

## Negocios

“Una herramienta se transforma en solución dependiendo de la mano de quien la maneja”, señaló la consultora Ortolani

# ¿Cómo disminuir riesgos frente a la campaña?

El cambio climático, la volatilidad económica, la modificación de reglas de juego en lo que refiere a los Derechos de Exportación (DEX), y el aumento de los encajes bancarios del 20% al 33%, trae como repercusión falta de crédito y suba de tasas de interés, lo que hace más caro y selectivo el acceso al crédito bancario. Ante este escenario resulta necesario repensar las estrategias y la implementación de nuevas herramientas para adquirir mayor rentabilidad y a su vez, disminuir la exposición a riesgos frente a la campaña 2018/19.

Al respecto, **El Economista** dialogó con la consultora y capacitadora Mónica Ortolani, quien considera necesario vencer algunos paradigmas que condicionan las decisiones de financiamiento, aprovechar las ventajas de las principales herramientas financieras y complementarlas para reducir la incertidumbre, capturar valor y potenciar la gestión agropecuaria.

En este sentido, Ortolani fue clara y contundente: “La fórmula de ingreso para el productor agropecuario, es precio por cantidad, “p” x “q”. Con respecto a “q” es un capo, nos sacamos el sombrero porque aplica las mejores tecnologías; pero en “p”, en su estrategia comercial es en la que tiene que hacer más de foco”. Al momento de financiar la campaña agrícola, Ortolani precisó que en su caja de herramientas financieras, el productor agropecuario se apoyó tradicionalmente en tres instrumentos: la tarjeta de crédito, el financiamiento comercial y

“a cosecha” con su proveedor de insumos cooperativa cerrando “canjes de granos”, y algún préstamo bancario de corto plazo para la agricultura y a mediano plazo para ganadería.

### Complementar herramientas

En un contexto de mayores riesgos climáticos, cambiarios y de precios, con restricciones de acceso al crédito, y mayores tasas de interés, para Ortolani cambiar hábitos en el uso de las herramientas de financiamiento tradicionales como tarjetas, canjes y préstamos, mirando el mediano plazo y apalancándolas con los instrumentos que brinda el mercado de futuro de dólar, mercado a término de granos, el mercado de capitales y las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), además de las que puedan autogenerarse en complementación con otros, permitirán potenciar la rentabilidad. En este sentido, advirtió: “Una herramienta se transforma en solución dependiendo de la mano de quien la maneja”.

Entre los instrumentos propuestos se refirió a que “si el productor tiene deudas en dólares, ya sea por tarjetas, préstamos, con su proveedor de insumos, o compró maquinarias, puede dar certeza a su cotización, a través de la compra dólar futuro en el Rofex”. Según explicó, los futuros de dólar son contratos financieros que permiten fijar con anticipación su valor, a una fecha determinada, y de esta manera pone un techo a su cotización, eliminando el riesgo de diferencias de cambio. En segundo lugar, ejemplifi-

có: “Para cancelar sus deudas a cosecha, el productor puede apalancarse en los mercados a término para la venta de sus granos”, y precisó: “Por lo general lo utiliza, ya fijando un precio a su producción futura, mediante contratos forward “a precio hecho” (con lo cual no puede capturar futuras alzas), o precio “a fijar” (corre el riesgo que si la cotización baja deberá entregar mayor cantidad de granos a la esperada)”. Al respecto, indicó que “una forma de evitar estos riesgos, es mediante la compra de opciones sobre futuros PUT que tiene dos ventajas, asegurarse un precio mínimo de venta, y aprovechar y poder capturar posibles alzas”. En cuanto a las SGR, para Ortolani, constituyen una autopista mucho más rápida y segura, que conecta a las pymes, que necesitan crédito y quienes lo otorgan, facilitando las condiciones de acceso. En la misma línea, agregó: “En un contexto de restricción al crédito, contar con el aval de una SGR es una puerta de entrada”. En esta amplia carta de herramientas, se refirió al mercado de capitales, y expresó: “Es una ventana de oportunidades para la gestión del negocio, no sólo por la posibilidad de acceder a más financiamiento sino por los intangibles que se generan”. Por último, se refirió a las siembras asociadas, y precisó que “las crisis sacan lo mejor de cada uno, y pensar cómo complementar, con lo que cada uno tiene para jugar en equipo la producción, es otra de las acciones que nos permitirán salir de la caja por un partido mayor”.



Se trata de una prueba piloto y la carga es de 20 toneladas

## Carne de guanaco aterriza en Bélgica

Desde la patagonia hacia el mundo continúan abriendo mercados para las carnes argentinas. Tan es así, que luego del primer envío de carne vacuna a Japón realizado a fines de julio, el Senasa certificó la exportación de 19.500 kilos de carne de guanaco a Bélgica desde Río Gallegos, vía Puerto Deseado, provincia de Santa Cruz. Se trata de la primera exportación en su tipo que se realiza desde la patagonia y única en el país. El personal del organismo sanitario controló la recepción de la materia prima, el proceso de faena, almacenamiento y despacho hasta la certificación de exportación de la carne de guanaco en el Frigorífico Faimali, garantizando la sanidad e inocuidad del producto.

Cabe destacar que trata de una

prueba piloto en el marco del programa de Manejo Sostenible de la especie, que conducen Agroindustria, Ciencia y Tecnología, Ambiente, el Ministerio de Producción y Trabajo, Inta, Inti, Senasa y Conicet. En este sentido, el secretario de Agroindustria, Luis Etchevehere, señaló: “Esta iniciativa busca evaluar los procedimientos, la tecnología y el potencial del manejo sostenible del guanaco como una oportunidad para el desarrollo de las economías regionales”. Además, resaltó: “Se crea una nueva industria en la patagonia basada en el manejo sostenible. Actividades como estas son incentivos para que haya más inversión, generación de empleo y así disminuir la pobreza. Trabajemos para que esto sea el inicio de una próspera actividad”.

La ingesta de carne de cerdo creció 10,8%

## Consumo récord

Un nuevo informe de IES Consultores brinda un panorama alentador para el sector porcinos. Al ponerle número a la producción de carne porcina, indicaron que fue de 356.000 toneladas en el acumulado a julio de 2018, 10,4% más con respecto a igual período de 2017, mientras que el consumo aparente creció 10,8%, al totalizar 379.000 toneladas, lo que significa 15,1 kg por habitante, y sería el más alto en una década. Este aumento fue impulsado por el marginal avance de los precios de los cortes porcinos en el año. Al respecto, Alejandro Ovando, director de IES Consultores, precisó: “Las perspectivas para 2018 apuntan a conseguir un nuevo récord, tanto de producción como de consumo, para lograr el octavo año consecutivo de crecimiento”.

### Precios y comercio

De acuerdo al análisis, el precio mayorista del capón en pie acumuló una suba del 15,6% en los primeros siete meses, mientras que el precio minorista del cerdo, según la medición del corte pechito de cerdo, mostró un aumento de solo 6%, por debajo tanto de la inflación minorista del período (19,6%) como de los alimentos en particular (22%). En lo que se refiere a comercio exterior, las exportaciones de enero a julio, exhibieron un notable crecimiento (95,2% interanual en valores y del 93% en volúmenes), aunque permanecen en valores marginales del total de la producción. Por su parte, las importaciones siguieron el camino expansivo, y alcanzaron, en volúmenes 21,1% más que en el mismo período de 2017, y en valores un incremento del 6,8%.

