



Una Jornada para RE INVENTAR el Negocio Agrícola

Marianela De Emilio / AgroEducación



Conceptos que re direccionan decisiones presentes para cambiar el futuro. Por séptimo año consecutivo se desarrolló en la sede de la Bolsa de Comercio de Rosario, la Jornada de Mercados Granarios, una apuesta de Agro Educación para desarrollar negocios, elevar el nivel de nuestra comercialización y procesos de gestión en agregados de valor del agro.

La primera disertación, a cargo de Antonio Ochoa, motivo a la audiencia a repensar en la opción de almacenar grano y no vender, dado que el panorama de corto plazo indica tendencia lateral bajista, con lo que guardar grano equivale a perder quintales conforme pasa el tiempo.

Ocho en su disertación nos compartía que en medio de estos mercados acarreados, la demanda no presiona y paga a la oferta por almacenar y no vender. Desde su visión, considerando que su lugar de trabajo es Chicago, reconoce que los precios de granos en Argentina son buenos, y que

si estos no resultan en buenos márgenes al productor es problema de costos de cada empresa, pero no del mercado y sus precios.

Por otro lado, en un mercado bajista como el de hoy, los compradores son retados a ser muy eficientes, porque lo que compra hoy, mañana podría valer menos, resultando en menores márgenes pérdida de competitividad.

En este contexto solo una falla productiva generaría un quiebre de precios, modificando sustancialmente los volúmenes de oferta, tal que genere un cambio de tendencias al alza.

Sin embargo, en medio de tanto grano, los especuladores del mundo miran el Dólar estadounidense cayendo y el petróleo bajando, lo que genera señales de suba de precios en los commodities, y los alienta a comprar, esto confunde al mercado, pero estos solo genera oportunidades de corto plazo, al final la oferta y demanda reales son las que afianzan el mercado.

Respecto al mediano plazo Ochoa recuerda que la demanda tiende a infinito, mientras que la oferta tiene un límite, por tanto estos mercados con precios presionados no duraran, y volverán las alzas, pero no en el corto plazo, ya que las cosechas se hacen cada año más grandes, y aún hay espacio para aumentar, sin esperar caídas de producción en el futuro cercano, a lo que se suma una sólida capacidad de abastecimiento, entonces nos insta a NO especular con esto.

Tener en cuenta que en un mercado bajista difícilmente se llega al valor de la mercadería deseado por los productores, y, si bien el precio no caerá a donde debiera, tampoco subirá como se desea.

Se sumaron conceptos claves que describen la competitividad de nuestros principales competidores granarios:

Ø Estados Unidos: Los productores producen con subsidio, donde pueden esperar a mejores precios para vender, y esto deja a Argentina con mayor presión para tomar precios que permitan rentabilidad, y no postergar ventas en el mediano plazo. Sin embargo su capacidad de almacenamiento es limitada, dado que el clima les impide almacenar a cielo abierto, lo que presiona alto volúmenes de venta post cosecha.

Respecto al dilema del biodiesel para este país, Ochoa afirma que Estados Unidos realmente no necesita importar, por lo que no debemos considerar ese mercado como potencial cliente, y sus actuales aranceles a la importación no lo van a sacar.

Ø Brasil: Sus condiciones de almacenamiento son muy malas para maíz, y por esto la logística es clave en su comercialización, mostrando ahí una debilidad a tener en cuenta.

Ø Argentina: Nos recuerda que somos los más competitivos exportando harina de soja y en eso nadie nos va a quitar mercado.

Ø Las áreas de siembra de soja y los rendimientos siguen creciendo año a año en Estados Unidos y Brasil, pero Argentina queda rezagada, mostrando menor competitividad.

Respecto a el principal demandante de soja mundial dijo – “China elevara el punto de corte con etanol hacia el 2020, y en 2018 entraran en funcionamiento 10 plantas de etanol, que requerirán 9 millones de toneladas de maíz al año, esto agranda el volumen de maíz demandado por este país en el corto plazo.

En una mirada global, Ochoa afirma que los tiempos cambiaron para los grandes comercializadores, ya que la información esta globalmente disponible y ya no es ventaja competitiva para ellos, con lo que nos plantea el desafío de cambiar para ganar competitividad, o hacer lo mismo pero de manera diferente. Las tendencias cambian, hoy se observan granjas urbanas, robótica aplicada al agro, carnes producidas en laboratorios que usan el 55% de los recursos que usa la carne bovina que conocemos.

Ochoa termina con una reflexión, concéntrense en sus márgenes y no en los precios, administren costos y ventas, midan estrategias por resultados y no por esfuerzos, siembren innovación para cosechar prosperidad.

