

Buenos Aires, Marzo de 2018

**APUNTES PARA EMPRESAS / Marzo de 2018**

> **Panorama complicado pero desperejo:** mucho hemos dicho sobre el impacto de la sequía en la producción. A nivel país se habla que en granos habrá una caída del 20% al 25% de las toneladas previstas. En general las empresas del agro toleran una caída de esta magnitud, no sin problemas, pero la toleran. Lo complicado es que este promedio se compone de campos donde no habrá pérdidas o el daño será bajo (5% o menos) y de otras donde será altísimo (50% o más). Y se pone énfasis en que es por campo y no por regiones, ya que la disparidad de las precipitaciones ha sido enorme en campos cercanos. Por lo tanto es complicado diseñar una recomendación general, cada uno debe revisar su estrategia futura considerando cómo impactó la seca en su capital de trabajo, cuál es la distribución de sus activos y el esquema de plazo y costo de sus pasivos. No es lo mismo en empresas mixtas que en empresas con una sola actividad. Tampoco es igual si tiene ubicada su producción en una sola zona o en varias. Y el estado de ánimo de los que conducen, su convicción y templanza, también pueden hacer la diferencia. Será un año complejo para el interior del país, con menor actividad que quizás quite 0,5% o más del crecimiento del PBI previsto para el país. Puede haber paliativos desde el Estado, pero nadie o casi nadie está pensando que vendrá una “ayuda salvadora” para una empresa en particular en el corto plazo. Las medidas del gobierno apuntan al mediano plazo. Como siempre, el riesgo y la visión de futuro será individual para cada empresa.

> **Estimaciones de producción:** en los dos cultivos más representativos de la cosecha gruesa, soja y maíz, la caída estimada por las Bolsas y por el USDA es significativa aunque no haya acuerdo sobre las cantidades. En soja lo que al inicio de campaña era una expectativa de generar unas 54 millones de toneladas hoy bajó a 40 0 42 millones. En maíz, la expectativa inicial de más de 40 millones de toneladas disminuyó a 32 millones o menos. Esta caída de expectativas tuvo como correlato inverso el aumento de los precios a nivel internacional.

> **Estrategia comercial:** el valor Mayo para la soja en el MAT pasó de unos 260 u\$s/ton en diciembre a 290/300 u\$s/ton en marzo. Para maíz, la posición abril en ese mismo período pasó de 150 u\$s/ton a 175 u\$s/ton. En trigo el precio pasó de unos \$3000 a 4000 \$/tonelada. Para aquellos que no tienen mercadería comprometida con forward fijado o que han podido mantener trigo en stock, habrá una compensación parcial por la pérdida de rinde.

> **Variaciones de Precio posición cosecha: máximos y mínimos de Soja y Maíz durante los últimos 30 días**

	Máximo	Mínimo	
	08/03/2018	20/02/2018	Diferencia
<b>Maíz Abril 18</b>	<b>181</b>	<b>166,5</b>	8,7%
	08/03/2018	20/02/2018	Diferencia
<b>Soja Mayo 18</b>	<b>312</b>	<b>292</b>	6,8%
	21/02/2018	19/03/2018	Diferencia
<b>Soja Mayo 19</b>	<b>299,7</b>	<b>288,5</b>	3,9%

El cuadro expone los máximos y mínimos dentro de los últimos 30 días de cada grano, producto de la evolución de la sequía. El maíz tuvo una variación de casi dos puntos superior a la obtenida por la soja (8,7% vs 6,8%); las fechas no son iguales pero coinciden bastante. La soja Mayo 2019 tuvo una variación inferior, produciendo su máximo donde los futuros 2018 generaron sus mínimos. Se observa como la decisión de captura de precio dentro del mes tiene un alto impacto en el precio logrado, y su comportamiento es diferente si la captura de precios desea hacerse para distintas campañas.

**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 - www.zorraquinmeneses.com  
 INFORME ESPECIAL Z+M MAR2018. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA

Buenos Aires, Marzo de 2018

## APUNTES PARA EMPRESAS / Marzo de 2018

> **Expoagro:** una gran muestra a cielo abierto cada vez más profesionalizada y con todos los actores del agro, buen clima de negocios a pesar de la sequía. Un termómetro (aunque sea parcial) de que las cadenas de valor del agro siguen tirando para adelante más allá de la coyuntura.

