

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Derechos de Exportación: una mirada distinta y más localista



Finalmente, el sábado se publicó en el boletín oficial el aumento de los derechos de exportación, conocidos como retenciones, a la harina y el aceite de soja. A esta altura todas las entidades e Instituciones relacionadas con la actividad agroindustrial se han expresado al respecto, o estarán a punto de hacerlo, mostrando las implicancias y las consecuencias que traerán consigo. Pero en esta oportunidad me voy a permitir una mirada un poco más localista, subiendo la crítica hacia este sistema recaudatorio tan centralizado y exponiendo la negativa importancia que tiene, ya que un aumento en los derechos de exportación tiene un efecto directo sobre la baja en el impuesto a las ganancias del productor y/o la industria y en consecuencia, la coparticipación a las provincias resulta menor, profundizándose esa centralización del sistema tributario vigente. En resumen, el aumento de los derechos de exportación lo pagamos entre todos, productores, industrias y provincias que se verán afectados una vez más.

No obstante, hay que continuar, hay que seguir trabajando y cuanto más efectivas sean nuestras decisiones mejores resultados obtendremos y más fácil será sortear obstáculos.

Vender o vender, esa es la cuestión....

Como lo dice la sabiduría popular, con el diario del lunes, se ganan todas las carreras del domingo, pero este refrán, no por poco y viejo conocido, se repite en las apuestas una y otra vez

El Mercado y sus factores

Solo para mencionar algunos, hablemos de factores que terminan definiendo los precios, empezando por el clima y su impacto en los rendimientos regionales, que afectan los volúmenes disponibles a ofrecer al mundo, algunos de los más importantes en contra estación con soja americana, por ejemplo. –

Después aparecen conflictos bélicos, que a decir verdad ocurren más a menudo de lo que nos gustaría, pero como suceden en otras partes del mundo que no tienen impacto global, los terminamos ignorando, hasta que una mañana nos sorprende un suceso que altera la economía global y todo en materia económica se vuelve caótico.

Por último, las repetidas y conocidas políticas económicas locales que nos corre la línea de llegada y el reglamento de juego en cada momento.

Todo este combo de sucesos impredecibles pone al mercado en una situación de volatilidad que impacta en contra o a favor según el momento, generando movimientos de precios en diferentes mercados, en primer lugar, en el de las materias primas (feed, food y energía), pero también en la conducta del productor agropecuario y sea a la hora de sembrar y definir su plan financiero y cash Flow del año o a la de la comercialización, según el momento del año en el que esto ocurra.

Y en este punto, me pregunto, que experiencia nos dejó cada situación y como debería actuar en consecuencia:

Año 21/22

El clima nos deja un balance negativo en términos de volúmenes de producción, no solo de Argentina, sino de todo el cono sur (Argentina, Paraguay, Uruguay y Brasil), lo que debería leerse como un factor alcista en términos de expectativa de precios, que en mayor o menor medida se fueron concretando lentamente, en función de la evolución que las estimaciones arrojaban sobre volúmenes finales proyectados.

Acá existió real posibilidad de ir tomando una porción de esa mejora mirando cotizaciones de futuros y actuando en consecuencia.

En el contexto internacional, los conflictos disparan un nuevo mapa de oferta y demanda de commodities y todo lo relacionado con flujo comercial internacional (fletes, seguros, distancias, etc) que sin dudas tienen su correlato en precios. Ahora bien, este punto tiene

su factor alcista en precios de commodities agrícolas (léase ingresos), pero tendrá también un correlato en costos (egresos) por mayor precio de los insumos (Combustible, Fertilizantes, tecnología aplicada a la producción, etc)

Otro de los efectos colaterales que se desprenden del conflicto, es que se alteran los mercados y el flujo de los mismos, esto no solo acerca o aleja destinos, sino que además se bajan o se vuelven más permisivas algunas barreras para-arancelarias, que le dan al mercado nuevas alternativas donde llegar con nuestros productos, poniendo en blanco y negro, se olvidan prejuicios y Biden termina tomando café con Maduro.

