo de pérdida financiera o patrimonial. La información se basa en análisis de fundamentals exclusivamente y es válida para el momento en que se remite el informe