

**INFORME MARZO DE 2019**





**Sentimientos encontrados en los productores agropecuarios.**

**Si bien mejora el ánimo presente de los productores bajan las expectativas futuras.**

**La confianza en términos generales experimenta un leve descenso.**

**CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS, UNIVERSIDAD AUSTRAL**

- Carlos Steiger
- Dante Romano
- Pablo Mac Clay
- Silvia Novaira

**MAP OF AGRICULTURE**

- Felipe Harrison



## ÍNDICE

1. Síntesis	1
2. Índice de Condiciones Presentes	5
3. Índices de Expectativas Futuras	13
4. Otros aspectos relevados en la presente edición	16
5. Anexo: ¿cómo se construye el Ag Barometer Austral?	24



## SÍNTESIS

El Ag BAROMETER arroja en términos de confianza en general:

En ENERO

106

En MARZO

103

Representa una reducción de



-3%

El ÍNDICE DE CONDICIONES PRESENTES es de:

En ENERO

59

En MARZO

69

Con un incremento de



16%

El ÍNDICE EXPECTATIVAS FUTURAS es de:

En ENERO

137

En MARZO

126

Con una reducción de



-9%

- El Índice Ag Barometer Austral que mide la Confianza de los Productores Agropecuarios bajó de 106 a 103 (-2,8%).
- El Índice de **Condiciones Presentes** experimentó una importante mejora de 59 a 69 (+ 16%), mientras que el Índice de **Expectativas Futuras** experimentó una caída de 137 a 126 (- 8,75%).
- Los productores experimentan una mejora considerable con relación al año anterior, cuando se les pregunta sobre su situación financiera. Es el Índice que más ha mejorado, ya que asciende de 66 a 84, representando una mejora del 27%. Este ascenso puede fundarse en los excelentes rindes de este año, en contraposición con la baja productividad del año anterior. De todas formas, ante niveles de precio sustancialmente más bajos, la mejora se relativiza.
- También mejora, aunque levemente, el ánimo de los productores con relación a la oportunidad actual de realizar inversiones. Si bien las opiniones negativas continúan superando a las positivas, ha mostrado una leve mejoría ya que en enero 74% de los productores consideraba que no era un buen momento para realizar inversiones, frente al 73% actual.
- Con relación al futuro, el índice que experimenta la mayor caída es la percepción del sector agropecuario en los próximos 12 meses, exhibiendo una caída de 120 a 103 (-14%), estando las respuestas considerablemente afectadas por el contexto electoral del año en curso y un escenario de precios más bajos para los granos. Las mejoras de precio en ganadería y lechería parecen no compensar esta situación (los sentimientos de quienes esperan buenos tiempos cae de 61% a 51% y aumenta la de quienes esperan malos tiempos de 40% a 49%).
- También cae levemente la expectativa respecto a la situación financiera de la empresa de aquí a un año, de 129 a 123 (-4,6%). Crece la incidencia de quienes piensan estar peor (de 15% a 19%) en tanto cae la participación de quienes tienen expectativas de estar mejor o igual.



- Se mantienen altamente positivas las expectativas del sector a 5 años, aunque también experimentan un descenso. El Índice cae de 162 a 151 (-5,5%). Quienes piensan que serán buenos tiempos han bajado del 81% al 76%.
- Los productores plantean un conjunto de preocupaciones de aquí a los próximos doce meses, donde es llamativo que las cuestiones financieras, económicas y productivas superen en un año electoral a las políticas.
  - A la cabeza está la cuestión financiera (62%), en términos de acceso al crédito y tasas de interés.
  - Luego cuestiones sobre la marcha de la economía (46%) incluyendo la inestabilidad económica y la presión impositiva.
  - Recién en tercer lugar aparecen cuestiones productivas (29%) que tienen que ver con el clima, infraestructura, tecnología y medioambiente.
  - Luego sigue la preocupación por los márgenes (20%) que tiene que ver con los precios de venta y los costos.
  - En siguiente lugar la inestabilidad política y social (18%): el contexto electoral está en la mente de los productores en el corto plazo.
  - Queda en un último plano cuestiones que tienen que ver con la gestión del negocio (diversificación, mantenimiento del capital y sucesión). Los productores estiman que, en promedio, necesitarán vender 48% de la cosecha de soja y 44% de la de maíz para hacer frente a sus necesidades financieras de aquí a julio, mientras que sólo habían fijado precio a 8% de la soja y a 13% del maíz. Esto hace esperar fuerte presión vendedora en los próximos meses. Y más allá de la actividad que esto implica para el sector agropecuario, las ventas esperadas resultan relevantes en el contexto macroeconómico donde los dólares de la cosecha traerán alivio en términos de oferta.
- Cuando se consulta a los productores qué piensan hacer con el excedente, se indica que 31% se va a almacenar sin precio fijo y el 39% se destinará a comprar insumos. Un 25% de los productores indicaron la voluntad de hacer inversiones con el excedente (por ejemplo, en maquinaria). Es bajo el porcentaje de productores que se inclina por inversiones financieras (plazo fijo, dólares, derivados).
- Finalmente, cabe mencionar que se consultó a los productores acerca de los disparadores de compras relacionados a la de maquinaria. Aquí el 32% de los productores pusieron por delante las condiciones de financiamiento, y un 23% las oportunidades de precio. Estas dos cuestiones están íntimamente relacionadas. También tiene una relevancia significativa la lealtad referida especialmente a la marca. El 31% de los productores indicaron que prefieren mantenerse fieles a la marca que compran habitualmente frente a 4% que prioriza mantener la relación con el distribuidor.

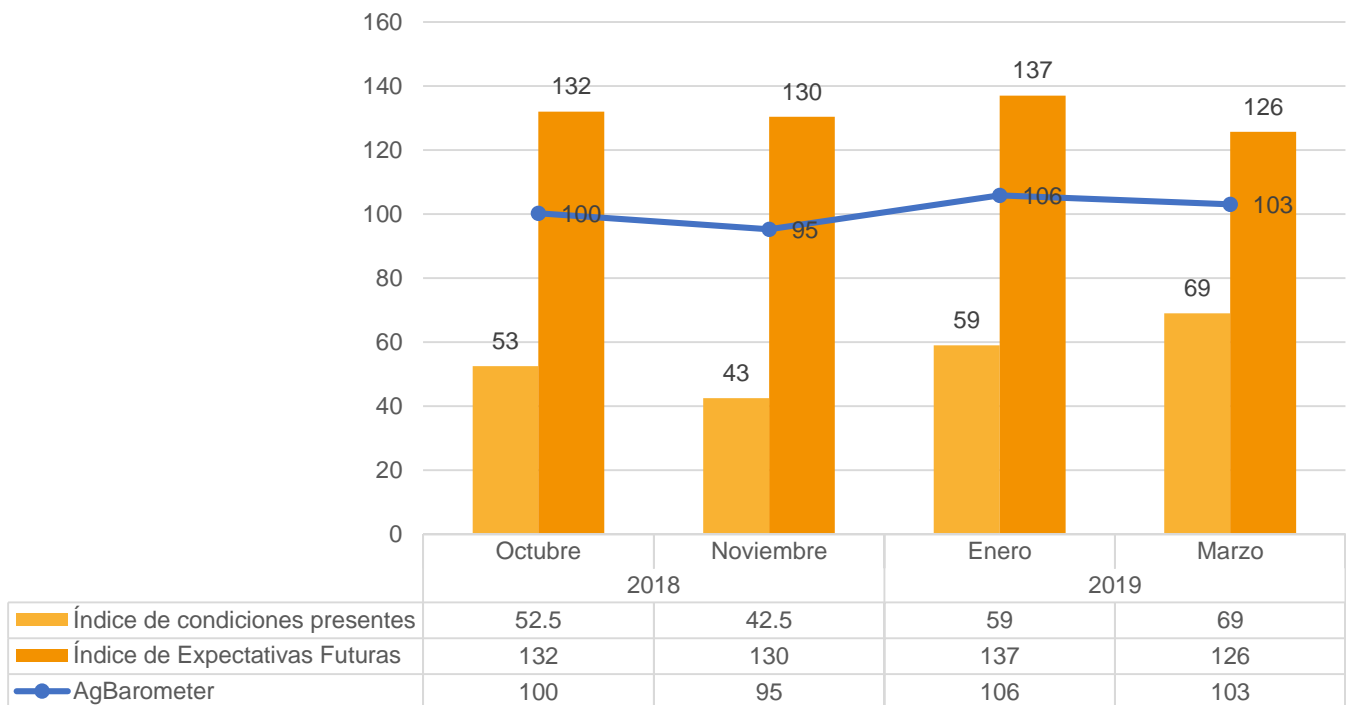
El nivel de confianza de los productores medido por el Ag Barometer Austral revierte su tendencia positiva, al mostrar en marzo una leve reducción versus enero.

El Ag Barometer Austral cayó 3% (103 vs 106). Si bien mejoraron las condiciones presentes, empeoraron las futuras.

Las expectativas futuras eran las que venían mostrando una mayor dinámica en ediciones previas de este reporte, y siguen teniendo un perfil positivo (índice por encima de 100), pero han mostrado un deterioro en esta edición luego de haber alcanzado su pico en enero, y exhiben el valor más bajo de la serie.

Por otro lado, las expectativas presentes, en cambio, si bien siguen por debajo de 100 (indicando que las percepciones negativas superan a las positivas), ha mostrado una mejoría, alcanzando su valor más elevado para las cuatro ediciones.

