

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Chicago en rally, la seca, la devaluación, y un farmer que siempre es alcista

Diego Palomeque – Director Académico Agroeducación | Especial para agroeducación

El negocio agrícola se caracteriza NO por la volatilidad de sus resultados -como muchas veces se simplifica al explicar éste negocio- sino por la volatilidad de la línea de Ingresos en el Estado de Resultados. La estructura de costos proyectados siempre se ejecuta y tiene muy pocos desvíos contra lo presupuestado.

Ese rubro de Ingresos por Producción depende de -por lo menos- 9 factores principales que menciono a continuación:

1. Clima, el agua sigue siendo “the big boss” y el gran ordenador de éste negocio. La agricultura es un gran negocio de fotosíntesis.
2. Mercados, tanto Chicago como el local, donde los precios volatilizan todo el tiempo como pasa con todo mercado de materias primas
3. Retenciones; esto es Argentina. El Estado nunca queda afuera del reparto de los frutos. “Las penas son de nosotros, las vaquitas son ajenas” cantaba el gran Atahualpa.
4. Tipo de Cambio oficial, ya que la moneda funcional del negocio agrícola es el dólar.
5. Estrategia de comercialización, segmentando el físico que se comercializa pre cosecha del físico que se prefiere comercializar desde el silo bolsa, buscando carry hacia las posiciones lejanas.
6. Capacidad de financiar esos granos en carry. Todos vemos los “pases” de Mayo a Noviembre, no todos podemos captar esa renta por limitaciones en los flujos de fondos del negocio y/o la falta o insuficiencia de crédito.
7. Brecha cambiaria, una pasión nacional como lo es el fútbol. La síntesis de la desconfianza económica sobre la conducción política, donde, usando términos futboleros, nuestro país

en materia de calidad de dirigencia política se fue a la B hace muchos años y está lejos de pelear el ascenso.

8. Uso de derivados agrícolas para hacer coberturas; siempre lo digo, hay una prima de rentabilidad en el manejo de complejidad. Solo la captura quien asume complejizar su toma de decisiones comerciales.
9. Cambios en las reglas de juego por parte de las autoridades regulatorias. Como siempre, cuando te aprendiste las respuestas...te cambian las preguntas

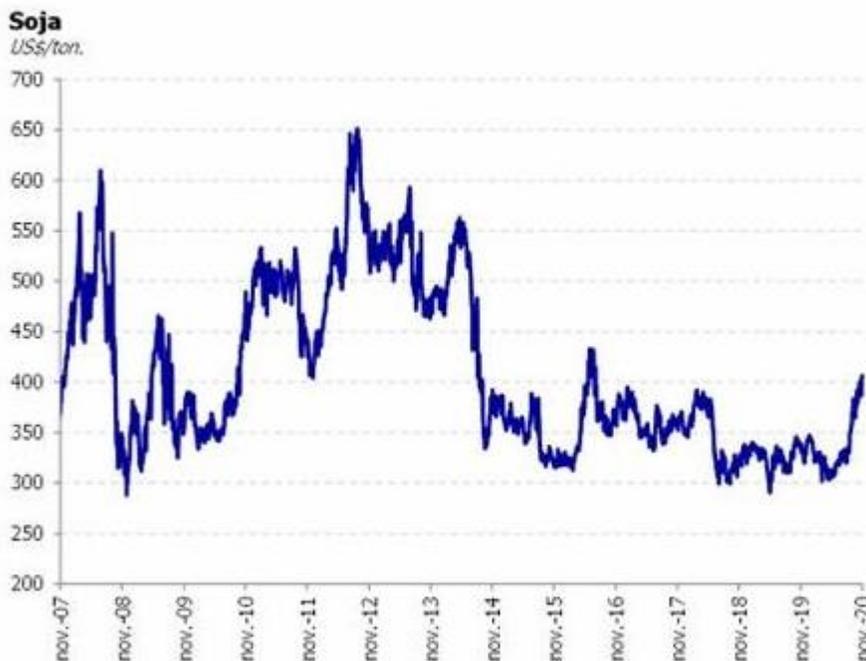
Todo lo anterior, si lo quiero resumir en una sola frase que sintetice el gerenciamiento de todas esas dimensiones del negocio, lo digo así: **EL AGRO ES UN NEGOCIO PURO Y DURO DE IDENTIFICACION Y MANEJO DE RIESGOS.**

Por eso, como mucha buena literatura sobre “risk management” aconseja, el Productor agrícola debe poner mucho foco para identificar los principales riesgos de su negocio, y definir la estrategia de mitigación, empezando por los riesgos mas relevantes.

