

Buenos Aires, Febrero de 2016

**ZORRAQUIN+MENESES EN OUTLOOK AGROPECUARIO ESEADE:  
 “EN ESTE CONTEXTO EL MAIZ VA A SER LA ESTRELLA, NO LA SOJA”**

Teo Zorraquín, socio de la Consultora Zorraquín+Meneses, participó del Outlook Agropecuario de Eseade, adonde pronosticó un escenario con “márgenes ajustados para la agricultura, márgenes ajustados con mejora relativa en ganadería y un maíz que va a ser la estrella, papel que ya no va a tener la soja”, según explicó.

En un panel sobre las perspectivas del negocio agroindustrial, coordinado por Ricardo Bindi, de CPIA, Zorraquín graficó cuáles son los escenarios posibles de la campaña 2016-2017 en la zona núcleo. Así, en un modelo con arrendamiento de 14 quintales/hectárea, con un costo de implantación (sin cosecha ni arrendamiento) de 351US\$/hectárea para maíz, 228 US\$/ha para la soja de primera, 290 US\$/ha para trigo y 175US\$/ha para soja de segunda; con costo gerenciamiento de 70 US\$/ha y seguro climático 15 US\$/ha, la renta media sería de 5% (36 u\$s/ha).

Esto, con un esquema de rotación Maíz 45%- Soja 25% -Trigo/Soja 30% y precios medios de maíz trigo y soja de 150, 230 y 150 dólares por tonelada, respectivamente. Si el campo fuera propio, según Zorraquín, la renta ascendería a 39% (238 US\$/ha) y si el costo de arrendamiento bajase a 12 quintales, la renta media en campo alquilado pasaría a 11% (82US\$/ha). *“Aclaro que son números tentativos pero muestran un panorama de márgenes ajustados; un maíz en papel de estrella; menos soja; girasol todavía en duda; trigo volviendo con cultivos de segunda; fertilizantes más baratos y una estrategia de cobertura de precios con más alternativas, porque vuelve liquidez al MAT. La clave va a ser la agronomía, es decir, buscar el rinde”*, explicó Zorraquín.

En cuanto a la ganadería, para Zorraquín la actividad que pasa al frente es la cría, mientras que la invernada tendrá peor panorama y los feedlot estarán más complicados. Según el analista, en modelos de cría en Sudeste de Buenos Aires y Corrientes se obtiene un resultado en dólares por hectárea por año de 67 y 23 dólares, respectivamente. En tanto, en dos modelos de distinta intensidad, baja y alta suplementación, en invernada, obtenemos resultados negativos, de -13,5 dólares por hectárea por año (menor carga y suplementación) y -4,5 dólares por hectárea por año (mayor carga).

*“En este contexto podemos señalar que la ganadería viene con márgenes ajustados aunque mejora relativa; hay una cría mejor posicionada que la invernada; los feed lots vienen complicados; hay retención de vientres; hay suplementación “cara”; hay precios sostenidos; se viene una posible recuperación de mercados internacionales; hay más exportaciones en forma paulatina y hay posibles nuevas inversiones en industria frigorífica”*, explicó Zorraquín.

**GANADERIA - MODELO DE CRIA**

(Fuente Teo Zorraquín en base a Márgenes Agropecuarios)

Región	SE Bs.As.	Corrientes
Margen Bruto u\$s/ha/año	171	88
Estructura u\$s/ha	22	22
Margen Neto u\$s/ha/año	149	66
Arrendamiento u\$s/ha	82	43
Resultado u\$s/ha/año	67	23

**GANADERIA - MODELO INVERNADA**

(Fuente Teo Zorraquín en base a Márgenes Agropecuarios)

	Modelo 1	Modelo 2
Suplementación	Baja	Alta
Carga cab/ha	1,6	2,2
Producción kg/ha	272	387
Peso compra kg/cab	180	180
Peso venta kg/cab	409	399
Ciclo (meses)	16	14

Margen Bruto u\$s/ha/año	119	128
Estructura u\$s/ha	35	35
Margen Neto u\$s/ha/año	84	93
Arrendamiento 50 kg/ha	98	98
Resultado u\$s/ha/año	-13,5	-4,5

Precio Ternero u\$s/kg	2,55	2,55
Precio Novillo u\$s/kg	1,95	1,95
Relación C/V	1,31	1,31
Costos directos u\$s/ha	145	264

**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 DIC 2015. AGRADECEMOS SU DIFUSION CITANDO LA FUENTE DE REFERENCIA

Para la lechería, en tanto, Zorraquín graficó un escenario con Precios internacionales sin mucha expectativa de aumento; continuidad de subsidios como "parche" virtuoso para los más chicos; modelos productivos en revisión, más pastoriles, menor carga y continuidad de las disputas con supermercados y con fábricas.

### Productores sin coartadas

En su exposición, Zorraquín también destacó que las empresas ya no tienen más coartadas para no ser competitivas. "El 10 de diciembre perdimos la coartada ¿Ahora quién va a tener la culpa de lo que nos pasa en la empresa? El kirchnerismo se fue, se tomaron muchas medidas que se reclamaban, pero eso no corrige las fallas de competitividad", explicó Zorraquín. "Al Gobierno K le podíamos echar la culpa de todo, tercerizábamos la responsabilidad de los problemas. Ahora se acabó. Hay que acostumbrarse. Miren si pasa que no tenemos a quien echarle la culpa. Hay que mirar bien la competitividad interna; esto es tener objetivos claros y compartidos, ver si hay roles y niveles definidos en la empresa, si nuestra gente trabaja a gusto, si tenemos escala suficiente, si hay buena generación de info, si somos ágiles en la toma de decisiones, si tenemos alta eficiencia operativa".

"Hoy tenemos una situación de **Shock y Riesgo en el corto plazo**. Shock de liquidez, de renta, de expectativas y de fin de cepos. Por ahí este año ganamos plata, eso nos sorprende. Pero el riesgo viene por confundir shock con permanente y pensar que lo externo corrige las fallas de competitividad internas. Hay mucha espuma que no se va a repetir. Un ejemplo son los márgenes netos de la campaña 15/16 antes y ahora, en zona núcleo. La soja tenía un margen de -43 US\$/ha y ahora es +45. En maíz pasamos de -144 a +239 US\$/ha, en trigo -258 y ahora +42 US\$/ha. ¿Y qué hago ante el shock? Primero saber que es un shock, que no es para siempre. Puedo aprovechar para recomponer capital de trabajo, cancelar pasivos "pesados", actualizar salarios y dividendos y reformular la empresa o los negocios. Lo que pase de ahora en más dependerá de nosotros", finalizó Zorraquín.

### CONTACTOS DE PRENSA

#### Teo Zorraquin

teo@zorraqinmeneses.com / Celular: + 5491154090097

Twitter @Teo ZorraquínZM

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/teo-zorraquin-0b7b3436>

#### Alejandro Meneses

alejandromeneses@zorraqinmeneses.com / Celular: +54911 41479017

Twitter: @AleMenesesZM

Linkedin: <https://ar.linkedin.com/in/alejandromeneses-3890a8112>

#### Zorraquin + Meneses y Asociados

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

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