Por último, las implicancias que tiene en el mercado local, las trabas, cambios de políticas económicas y fiscales, nuevas reglamentaciones, impuestos y como si fuera poco, conflictos gremiales del sector que también le ponen su condimento al coctel de precios. Cualquiera de estos, tiene su efecto bajista.

Como lo expresamos más arriba, son solo algunos factores agrupados, que sin dudas en algún caso podemos predecir, en otros estimar y en algunos otros, nos tomarán por sorpresa, pero en ningún caso debería paralizarnos, dejar de analizar y NO tomar decisiones.

¿Y el productor?

En líneas generales, me gusta decir que, en primer término, el productor es optimista por naturaleza para lo que es su actividad, es decir, siempre apuesta que la cosecha suya será récord, que los precios serán más altos en el futuro, que las trabas y barreras serán menores y que el giro del negocio será positivo.

Ahora bien, enfocado ya en el comportamiento, asistimos a uno de los acumulados de venta (Farmer Selling) más bajo de los últimos años y esto, a pesar de que los precios estuvieron firmes alcanzando niveles impensables, que hubo rumores (ya hechos realidad) sobre más retenciones y una política de devaluación oficial que estaría por debajo de la inflación. Un combo que amenaza con hacer descender ese nivel de precios, entonces la pregunta es: ¿por qué no vender?

Párrafo aparte es el escenario del conflicto bélico, es cierto y no voy a ahondar en más detalle del impacto en inflación global y precios, pero sepamos que aunque no se solucione en el corto plazo, los precios no seguirán subiendo eternamente, porque hay un techo que impone la demanda, aparece la sustitución por otras fuentes y orígenes, se cambian hábitos de consumo, se abren nuevos orígenes/destinos impensados antes (Petróleo USA / Venezuela como ejemplo) impactando todo esto en el balance global (léase precios)

Que sabemos y que tenemos para minimizar impactos de precios • Información de mercado justo a tiempo (just in time) en la palma de la mano (smartphone 24 x 7). Recordemos que, en principio, el productor asume la inversión de siembra con sus costos conocidos, eso le permite en función del precio de mercado, fijar un costo en Kgs que es en

definitiva lo que el produce y donde es muy eficiente (los usd serán resultado tranquera afuera por factores que en algunos casos no puede manejar pero en muchos otros sí)• Tiene cotizaciones futuras en usd que le permite tomar una posición en función de su cash Flow del cicloagrícola. • Contamos con un mercado de opciones para minimizar el riesgo en cada posición que cerremos de futuro. • Puede prever en función de la información disponible (que es mucha y muy profesional), cuál sería la tendencia y qué cultivos podría maximizar para la nueva campaña y posicionarse en los insumos que demande. • Cuenta con herramientas logísticas tales como el silo bolsa que le da mayor libertad y poder de negociación a la hora de definir donde, cuando y como vender. • Sabemos (o al menos intuimos con un alto % de seguridad) que, en este escenario político, la devaluación de “su” dólar comercial no acompañara a la inflación, lo que nos deja como resultado una inflación también en dólares. • Puede acceder mediante herramientas financieras al manejo de su excedente de manera mucho más segura y profesional (dólar mep, bonos atados a inflación, etc) • Por el escenario mundial que vemos casi con certeza que el valor de los insumos será más altos, esto, al menos en parte, puede minimizarlo hoy. • Por último, ¿nuevos impuestos a la vuelta de la esquina?, ¿otro round del impuesto a la riqueza?, hay que estar atentos.

Conclusion

Por lo tanto, Vender o no vender, no es una opción a elegir hoy, creo que aquellos que fijaron precios a valores que se consideraban buenos para cerrar márgenes, deberían aprovechar este rally y capturar la ganancia que mejorara el promedio, aquellos que esperaron, deberían tomar posiciones y capitalizar resultados que no se vislumbraban al inicio de la siembra, también revisar el plan financiero con su contador con la mira en optimizar opciones financieras que escapen a este escenario de volatilidad de precios, donde la suba ya se dio, y como dice otro viejo y conocido refrán, todo lo que sube por encima del promedio, luego baja en la misma sintonía.

Para cerrar, vender a la suba, será siempre más positivo que vender a la baja.

Por Juan Carlos Milanesio | Aipsa S.A.