

Buenos Aires, Abril de 2019

## APUNTES PARA EMPRESAS / Abril de 2019

> **Buscando competitividad en la incertidumbre:** la Argentina suele potenciar las incertidumbres. En todo el mundo hacer negocios tiene riesgos, hay dudas, se gana y se pierde. En nuestro país esto parece multiplicado varias veces por los cambios de reglas, por la falta de un acuerdo de estadistas de distintos partidos políticos sobre el rumbo a seguir. En este escenario hay que hacer negocios y tomar decisiones. Sin duda los que mejores anticuerpos tienen para adaptarse a este marco son los argentinos. Al ver las caras y reacciones de empresarios extranjeros cuando se les explica el marco de negocios, uno entiende que lo que para nosotros es "normal" para el resto del mundo no lo es. El problema es que esta coyuntura, y otras similares que hemos pasado, pone a prueba la competitividad de las empresas. La competitividad es lo que hace que ante un mismo escenario haya empresas rentables y otras que no lo son. Es lo que genera posibilidades de sostenerse en el tiempo. Argentina como país está mal en los rankings de competitividad internacionales. Es clave medir la competitividad interna de las empresas para poder diferenciar las fallas propias de aquellas que no dependen del empresario. Y eso se puede hacer y medir, para saber con qué posibilidades se enfrenta lo que sin duda será una campaña complicada. El agro es competitivo y hay rentabilidad potencial en medio de los problemas. Cómo capturar ese potencial es el desafío de cada uno.

> **En la macro pasaron cosas:** inflación arriba del 4% mensual, tanto minorista como mayorista. Medidas de corto plazo apuntando a anestesiar precios tomadas por el gobierno: precios esenciales, precios cuidados, precios protegidos... muchos adjetivos para un mismo problema. Hay consenso que son medidas que apuntan a tranquilizar el corto plazo y mejorar las posibilidades electorales mientras se sigue trabajando en el largo plazo (generar superávit fiscal, bajar el gasto público, eventualmente volver a bajar impuestos). Es algo de gradualismo con medidas que ya se han aplicado en otros tiempos y no han funcionado, pero se hacen en medio de un descontento general para intentar cambiar expectativas. El propio gobierno reconoce que no es un plan antiinflacionario. Pareciera que no se van a tomar decisiones de fondo en este año, lo cual generará que el riesgo país, la inflación, la volatilidad cambiaria y los indicadores sociales sean hoy los mismos o similares a los que heredará el nuevo gobierno en diciembre.

> **Aporte al déficit fiscal:** un interesante estudio de la Bolsa de Comercio de Rosario indica que el aporte del sector agroindustrial con las nuevas retenciones aplicadas el año pasado, permitirá disminuir el déficit fiscal del 2019 en un 60%. Cabe destacar, como menciona el informe, que este aporte es ADICIONAL al realizado por el pago de otros tributos (impuesto a las ganancias, a los bienes personales, ingresos brutos, tasa vial para mejora de caminos, tasas comunales, tasas para el mantenimiento de comités hídricos, impuesto inmobiliario rural, impuesto a los débitos y créditos bancarios, Impuesto a la transferencia a los combustibles, etc.). Es importante tener estas cifras "in mente" sobre todo cuando se piden esfuerzos adicionales, o se genera un rumor sobre un posible aumento de retenciones (desmentido por el gobierno) como sucedió esta semana.

[https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/informativosemanal\\_noticias.aspx?pldNoticia=1502](https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/informativosemanal_noticias.aspx?pldNoticia=1502)

> **¿El Estado debería tomar coberturas de precio?:** el Estado es, a través de las retenciones y sin sembrar una hectárea, el primer productor del país. Mencionamos en el párrafo anterior el impacto de las retenciones adicionales aplicadas el año pasado. Con una producción estimada de soja de 56 M Tn, el Estado Argentino "produce", en forma indirecta, cerca de 16 M de Tn (por porcentaje de retenciones). Desde la implantación del incremento de las retenciones en Septiembre 2018, el precio de la soja ha bajado cerca de 30 U\$S/tn, lo que genera un déficit de recaudación cercano a 480 Millones de dólares. ¿Debería cubrirse el Estado de la baja de precios, siendo que su recaudación depende de la variación del precio de la soja y los otros cultivos? ¿Y en la producción, también debería asegurarse para evitar pérdidas como las de la campaña pasada? No dejan de ser preguntas interesantes.

Buenos Aires, Abril de 2019

**APUNTES PARA EMPRESAS / Abril de 2019**

> **¿Los precios subieron o bajaron?:** al comparar los precios disponibles actuales versus los de un año atrás, los mismos subieron en pesos y bajaron en dólares. La caída de las cotizaciones internacionales de los granos combinada con el aumento de retenciones y aumento del tipo de cambio, se reflejan en el cuadro. Con este nivel de precios, un atraso en el valor del dólar o un aumento de las retenciones sería difícil de asimilar.

Pesos	26/4/19	26/4/18	Dif %	Dólares	26/4/19	26/4/18	Dif %
Trigo Bs.As.	8.700	5.000	74,0%	Trigo Bs.As.	195	245	-20,4%
Maiz Rosario	5.800	3.630	59,8%	Maiz Rosario	130	178	-27,0%
Soja Rosario	9.450	6.405	47,5%	Soja Rosario	212	314	-32,5%
Dólar	46,9	20,8	125,1%				

> **Disminución de retenciones:** el Gobierno anunció la eliminación de los derechos de exportación para Pymes exportadoras que no superen los 50 M U\$S por año. Algunas aclaraciones posteriores indicaban que será por el incremental con respecto al año 2018, y trataría de beneficiar a las economías regionales (vino, olivo, frutas y verduras, metalmecánica, etc.). Habrá que esperar el decreto reglamentario y su posterior aplicación e instrumentación para poder determinar los verdaderos alcances de la medida.