Me ha tocado ver a lo largo de mi trayectoria profesional en el agro varias empresas que salieron expulsadas del negocio y donde el problema de fondo parece que fue una seca, o un shock de desconfianza en la macro ARG que cortó de cuajo el crédito, pero la causa real fue una muy mala gestión del riesgo, empezando por como definieron su modelo de negocios.

Entonces, estimados colegas, en un contexto donde los precios vuelan (contexto que personalmente confieso como inimaginable algunos meses atrás, donde el efecto de la pandemia hizo derrapar a todas las materias primas, a tal punto que llegamos a ver al petróleo con precio negativo), hay que poner mucho foco en las amenazas para el negocio que tiene ésta campaña 2020/2021 a los efectos de reducir los riesgos, mientras sean reducibles. Permítanme poner foco solamente en 3 de ellos:

1) Mercados: como siempre dice el Profe Rulo Hernandez Martínez, el precio hay que mirarlo en el contexto del margen de producción que permite cerrar. Y en función de eso, empezar a cerrar posiciones eliminando riesgo volatilidad. En un contexto alcista y mas aún con un productor que es alcista siempre, tenga o no fundamentos, sabemos que las ramas del árbol no llegan al cielo y sabemos que los procesos de reversión de las tendencias pueden ser rápidos y violentos en intensidad. Miren éste cuadro con la evolución del precio de la Soja en los últimos años, para graficar lo antedicho:



Los Fondos juegan fuerte en el mercado de granos, y son grandes generadores de la volatilidad que el gráfico muestra, mas allá de los “fundamentals” propios del mercado agrícola, mas asociado a los temas de oferta/demanda. Con posiciones comprada por muchos millones de toneladas, tienen en sus manos la posibilidad de generar un proceso fuerte de cambio de tendencia el día que quieran hacer toma de ganancias saliendo de su fortísima posición comprada (lo cual implica vender contratos de soja agresivamente, impactando negativamente en precios).

2) Covid-19 , Segunda Ola

Aquí estamos aun peleando con los efectos de la primer ola, con los resultados por todos conocidos (asocio acá mi comment “ut supra” respecto de la calidad de gestión de nuestra dirigencia política, propia de un club del ascenso).

Pero si miramos ratios de USA y Europa respecto de evolución de contagios y hospitalizaciones, la cuestión es grave y muy compleja.

Puede impactar en demanda ? Potencialmente SI, dependiendo de como evolucione todo esto. Entonces ? Ninguno de nosotros puede influir sobre ésta realidad, lo único que podemos hacer es aprovechar coyuntura y cerrar márgenes hasta donde nos sintamos cómodos de manera de reducir los riesgos de un “reversal” fuerte de los precios de las commodities.

3) Clima

Muy impresionado éste fin de semana que pasó, respecto de como circulaban por los grupos de whatsapp la información de lluvias en las distintas regiones del país. Hasta audios de lluvia se han escuchado....

Todos estamos sensibilizados con éste tema bajo el marco del “Año Niña” y las lluvias por debajo de los promedios.

Tal lo dicho en éste mismo artículo, el clima es el gran regulador de éste negocio y cada vez juega con mas incidencia. Podemos hacer algo si ni llueva nada ? Poco, éste es un negocio de fotosíntesis, y se necesita el agua.

Lo que sí podemos -como mitigante del riesgo- es definir praxis agronómicas “defensivas” de tal manera de reducir el riesgo a una pérdida de rindes en los lotes por escasez de agua. Esos manejos defensivos van desde el paquete tecnológico que se elige para sembrar, la alternancia en un portfolio de siembras de variedades con ciclos cortos y largos para no quedar atado a la necesidad de un evento puntual de lluvias que impacte en el período crítico, la definición del “crop mix”, y monitoreo permanente en los potreros para cuidar la sanidad de los cultivos. Nada que el agricultor no sepa hacer, ya que conoce bien su negocio.

Estimados colegas, no hay viento favorable para el que no sabe donde quiere ir. Cuando llueve bien y los precios acompañan, todos los errores se van con el agua, pero cuando el agua pinta que va a escasear, hay que estirar como un chicle cada milímetro de lluvia que caiga sobre el lote y poner mucho foco en el mapa de riesgos. Y eso es gestión, no es suerte.

Las mejores empresas agrícolas lo son por calidad de su management, no porque le llueve mas que al resto. Hace años que desde Agroeducación hablamos de la “era de los intangibles” como fundamento de la generación de rentabilidad (know hoy, conectividad, captura del conocimiento que hay fuera de la compañía, capacidad de anticiparse a los eventos futuros, capacidad de lectura de la realidad para cambiar decisiones ya tomadas, etc).

***“Mucha gente quiere que suceda, otros desearían que suceda, otros hacen que suceda”
(Michael Jordan)***

Diego Palomeque – Director Académico de Agroeducación / Docente de Agroeducación