

Productores de Estados Unidos.
Una difícil realidad globalizada

Por: Lic. Sebastián Cañón
4 de Septiembre de 1999

Los productores agropecuarios pueden sobrevivir solo si se adaptan. Esta es la conclusión con que The Economist resume la actual situación del sector agropecuario en el mundo inclusive en Estados Unidos.

En Estados Unidos desde 1950 las empresas agropecuarias vienen desapareciendo rápidamente, desde 5.5 millones de granjas a 2.2 millones de granjas en la actualidad. En los primeros años, han desaparecido por completo Familias que trabajaban 200 acres (80 hectáreas), y año tras año miles de productores abandonan sus actividades debido a innovaciones tecnológicas y mejoras productivas que no pueden incorporar y que los dejan fuera del negocio. En este momento, la cantidad de productores de Estados Unidos que quedaran afuera será mayor debido a que en esta campaña se acentuó la falta de liquidez, y continua aumentando el ritmo con el que avanza la tecnología. Ante esta reducción de productores, los grandes están entrando al negocio.

Que genera esta situación? La lista de factores que colaboran a la formación de esta situación es larga: Primero, tenemos tres años de excelentes condiciones climáticas, con producciones record, Segundo tenemos la caída global de la economía con epicentro en países importadores de granos (Asia y Rusia), y Tercero y como resultado de los dos factores anteriores la caída de los precios por tres años consecutivos. La suma de estos factores produjo durante los últimos tres años la descapitalización de las empresas y el aumento del endeudamiento lo que limita la incorporación de nuevas tecnologías y metodologías provocando caídas de productividad y finalmente la ineficiencia total que obliga a parar las actividades. Entre 1981 y 1987 250.000 productores han abandonado su actividad, y lo mismo ocurriría en el futuro cayendo de 2.2 millones de granjas a 1.94 millones para el 2005; una caída del 12 % en 12 años.

El sector financiero ya está preocupado por este fenómeno generalizado, y en muchos casos ya están solicitando los planes financieros para el año que viene cuando los productores todavía no han ingresado la cosecha de este año.

Otro factor influyente es que con el aumento de ingresos en los años 1995 y 1996 muchos productores han adquirido tierra a precios que alcanzaron los 4.000\$/acre – 9.600 \$/hectárea en IOWA. Con este aumento de patrimonio se accedió a créditos imposibles de afrontar tras la caída de los precios de la tierra aun cuando los costos financieros han bajado de un 14 % de los gastos de producción en los años 80s a un 6 % en los 90s.

Una visión poco optimista prevé que los productores que no reconozcan su ineficiencia para detenerse a tiempo terminaran como tractoristas cuando los grandes hayan tomado el sector, basándose en lo ocurrido en la producción de carne de cerdo, la producción por contrato para una industria. Esta metodología de producción ya ingreso en la producción de carne vacuna aunque en menor proporción que el la de carne de cerdo, y puede que el próximo paso sea dado hacia la producción de granos. La opinión de los productores respecto de la producción contratada depende de la fuerza de negociación que estos posean. Un productor que obtiene el 50 % de sus ingresos de la soja y el maíz, y que la mitad de su soja es bajo la modalidad contratada concluye diciendo que mientras el pueda usar la producción contratada como una herramienta de subsistencia es una buena alternativa, el problema es si el es el usado como herramienta por el gigante.

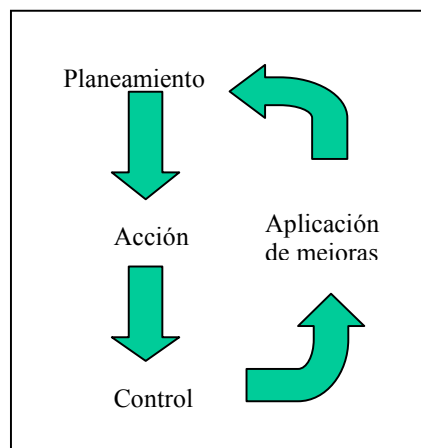
Otra salida que se esta dando en el sector es la asociación de productores con el fin de aumentar la eficiencia por medio del aumento de escala, pero esto se observa en muy pocos casos y además no parece dar resultados definitivos contra la crisis

El precio actual de la soja se encuentra por debajo del costo de producción de gran parte de los productores, mas las reducciones de subsidios, presentan un panorama en el cual no pueden esperarse grandes recuperaciones de capital.

Cual es la salida

La salida de esta situación no es fácil. Se deben considerar aspectos que nunca antes la mayoría de los productores habían tenido en cuenta. Para adaptarse a este nuevo contexto se deben llevar a cabo eficientemente las siguientes funciones:

Mejoramiento Continuo: Se debe trabajar de forma tal que a medida que transcurra el tiempo las tareas sean realizaban mejor y mas barato. El área productiva debe transformarse en un permanente buscador de eficiencia mejorando continuamente los procesos, logrando un mejor resultado de las tareas realizadas y menores costos de producción.



Administración de Riesgos: Al analizar o proyectar una campaña, debemos tener en claro cual es el riesgo que corremos, cuanto podemos perder, y de esta forma trabajar con el objetivo de minimizar los riesgos. Los tres riesgos básicos que las empresas agropecuarias son el riesgo climático, el que puede reducirse haciendo una buena selección de cultivos, lotes, zonas de siembra etc.; el riesgo productivo, que puede reducirse con una buena selección de semillas y químicos; y el riesgo comercial, que puede reducirse con el uso de los mercados de futuros y opciones. El trabajo y seguimiento desde los tres frentes de riesgo minimiza considerablemente la tasa de riesgo de una empresa

Riesgo	Descripción	Forma de control
Climático	Condiciones climáticas desfavorables Puede reducirse en cierta medida.	Realizar labores en fecha. Selección de áreas de siembra. Selección de cultivos.
Productivo	Reducciones de rendimientos Puede reducirse en gran parte.	Selección de semillas Selección de agroquímicos Aplicaciones adecuadas
Comercial	Caídas de precios Puede reducirse casi totalmente.	Desarrollo de estrategia comercial. Uso de futuros y opciones

Administración financiera: En esta época de escasa liquidez, se debe reducir al máximo el costo del capital que generalmente la mayor parte proviene de créditos. En años de márgenes chicos y de poca liquidez el costo que paguemos por el capital invertido define en gran parte los resultados del negocio. Otro aspecto a tener en cuenta con respecto al endeudamiento, es lograr un equilibrio adecuado entre deudas corrientes y no corrientes, es decir, deudas a corto y largo plazo. El endeudamiento a largo plazo, normalmente hipotecario, nos permite la incorporación de capital operativo y al mismo tiempo reducir el costo promedio de capital por las menores tasas.

Ingresos	Utilidades
	Costo Endeudamiento
	Costo Capital Propio
	Inversión

Comercialización: El objetivo debe ser maximizar los márgenes, y para esto hay que vender bien. No solo a los precios mas altos, también hay que cuidar las posibilidades que que podamos tomar esos precios altos. Es decir que debemos lograr un equilibrio entre la búsqueda de precios y el riesgo que corremos mientras esperamos esos precios.

A veces los precios parecen iniciar una tendencia alcista, como ahora, y los productores nos quedamos tranquilos tomando esa tendencia como fija e inamovible. Tiempo después nos sorprende una caída abrupta que no pudimos prever porque no estábamos atentos a los

factores formadores de precios. Por esto es necesario seguir la evolución de los principales factores como el volumen de producción de Estados Unidos, el clima, volúmenes de producción mundiales, estimaciones de stocks finales, crecimiento de las economías consumidoras de granos, etc..

El objetivo principal debe ser sobrevivir a la espera de mejores condiciones, que nos permitan resolver el principal problema que es la recuperación de capital.

Lic. Sebastián A. Cañón