

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



El Precio atrapado en el Océano de la incertidumbre... y entonces, ¿qué hacemos?

Por Hernán Fernandez Martinez

Hace ya varias semanas, quizás podríamos decir, desde el 8-11-16, por poner un día, que estamos atrapados como pocas veces en el "Océano de la Incertidumbre".

Es comparable al último trimestre de 2008; año de la "Tormenta Perfecta" (Crisis Financiera Internacional + Conflicto por la Resolución 125) la frecuencia con la que nos llaman tomadores de decisiones comerciales de las empresas agrícolas. Y el objetivo de esos llamados es común; y se verifica claramente en la pregunta constante:

¿¿Para dónde sale todo esto??

Anteponiendo siempre la aclaración de rigor "los futurólogos no existen", sugerimos analizar el contexto en detalle, y usarlo, sólo como base, para luego ir a las decisiones concretas. Siempre tomando como Norte de nuestra Brújula, el Resultado y la Sustentabilidad en el tiempo de nuestras empresas y buscando salir de ese embrollo muy humano de intentar predecir el futuro lo cual definitivamente NO tiene sentido.

Contexto...

Hoy por hoy tenemos como nunca fuerzas bien contrapuestas que hemos visto confrontar desde principio de año; y durante las últimas dos semanas muy claramente:

De un lado del ring...Las lluvias excesivas en el centro de la Pampa Húmeda y las lluvias faltantes en el sur de la provincia de Buenos Aires; factor que generó muchas preguntas en Chicago y sin dudas fue causa protagonista de la suba de precios de la Soja en ese mercado. Suba de U\$D 30/tn entre el inicio de año y hasta el 18/01.

Del otro lado del ring...Al aflojar las lluvias; y reducirse la tentación de los especuladores, al menos por un tiempo, de apostar a los problemas climáticos, volvió a aparecer en superficie, el factor

"TRUMP" y las dudas concretas respecto de las consecuencias sobre el comercio mundial en general y de granos en particular; que sus medidas pudieran generar. Sólo sobre este factor, hay memoriosos que citaron la posibilidad de revivir, en un potencial conflicto comercial Trump/China, lo positivo que resultó para los precios de los granos en Argentina el embargo cerealero de Estados Unidos a la Unión soviética en 1980. En cualquier caso el precio bajó U\$D 22/tn hasta el 02/02

La Gestión Comercial...

Podríamos dedicar horas y horas a estas cuestiones, pero nuestras empresas no viven de "Conjeturas Periodísticas" sino de Resultados, por eso lo que debemos hacer siempre; y más aún en medio del Océano de Incertidumbre, es seguir nuestra Hoja de Ruta Comercial; esto es lo que algunos llaman "Protocolo Comercial" y no es más que una hojita, que podría estar escrita en lápiz, y siempre sugerimos hacer al principio de cada campaña. Es ni más ni menos que escribir cómo iremos comercializando nuestra producción a lo largo de la Campaña y cuánto presupuestamos de Gastos para la Gestión Comercial, de la misma manera que presupuestamos funguicidas , herbicidas o semilla. Un ejemplo de esto podría ser lo que sigue; tomado de una empresa con 100% campo arrendado, que asesoramos en la actualidad. No hay que copiar los % de Cobertura, los cuales dependerán de nuestras necesidades financieras y a su vez de cada Modelo de Empresa en particular, pero SI el concepto de escribirse una hoja de ruta para luego respetarla durante el partido. Esta Hoja de Ruta facilita mucho las decisiones en medio del camino, como lo hace la Hoja de Ruta del Navegante en un equipo de Rally...

PROTOCOLO COMERCIAL	Tr	Sj	Mz
COBERTURA A LA SIEMBRA	25%	50%	20%
COMPROMISO MÁXIMO DE FÍSICO A LA SIEMBRA	25%	25%	20%
COBERTURA A LA COSECHA	90%	100%	60%
COMPROMISO MÁXIMO DE FÍSICO A LA COSECHA	90%	70%	60%
PRESUPUESTO GESTIÓN COMERCIAL U\$D / TN	USD 2,50	USD 5,00	USD 2,00
DISPONIBLE POST COSECHA	10%	30%	40%

NO requiere de grandes programas de computación, sólo papel, lápiz y tiempo para pensarla sólo una vez al comenzar la campaña; pero resulta esencial como brújula para conducir el barco en medio de la tormenta.

Recuerden que tanto en la Gestión Comercial como en la Gestión Empresaria como en la Vida:

"...Si NO tenemos un rumbo claro cualquier camino nos lleva a destino...o Ninguno..."

Ing. Hernán Fernández Martínez

Enrique R. ZENI y Cía. SACIAFel