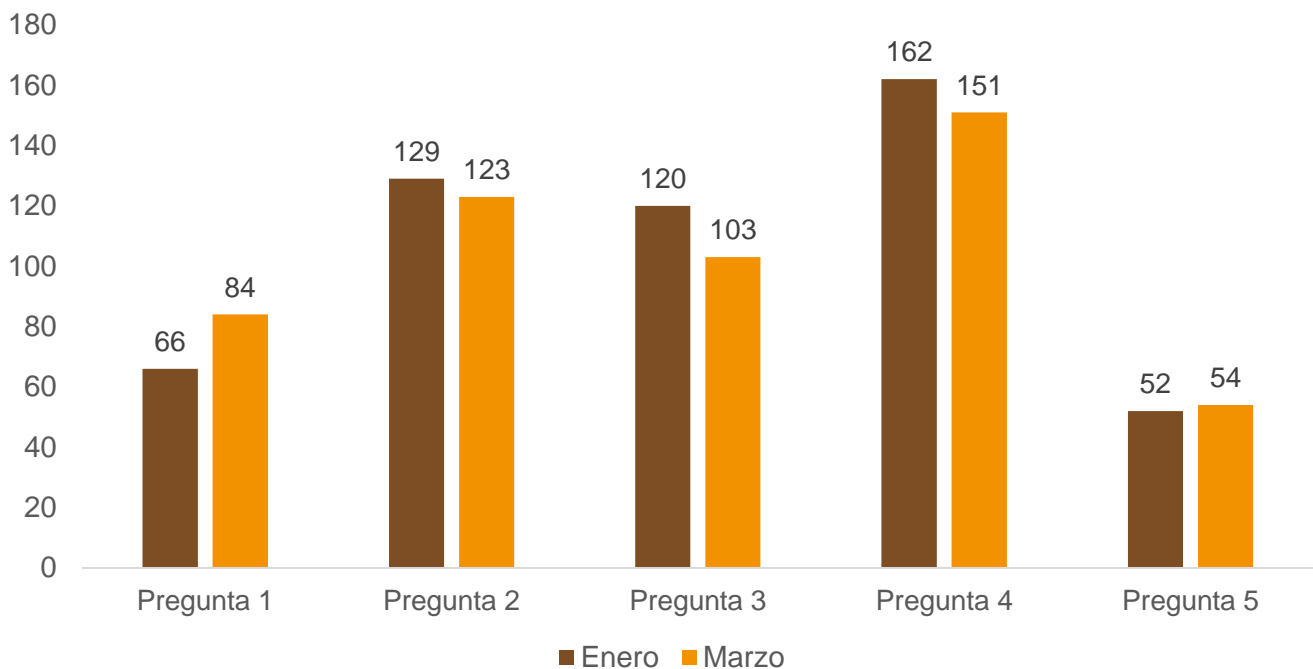
Evolución AgBarometer



Las cinco preguntas que se efectúan en todos los relevamientos son:

1. ¿Ud. diría que su operación actualmente está mejor , peor o igual financieramente con respecto a un año atrás?
2. Mirando hacia adelante: de acá a un año ¿considera que su explotación estará mejor, peor o igual financieramente?
3. Pensando ahora en la economía agropecuaria en general ¿considera que los próximos meses serán: buenos tiempos hablando financieramente o malos tiempos?
4. Mirando hacia adelante ¿qué situación diría que es más probable, el sector agropecuario argentino en los próximos 5 años, tendrá mayormente buenos tiempos o mayormente malos tiempos?
5. Pensando en inversiones importantes –como maquinaria, compra de tierras, cabezas de ganado, capacidad de almacenamiento, bioenergía- en general ¿Ud. considera que hoy es un buen momento o mal momento para realizar inversiones?

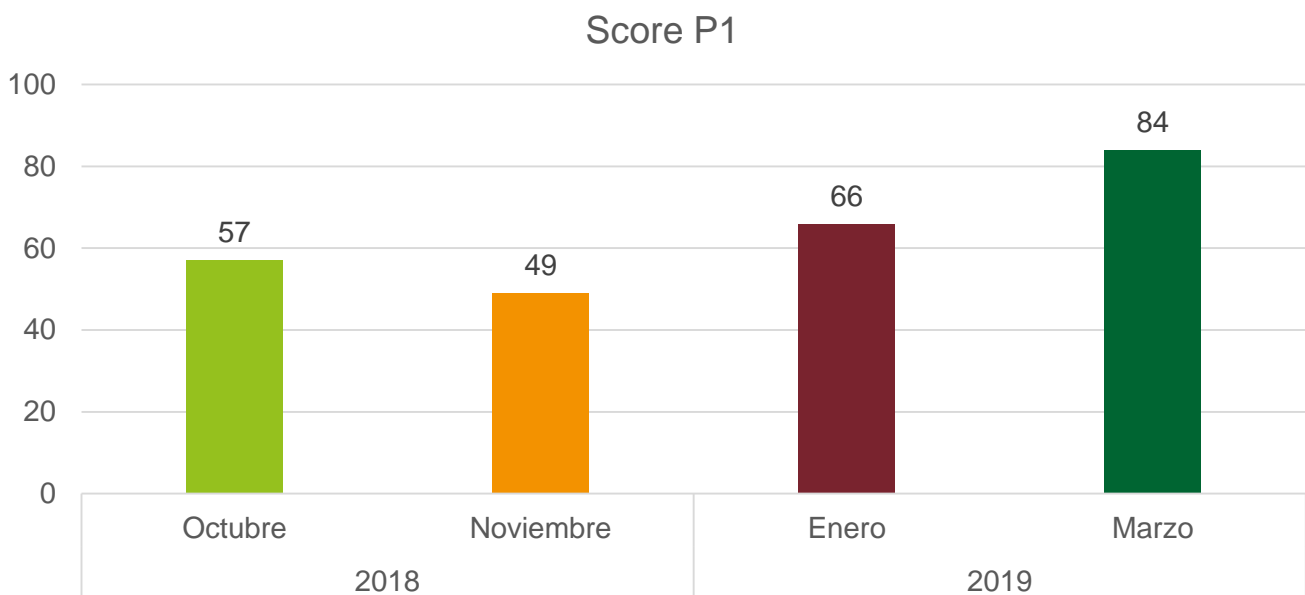
Ag Barometer por preguntas



**ÍNDICE DE CONDICIONES PRESENTES**

*PREG. 1. Ud. diría que su operación está actualmente: ¿mejor, igual o peor financieramente con respecto a un año atrás?*

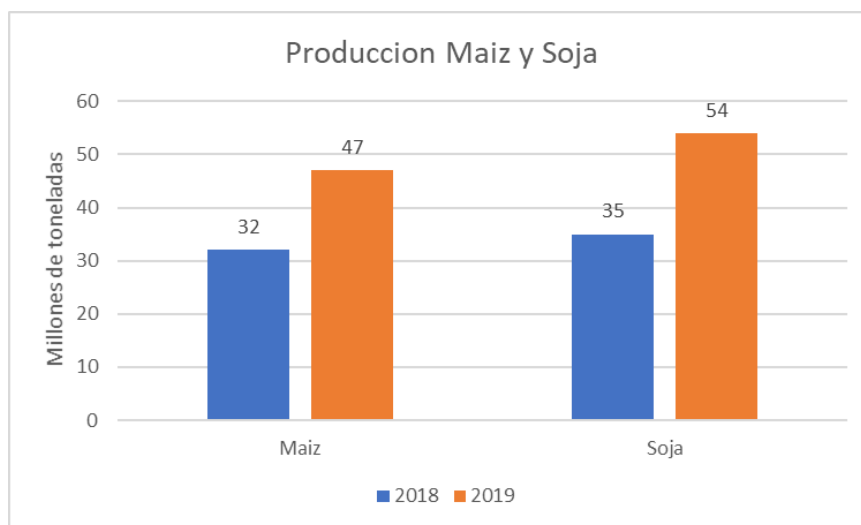
A pesar de estar por debajo de 100 (lo que indica para este índice que el número de respuestas desfavorables es mayor que las respuestas favorables) esta pregunta muestra una mejora en la situación financiera de los productores en relación a las encuestas anteriores. En marzo 2019, el 24% de los productores manifestó encontrarse mejor financieramente que un año atrás (en enero 15%) y el 41% dice estar peor (frente al 49% de enero). El score de esta pregunta ha mostrado una mejora tanto en enero como en noviembre y alcanza el pico de la serie en esta nueva edición.





La mejora del Indicador se explica en gran parte por el arribo de una gran cosecha de granos. A principio de abril se lleva ya trillado el 17% del área de maíz, proyectando una producción de 47 millones de toneladas vs. 32 del ciclo previo.

En el caso de la soja se lleva cosechado el 6,4% de la superficie, con rendimientos excepcionales hasta la fecha en la zona núcleo, y se mantiene la proyección de 54 millones de toneladas cuando el año pasado se trillaron 35.



La mejora en los rendimientos que están alcanzando niveles excepcionales contrastan con la baja productividad del ciclo anterior. Sin embargo, los precios disponibles en dólares por tonelada están muy por debajo de los del 2018 a esta fecha, producto de las excepcionales cosechas, la acumulación de stocks y las consecuencias de la guerra comercial entre USA y China.

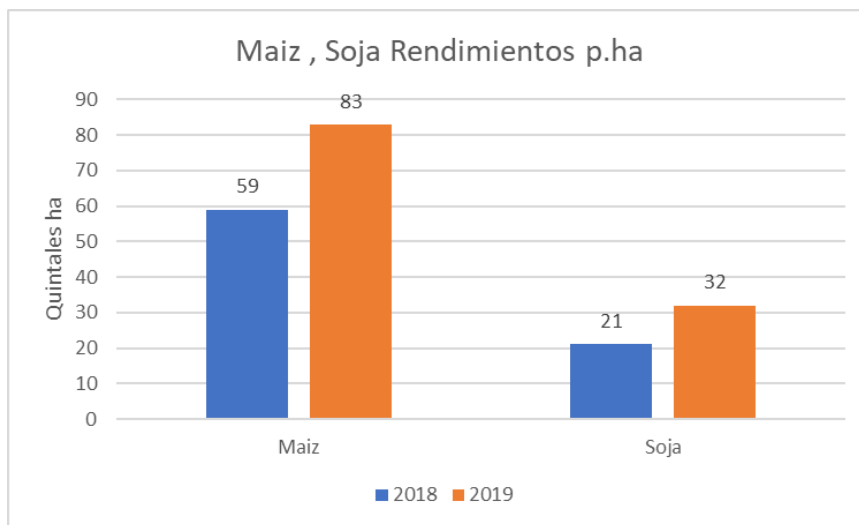
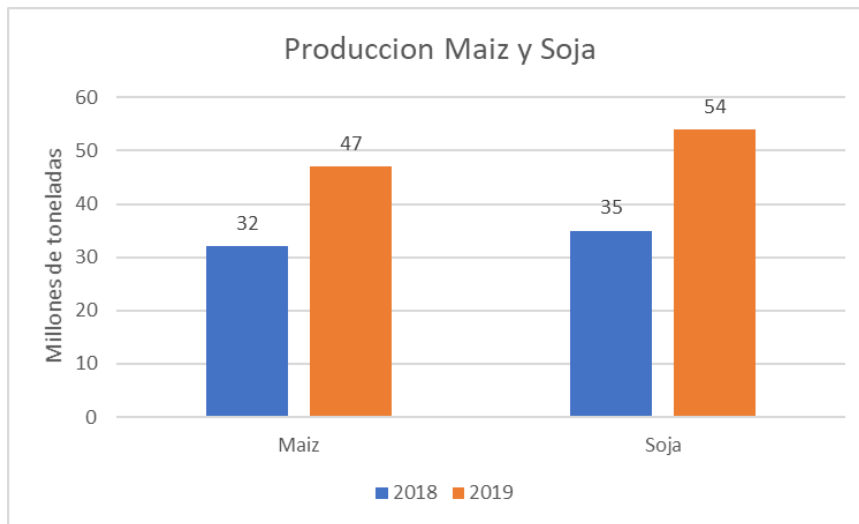
En el siguiente cuadro podemos ver que de todas formas el ingreso promedio por ha. terminará mejorando mucho respecto al ciclo pasado. Aunque no tanto como se proyectaba, si tomamos los precios que estaban vigentes a la hora de sembrar y una proyección de rindes más realistas.

### Ingreso por hectárea en distintos escenarios

	Actual	Año Anterior	Variación vs año ant.	Esperado a la siembra	Variación vs esperado
<b>SOJA</b>					
Rindes (qq/ha)	42,1	24,4	73%	30,0	40%
Precios disp (US\$/tt)	221,0	308,0	-28%	277,0	-20%
<b>Ingreso por ha</b>	<b>930,4</b>	<b>751,5</b>	<b>24%</b>	<b>831,0</b>	<b>12%</b>
<b>MAIZ</b>					
Rindes (qq/ha)	98,2	73,0	35%	80,0	23%
Precios (US\$/tt)	137,5	178,0	-23%	164,0	-16%
<b>Ingreso por ha</b>	<b>1.350,3</b>	<b>1.299,4</b>	<b>4%</b>	<b>1.312,0</b>	<b>3%</b>

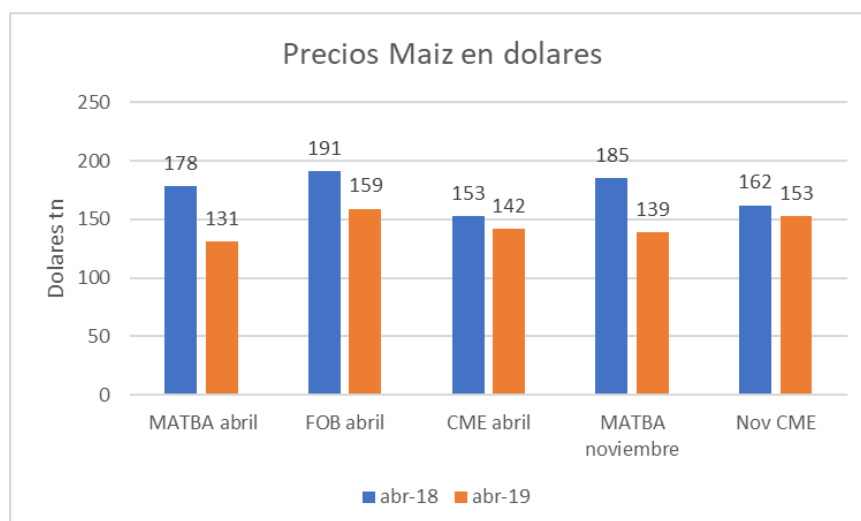
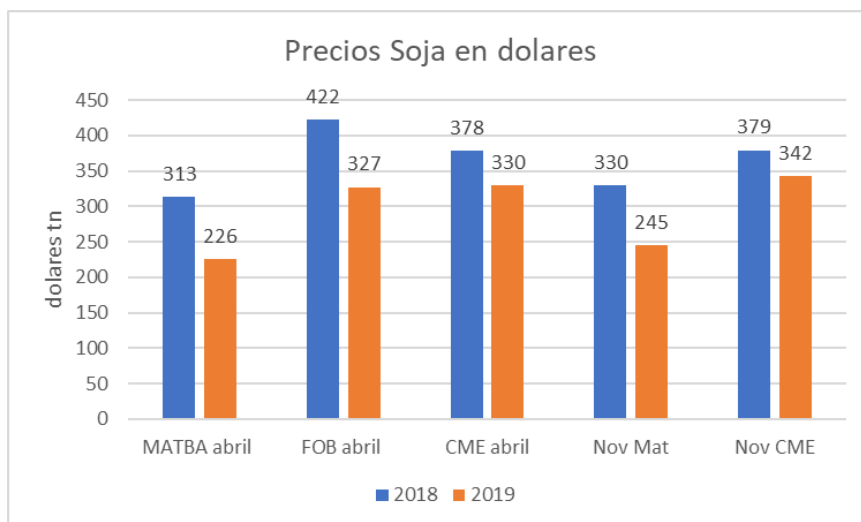
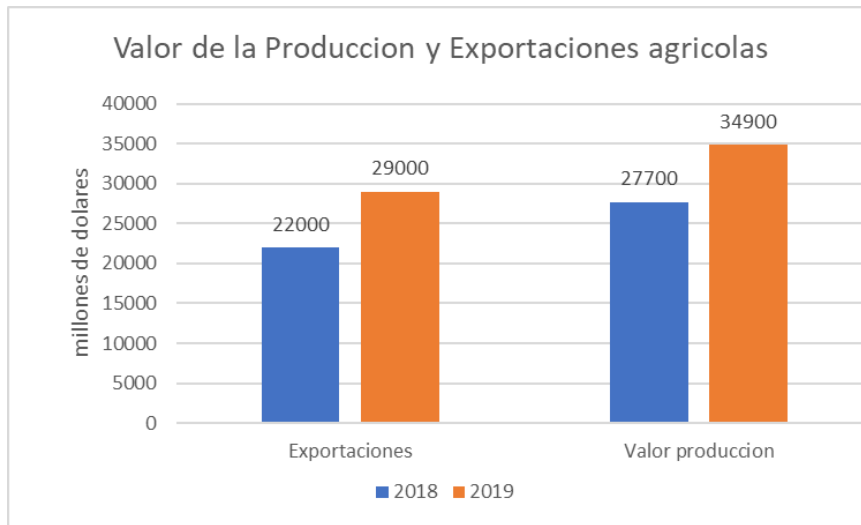
Fuentes: elaboración propia en base a datos de BCBA y MATBA

Vale la pena remarcar que no sólo el productor se ve beneficiado por la gran cosecha sino toda la economía Argentina.



Como resultado de este año agrícola excepcional se prevé que la producción total supere los 130 millones de toneladas que equivalen a u\$s 34.900 millones de dólares vs .u\$s 27.000 millones de la campaña 2017/18.

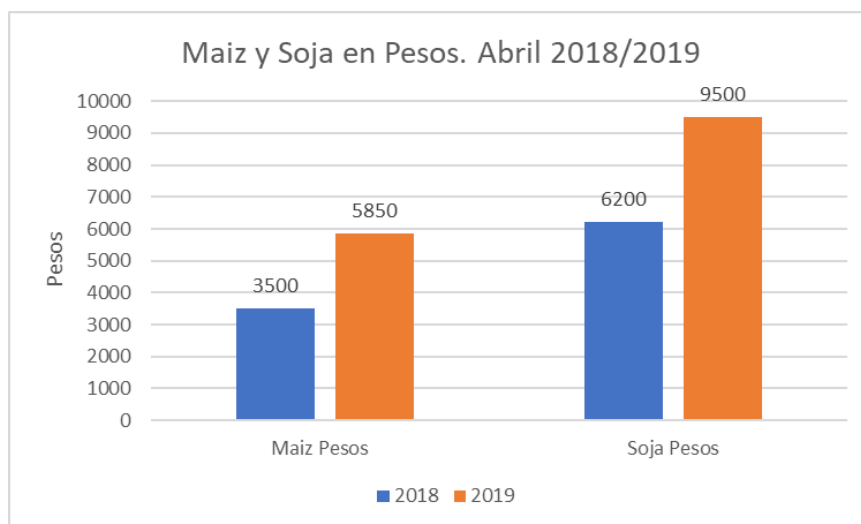
Con relación a las exportaciones de granos y oleaginosas pueden estimarse en u\$s 29,000 millones vs. u\$s 22.581 de la campaña 2017/18



Otro factor que genera claroscuros sobre la actividad granaria es la marcha de algunas variables económicas.

A partir del mes de mayo de 2018 la economía argentina comenzó a sufrir una serie de turbulencias provocadas por la crisis cambiaria que llevó a una devaluación del peso de alrededor del 100%, que se transmitió a los niveles de precios internos con una inflación minorista del 47% en el 2018, afectando toda la estructura de precios relativos y provocando una caída significativa en el ingreso real de la población.

Como se comentó anteriormente los valores en dólares bajaron respecto a un año atrás, pero tomando un tipo de cambio más alto en pesos, los precios de la soja y el maíz subieron 53% y 67% respectivamente.

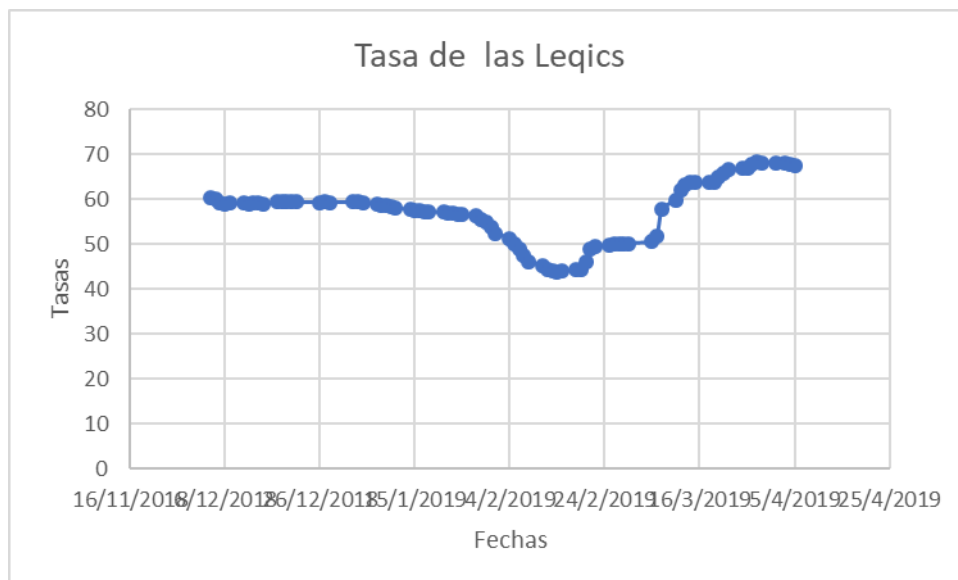
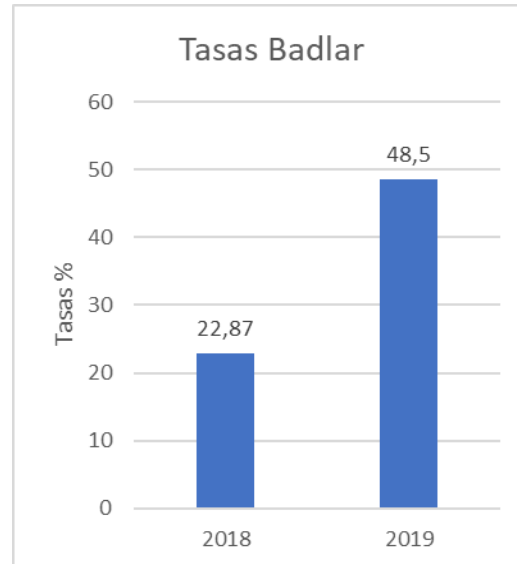
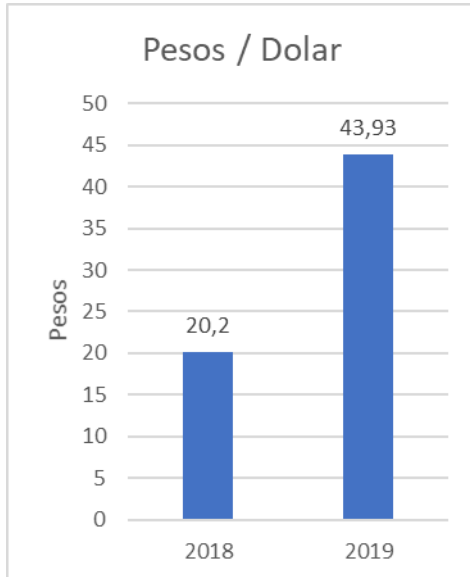


Por otra parte, como herramienta de política monetaria para influir en la cotización del dólar y evitar que su cotización se eleve mucho más que la tasa de inflación, el Banco Central a través de las Leliqs está absorbiendo liquidez, elevando las tasas, encareciendo el financiamiento al sector privado, afectando la rentabilidad y retrasando inversiones.

No resulta fácil medir el impacto de estos cambios sobre la rentabilidad y márgenes de los productores, ya que hay insumos que son dolarizados y otros que se expresan en pesos.

Gran parte de los productores financian sus insumos a cosecha y si bien en años anteriores la modalidad más utilizada era financiamiento en pesos con tasas bajas, en el último año con tasas más altas el financiamiento se implementó mayoritariamente en dólares.

Adicionalmente, si bien es cierto que el productor en el 2018 sembró con un dólar de 20 pesos y cosechó con un dólar de 40 pesos, ahora deberá sembrar con un dólar de 40 pesos, por lo que el beneficio es sólo financiero.



En lo referido a la ganadería, como preveíamos en el Ag Barometer Austral del mes de enero, en el mes de febrero se produjo una importante suba en el precio del ganado vacuno para faena. De esta manera se recuperó parte del atraso que había sufrido durante el 2018 y se trasladó parcialmente a los precios de la cría e internada que venían con márgenes de rentabilidad muy reducidos o negativos.

Esto mejoró también la situación de los feedlots que en el 2018 -con el incremento en el precio del maíz, producto de la devaluación y el estancamiento en el precio de la hacienda vacuna- hizo que trabajaran con gran margen de capacidad ociosa.



Sin embargo, este reajuste de los precios de la hacienda vacuna, impactó en los índices de inflación del mes de febrero, acentuando la caída en el poder adquisitivo de los salarios que están perdiendo sistemáticamente frente a la inflación.

El informe de CICCRA (Cámara de la Industria y Comercio de Carnes de la República Argentina) del mes de marzo de 2019, muestra la caída en el consumo per cápita de la Argentina que llega a un mínimo de 49,62 kilos en el mes de marzo, el más bajo desde el 2011.

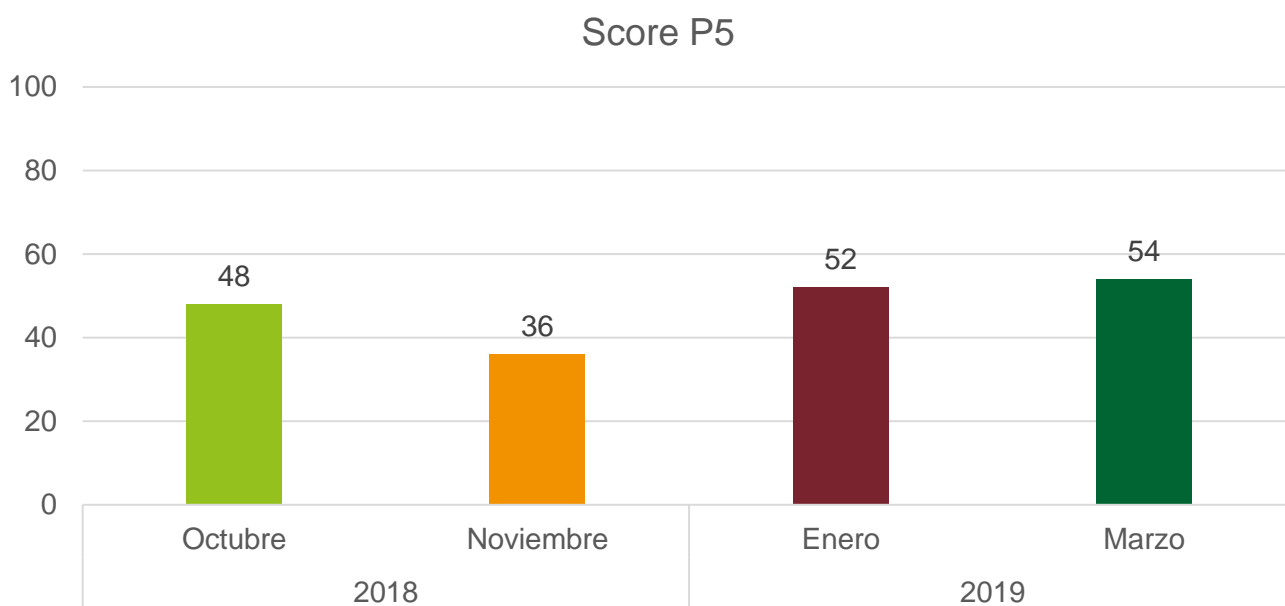
Explican este fenómeno la caída de la faena y el incremento de las exportaciones que llegó al 21.2% de la faena total, frente a un 4.5% de la faena total que se destinaba a la exportación en el 2014.

Por otra parte, producto de distintos factores, la faena de vientres alcanzó al 49%, lo cual enciende señales de alarma sobre una posible liquidación de stocks con impacto sobre la producción futura.

El tema ganadero es sumamente complejo y su tratamiento excede las posibilidades de análisis en este Ag Barometer. La cuenta pendiente es el diseño de una política de carnes que compatibilice el mercado interno con la exportación, la rentabilidad de los integrantes de la cadena con precios razonables para el consumidor.

**PREG. 5. Pensando en inversiones importantes, en general, ¿usted considera que hoy es un buen o mal momento para realizar dichas inversiones?**

Continúa siendo negativa la opinión de los productores en cuanto la caracterización del momento para realizar inversiones. Este panorama debería cambiar en los próximos meses con la llegada y venta de la cosecha gruesa.



Mejora un poco la factibilidad de realizar inversiones, aunque sigue siendo predominantemente negativo, ya que un 73% de los productores consideran que no es un buen momento para realizar inversiones. Si bien en Expoagro el ambiente fue muy optimista y se concretaron ventas importantes, pareciera ser que aún no hay una corriente importante de inversiones.

Puede llamar la atención este sentimiento en un año de cosechas récord, pero hemos observado que los precios de la soja y el maíz han tenido un descenso importante con relación a la campaña 2017/18.

Por otra parte, los productores arrastran una situación financiera ajustada, razón por la cual manifiestan que poco menos de la mitad del maíz y la soja se venderán para cubrir esas obligaciones. Asimismo, del remanente un 39% se destinaría a comprar insumos del nuevo ciclo.

En general las inversiones importantes requieren un plazo mayor a una campaña para lo cual la disponibilidad de financiamiento es crítica. Ya se comentó que las tasas subieron significativamente, y por otro lado, en una de las preguntas adicionales de esta encuesta, el 62% de los encuestados manifestaron preocupación por el financiamiento, el acceso al crédito y las altas tasas de interés, mientras que un 20% está preocupado por los costos de insumos, mano de obra y los valores de venta.

