



Tecnología, biodiesel y rentabilidad

Por Salvador Di Stefano

Las amenazas que pesan para el productor pasan por la mayor oferta, el problema de la industria exportadora, y la baja rentabilidad 2017/18. Lo que pocos se animan a hablar, falta rentabilidad y sobran problemas.

En los últimos 3 años la oferta de soja a escala mundial fue muy significativa. Esto habla a las claras que la mayor tecnología en semillas de soja está dando resultado, la mega cosecha de Brasil, sumado a la mayor producción de soja en Estados Unidos (por una menor rentabilidad del maíz y extensión de área de soja sembrada), y las buenas cosechas argentinas, han generado una oferta difícil de absorber y los precios cedieron.

La demanda de China sigue firme en materia de granos, la colocación de harina de soja en especial en el Asia excluida China sigue a buen ritmo, sin embargo, no es tan fácil colocar el aceite argentino en el exterior.

A todo este complejo escenario se le suma la denuncia de Dumping de Estados Unidos sobre el Biodiesel argentino. Estamos hablando de una producción de U\$S 1.200 millones al año. En los periódicos de Buenos Aires se habla con insistencia de los problemas de los limones, que equivalen a solo U\$S 50 millones. En los programas de noticias de Capital Federal el Biodiesel casi no existe, sin embargo, es el gran problema del productor con fuertes implicancias en las exportaciones argentinas, ingreso de dólares y recaudación tributaria. Este combo es soslayado por políticos, economistas, comunicadores y el propio gobierno. La pregunta obligada es ¿Qué están haciendo con la denuncia de Dumping? ¿Quién está trabajando sobre un plan B si se caen estas exportaciones? ¿Qué pasaría con el precio que recibe el productor si se paralizan estas exportaciones?

La industria aceitera está trabajando a contra margen, por ahora necesita realizar entregas, y paga un buen precio por la soja disponible. ¿Qué sucederá cuando culminen las entregas pactadas? ¿Qué sucederá si se cancelan las exportaciones de biodiesel? Las empresas exportadoras difícilmente puedan seguir pagando los precios actuales, sumado a esto la necesidad del productor crecerá cuando nos aproximemos al 30 de junio y muchos compromisos financieros tengan que ser honrados.

El escenario del sector no es nada bueno, los precios internacionales son bajos, en Estados Unidos, Brasil y Argentina el productor retiene mercadería, pero cuidado, los precios son bajos para todos los actores de la cadena, y si las industrias pierden margen, y en Argentina no pueden exportar biodiesel, es la crónica de una baja de precios anunciada.

Ojalá estemos equivocados, pero estos temas no están en agenda. Sería muy bueno que se pongan arriba la mesa, y podamos transparentar si estamos ante un escenario de problemas estructurales difíciles de superar, o es solo una coyuntura negativa.

La campaña 2017/18, la realidad de los fríos números.

A continuación, pasaremos a analizar los números de la campaña 2017/18. Para ello nos valemos de los datos que extraemos de la revista márgenes agropecuarios del mes de mayo 2017, para que estos números sean transparentes y podamos poner luz sobre los negocios que viene para el sector.

Trabajamos bajo el supuesto de un precio de soja futuro mayo 2018 en U\$S 247, un rinde de 38 quintales, a 200 kilómetros de puerto y un alquiler de 16 quintales. En el caso del maíz se supone un precio abril de 2018 de U\$S 153, un rinde de 95 quintales, a 200 kilómetros de puerto y un alquiler de 16 quintales en soja.

Producto	Rentabilidad campo propio	Rentabilidad campo alquilado
Soja	U\$S 426	U\$S 30,0
Maíz	U\$S 478	U\$S 82,0

Bajo campo propio luce más aconsejable hacer soja, ya que los costos directos de sembrar soja ascienden a U\$S 224, mientras que los costos directos de sembrar maíz suman U\$S 388. Si medimos dinero invertido sobre rentabilidad esperada claramente la soja es la mejor.

En el caso de campo alquilado, la rentabilidad del maíz es mucho más importante, a pesar de que el esfuerzo en materia de inversión es más elevado.

Si bajo los mismos supuestos pasamos a rentabilidad por tonelada los valores son los siguientes.

Producto	Rentabilidad campo propio	Rentabilidad campo alquilado
Soja	U\$S 112	U\$S 7,9
Maíz	U\$S 50	U\$S 8,6

Cuando observamos la ganancia por tonelada, notamos que el dueño del campo tiene margen holgado, puede darse el lujo de especular y no cerrar un precio a futuro. En el caso de aquellos que explotan un campo alquilado, es necesario vender a futuro para asegurar una rentabilidad, en el caso de la soja la rentabilidad es de U\$S 7,9 sobre el precio de U\$S 247 la tonelada a futuro mayo de 2018. En el caso del maíz la rentabilidad es de U\$S 8,60 sobre un precio de U\$S 153 la tonelada a futuro abril de 2018. Cualquier tipo de variación a la baja te puede quitar una gran parte de la utilidad estimada, o bien dejarte a pérdida.

