

Buenos Aires, Octubre de 2018

## APUNTES PARA EMPRESAS / Octubre de 2018

> **Lo urgente pelea con importante:** las crisis macroeconómicas tienen efectos muy visibles en el corto plazo de la vida de las empresas. Caída del consumo, pérdida de poder adquisitivo, créditos con tasas más caras, aumento de costos de producción, pérdida de rentabilidad y cosas así. Todas complican el corto plazo. Pero además están las consecuencias que se van a ver en el mediano plazo y que hoy parecen secundarias: menor inversión (que implica menor competitividad futura), postergación de leyes cruciales para el futuro (como la ley de semillas) y desarmado de equipos de personas valiosas por la coyuntura desfavorable. En las empresas se da pelea para no perder competitividad, pero a veces "la caja" manda. Como país pareciera que gran parte de los políticos prefieren mirar corto, y eso puede ser contagioso al resto. Sólo algunos empresarios tienen la capacidad (económica, productiva y emocional) para entender que Argentina tiene un futuro, que somos nosotros los argentinos los que tenemos los "anticuerpos" para salir fortalecidos, que todos los que quieran y puedan deben intentar seguir innovando y siendo emprendedores sin descuidar la salud de sus empresas y de su gente. Fácil decirlo. Difícil priorizar lo importante.

> **¿Cómo financiarse?:** esta es una de las preguntas más recurrentes este año, donde el financiamiento tradicional bancario de capital de trabajo muestra tasas de interés en pesos que van del 50% al 80%. Para lo que es insumos agrícolas vemos que se está usando el canje por granos, con relaciones insumo-producto razonables comparando con las relaciones históricas. También se han usado las tarjetas de agro que han ofrecido algunas alternativas con días libres o con tasas de interés del 20% al 30% anual (ahora se ha encarecido esta alternativa). Varias empresas adelantaron su financiamiento bancario y tomaron tasas en dólares al 6% anual hace un par de meses, que ahora superan el 9%. Algunos exportadores han ofrecido adelantar fondos a determinados clientes con tasas en dólares del 6% al 8% anual contra entrega de granos a cosecha. Para los que están obligados a tomar dinero bancario para cubrir sus baches, en general se lo toma por plazos cortos (2 a 3 meses) esperando un cambio del costo del dinero en diciembre/enero para ahí "rolear" ese financiamiento nuevamente a menor costo esperado. Otra forma de financiarse es alargar los plazos de pago a proveedores, donde hoy el que recibe un cheque a plazo lo "pasa" y ese instrumento reemplaza momentáneamente la falta de liquidez del mercado. También en las empresas ha habido ajuste de gastos, de dividendos y de mantenimiento de mejoras. Y en algunos casos se ha modificado el esquema productivo: por ejemplo, empresas ganaderas vendiendo animales de cría en lugar de terminarlos gordos, o vendiendo parte de las vaquillonas a usar para reposición. Estos escenarios requieren flexibilidad, imaginación, y mucho convencimiento que el clima y los precios van a permitir lograr rentabilidad en esta campaña.

> **Retenciones:** entre lo urgente y lo importante, la implantación de las nuevas retenciones han pasado rápidamente. Solamente se vuelve a hablar cuando hay discursos que proponen un aumento aún mayor de las mismas, o cuando hay que aclarar que en el presupuesto nacional el límite del 33% es solamente para soja. Si llevamos dichas retenciones a U\$S/ha a rendimientos medios, las mismas están en el orden de los 100 U\$S/ha. para todos los cultivos. Enorme impacto.

> **SISA (Sistema de Información Simplificado Agrícola):** el 1 de Noviembre entra en vigencia el SISA. El mismo "migrará" en forma automática la información vigente. El SISA se complementa con el SIPER, un sistema de scoring (puntaje-calificación) fiscal de la AFIP, que califica a los contribuyentes en cuatro categorías. Dependiendo de cuál sea la categoría en la que se encuentre la persona /empresa, serán las retenciones en IVA y Ganancias que se le aplicará a la venta, con diferencias nada menores. Recomendamos consultar ambos sistemas, SISA y SIPER, en la página de la AFIP.  
[https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/pre\\_sistema\\_de\\_informacion\\_simplificado\\_agricola.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/pre_sistema_de_informacion_simplificado_agricola.pdf)

> **Belgrano Cargas:** récord de carga en el mes de Septiembre. Con 209.569 toneladas durante el mes, el Belgrano Cargas transportó el doble de lo transportado en el mismo mes del año pasado y el mes de mayor volumen histórico desde 1992.