> **Menor burocracia:** el presidente Macri realizó anuncios que apuntan a disminuir la cantidad de trámites y registros duplicados que deben completar los productores agropecuarios. Queremos ser prudentes y esperar los 60 días que el gobierno anunció que se tomará para hacer efectivos los cambios, para ver su real impacto. El ministro Etchevehere explicó que la simplificación consiste en agrupar los cuatro registros que deben llenarse hoy en día, en uno solo y que podrá completarse vía on line. Entre ellos están los Registros de Usuario de Semillas (RUS), registro Fiscal de Granos, de Tierras Rurales Explotadas (Tire) y Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (Renspa). Se busca disminuir de siete a una las presentaciones a realizar. También se evitaría que por temas menores un productor sea suspendido del registro, que en la práctica implica no poder sacar cartas de porte para poder cargar y vender. Sin duda decisiones en la línea correcta, queda esperar un poco para evaluar las reales modificaciones.

> **Expectativas para la macro:** desempleo en baja (7,2%), inflación de enero-febrero del 4,2% que complica cumplir la meta anual del 15%, déficit primario que baja tímidamente (pero baja) y déficit global que se resiste, economía que crece por abajo del 3% (pero crece sostenida). Luces y sombras, con un gradualismo que va dando frutos aunque su velocidad muchas veces nos irrite respecto a la velocidad de las decisiones que se están tomando en las empresas para adaptarse.

> **Sio Carne:** así como ya existe el Sio Granos, ahora existe el Sio Carne presentado por el ministerio de Agroindustria que sirve para conocer operaciones reales de venta por categoría y por zona (para venta a frigorífico, no para invernada). Toma datos de AFIP. Interesante como fuente de consulta o mercado de referencia. Va link <https://siocarnes.agroindustria.gov.ar/GrillaSIOCarnes/Index>. Algunos ganaderos temiendo que este tipo de herramientas puedan comprometer la existencia del mercado de Liniers como fuente de información.

> **Negocio ganadero:** decisiones condicionadas a las lluvias. En los campos en que se han podido sembrar verdeos y pasturas el panorama para el invierno parece controlado. En aquellos donde la seca no afloja ya se toman decisiones de adelantar destetes, encierre o venta de recría, venta de vientres preñados o vacíos para ajustar carga, etc. El mercado sigue áspero para los que venden y aparecen oportunidades para los que compran. Ternero macho en el orden de 40 a 44 \$/kg según peso, ternera hembra en los 37 a 40 \$/kg según peso, vaca preñada media vida con gran disparidad entre 9000 y 13000 \$. Remates con mucho encierre y ventas lentas y con precios descontados. Los optimistas del negocio están comprando las vacas baratas (500 o 600 dólares por cabeza) apuntando a quedar bien posicionados en un mercado cuyos pronósticos de mediano plazo siguen siendo buenos.

> **Negocio Lechero:** deterioro progresivo de la relación insumo/producto, sobre todo en el rubro alimentación. Hay mayor consumo de suplemento y aumento de costos. Se están secando las vacas de menor producción y en algunos casos hay intento de venta de vaquillonas preñadas para bajar carga (con un mercado "pesado" para poder vender). El precio sigue en general sin llegar a los 6 \$/litro, con expectativa de suba de precios antes del invierno por menor disponibilidad de leche para las usinas. La industria anunció para marzo-abril subas de precio al productor de 0,20 a 0,25 \$/litro. Sancor sigue a las vueltas sin cerrar con Fonterra, aunque ya pudo acordar una quita importante de la deuda con los productores. Queda la duda sobre cómo hará para recomponer la confianza perdida.

### > Entrevista a Teo Zorraquin y Alejandro Meneses en Canal Rural

<https://www.elrural.com/canal-rural/noticias-fin-de-semana/rural-noticias-edicion-sabado-10-02-2018-10022018>

<https://www.elrural.com/canal-rural/noticias-fin-de-semana/rural-noticias-edicion-domingo-11-02-2018-11022018>

> **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:** [teozorraquin@zorraqinmeneses.com](mailto:teozorraquin@zorraqinmeneses.com) / Celular: + 54911 54090097

Zorraquin + Meneses & Asoc.

### 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 MAR2018. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA