

Buenos Aires, Mayo de 2018

APUNTES PARA EMPRESAS / Mayo de 2018

> **Un mes agitado:** al pensar en lo sucedido en los últimos 20 días, el concepto de "agitado" lo relacionamos con la corrida cambiaria, la devaluación, la renovación de las LEBAC, el aumento de la tasa de interés, la media sanción a la ley de las tarifas, las idas y venidas del gobierno para atajar la crisis y la infaltable falta de seriedad en varios sectores de la oposición política. Sin duda todo lleva a una pérdida de confianza y reaparecen viejos fantasmas. Pero...los empresarios del agro, los empresarios en general, han visto situaciones más complicadas que esta; hay anticuerpos para dar pelea a este nuevo entorno de la economía (quizás porque no es nuevo, se repite en forma cíclica). Pero el concepto de agitado, para los productores, ha estado más asociado al clima. Luego de la sequía que redujo brutalmente la expectativa de cosecha, ahora se da un clima húmedo que dificulta la trilla y deteriora la calidad de los granos, sobre todo en soja. Y también está agitado para aquellos ganaderos o lecheros que no pudieron completar la siembra de verdes o pasturas y están consumiendo las reservas del invierno y sin que el precio de la carne y la leche repunte. Y también está agitándose la renovación de los arrendamientos y la renovación de los créditos. Hay que tener buena salud y gusto por la adrenalina, sin duda, para ser emprendedor en nuestro país.

> **La macro sobre la micro:** un mejor tipo de cambio tiende a mejorar el negocio agrícola futuro pero también mejora los precios actuales de venta. A las economías productivas alejadas de los puertos las favorece si están enfocadas a la exportación. Mejora que irá perdiendo fuerza si la inflación sigue en valores cercanos al 25% anual. Actividades muy enfocadas al consumo interno por ahora sólo reciben malas noticias de lo que pasó. Y la peor noticia es que los créditos aumentan el valor de la tasa de interés tanto en pesos como en dólares, lo cual dificulta el financiamiento de un año donde se perdió una buena parte del capital de trabajo. Y donde hay inversiones en curso o en proyecto. Las empresas que venden insumos están mostrándose activas para vender porque tienen stocks y para cumplir sus planes, lo cual hace que empiecen a aparecer alternativas razonables para la compra de insumos. Todo muy cambiante, pero la biología apura a definir estrategias financieras y de modelo productivo.

> **Arrendamientos:** debido a la mayor superficie a sembrar con trigo y demás cultivos de invierno, se ha adelantado en varias zonas la negociación de los arrendamientos de los campos agrícolas. En términos generales se observa una tendencia de los dueños de campos a pedir un mayor valor en quintales por hectárea, basándose en los precios que presentan los granos y en el aumento de la presión fiscal sobre la tierra. Mientras que los arrendatarios muestran que la campaña 17-18 ha generado rendimientos muy por debajo de lo presupuestado y que parte de la inflación está pasando a costos, deteriorando la renta futura. Si bien es algo temprano para afirmarlo, nos parece que la tendencia será hacia un mercado de arrendamientos con valores similares a los del ejercicio que termina. Habrá, como siempre, excepciones hacia arriba y hacia abajo en algunos campos. Algo natural en un mercado que es casi de competencia perfecta.

> **Ley de semillas:** siguen los debates entre distintos actores y es inminente la presentación de un proyecto en la Cámara de Diputados. Hay consenso en que hay que proteger la propiedad intelectual, pero ese consenso se disipa al avanzar en una posible implementación por lo que parecen intereses enfrentados. Temas como la forma de pago (en la bolsa, en el puerto, etc.), las limitaciones al uso propio y la protección a los muy pequeños productores son algunos de los puntos en discusión todavía, y sólo se observan acercamientos parciales en los criterios generales. Pocos acuerdos luego de tanto tiempo de discusión. Quizás porque, en el fondo, lo que se está discutiendo es cuánto vale o cuánto se está dispuesto a pagar por la tecnología más que discutir principios. Con este escenario parece poco probable que surja una ley que deje satisfechos a todos.

> **Estrategia comercial:** La cosecha de soja presenta complicaciones producto de las lluvias recibidas en los últimos 30 días. Mala calidad de granos, manchados, brotados. Recomendamos el siguiente link para entender qué es cada cosa, tratar que no existan excesos en los descuentos y las herramientas de defensa que posee el productor.

https://news.agrofy.com.ar/noticia/175281/abc-granos-dana-dos-como-se-analiza-muestra?utm_source=Newsletter&utm_medium=Email&utm_campaign=resumendeldia&mc_cid=94b574a7a6&mc_eid=5ce3b245b4

Buenos Aires, Mayo de 2018

APUNTES PARA EMPRESAS / Mayo de 2018

> Variaciones de Precios en posición más cercana para los últimos 30 días

	21/5/2018	20/4/2108	Diferencia
Trigo Mayo	256,5	241,5	6,2
Maíz Mayo	183	183	0
Soja Mayo	313	317,8	-1,5
Dólar	24,89	20,57	21,5

> **Negocio ganadero:** sin grandes novedades, el negocio sigue con precios similares para el gordo (35 a 39 \$/kg) y el ternero (40 a 42 \$/kg para el liviano). En los últimos días se empieza a escuchar que "la carne tiene que subir", porque a estos valores será difícil poder abastecer un mercado interno sostenido y una exportación que ya representa el 14% de lo que se produce. Se frenó la caída del precio de los vientres, aunque más por fastidio del que vende y por razones fiscales para los que cierran ejercicio en junio, que por expectativas de mejora en el corto plazo. En muchas zonas de cría los campos han recuperado parte de capacidad forrajera. Los feed lots por ahora están con buen stock, aunque la renta se empieza a poner vidriosa con los precios actuales de los granos. La primavera debería venir con cambios de precios relativos.

> **Negocio Lechero:** un mercado con muy leve mejora de precios (6,10 \$/litro o algo más y unos 87 \$/kilo de sólido) aunque con Sancor ofreciendo casi un 10% más para intentar recomponer volumen para industrializar. El precio de los granos y la suba de costos empujada por inflación demoran demasiado la vuelta de la rentabilidad.

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

Contacto

Alejandro Meneses

alejandro@zorraqinmeneses.com

Celular: +54911 41479017

Teo Zorraquin

teo@zorraqinmeneses.com

Celular: + 54911 54090097

Zorraquin + Meneses y Asociados

Linkedin: <https://ar.linkedin.com/in/zorraquin-meneses-b36485112>

Facebook: <https://www.facebook.com/pages/ZorraquinMeneses>

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 MAY2018. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA