

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## AgroEducación: X Jornada de Mercados Granarios “El desafío del Sector: Ganar con la Gestión”

Ing. Marianela De Emilio – INTA | Especial para Agroeducación

La X Jornada de Mercados Granarios contó con la inscripción de más de tres mil ochocientos asistentes, de Argentina, Latinoamérica y el mundo.

Inicia con la presentación de Andrea Gentile y Salvador Di Stefano, destacando el contexto favorable del mercado de granos, en medio de la crisis, y el arduo trabajo del 2020 desde la necesidad de la virtualidad, recurso que, en AgroEducación, siempre fue parte de las alternativas de ofrecidas a sus alumnos.

El Vicepresidente de MATBA-ROFEX, Marcos A. Hermansson, y la Directora Ejecutiva del CME Group, Roberta Paffaro, dan la bienvenida para seguir con los paneles de profesionales.

### PANEL I: MERCADOS INTERNACIONALES

**Moderación: Antonio Ochoa – RJO Brian.**

**Blu Putnam – CME Group de Chicago:** La expectativa de hace tres meses atrás, era de una recuperación más rápida en Estados Unidos, y hoy, con la amenaza de nuevas cuarentenas tanto para USA como para la Unión Europea, no es lo que se esperaba. Mientras China ya se encuentra recuperada de su actividad económica, visualizado a través de las subas de precio del cobre, metal ligado a la construcción, y poroto de soja, grano ligado a la producción porcina, por su mayor demanda. Blu destaca que la demanda de soja y maíz de China puso los precios a la suba, perjudicando al resto de los compradores del mundo, pero el efecto “La Niña” fue lo que generó

mayor volatilidad alcista. Por otro lado, las fuertes apuestas de los fondos de inversión generan mayor escalada de subas, pero no la dirección a la suba.

Antonio Ochoa pregunta como visualiza los argumentos del mercado dentro de tres meses, y la respuesta es que el virus seguirá siendo tema de movimiento de mercados, además de la aparición y efectividad de una vacuna, y las políticas que se apliquen para salvaguardar la destrucción de valor e incentivar reactivación económica en Estados Unidos y el mundo.

**Pedro Dejneka – MD Commodities de Brasil:** Brasil es el actual rey de la soja, por lo que los recortes de stocks de soja en USA no tienen tan alto impacto como hubiese tenido años atrás. Por tanto, en el corto plazo, importa más la situación de siembra de Brasil, que se está recuperando del retraso inicial, y avanza dentro de la ventana óptima de siembra. Si la venta de soja desde Brasil se retrasara, USA proveería de soja por más tiempo, hasta que ingrese Brasil, lo que podría sostener los precios levemente al alza en el corto plazo, pero solo hasta la entrada de Brasil. La soja en Brasil está vendida en más del 60% de la futura cosecha, pero aún hay que cosecharla y ejecutar las ventas, por lo que no es alcista el alto porcentaje de soja vendida anticipadamente. El condimento definitivo para marcar el pulso de los precios es el clima en Sudamérica. La siembra de maíz si se encuentra atrasada para el temprano, y dependerá de la soja, la siembra de la safriña.

**Leandro Pierbattisti – consultor granario:** Habla de los rallys de precios y a que se deben, con protagonismo de la oferta y la demanda, esta última principalmente, con alto contenido de incertidumbre, cuando la especulación no logra predecir el nivel de demanda que tendrá China. Hoy el maíz en China es la gran incógnita, donde el USDA informa niveles de existencias y producciones, que no coinciden con los rumores de liquidación interna del país, con pérdida productiva por tifones, etc. Leandro invita a las organizaciones que contabilizan granos en el mundo, USDA, CIC, CONAB, BCR, etc., a coordinar mejor entre sus análisis y estadísticas, para evitar sorpresas en el corto plazo.

Mientras China busca diversificar sus orígenes de alimentos, para no depender de Estados Unidos, la debilidad estructural de los nuevos proveedores (falta de almacenaje a campo, caminos, transporte, etc.) obliga a vender y colocar la mercadería en cortos períodos de tiempo, quitando capacidad de negociación. El dilema de hoy no es el stock, sino la viabilidad de llevar la mercadería de un punto a otro. Por tanto, el enfoque, más que el volumen, es de logística en el “justo a tiempo”.

**Celina Mesquida – RJO’Brien:** Las elecciones en Estados Unidos traen temor al mercado, y liquidación de posiciones, lo que se vió en el mercado de granos, sumado al cierre de muchos Estados en USA por prevención al virus, que merma la actividad. La demanda internacional durante estas subas, ha estado supeditado a China, no convalidada por el resto de los compradores, por ser precios que no permiten margen en producciones cárnicas, molienda, etc., pero necesitan salir a comprar, por lo que se verá en el corto plazo si la demanda real tiene fuerza real, o la salida de los fondos de inversión posiciona el nivel de precios en un escalón inferior al actual.

Andrés Malamud – Politólogo: Reflexiona respecto a la transición en la que se encontraba el mundo desde antes de la pandemia, y como la pandemia para muchas personas fue un volantazo, un cambio de rumbo, mientras para otras fue un acelerador en la dirección en la que venían desarrollándose. Algo similar puede analizarse entre Estados Unidos y China, con el primero, pegando un volantazo, y el segundo, acelerando el ritmo de los cambios en la dirección que venía avanzando. Se teme sobre la decantación de este conflicto en una guerra, y se espera que no ocurra, pero seguramente habrá conflictos, en torno al dominio de la tecnología.

Andrés destaca el protagonismo de Brasil en Sudamérica, país que posee la mitad de la tierra, de la población y de la economía de todo Sudamérica, pero, siendo el sexto país más poblado del mundo, es económicamente débil, con una relación comercial con China de interdependencia muy asimétrica (25% de las exportaciones de Brasil van a China, 1-2% de las exportaciones Chinas van a Brasil), por tanto, China puede prescindir de Brasil, Brasil de China no. Argentina depende de China y de Brasil, que depende de China.

## PANEL II: Gestión en el Agro

**Moderación: Diego Palomeque y Carlos Etchepare**

**Ganadería – Luis Bameule – Director Agritur San Luis SA:** El consumo de vacunos en Argentina disminuyó los últimos años, equilibrando su consumo de carnes con cerdo y pollo, pero conservando el consumo total de carnes.

La carga impositiva, retenciones y cepo cambiario, genera problemas de informalidad interna muy graves, para evadir, e informalidad internacional, para lograr ganancias entre Dólar oficial y paralelo. Todo esto nos quita competitividad exportadora. Argentina exporta el 80% de sus carnes a China, por lo que hoy depende de este país para sus exportaciones, con precios inferiores y llevando a nuestro mercado bovino a la comoditización, no se paga calidad sino volumen, desplazando la diferenciación del mercado de carne argentino. Argentina siempre se podrá diferenciar en Europa, pero actualmente el mercado está cerrado por efecto pandemia. Es necesario el convenio entre Argentina y la UE, pero no se observa voluntad política para concretarla hacia fin de año.

Para la gestión interna, hay que concientizarse en la tendencia de las certificaciones de calidad, que podrían convertirse en barreras comerciales internacionales y locales en el corto plazo. Por último, el enfoque en la comunicación sobre el consumo de la proteína cárnica, para re argumentar contra los detractores de la misma.

**Porcinos – Pablo Paladini – Frigorífico Paladini:** El cerdo es un commodity, no hay marca país, mientras los costos internos fueron subiendo, los precios internacionales bajaron, por ejemplo, en noviembre 2019 el jamón valía U\$S 4.600/TN, y actualmente vale U\$S 3.350/TN. La idea de colocar marca país, para exportar con diferenciación, es una de las metas de la actualidad.

Un mercado enfocado al mercado interno, tiene que manejar muy bien sus costos, debido a desfases entre la suba de costos y del producto final. La marginalidad no permite alcanzar un estatus sanitario a nivel país. Algunas de las mayores limitaciones son infraestructura, caminos, trenes con refrigeración, elevado costo logístico, inseguridad, y falta de la trazabilidad de la producción. Se necesita reducir costos internos frente al alto nivel de incertidumbre, apuntando a la rentabilidad, para enfrentar debacles del mercado local o internacional. La empresa desarrolló marcas de oportunidad de precio, segundas, terceras marcas y ventas a granel, lo que suma consumo hacia esas líneas.

**Agricultura – Marcelo Marchetti – CIGRA:** Agro Empresa que se dedica a la producción y acopio de cereales.

Gestión por ambiente: Con 50.000 hectáreas, la diversificación de ambientes es un enfoque para acotar riesgo climático en busca de un modelo sustentable, donde el 35% de la superficie, es la máxima proporción a sembrar en el NEA, producción más riesgosa, y el resto sobre la Pampa Húmeda, zona que amortigua problemas productivos en años difíciles.

Gestión de precios: El resultado se define con precio y cantidad, y, en un año con riesgo sobre rendimientos, se protege la definición de cantidad, para luego definir precio. Se decide sobre rentabilidad objetivo, para tomar decisiones comerciales sobre hasta el 50% del potencial productivo, cuando en años normales, se comercializa anticipadamente hasta el 70%.

Gestión agronómica: Los mejores resultados económicos se logran sobre dobles cultivos, pero, este año, limitado por falta de agua, se redujo el 50% el doble cultivo (trigo/soja), reemplazando por maíz de primera, por ser de mayor resultado y más seguro sobre lotes con napa y alto contenido de agua útil. Lotes sin agua en el perfil, se pasaron a maíz tardío, y no se tomaron precios antes de conocer el mayor riesgo productivo. Se cambiaron variedades de soja, por variedades más tolerantes a la falta de agua.

Gestión de Recursos Humanos: Las personas que conforman la empresa forman parte del resultado final, llegando a tiempo a las diferentes situaciones planteadas. Este año lograr cantidad será difícil, por lo que proteger cantidad, y luego gestionar valores de venta, es parte del esfuerzo de un equipo de trabajo, que resulta en alcanzar la rentabilidad objetivo de la empresa.

## PANEL III: Política

**Moderación: Salvador Di Stefano y Carlos Etchepare**

**Claudio Chiaruttini y Beto Valdez** hicieron una descripción de la actualidad del oficialismo y la oposición, analizando la senda que estos podrían tomar en el corto y mediano plazo.

**Cierre:** El evento tuvo su broche de oro, con todo el equipo de AgroEducación, los cercanos y lejanos, Marcos Facciano, Andrea Gentile, Salvador Di Stefano, Diego Palomeque, Carlos Etchepare y Antonio Ochoa, compartiendo la misma pantalla, obsequiando dos medias becas para el Postgrado 2021, ganadas por dos argentinos, uno de Salta y otro de Buenos Aires, una muestra de la trayectoria de AgroEducación por todo el país.

La invitación queda enviada, a todos los que quieran sumarse a la comunidad de AgroEducación, para crecer en conocimiento, y ampliar la proyección de desarrollo personal y profesional. Los esperamos en el Postgrado 2021 y en la “*XI Jornada de Mercados Granarios*”.

*Ing. Marianela De Emilio – INTA / Docente de Agroeducación*