Si medimos la rentabilidad del campo alquilado sobre ingresos totales, en la soja es del 3,0%, y en maíz de 5,6%.

De todo lo hasta aquí expuesto, podemos concluir que la rentabilidad de cara a la campaña 2017/18 es muy baja sobre campo alquilado.

En el caso de la soja hay que invertir entre alquiler y costos directos un total de U\$S 620 por hectárea para ganar U\$S 30,00 por hectárea que es el 4,8% de la inversión. En este caso suponemos que los gastos de cosecha y comercialización los pagaremos con las ventas que realizaremos una vez que culmine la campaña.

Bajo el mismo supuestos, en Maíz hay que invertir U\$S 784 por hectárea para ganar U\$S 82 por hectárea, que es el 10,5% de la inversión.

Claramente, sobre campo alquilado hay que hacer maíz. Mientras que la soja, con los precios actuales, la tendencia de siembra en Estados Unidos y los problemas del bajo margen en toda la cadena, pasa a ser un producto que es muy noble, pero deja escasa rentabilidad.

En el caso de aquellos que siembran en campo propio, no hay dudas que hay que sembrar soja, ya que se invierten U\$S 224 por hectárea y se obtiene una renta de U\$S 426 por hectárea, que es 1,9 veces lo invertido. Mientras que en maíz hay que invertir U\$S 388 por hectárea para ganar U\$S 478 por hectárea que es 1,23 veces lo invertido.

Conclusión general

. - La mayor tecnología desarrollada en la soja generó una mayor producción que hizo que los precios cedieran a la baja, posicionándose en un nivel muy bajo, en donde la rentabilidad le cierra muy bien al dueño del campo, pero que es muy baja en campo alquilado.

. - Las industrias que procesan soja, podrían verse muy perjudicadas si se cierra el mercado de Biodiesel para Argentina, lo que podría encarecer su proceso y derivar en una quita de precio para el productor. Es indispensable que el gobierno nacional se ocupe de este tema en forma urgente. La rentabilidad de la soja en toda la cadena, desde el productor a exportador es muy baja, y si se pierde la exportación de biodiesel perderá toda la cadena, pero quien más perderá será el Estado.

. - Con los precios actuales los márgenes de rentabilidad son muy estrechos comparados con la inversión realizada. Si sumamos lo que vale una hectárea y el capital de trabajo para llevar adelante el negocio agropecuario, partimos de una inversión de U\$S 15.224, para ganar U\$S 426 en el caso de sembrar soja. A esta ganancia hay que restarle impuestos, por ende, su rentabilidad descendería a U\$S 180 aproximadamente, hay que computar el 35% de ganancias, 1% sobre bienes personales, todos los impuestos provinciales y departamentales. Esto te dejaría una ganancia del 1,2% anual. En el caso del maíz, llegamos a una tasa de rentabilidad similar.

. - Si invertimos esa misma cantidad de dinero en un bono argentino en dólares a 10 años, la rentabilidad sería del 6,3% libre de todo tipo de impuestos. Por favor, abstenerse de decir que el campo es uno de los sectores ganadores de la coyuntura.

. - El campo tuvo un momento de esplendor gracias a la baja de retenciones y la devaluación del tipo de cambio. Durante años los productores no reinvertieron utilidades, y ante el cambio de gobierno se produjo una gran inversión, producto de la mejora de rentabilidad, sumado al dinero que ahorraron en los años anteriores, y que no se invertían por falta de seguridad jurídica. De cara al futuro, con estos niveles de rentabilidad, no se generan flujos de fondos suficientes para mantener la inversión realizada desde el año 2016 a la fecha.

. - En el esquema actual, el dueño de un campo que lo cede en alquiler, gana U\$S 396 por hectárea, que se hacen U\$S 170 neto de impuestos, y equivale al 1,1% del capital invertido.

. - De no generarse incentivos tributarios para la inversión, baja de tributos y financiamiento a tasas amigables para el capital de trabajo, el productor que no tiene campo propio comenzará a tener problemas severos de rentabilidad, algo que no debería ocurrir, porque el 70% del campo argentino es explotado por productores que alquilan la tierra.

. - El Estado debería trabajar activamente para desarrollar proyectos de agregado de valor en origen, para que los productores puedan mejorar márgenes de rentabilidad. Los productores deberían comenzar a asociarse para lograr mayores escalas, y generar ahorros en los gastos de estructura que le permitan una mejora en la renta del negocio. Los dueños de campo y los que explotan el campo deberían ir a un esquema asociativo, para ello el Estado debería generar incentivos tributarios a aquellos que se unan en la producción, entre el que aporta el capital (tierra) y el que aporta el trabajo (todo el conocimiento para desarrollar el cultivo).

. - Este artículo pretende abrir el debate para comenzar a replantear un cambio en la estructura tributaria y empresarial del sector, bajo el esquema actual, con estos precios de los alquileres, la carga tributaria existente, más los problemas climáticos y de malezas, se hará muy pesado seguir creciendo a futuro.

Mercados Granarios – Agroeducación