Presentando el curso de postgrado en Agroeducación para 2018, su Director Académico, Diego Palomeque, destaca que en la gestión comercial el productor agropecuario subestima el arbitraje del mercado, manejando pocas herramientas comerciales y financieras para defender sus márgenes y administrar riesgos. Ratifica que hoy los Margenes están más asociados al conocimiento que a lo productivo.

Andrea Gentile, Directora Ejecutiva de Agroeducación, deja abierta la invitación a todos los que quieran sumarse a esta cruzada en busca del desarrollo empresarial en el agro, a través del programa de postgrado 2018.

A continuación se expusieron casos prácticos de agregado de valor en el Agro.

Martin Meichtry, del Grupo Puerto Las Palmas, compartió su experiencia de rotación entre el cultivo de arroz y la piscicultura, mostrando que las oportunidades a veces están frente a nuestra vista y solo debemos interpretarlas y tomarlas.

Jose Porta, de Porta Hermanos, conto su experiencia de instalar una planta de etanol en su propio campo, el desafío y las ventajas de haberlo afrontado.

La Jornada cerro con un panel de lujo, Salvador Di Stefano, Teo Zorraquín y Diego Palomeque.

Se destacó el actual contexto de Argentina, con déficit de inversión, financiero y de educación. Se menciona que en Latinoamérica estamos solo por encima de Paraguay, el resto de los países tienen mayores inversiones que nosotros.

Se desafía a la audiencia a invertir en nuestro país, considerando que Argentina brinda grande volatilidad que pone una mirada crítica a los inversores extranjeros, pero que es una oportunidad para nosotros que jugamos de locales, por estar acostumbrados a hacer negocios en contextos volátiles, y tener habilidad para readaptarnos a cambios en medio del camino. Por tanto, invertir en nuestro país nos da doble oportunidad de captar rentabilidad.

Respecto a lo anterior, Salvador Di Stefano inicia pidiendo que las personas que voten además de en el cuarto oscuro, con su bolsillo, apostando con inversiones en producción, en agregado de valor, etc.

Como ejemplo menciona el mercado de cerdos que sigue creciendo, con 110 empresas en el país que tienen más de 500 madres, las que se han transformado en industrias de producción porcina, lejos de la granja porcina clásica, demostrando que hay espacio para ganar competitividad en el país.

En cuanto a granos resume que la soja está en una franja de resistencia, que podría tornar al alza en el mediano plazo, que maíz está en un piso que podría virar al alza.

Del tipo de cambio local destaca que subirá por encima de \$18/U\$S y que hoy es oportuno asegurar comprando en Rofex, sumando valor a la venta de granos.

Mirando los acontecimientos más relevantes del nuevo gobierno se refirió al elevado nivel de blanqueo, que sorprendió al país entero, y mostro que la propuesta clara es no gastar este dinero, en la búsqueda de atraer capitales extranjeros, mostrando mayor solidez, resguardar nuestros capitales, y disminuir el nivel de inflación.

El ajuste nacional obliga a las empresas a aumentar su escala y ser más eficientes disminuyendo costos de estructura.

Resalta que no hay margen para una gran suba de Dólar, pero se podrá jugar con el Dólar en el Rofex, que hoy el Banco Central de la República Argentina tiene más Dólares, menos Pesos y baja de inflación.

Di Stefano deja claro que, con las actuales reglas de juego, el Dólar no va a explotar a la suba, por tanto la estrategia es rotar la mercadería, no almacenar, no atesorar Dólares, y buscar inversiones que mejoren la rentabilidad, entonces lograr mayor interés respecto a la inflación y el costo financiero, esto es ganar competitividad financiera.

Si vamos a una economía blanda esto me indica la importancia de tomar créditos, para saltar en tecnología, manejo, etc. Y pagar el crédito con el resultado de mejores rentas.

Hoy tengo que buscar una ingeniería financiera que nos permita manejar la financiación, apostar a la inversión, y aprovechar las actuales tasas ofrecidas a la producción.

Poniendo a la vista la tasa de interés, de inflación y devaluación, se destaca que las tasas cierran bien en los números, pero mal en la economía nacional, por tanto se genera el actual escenario de recesión, que hay que atravesar airosos, para estar preparados cuando el viento del crecimiento sople.

Termina con una planificación comercial para el agro, con soja a Enero 2018, trigo a Marzo 2018, maíz en Abril 2018, soja a Mayo 2018, etc. Invitando a la audiencia a tomar conciencia de la importancia de planificar la comercialización y gestión de sus empresas, saliendo de lo convencional y tomando las herramientas disponibles para ganar competitividad comercial y financiera en el agro.

El cierre de esta VII Jornada fue muy alentador, con una nota de humor, color y fuerza para el colmado auditorio.

Fuente: Agroeducación