> **Ritmo de venta de soja, similar a otras campañas:** distintos informes indican que la comercialización de soja es similar a la de años anteriores, desmitificando el tema de "el productor culpable" mencionado en nuestro informe anterior, rondando el 27- 28% del estimado de cosecha. En dichos informes se observa como diferencial un aumento de ventas "a fijar", entendiéndose que dicha conducta es producto del bajo precio de la oleaginosa, las variaciones permanentes del tipo de cambio y la controversia del momento a tomar el tipo de cambio cuando se realiza la liquidación final.

> **¿Y el productor qué va a hacer?:** son numerosas las veces que nos preguntan qué harán los productores en la campaña 19/20 ante las perspectivas económicas y el año electoral. Y más allá de cualquier interpretación externa al sector, lo que observamos es que el productor hará lo que siempre hace, producir. Indicios de esta realidad son las estimaciones para la campaña 19/20 de la superficie de trigo (record) y el incipiente aumento de las ventas de maquinarias. Es posible que el productor difiera inversiones en activos fijos hasta poseer un panorama más claro, pero no se observa la intención de disminuir tecnología aplicada al potrero.

> **Negocio ganadero:** es un momento atractivo para el invernador, que vende sus novillos a un precio de unos 65 \$/kg y compra un ternero de 160 kilos/cabeza entre 65 y 70 \$/kilo. O sea que si vende un novillo de 420 kilos puede comprar entre 2,5 y 3 terneros, una excelente relación. Los criadores están con renta en deterioro porque tanto el ternero como la vaca preñada siguen sin repuntar valores. Lo único que vale bien es la vaca gorda de descarte que está en los 45 \$/kilo o similar. Sigue en alza la faena de hembras (pasó el 47%) lo que empieza a ser señal de alerta respecto a inicio de período de liquidación, aunque también puede servir para generar a futuro otro escalón de aumento de los precios del kilo vivo. Fue muy comentada la caída del consumo posicionándose por debajo de los 50 kilos/habitante/año, en parte por reemplazo de otras carnes (pollo y cerdo) aunque en gran parte se debe también a una caída de la producción y una mayor exportación. En Argentina en promedio se come entre las tres carnes más de 110 kilos/hab/año, sólo equiparable al consumo en pocos países. La exportación ya se ubica cerca del 20% del total producido (estamos volviendo a valores del año 2005/2006 cuando el gobierno anterior cerró arbitrariamente las exportaciones), lo que va a ayudar a dar mayor sustentabilidad al negocio en el mediano plazo.

Buenos Aires, Abril de 2019

## APUNTES PARA EMPRESAS / Abril de 2019

> **Negocio Lechero:** el Siglea de marzo muestra que el precio de la leche fue en promedio de 11,76 \$/litro o 167,40 \$/kilo de sólido, un 13% más que el mes anterior y un 98% de aumento en 12 meses. Si bien no se alcanza todavía el valor de 0,30 u\$s/litro (hoy está en el orden de los 0,27 u\$s/litro) con el tipo de cambio actual es un valor más atractivo que el que existió durante el 2018. Según informe de Dairyland, en el promedio de los últimos 10 años el precio de la leche en dólares se ubicó el 73% de las veces entre 0,24 y 0,30 u\$s/litro, el 13% menos de 0,24 u\$s/l y el 14% más de 0,30 u\$s/litro. Sigue muy activa la demanda de leche por parte de la industria (el uso de la capacidad instalada no llega al 40%), por lo que hemos observado valores superiores a los 12,5 \$/litro en algunas empresas. Se empieza a fijar precio usando Siglea del mes (o del mes anterior) más un tanto por ciento, algo que no venía ocurriendo. Es importante asegurar que este índice siga generando confianza como valor de referencia. El mercado interno muestra caídas en el volumen consumido en los distintos productos (caídas del 6% al 13% respecto a un año atrás) pero la exportación de leche en polvo aumenta a un ritmo del 20% anual. Delicado equilibrio pero, como se aproxima la etapa de menor producción, esto pareciera asegurar cierto sostenimiento en los precios. La rentabilidad es positiva pero cuando la producción se realiza sobre campos alquilados (o se considera costo de oportunidad de la tierra) y/o con una proporción de vacas capitalizadas, los números son bastante flojos. Falta un rato para que se empiece a corregir el largo período negro que atravesaron los tambos por dos o tres años, pero la tendencia actual es más alentadora.

> **Apuntes para empresas:** si desea recibir este informe por mail enviar correo a [contacto@zorraqinmeneses.com](mailto:contacto@zorraqinmeneses.com)

### > Contacto

Alejandro Meneses  
[alejandromeneses@zorraqinmeneses.com](mailto:alejandromeneses@zorraqinmeneses.com) / Celular: +54911 41479017

Teo Zorraquin  
[teo@zorraqinmeneses.com](mailto:teo@zorraqinmeneses.com) / Celular: + 54911 54090097

### Zorraquin + Meneses y Asociados

Oficina: Colectora Acceso Norte km 49,5 Edificio Concord Of. 315 Cristal - Pilar (1629) - Prov. Buenos Aires - Argentina  
Tel.: 011 6091 3628 - [contacto@zorraqinmeneses.com](mailto:contacto@zorraqinmeneses.com) - [www.zorraquinmeneses.com](http://www.zorraquinmeneses.com)  
INFORME ESPECIAL Z+M ABR2019. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA