



Esta semana, en Curuzú Cuatí, Macri (centro) volvió a insistir en la necesidad de agregar valor a la producción

El día después de las retenciones: la oportunidad para reinventar el negocio

Los expertos coinciden en que en el actual contexto para la producción agrícola los productores deberán enfocarse en explorar sus factores de competitividad interna

Fernando Bertello
LA NACIÓN

"Va a haber renta, ¿se acuerdan?" La afirmación seguida de la pregunta que hizo Teo Zorraquín, consultor, generó un murmullo risueño en un auditorio repleto. Lo escuchaban productores, empresarios e inversores de ADBlick Agro, la firma que organizó el lunes pasado un encuentro denominado "El agro que viene".

La baja de las retenciones a 0% [salvo en soja donde pasaron del 35 al 30%] y la salida del cepo cambiario, devaluación mediante, apuntaron a devolverle rentabilidad al campo. Para la agricultura, provocaron un shock de mejora en gran parte de las regiones. A eso apuntaba Zorraquín al interrogar en el imaginario de los presentes por una renta agrícola que parecía olvidada.

Sin embargo, es probable que los efectos del shock no sean permanentes. Y que para mantenerse competitivos haya que volver a explorar sobre cuestiones que hacen al negocio y al empresario en sí.

¿Qué hay que hacer entonces para aprovechar el actual escenario y preparar el terreno para los próximos

meses en las empresas agrícolas?

"Es importante entender que la quita de retenciones y la mejora del tipo de cambio va a generar en agricultura un shock de liquidez inicial que va a servir para recuperar capital de trabajo, eliminar pasivos caros, recuperar capacidad de manejar los momentos de venta, acompañar los salarios de la gente en esta transición que, seguramente, tenga un pico de inflación temporal, etcétera", señaló Zorraquín.

Según el consultor, es clave comprender también que esa liquidez inicial luego se achicará parcialmente por el mayor pago de impuesto a las ganancias y porque las demás variables de costos se irán alineando al nuevo escenario.

"Eso llevará a la rentabilidad a valores positivos, pero seguramente no desmesurados", graficó el especialista a LA NACIÓN.

Así, será necesario revisar los factores de competitividad interna de las empresas, objetivos, escala, agilidad en la toma de decisiones, calidad de información, ambiente de trabajo, talentos internos.

"Habrá que relaborar los planes de negocios y la mirada de empresa a mediano plazo para adecuarse

a un escenario de mayor previsibilidad, pero también de mayor competencia, tal como pasaba antes de 2010", proyectó Zorraquín. "Se abre una ventana de oportunidades para emprender", añadió.

En el seminario, Ricardo Negri (h), secretario de Agricultura, recordó que en los últimos años empresas y empresarios estuvieron "en una posición defensiva". Ahora la discusión debe ser cómo "agrandar la torta". Por eso, explicó que el Estado puede ser un facilitador, pero el rol del empresario es clave. "El rol de ustedes es importante, no delegable. Lo tienen que hacer ustedes".

En este contexto, para Negri el desafío no es sólo generar "industrias clásicas, sino distintas" y para ello son necesarias "ideas para construir ese camino".

El empresario y lo que viene

Por el lado de las variables del país que le puedan servir al productor a analizar decisiones, en el seminario se dijo que la inflación de 2016 podría estar en el 30% y el dólar a fin de año en \$ 14.

Respecto de la divisa, para Sergio Galván, economista jefe del Banco Santander Río, el valor que se vio

en los últimos días "no es un precio testigo", ya que eso ocurre cuando se da volumen en el mercado. "Los números que vemos de tasas y tipo de cambio no me lucen de equilibrio todavía", dijo.

Para Galván, falta con las últimas medidas un plan integral con política fiscal, monetaria, precios y salarios y financiamiento externo. Entre esos puntos, apuntó que la política fiscal deberá servir para que hacia fin de 2016 el país muestre un déficit más bajo.

También se comentó en el encuentro que el perfil de vencimiento de deuda del país es cómodo hacia adelante. En efecto, la deuda de alta exigibilidad es 22,6% del PBI. Además, se señaló que el sistema financiero se encuentra sano y se está dando un crecimiento de depósitos en plazos fijos en dólares [con gente que saca dinero de cajas de seguridad] que podría generar un monto importante para prestar.

Para José Demicheli, director ejecutivo y socio fundador de ADBlick Agro, es positivo que en el escenario actual, y pareciera ser futuro de precios de los commodities bajos, la Argentina haya reaccionado con reducción de las retenciones, liberación de las trabas para exportar y devaluación.

No obstante, llamó la atención sobre varios aspectos que impactan en la actividad. "Desde lo macro, el problema de las finanzas no es de flujo, sino de precios relativos. Esperemos que se pueda recomponer el tipo de cambio real, pues si tenemos una inflación del 30% y un futuro del dólar a diciembre de 2016 de 14, estaremos en problemas", opinó a LA NACIÓN.

"Vemos que el gran problema que tendrá el sector este fin de año y en los cierres de sus balances agrícolas de acá a julio de 2016 es que tendremos una devaluación punta a punta del 65%. Dado que nuestra moneda de cuenta es el dólar oficial, se generará una ganancia en pesos, ficticia (incluye la devaluación e inflación) y por consiguiente el 35% de impuesto a la ganancias. Para completar el armado de una política integral es fundamental el reconocimiento del ajuste por inflación en los balances medido sobre un índice de inflación real y confiable", agregó Demicheli.

Pensando en la actividad del día a día, precisó que hay que trabajar por la eficiencia, la productividad, las mejores prácticas, el desarrollo de los equipos y el talento. "Ahora si de nosotros depende", remarcó.

Ante el nuevo escenario, en la agenda del agro también está el agregado de valor. Luis Miguel Etchevehere, presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA), otro de los disertantes, coincidió "con la visión" de que el país pueda pasar de granero a supermercado del mundo, como promueve el presidente Mauricio Macri. "Ahí está el mayor desafío. Nos vienen a comprar los granos, pero a los alimentos hay que salir a venderlos", afirmó.

En el nuevo contexto, entre otras cosas hay que coordinar esfuerzos entre los sectores público y privado y trabajar por acuerdos comerciales frente al hecho de que hay países que sacaron ventajas en este tema, según enfatizó Etchevehere. ●

Las claves de lo que se viene

La visión del Gobierno y el sector privado



RICARDO NEGRI (H.)
SECRETARIO DE AGRICULTURA

"El rol de ustedes es importante, no delegable. Lo tienen que hacer ustedes. Se estuvo a la defensiva, hay que agrandar la torta"



LUIS M. ETICHEVEHERE
PRESIDENTE SOCIEDAD RURAL

"Nos vienen a comprar los granos, pero a los alimentos hay que salir a venderlos. Ahí está el mayor desafío"



TEO ZORRAQUÍN
CONSULTOR

"Hay un shock de liquidez inicial que va a servir para recuperar capital de trabajo, eliminar pasivos caros, por ejemplo"