

VARIABLES DE LA PRODUCCIÓN A ESCALA

PANORAMA. Trabajar en superficies mayores requiere de un análisis cuidadoso de los distintos factores en juego: desde los costos de implantación hasta los precios por obtener

Por **José Demicheli**
PARA LA NACION

Cuando hablamos de producción de cereales y oleaginosas y de soja como síntesis, los argentinos nos preguntamos: es negocio la soja hoy? Cuesta responder una pregunta así. Nunca escuchamos a los chilenos preguntarse: ¿es negocio el cobre? O a los árabes: ¿es negocio el petróleo? Ni a Uruguay: ¿es negocio la carne?

Desde las empresas de producción a escala, proyectamos a mediano y largo plazo y para responder a esa pregunta, pensamos:

- ¿Hay un consumo mundial sostenido creciente de proteínas?
- ¿Los términos de intercambio llegaron para quedarse en el mediano plazo?

Estas respuestas son claramente positivas y distintos estudios afirman que la Argentina podría satisfacer la demanda de consumo de alimentos para más de 600 millones de personas, es decir, casi la totalidad de la población europea o el total de la clase media china. También se estima que la población mundial aumentará entre 2 y 4 mil millones de personas en los próximos 40 años a una tasa de crecimiento de 0,75% por año avalando el punto anterior.

Si tenemos en cuenta esos datos y que la Argentina tiene el "cluster" productivo oleaginoso más competitivo, superando a Brasil y a Estados Unidos; que la Argentina y Brasil agrupan el 60% de la producción mundial de oleaginosas y que Brasil tiene dificultades de infraestructura que condicionan su mayor crecimiento, entonces, nos queda preguntar: ¿cómo se hace un buen negocio hoy desde la Argentina con estas variables macro actuales y de los próximos dos años, en la producción de cereales y oleaginosas?

La respuesta es con agricultura a escala; invirtiendo en innovación y desarrollo.

La siembra de escala en el país a

genera un círculo virtuoso por ser eficiente e involucrar a toda la cadena productiva, desde el pequeño productor que logra asociarse mejorando su producción hasta la comercialización con grandes empresas.

Margen ajustado

Hoy, más del 60% de los cultivos se desarrollan sobre campos arrendados, siendo en su mayoría, el dueño de campo, rentista. El negocio de producción en campos alquilados, ha ajustado su margen teniendo el agricultor que acceder a escala, transformarse en un verdadero empresario y manager donde prima no sólo la excelencia productiva sino las mejores prácticas en finanzas, armado de equipos de trabajos, logística, tablero de control y manejo de la información que logren una buena

administración, dinámica, flexible y sistémica.

Retomando el tema de la escala óptima para sembrar, creemos que se encuentra entre las 30.000 a 50.000 hectáreas de cultivos, donde en dicha escala se obtiene un costo de operación muy competitivo y una escala que nos permite tener:

1. Mejores precios de venta de cereales promedios que el Operador medio de 1000 a 2000 hectáreas que es quien fija el precio del mercado de alquileres.
2. Mejores costos de implantación.
3. Mejores costos de comercialización.

Todo esto redundando en mayor competitividad; ventaja que no se logra cuando la escala empieza a jugar en contra, refiriéndose a más de 50.000 hectáreas donde dicho

volumen no genera más ahorros y si más costos.

Como conclusión, pensamos que más allá de un buen manejo integral de la empresa, las variables clave para que sea viable la producción de cereales y oleaginosas a escala en Argentina son:

- Alquilar buenos campos, mejorarlos y ajustarlos año a año.
- Ser operador de costos por hectárea controlados a una escala óptima.
- Ser buen productor, diversificar cultivos y variedades.
- Tener un management y un directorio flexible que trabajen en equipo y puedan pensar constantemente el rumbo del negocio. ●

El autor es director de ADBlick Granos y AD-Blick Agro.