Buenos Aires, Octubre de 2018

## APUNTES PARA EMPRESAS / Octubre de 2018

### > Variación de Precio interanual posición cosecha

	18/10/2018	18/10/2107	Diferencia
Trigo Ene 19	196	169,5	15,6 %
Maiz Abril 19	144,6	149,5	-3,3 %
Soja Mayo 19	253,2	267,7	-5,4 %
Dólar BN	37,59	17,69	112,5 %

La tendencia de los precios sigue siendo la misma, si bien han disminuido las diferencias positivas en trigo y dólar con respecto al mes anterior. Es decir, esta campaña se caracteriza por tener un diferencial de precio positivo en trigo y en tipo de cambio respecto a un año atrás. Mientras que soja y maíz enfrentan, hasta el momento, peor expectativa de precios. Con respecto al trigo será importante estar atento con el efecto cosecha, pensando que hay mucha mercadería vendida, un saldo exportable en teoría voluminoso, y una tasa de interés muy alta. En general con este panorama se priorizan los cupos hacia los negocios nuevos, haciendo esperar a los negocios ya realizados. Las necesidades financieras y las altas tasas, obligarán a los productores a estar atentos a esta situación. En soja nueva (18-19) los precios actuales son consecuencia de la guerra comercial entre China y EEUU, pero si de alguna manera se arreglara el conflicto total o parcialmente, lo lógico sería que la soja CBOT subiera y la local bajara.

> **Negocio ganadero:** los datos del SENASA muestran un aumento del stock vacuno total de casi el 1% interanual (son 510.000 cabezas más, dando un total de 53.864.000 cabezas)). La categoría que más aumentó fue la de terneros/as (+3,4%) seguido por la categoría vacas (+1,7%). En vaquillonas, novillos y novillitos hubo disminución de cabezas. Si el consumo interno se mantiene en niveles de 53 a 55 kilos/habitante/año y el volumen de la exportación sigue creciendo a un ritmo del 50% al 70% anual y con los frigoríficos mostrando rentabilidad positiva, la Argentina tendrá que seguir aumentando su stock o mejor aún mejorando sus índices de productividad para acompañar esta demanda. El precio de la carne en mostrador subió en el año menos que la inflación (27% a 30% según el corte) como respuesta obvia a la caída del poder de compra salarial, pero sin resentir todavía demasiado el consumo en kilos. Esta variación de precio se dio en un contexto donde el precio del kilo en pie (el que recibe el productor) aumentó en términos interanuales entre el 48% (novillo) y el 60% (vaca gorda). Los vientres preñados y los toros para reproducción no han acompañado, con subas interanuales de precios menores al 20% en pesos. Los encierres a corral siguen con rentabilidad deteriorada y la producción de novillos pesados no termina de consolidarse a pesar de la demanda exportadora.

> **Negocio Lechero:** el SIGLEA muestra que el precio de la leche de septiembre fue en promedio de 7,92 \$/litro o 115,15 \$/kilo de sólido. Hemos visto en las empresas tamperas dispersión de valores y, más aún, variación en los plazos de pago (que se han ido estirando en algunos casos a 60 días o más). Estos precios al productor representan un 41% más que hace un año pero no alcanzan para devolver rentabilidad. Tener en cuenta que representa un precio de 0,20 dólares/litro y que se necesitaría al menos 0,30 u\$s/litro (11 \$/litro) para que esta actividad vuelva a brillar. Este mes hubo concentraciones de tamperos reclamando mayor institucionalidad al gobierno y mejor precio y menos plazo a la industria, aunque parece poco probable una respuesta rápida que corrija las distorsiones y mejore los precios.

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

### CONTACTO

#### 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](mailto:contacto@zorraqinmeneses.com) - [www.zorraquinmeneses.com](http://www.zorraquinmeneses.com)

INFORME ESPECIAL Z+M OCT2018. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA