

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



El campo en el mundo y los 6 enemigos locales

Por Salvador Distefano | Director de Agroeducación

El campo a escala global es un negocio complejo, ganás en 3 años, para empatar o perder en 7 años. Los productores en el mundo viven de subsidios. En Argentina el productor debe sumarle los 6 enemigos locales, así forma una conducta conservadora, lógica del contexto donde se mueve.

En nuestro país, cuando se habla del campo, la mayoría de los ciudadanos creen que es una actividad altamente rentable, y que quienes trabajan en el sector están desbordados de dinero. En el mundo, el campo vive de subsidios que les otorga el Estado a los productores, ya sea beneficios fiscales, subsidios y seguros ante problemas climáticos.

En Argentina la agricultura es un negocio capital intensivo y de largo plazo, esto hace que, dadas las condiciones macroeconómicas del país, el sector tenga varios enemigos, a saber:

El primer enemigo es la inflación. En una economía con alta inflación, aquellos que desarrollan negocios de ciclos largos se ven altamente perjudicados. Para que el campo tenga mayor rentabilidad necesita un ambiente de negocios amigable, y eso se logra con

menores tasas de inflación. En Argentina cada 2 años tenemos una tasa de inflación del 100%, por ende, es muy difícil ganar dinero con este tipo de negocios.

El segundo enemigo son los impuestos. El campo tiene una alta presión tributaria, la clase política les pone retenciones a los productos primarios, ya que argumentan que mayores precios internacionales implican que el país importa inflación. Una verdadera locura, que no tiene en cuenta que las mayores inversiones en la cadena de valor, el aumento de productividad en el agregado de valor, deberían compensar largamente esos mayores costos de insumos. El productor paga impuesto a las ganancias sin poder ajustar por inflación las partidas del balance, una verdadera expropiación.

El tercer enemigo es la falta de financiamiento. Argentina no puede pensar en el largo plazo con tasas de inflación del 50% anual, por ende, no hay proyecto que pueda tomar financiamiento a tasas por encima de la inflación, y, menos aún, proyectar ese financiamiento a largo plazo.

Argentina también carece de un mercado de capitales líquido que le posibilite financiarse o colocar acciones en el mercado para poder escalar los negocios.

El cuarto enemigo es la falta de beneficios fiscales. En la agricultura cuando más escala se toma, más inversión se realiza, se paga mayor cantidad de impuestos. No hay ningún incentivo a crecer para poder potenciar el negocio y lograr economías de escala. Paga la misma cantidad de impuesto el que crece todos los años, que quien no reinvierte el capital. No hay beneficios para crecer.

El quinto enemigo es la logística. Tenemos una pésima logística en el país, faltan trenes, vías navegables que puedan transportar productos dentro del país a costos inferiores al viejo y conocido camión, que nos saca del apuro, pero que encarece notablemente los costos del productor. En un mundo en donde todos los negocios son de logística, en Argentina se invierte menos del 1% del PBI en infraestructura.

El sexto enemigo es el tipo de cambio. Este se visualiza como el principal enemigo del sector, pero en verdad es el último de esta serie que analizamos, ya que la inflación destruye valor a mayor velocidad y nos sucumbe en las tinieblas de la descapitalización. El tipo de cambio no es el adecuado, pero no porque su valor no sea elevado, el problema pasa por los elevados costos internos que hacen inviables la exportación cuando al producto primario le agregamos valor. El tipo de cambio es un problema más, no el principal problema.

Estados Unidos y el campo, un negocio muy fino

Viajamos a través de internet a la Universidad de Iowa, la pandemia no nos permitía trasladarnos, y encontramos los datos históricos de las campañas de maíz sembrado sobre maíz. Allí pudimos apreciar que en los últimos 9 años y proyectando la campaña 2021, solo en 3 años se ganó dinero, mientras que en 7 años se perdió.

Las rentabilidades no están tomadas sobre capital invertido, se tomaron sobre los ingresos obtenidos.

Una hectárea de campo en IOWA con datos 2020 vale U\$S 18.680, es el precio medio, el alquiler de un campo en Estados Unidos es de U\$S 549, lo que deja una rentabilidad antes de impuestos del 2,9% anual.

En Argentina un valor medio de la hectárea en zona núcleo rondaría los U\$S 12.000, el precio del alquiler medido en 16 quintales de soja suma U\$S 500 aproximadamente, pero son dólares oficiales, si lo pasamos a dólares de verdad suman U\$S 290, lo que representaría una rentabilidad antes de impuestos del 2,4% anual.

El negocio de hacer maíz sobre maíz

Es bueno observar cómo bajaron los costos, ya que en el año 2012 el costo por acre era de U\$S 815,53, mientras que en la actualidad es de U\$S 703,28. El rendimiento supuesto pasó de 165 a 184 bushel, y el costo por bushel bajó de U\$S 4,94 a U\$S 3,82.

La rentabilidad del campo en 2021 se proyecta en niveles similares a los del año 2012, momento en donde los precios fueron más elevados que los actuales.

En el cuadro podemos apreciar la mejora de productividad y competitividad, cómo bajaron los costos en todos los rubros, destacándose la baja en insumos, maquinarias y el alquiler de la tierra. Los rendimientos mejoran sustancialmente gracias a la mayor inversión en tecnología en semillas. Los precios de maíz actuales no llegan a ser similares a los del año 2012 y 2013.

Maíz sobre Maíz	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Maquinaria	147,37	147,37	155,29	144,99	129,92	119,83	132,8	134,38	128,46	126,73
Semillas, productos químicos, etc.	376,81	372,43	340,27	357,8	330,55	287,19	279,81	313,7	299,79	311,84
Labor	33,35	34,91	37,05	37,05	37,05	36,4	39,2	39,9	41,3	42,7
Tierra	258,00	276,00	287,00	273,00	266,00	230,00	219,00	223,00	219,00	222,00
Costo total por acre	815,53	830,7	819,61	812,83	763,52	673,41	670,8	710,98	688,54	703,28
Rendimiento supuesto	165 bu	165 bu	165 bu	165 bu	165 bu	165 bu	165 bu	182 bu	182 bu	184 bu
Total cost per bushel	\$4,94	\$5,03	\$4,97	\$4,93	\$4,63	\$4,08	\$4,07	\$3,91	\$3,78	\$3,82
Precio Promedio	\$6,95	\$5,78	\$4,15	\$3,77	\$3,58	\$3,59	\$3,68	\$3,83	\$3,63	\$5,17
Rentabilidad	40,7%	14,9%	-16,5%	-23,5%	-22,7%	-12,0%	-9,6%	-2,0%	-4,0%	35,3%

El negocio de hacer maíz sobre soja

Un tema interesante para analizar es la rentabilidad de sembrar maíz sobre soja, los costos bajan considerablemente por el lado de los insumos, lo que hace que el costo sea mucho menor y mejora notablemente la rentabilidad.

La rentabilidad la medimos sobre los ingresos, allí podemos ver que, durante 10 años, en 5 se gana buen dinero, en dos podríamos decir que empatamos y 3 años se pierde dinero.

La mejora de productividad es tan elevada, que para la campaña 2021, con precios inferiores al año 2013, se ganará más dinero en forma porcentual.

Maíz sobre Soja	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Maquinaria	\$144,22	\$144,22	\$152,28	\$142,18	\$126,74	\$116,56	\$130,47	\$132,22	\$126,10	\$125,17
Semillas, productos químicos, etc.	329,14	324,61	298,8	311,84	292,47	251,48	241,86	279,96	259,59	278,36
Labor	30,42	31,85	33,8	33,8	33,8	33,15	35,7	36,34	37,61	38,89
Tierra	258,00	276,00	287,00	273,00	266,00	230,00	219,00	223,00	219,00	222,00
Costo total por acre	761,78	776,68	771,88	760,81	719,01	631,18	627,03	671,51	642,3	664,42
Rendimiento supuesto	180 bu	180 bu	180 bu	180 bu	180 bu	180 bu	180 bu	198 bu	199 bu	201 bu
Total cost per bushel	\$4,23	\$4,31	\$4,29	\$4,23	\$3,99	\$3,51	\$3,48	\$3,39	\$3,23	\$3,31
Precio Promedio	\$6,95	\$5,78	\$4,15	\$3,77	\$3,58	\$3,59	\$3,68	\$3,83	\$3,63	\$5,17
Rentabilidad	64,3%	34,1%	-3,3%	-10,9%	-10,3%	2,3%	5,7%	13,0%	12,4%	56,2%

El negocio de hacer soja sobre maíz

En el caso particular de la soja, podemos apreciar que, durante 10 años, en 5 años se ganó dinero, en 4 años se perdió y un año terminó empatado.

En este caso particular, la mejora de costos se dio en maquinarias y alquiler de la tierra. En el caso de insumos está dentro de los mismos valores que 10 años atrás. Los rendimientos muestran una mejora similar a la observada en maíz.

La inversión en la soja es mucho menor que en el maíz y alcanza los U\$S 500,65 por acre. La rentabilidad proyectada para el año 2021 es la más elevada de toda la serie.

Soja sobre Maíz	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Maquinaria	\$80,70	\$80,70	\$84,70	\$79,17	\$75,43	\$67,40	\$68,67	\$68,43	\$68,11	\$63,86
Semillas, productos químicos, etc.	180,89	163,44	155,65	166,38	162,63	157,11	154,41	183,61	168,52	181,24
Labor	26,33	27,56	29,25	29,25	29,25	28,6	30,8	31,35	32,45	33,55
Tierra	258,00	276,00	287,00	273,00	266,00	230,00	219,00	223,00	219,00	222,00
Costo total por acre	545,91	547,71	556,6	547,8	533,3	483,11	472,89	506,38	488,09	500,65
Rendimiento supuesto	50 bu	50 bu	50 bu	50 bu	50 bu	50 bu	50 bu	56 bu	56 bu	56 bu
Total cost per bushel	\$10,92	\$10,95	\$11,13	\$10,96	\$10,67	\$9,66	\$9,46	\$9,04	\$8,72	\$8,94
Precio Promedio	\$14,67	\$14,07	\$12,44	\$9,45	\$9,89	\$9,76	\$9,32	\$8,90	\$9,53	\$13,72
Rentabilidad	34,3%	28,5%	11,8%	-13,8%	-7,3%	1,0%	-1,5%	-1,5%	9,3%	53,5%

Conclusiones

El negocio agrícola en el mundo no brilla por sus altas rentabilidades, es un negocio muy fino en donde se gana y se pierde, solo algunos años se convierten en oasis en donde el negocio parece ser sensacional, pero dicho oasis desaparece con el correr del tiempo. Creemos que nos lanzamos a un lago con agua, y caemos de panza en medio de la arena, y nos roban la palmera.

En la mayoría del mundo, el agricultor gana dinero gracias a los subsidios que le brinda el Estado. Tanto en Estados Unidos, como en Europa, no habría agricultores si el Estado no interviene para que no se retiren de las tierras que ocupan y se muden en masa a las grandes ciudades.

En Argentina está el mito urbano de pensar que el agricultor gana mucho dinero, y que hay que aplicarle más impuestos para financiar el gasto público. Se agrade al agricultor que ahorra sus granos, porque se lo juzga de especulador, ya que con su retención hace peligrar las finanzas del país, ya que no ingresan dólares a la economía. Si un productor hace peligrar las finanzas del país, deberíamos pensar que dicho país está manejado por profesionales que no logran vertebrar un plan para sortear un mínimo problema de liquidez, o bien pensar que la economía es tan campo dependiente, que solo sobrevive si hay una buena cosecha.

Nadie en Argentina se pone a pensar cómo desarrollar otro sector económico para no vivir solo del campo.

La intención de la nota es mostrar el campo en el mundo, y lo que sucede en Argentina. La revista Time trata de héroe al agricultor. En Argentina se lo trata de malvado especulador. Nosotros al hombre de campo lo tratamos como héroe, es un sobreviviente del gobierno nacional, la hostilidad del clima y la persistencia en el trabajo cotidiano. Ojalá que esta nota llegue a la mayor parte de la ciudadanía, para que vean que el negocio agrícola es altamente volátil, sobre 10 años, se tendrán 3 buenos, el resto serán a pérdida o empate. En el mundo actual, ganar en 3 de cada 10 años te convierte en un hombre muy precavido, y si te persiguen los 6 enemigos que planteamos al principio de la nota, te hacen austero y conservador.

Entender el negocio del campo, te hace entender al productor. Para ponerle una dosis de mayor rentabilidad, tiene que trabajar tranquilas adentro y afuera del negocio. Pero eso lo dejamos para otra nota, hoy contanos vos qué te pareció este relato.

Por Salvador Distefano | Director de Agroeducación