Más allá de todo esto, del excedente productivo de granos de este ciclo, un 25% se destinaría a realizar inversiones.

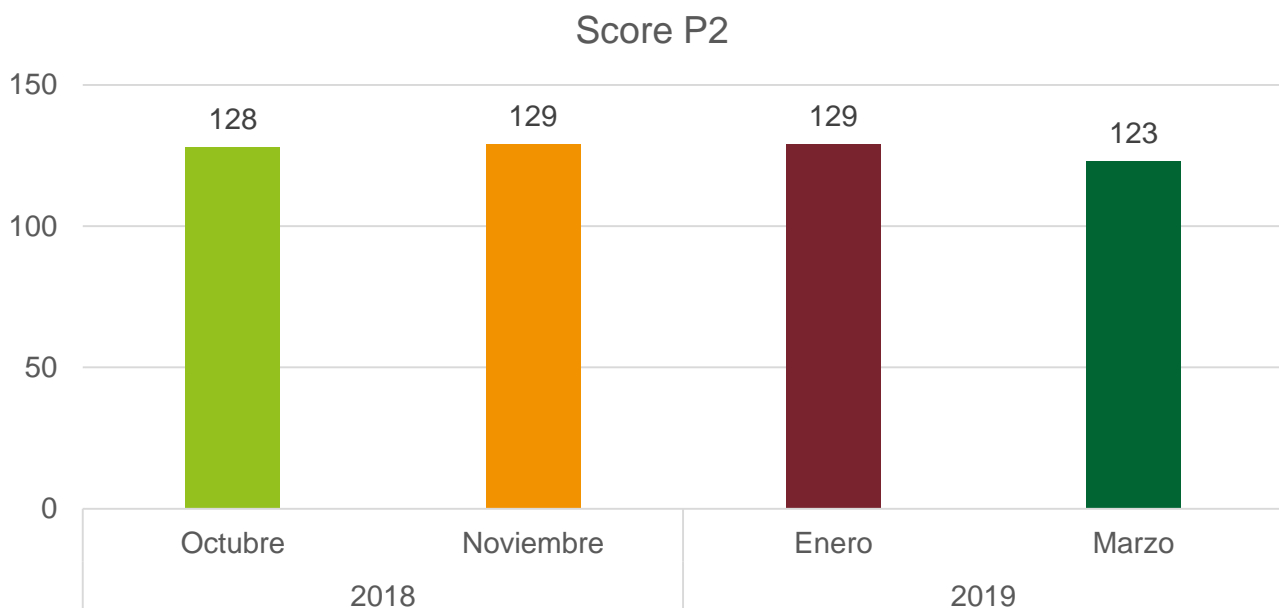
## ÍNDICE DE EXPECTATIVAS FUTURAS

Las preguntas que componen el *Índice de Expectativas Futuras* se han mostrado siempre por encima de 100 desde la primera edición de la encuesta, y no es la excepción en este caso. No obstante, actualmente este índice exhibe el valor más bajo de la serie, y muestra un deterioro respecto a la última edición.

Si bien los productores agropecuarios confían en sus capacidades, que los hace competitivos internacionalmente a pesar de lo difícil que resulta desarrollar negocios en Argentina, es un llamado de atención la reducción de este índice para la encuesta presente, principalmente en lo que hace a la expectativas financieras para el sector agropecuario para los próximos 12 meses, indicando que la incertidumbre en el marco de un año electoral puede ser un factor a considerar.

### **PREG. 2. De acá a un año, considera que su explotación estará ¿mejor, peor o igual financieramente?**

Aquí los productores han mostrado una leve caída respecto a encuestas previas, aunque es de las preguntas que se más se mantiene a lo largo de la serie, tal como se observa en el gráfico siguiente. 42% de los productores manifiesta que se encontrará mejor financieramente dentro de un año (levemente a la baja respecto a enero) y 19% de los productores manifiesta que se encontrará peor (vs 15% de enero)



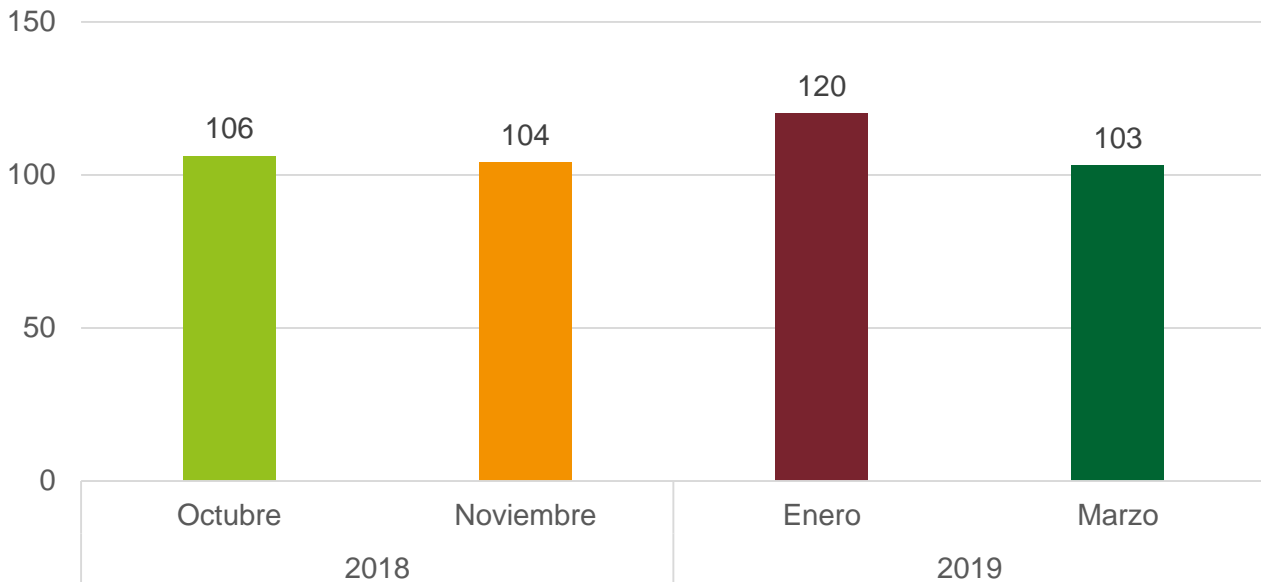
### **PREG. 3. Pensando en la economía agropecuaria en general ¿considera que los próximos 12 meses serán buenos tiempos financieramente hablando o malos tiempos?**

En esta pregunta, que se refiere a la visión de los productores referida al sector a nivel general, el índice 103 implica una caída de 14% con relación al índice 120 de enero, que hasta ahora marcaba un pico en la serie.

Este índice era el más "neutral" dentro de los de expectativas futuras, ya que siempre había estado cerca de 100 (el valor 100 indica igualdad entre respuestas positivas y negativas), a excepción de enero donde había dado un salto y se había colocado en valores superiores a los 100. En esta edición, volvió a los valores neutrales que venía exhibiendo antes de enero. En marzo 2019, el 51% de los encuestados piensa que los próximos 12 meses serán buenos financieramente frente a 49% que piensa que serán malos tiempos.



### Score P3



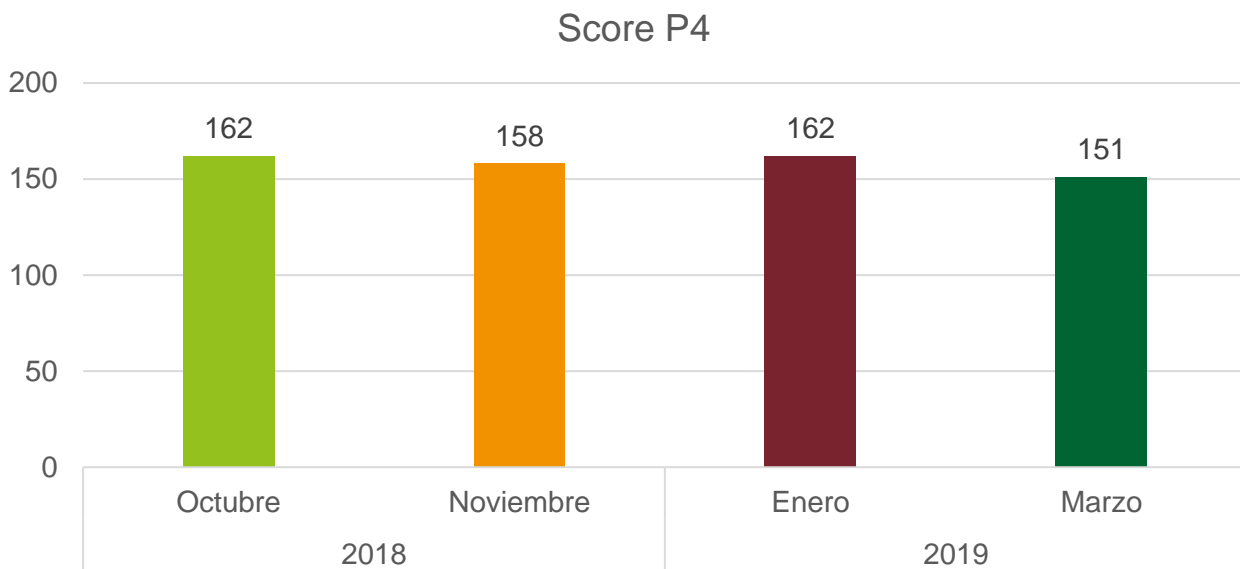
Este índice que en enero había experimentado una importante mejoría, vuelve a caer con una importante disminución del optimismo.

Es probable que este sentimiento esté asociado con la incertidumbre política referida al resultado electoral y también al hecho de que no se ven mejoras en el comportamiento de variables claves como la inflación, la pobreza, el nivel de actividad económica, las tasas de interés, la volatilidad cambiaria, etc.

Si bien el sector agropecuario es altamente competitivo a nivel internacional, resulta muy difícil mantenerlo en contextos macroeconómicos desfavorables, sobre todo si esta situación da lugar a un gobierno que diseñe políticas muy negativas para el sector agropecuario como fueron en su momento, las intervenciones a los mercados, la prohibición de exportaciones, etc. Políticas que trajeron como resultado la desaparición de Argentina como exportador de carnes vacuna, la caída en el área sembrada y la producción de trigo, la caída en la producción de maíz, etc.

**PREG. 4. Mirando hacia adelante ¿qué situación diría Ud. que es más probable para el sector agropecuario de la Argentina: mayormente buenos tiempos o mayormente malos tiempos?**

Los productores agropecuarios son conscientes que la Argentina va a necesitar de forma imperiosa los ingresos en divisas que provee el complejo agroalimentario, tanto para hacer frente a los compromisos externos a partir del 2020 como para poder financiar una estrategia de crecimiento sostenido. Esta visión optimista de mediano plazo evidencia un profundo contraste frente al escepticismo de otros sectores económicos y financieros, más bien preocupados por la incertidumbre política.



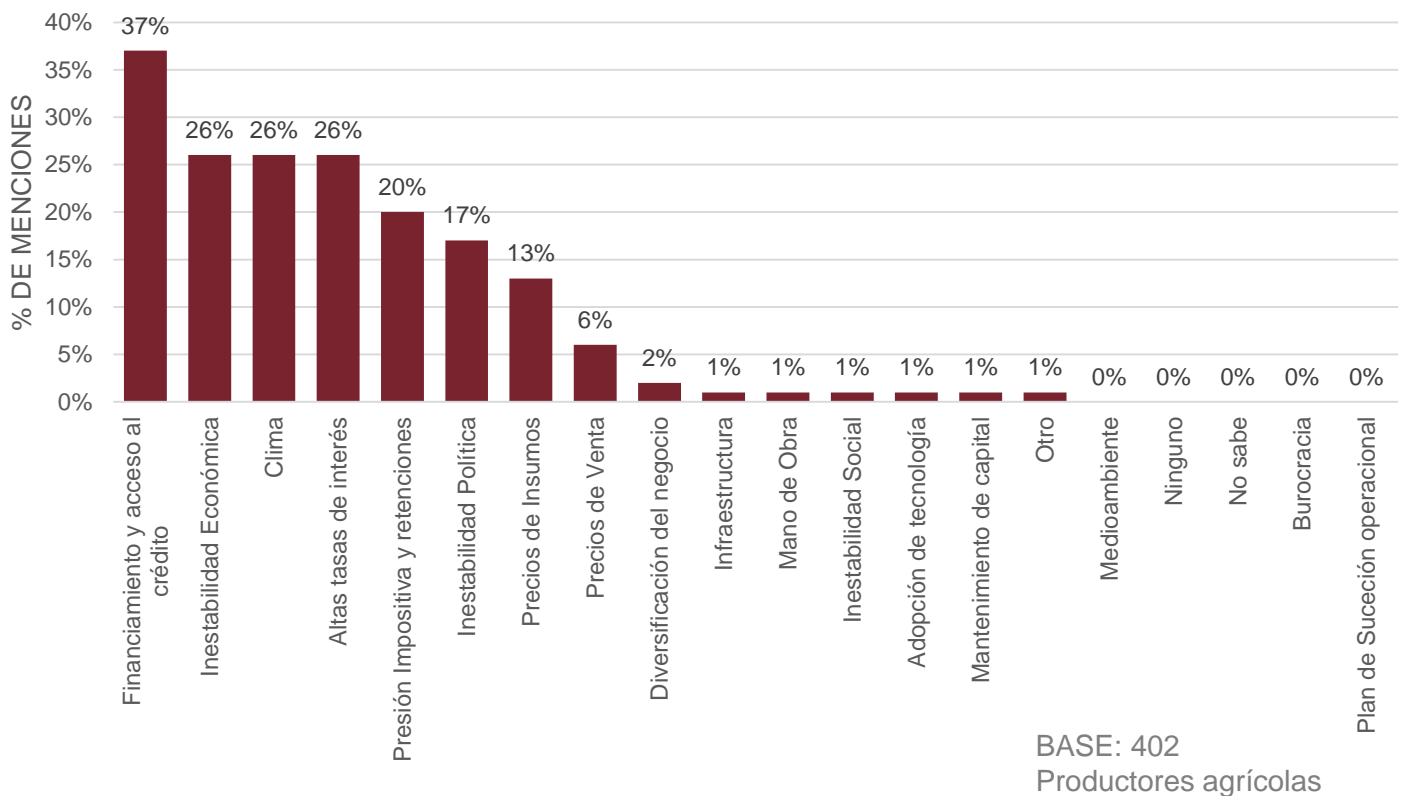
No obstante es necesario señalar que si bien esta pregunta muestra un score positivo (y elevado), ha mostrado una reducción respecto a la última edición de la encuesta. Una hipótesis es que las respuestas pueden estar atravesadas por algún tipo de incertidumbre electoral. En lo sucesivo será necesario monitorear si este indicador vuelve a los valores que supo tener originalmente en la serie o continúa a la baja.

## OTROS ASPECTOS RELEVADOS EN LA PRESENTE EDICIÓN

### Desafíos para el próximo año

Se pidió a los productores que señalaran cuáles son los desafíos más importantes de cara a los próximos doce meses. Se dio a los productores la posibilidad de marcar hasta tres desafíos.

**PREG. 6. ¿Cuáles son desafíos de negocios que su operación agropecuaria enfrentará en el próximo año?**



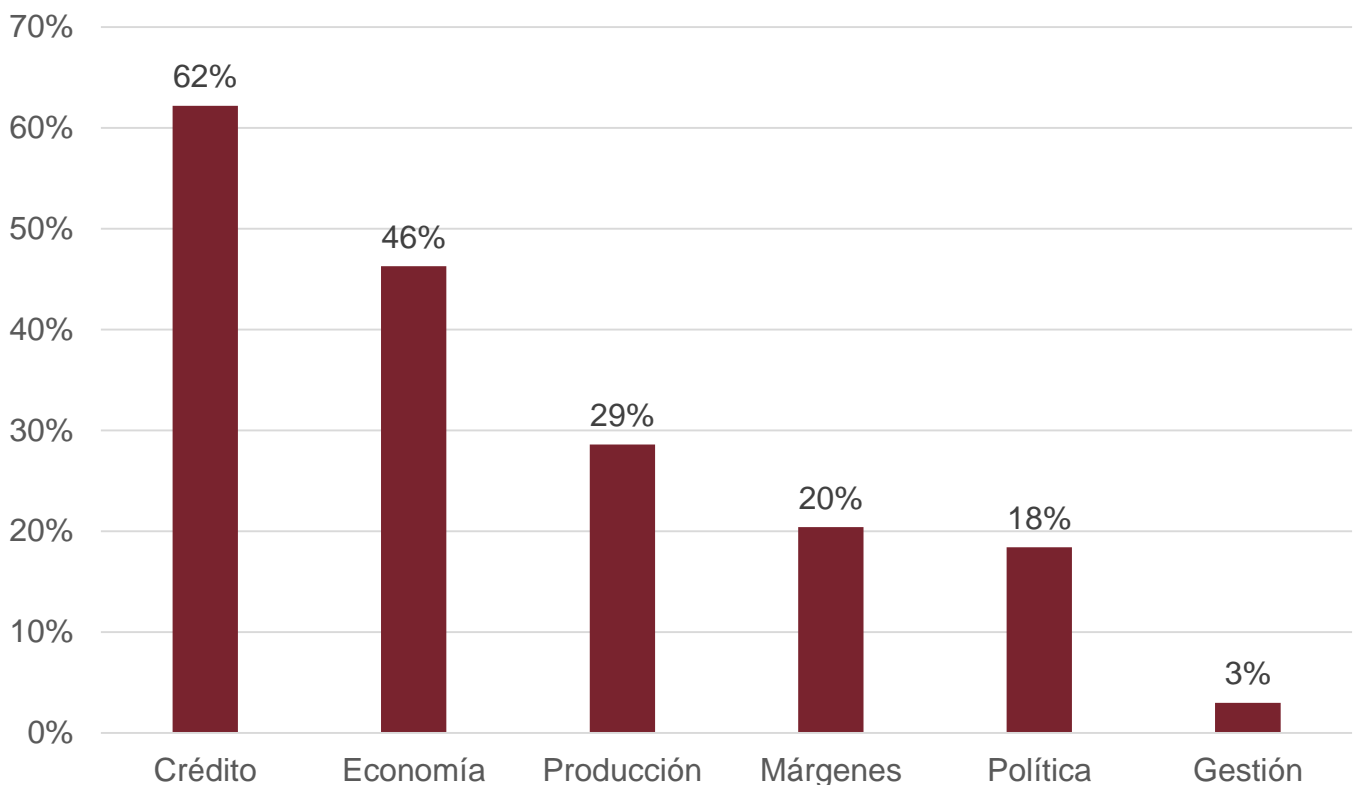
Si observamos el gráfico de porcentaje de menciones abierto, las primeras 5 preocupaciones que surgen son el financiamiento y el acceso al crédito (37% de menciones), la inestabilidad económica, el clima y las altas tasas de interés (con 26% de menciones cada una) y la presión impositiva (20% de menciones).

El hecho de que la falta de acceso al crédito tenga mayor nivel de menciones que las altas tasas de interés, podría explicarse en cierta medida en que el productor toma deuda en dólares (a tasas más bajas), siguiendo la lógica del producto que vende (commodities), o bien, puede deberse a que el problema de financiamiento es de corto plazo, por lo que aún a tasas altas, el costo en términos absolutos tiene menor peso porque son períodos limitados, y la preocupación más importante es la falta de financiamiento.

