

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



La gestión de los 5 imposibles... un desafío para el 2019

Ing. Hernán Fernández Martínez
Especial para AgroEducación

Amigos de Agroeducación, hoy asumiremos el desafío de salir por un momento de la coyuntura para luego analizarla desde un lugar diferente, intentando dejar un mensaje que nos lleve a aprender del pasado para Gestionar en el Futuro. Llevo 20 años de vida profesional y algo más de diez recorriendo el país desde Salta hasta Bahía Blanca, asesorando amigos y clientes en temas de Gestión Comercial de Granos, en criollo, sugiriendo Decisiones Comerciales sobre los distintos productos a partir de la situación actual de cada región pensando en el corto y mediano plazo.

A partir de esto es que me permito decir que conozco la forma de pensar y el sentir de buena parte de los Empresarios Agrícolas de las distintas zonas del país, de los cuales debo aclarar que he aprendido mucho más de lo que dejé. En general, desde la Comercialización de Granos, nos dejamos seducir por la dulzura del "Optimismo Eterno", que nos empuja a pensar que la realidad de Precios en algún momento cambiará a nuestro favor y; cuando esto sucede, pretendemos que sea aún mejor o pensamos que nunca empeorará. Y esta historia se repite eternamente girando como la "Vuelta al Mundo" del ITALPARK (que viejo estoy), volviendo al mismo lugar en distintos plazos de tiempo. En el medio de ese rumbo circular, debemos pagar las Tarjetas, las Cuotas de Arrendamiento, los Fletes, los Gastos Corrientes y la vida personal. A eso debemos sumarle la tendencia a escuchar el "Canto de las Ranas" de Empresarios colegas, Amigos y Consultores de turno; de los cuales siempre hay alguna opinión vertida que cuadra con lo que queremos escuchar, entonces, vamos por allí porque en el fondo coincide con lo que queríamos escuchar.

El Entorno Institucional, el Clima y los Precios son los mismos para todos; sin embargo hay unos cuantos empresarios de muchas zonas del país, la mayoría anónimos que, en algún momento han pasado por "tontos" por haber dejado de arrendar campos que consideraban impagables o haber vendido a Precios que les permitían "CAPTURAR RESULTADO" priorizando la sustentabilidad de sus Empresas por encima del "Canto de las Ranas" que les decía que el precio seguiría subiendo. Al cabo de los años esos Empresarios "tontos" se encuentran muy muy firmes financieramente y son vistos como exitosos y referentes en sus localidades, y la realidad es que NO hicieron ni más ni menos que ser PRAGMÁTICOS Y

EJECUTIVOS la hora de Tomar decisiones; algo tan simple como difícil. Nunca tomaron decisiones comerciales ni financieras a partir de lo comentado en el café de la plaza del pueblo o en la Estación de Servicio de la rotonda los lunes por la mañana.

A partir de esto es que me tomo el atrevimiento de sugerir intenten lo que llamo la “GESTIÓN DE LOS 4 IMPOSIBLES” que en muchos casos ayudó a esos “Empresarios Tontos” a estar muy firmes financieramente, dormir tranquilos y poder pensar en Largo Plazo, aún en nuestro querido país:

- 1) ARRENDAMIENTOS – Estirar los Plazos a 3 años o más, ofreciendo a cambio PRESERVAR EL RECURSO.
- 2) FERTILIZACIÓN – Fertilizar el “SISTEMA” y no un cultivo en una campaña en particular.
- 3) CONTRATISTAS – Asegurarle al proveedor de las distintas labores (siembra, pulverización, cosecha) una superficie determinada todos los años, y un Precio algo más alto que el promedio del mercado a cambio de DISPONIBILIDAD 100% para realizar los trabajos en tiempo y forma y; hasta ayudarlos a renovar el parque de Maquinarias al cabo de la vida útil.
- 4) COMERCIALIZACIÓN – Nunca dejar de Vender cuando el Precio permite CAPTURAR RESULTADO ESPERADO, utilizando Herramientas Comerciales que ofrezcan Flexibilidad para aprovechar posibles subas Posteriores.

Al igual que en la vida, cosas difíciles de realizar, cuyos beneficios NO se disfrutan en el cortísimo Plazo pero DEVUELVEN FIRMEZA Y ESTABILIDAD A LAS EMPRESAS AGRÍCOLAS, las cuales en cualquier lugar del Mundo trabajan en un Negocio Riesgoso pero en nuestro querido País conviven con algunos factores de Riesgo Adicional que ustedes conocen mejor que yo.

HAY EMPRESARIOS REALES DE DIFERENTES ESCALAS QUE TRABAJAN Y HAN LOGRADO GESTIONAR LOS 4 IMPOSIBLES.

Ahora SI, yendo a la coyuntura, debemos decir que seguimos Navegando un Escenario de Precios inéditamente Complejo con la Guerra Comercial entre Estados Unidos y China como protagonista casi exclusivo, que ha tomado de rehén al Precio de la Soja en Particular, aunque a los demás Productos también los afecta Indirectamente. A principios de Enero hubo una misión de Funcionarios de rangos medios de la Administración Norteamericana por China y a fin de Enero la máxima Autoridad Económica China visitará Estados Unidos para intentar destrabar definitivamente el Conflicto Comercial entre ambos países, que, les recuerdo, excede por lejos a la Soja.

Mientras tanto me interesa remarcar algo que No se está teniendo en cuenta a la hora de observar y calificar los precios Actuales en nuestro país, pues solemos grabarnos en nuestras cabezas Valores que tuvimos y añoramos volver a tener; U\$D 180/tn en Maíz o U\$D 320/tn en Soja, por citar dos ejemplos cercanos. El 3 de septiembre de 2018, el Poder Ejecutivo bajó los Derechos de Exportación al 18%, en el Complejo Sojero pero incluyó nuevos Derechos de Exportación de \$4/Dólar para Productos Primarios y \$3/tn para los demás. Se que esto NO es novedad para ustedes, pero SI quiero Remarcar que ese nuevo Impuesto a la Exportación le está quitando al Precio que Recibimos; U\$D 25/tn en Trigo, y U\$D 19/tn en Maíz, que debemos sumarle a los Precios Actuales para poder comparar con los que teníamos a igual fecha de 2018. Les ahorro el Trabajo, los Precios actuales, si estuviéramos en la misma situación de Derechos de Exportación del 2 de septiembre de 2018 es decir 0% en Maíz y Trigo y bajando medio punto porcentual por mes en el Complejo Sojero serían U\$D 221/tn en Trigo, U\$D 167/tn en Maíz y U\$D 267/tn en Soja. Vistos de esta manera entenderán que, por ejemplo los Precios de Trigo o de Maíz son PRECIOS REALMENTE ALTOS SI LOS COMPARAMOS CON LOS DEL MUNDO!!

No estamos diciendo Vendan ni NO vendan, para eso deberíamos conocer más profundamente la situación de Resultados de cada uno; pero SI intentamos mostrar con NITIDEZ los valores que tenemos a mano para luego tomar decisiones comerciales acertadas.

RECUERDEN...NO SE DEJEN SEDUCIR POR EL “CANTO DE LAS RANAS”, a la hora de pensar y ejecutar la Gestión Comercial PRIORITAR EL RESULTADO X ENCIMA DEL PRECIO, es la premisa que suele llevar a buen puerto.

BUENA CAMPAÑA!!!

Ing. Hernán Fernández Martínez | Docente de Agroeducación

Fuente: Agroeducación