Ahora bien, podríamos reagrupar estas respuestas en virtud de criterios de similitud entre ellas. A la cabeza está la cuestión financiera (62%), en términos de acceso al crédito y tasas de interés. Seguido vienen algunos aspectos económicos (46%), que incluyen inestabilidad económica y la presión impositiva. En tercer lugar aparecen cuestiones productivas (29%) que tienen que ver con el clima, infraestructura, tecnología y medioambiente. Finalmente, quedan la preocupación por los márgenes (20%) que tiene que ver con los precios de venta y los costos) y la inestabilidad política y social (18%), donde se nota que el contexto electoral está en la mente de los productores en el corto plazo.

Queda en un último plano cuestiones que tienen que ver con la gestión del negocio (diversificación, mantenimiento del capital y la sucesión). Los productores estiman que, en promedio, necesitarán vender 48% de la cosecha de soja y 44% de la de maíz para hacer frente a sus necesidades financieras de aquí a julio, mientras que sólo habían fijado precio a 8% de la soja y a 13% del maíz. Esto hace esperar fuerte presión vendedora en los próximos meses. Y más allá de la actividad que esto implica para el sector agropecuario, las ventas esperadas resultan relevantes en el contexto macroeconómico donde los dólares de la cosecha traerán alivio en términos de oferta.

### Principales preocupaciones a 12 meses



## Porcentaje de venta de la cosecha gruesa y necesidades financieras

Se consultó a los productores encuestados cuánto en promedio consideran que deberán vender de la cosecha gruesa para cubrir sus compromisos financieros. Esto permite tener una idea de cuáles son las necesidades de los productores en términos de liquidez, como así también vincular esta información con el contexto macro, donde existe una marcada expectativa por la llegada de “agrodólares” y el impacto que puede tener en términos de oferta de divisas.

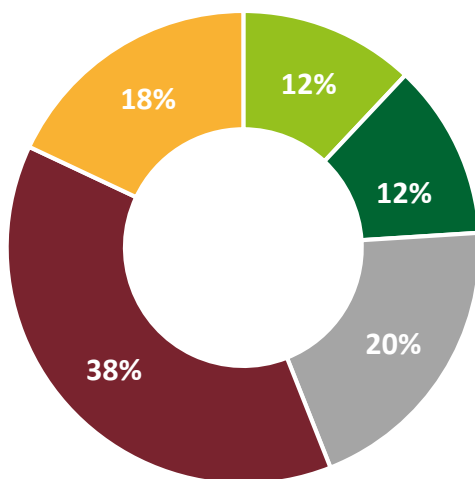
Del total encuestado, los productores manifiestan que deberán vender, en promedio, 48,5% de su producción de soja para cubrir los compromisos financieros. Existen algunas diferencias para señalar, teniendo en cuenta el tamaño de los productores. Casi 50% de los productores más grandes indicaron que necesitarán vender menos del 30% de su cosecha. Este número oscila entre 30 y 35% para los segmentos de productores chicos y medianos.

**PREG. 7.8 A fin de cubrir los compromisos de la campaña 2018/2019, ¿que porcentaje de su producción de soja/maíz necesita vender antes de Julio incluyendo gastos de cosecha?**



Soja

■ 0% ■ 91 - 100% ■ 1 - 30% ■ 31 - 60% ■ 61 - 90%

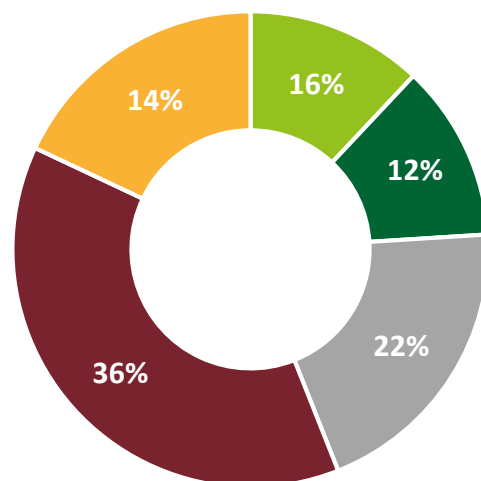


BASE: 327 productores de soja



Maíz

■ 0% ■ 91 - 100% ■ 1 - 30% ■ 31 - 60% ■ 61 - 90%



BASE: 288 productores de maíz

## Fijación de precios para la cosecha actual

Otra de las consultas que se realizó a los productores, tiene que ver con el porcentaje de la cosecha gruesa sobre la cual ya tienen precio fijado. En este caso tanto para soja como para maíz, los promedios son bajos.

En el caso de soja, el promedio total alcanza apenas 8% de la producción. Existen algunas diferencias según segmentos de tamaños aunque muy leves, ya que entre 80% y 90% de los productores en cada uno de los segmento declara tener 20% o menos de la producción con precio fijado. En el caso del maíz, el porcentaje es levemente mayor que en soja, 13,4% en total promedio.

**PREG. 9.10 ¿A qué porcentaje de su soja/maíz de la campaña actual le ha fijado precio a la fecha?**



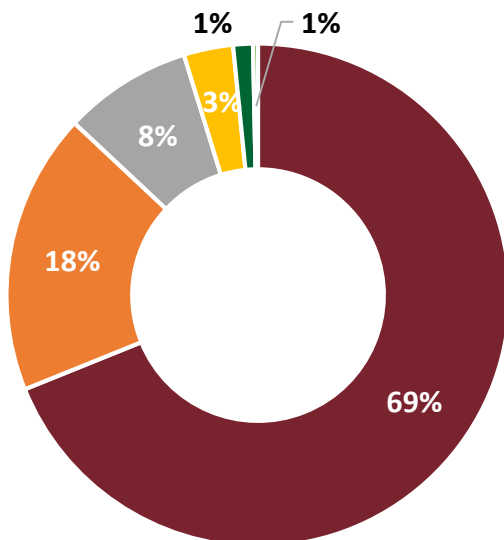
soja



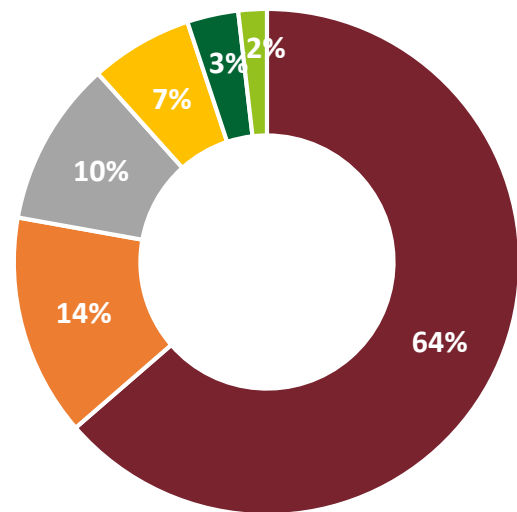
Maíz

■ 0% ■ 1-20% ■ 21-40% ■ 41-60% ■ 61-80% ■ 81-100%

■ 0% ■ 1-20% ■ 21-40% ■ 41-60% ■ 61-80% ■ 81-100%



BASE: 317 productores de soja



BASE: 288 productores de maíz

**Colocación de excedentes luego de pagar costos**

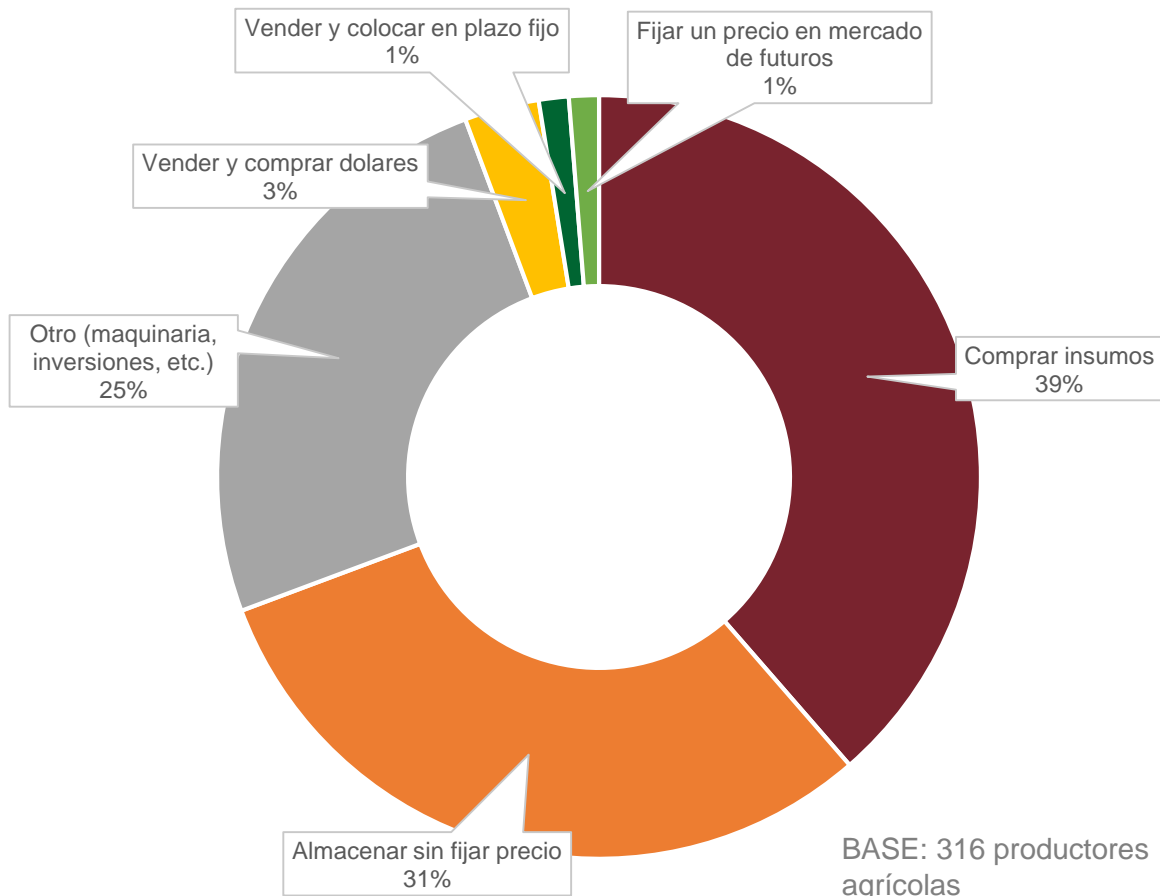
Se consultó a los productores, en relación a las preguntas 8 y 9 anteriores, qué piensan hacer con los excedentes una vez pagados los costos.

La alternativa que capturó el mayor porcentaje de respuesta tiene que ver con la compra de insumos. En este caso, los productores buscarán fijar precio fundamentalmente en dólares para la próxima campaña, y destinarán excedentes a ellos apelando a congelar el precio en moneda extranjera.

Parte de los productores plantea que prefiere almacenar sin fijar precio, a la expectativa de capturar alzas tanto en el precio del producto como del dólar. Finalmente un 25% de los productores indica la posibilidad de realizar inversiones en términos físicos.

Cabe indicar que es muy bajo el porcentaje de productores (aproximadamente 5%) que plantea la posibilidad de realizar inversiones financieras (comprar y vender dólares, plazo fijo, derivados, etc.). El productor sigue, en general, aplicando los excedentes en el marco de su propia actividad.

***PREG. 10. Una vez pagados los gastos, ¿que piensa hacer con el excedente de su producción?***



La respuesta de los productores permite realizar una serie de cálculos, basados en datos reales como una producción de soja de 54 millones de toneladas y los precios Soja Mayo Rosario en Matba y FOB Up River al día 5 de abril.

Los productores manifiestan que deben vender el 48,5% de su producción de soja para hacer frente a sus compromisos financieros de siembra y cosecha, pudiendo disponer del 51,5% restante para usos alternativos.

	%	Produccion millones tns	Ton mill	MATBA dl/tn 226	FOB dl/tn 337
Soja	100	54	54	\$ 12.204,00	\$ 18.198,00
				226	327
Gastos	48,5		26,19	\$ 5.918,94	\$ 8.564,13
Remanente	51,5		27,81	\$ 6.285,06	\$ 9.093,87
		<b>Porcentajes</b>		\$ -	\$ -
Insumos		39	10,8459	\$ 2.451,17	\$ 3.546,61
				\$ -	\$ -
Inversion		25	6,9525	\$ 1.571,27	\$ 2.273,47
				\$ -	\$ -
Almacena sin fij. Precio		31	8,6211	\$ 1.948,37	\$ 2.819,10
				\$ -	\$ -
Plazo fijo		1	0,2781	\$ 62,85	\$ 90,94
				\$ -	\$ -
Dolares		3	0,8343	\$ 188,55	\$ 272,82
				\$ -	\$ -
Cobertura precios		1	0,2781	\$ 62,85	\$ 90,94

La venta del 48,5% de la producción representa 26,19 millones de toneladas quedando un excedente de 27,810 millones de toneladas que dispondrán de distinta manera según el resultado de la encuesta.

De acuerdo a sus respuestas, almacenarán sin fijar precio el 31% del excedente que representan 8,6 millones de toneladas.

La valuación de esas existencias a valores del MATBA representan u\$s 1.948 millones de dólares y a valuación FOB u\$s 2.819 millones de dólares.

Esta información es muy importante ya que las autoridades económicas siguen atentamente la comercialización de la cosecha por parte de los productores, para estimar luego la oferta de dólares que volcarán al mercado cambiario.





En resumen, acuerdo a las respuestas de los productores la utilización que harán del excedente una vez cubiertas sus obligaciones financieras será la siguiente :

- Compra de insumos ( 39% ):10,84 millones de toneladas
- Almacenar sin fijar precio ( 31%): 8,6 millones de toneladas
- Maquinarias , inversiones ( 25%): 6,95 millones de toneladas
- Vender la soja y comprar dólares ( 3 %): 834.000 toneladas
- Vender la soja y colocar en plazo fijo (1% ): 278.000 toneladas
- Realizar coberturas de precios ( 1 % ): 278,000 toneladas

Cada una de estas decisiones están valuadas a precios de Soja Rosario Mayo 2019 MATBA ( 226 dólares ) y cotización FOB Up River (337 dólares)

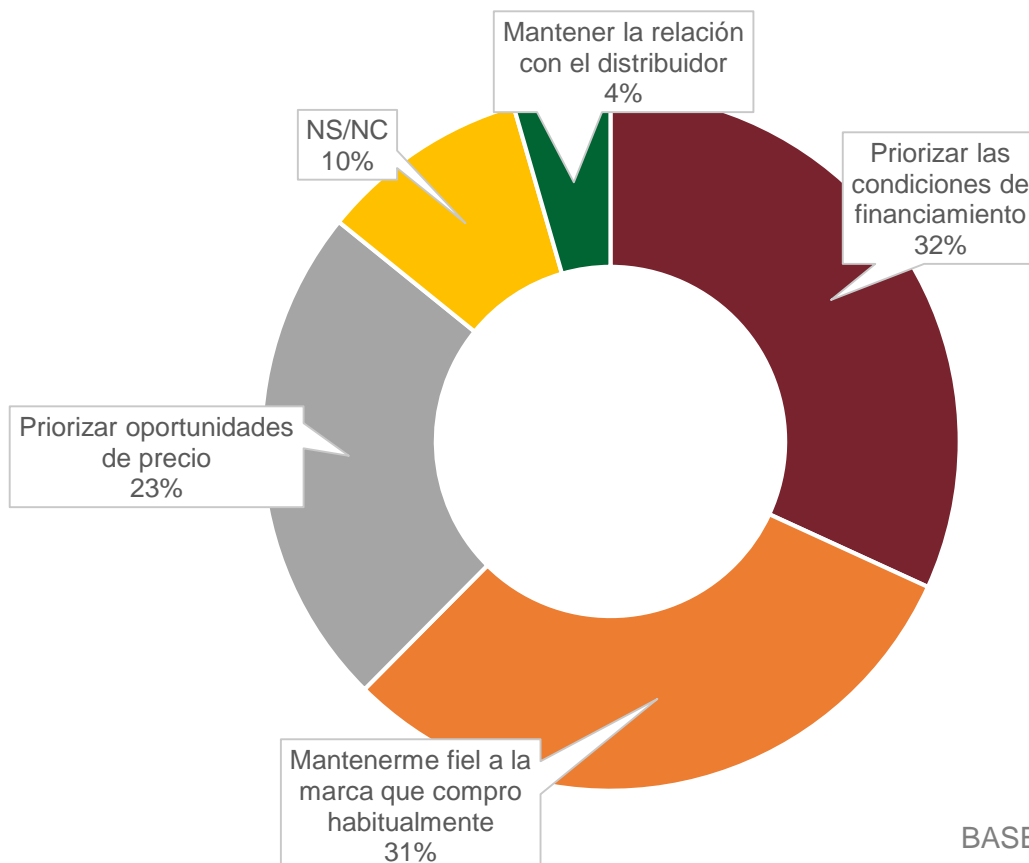
## Lealtad de marca en maquinaria

Finalmente, y saliendo de la coyuntura, se indagó en esta edición sobre temas de lealtad de marca, particularmente en el mercado de maquinaria agrícola (tractores y cosechadoras). La investigación sobre las necesidades del Productor Agropecuario Argentino (ENPA 2017) que también realizó el Centro de Agronegocios y Alimentos de la Universidad Austral, relevó en su momento sobre la lealtad de marcas para los distintos insumos. Claramente, entender cómo piensa el productor en términos de lealtad a la marca, implica comprender también cómo el productor toma sus decisiones de compra y plantea sus estrategias.

En este caso, es interesante notar cómo la lealtad a la marca que los productores compran habitualmente (31%) tiene más peso que la posibilidad de mantener la relación con el distribuidor (4%). También hay una priorización importante de las condiciones de financiamiento (32%), como es razonable en este tipo de insumos.

La priorización de oportunidades de precio queda más atrás con 23% de respuestas.

**PREG. 11. En su caso, ¿cuál de los siguientes factores prioriza a la hora de elegir y comprar una tractor o cosechadora?**



BASE: 402 productores

## ANEXO: ¿cómo se construye el AG Barometer Austral?

### ¿Cómo se calculan los índices?

El primer paso en el cálculo del Ag Barometer Austral es la puntuación relativa para cada una de las cinco preguntas fijas que se encuestan en cada edición. El resultado de las mismas se calcula en base al porcentaje de respuestas favorables, menos el porcentaje de respuestas desfavorables, más 100.

Esto da a cada pregunta un rango potencial de puntajes de 0 a 200.

Cuando las respuestas obtienen 100 puntos porcentuales favorables, el índice es de 200. Cuando las respuestas obtienen 0 puntos favorables, el índice es cero.

El 100 indica un punto neutro:

valores **por encima de 100** expresan que **las percepciones positivas superan a las negativas** → 

valores **por debajo de 100** expresan, **percepciones negativas superiores a las positivas** → 

El valor final del Índice resulta del promedio simple del resultado de las cinco preguntas individuales.

### ¿Cómo se construye la muestra?

La encuesta a productores toma respuestas de 400 productores cuyo valor bruto de producción es igual o mayor a 200.000 USD.


La estratificación de la muestra se realiza del siguiente modo:

- 50 % de los encuestados con un valor bruto de producción entre u\$s 200.000 y u\$s 399.000 al año
- 30% de los encuestados con valor bruto de producción entre u\$s 400.000 y u\$s 999.000 al año
- 20 % de los encuestados con un valor bruto de producción mayor o igual a u\$s 1.000.000 al año.

La definición del universo a relevar tuvo como criterio la importancia de cada actividad en el producto bruto agropecuario. El mínimo de representación para cada actividad es el siguiente.

 Soja 45 %

 Maíz 21%

 Ganadería de carne 16%

 Trigo 7 %

 Tambo 7 %

 Girasol 4 %.



**CENTRO DE  
AGRONEGOCIOS  
Y ALIMENTOS**

**Acompaña la producción  
del Ag Barometer  
Austral:**

**■ - BASF**  
We create chemistry





# CENTRO DE AGRONEGOCIOS Y ALIMENTOS



MAP OF AG

