



Reinventando la estrategia comercial en cosecha

Por Andrés Gosende

Nos encaminamos al inicio de la cosecha gruesa en Argentina, ya al cierre del este artículo se hacía sentir el ingreso de camiones de maíz en los puertos de Rosario.

Seguramente y sin mediar imprevistos, terminado este primer flujo de mercadería empezarán los trabajos sobre los lotes de soja.

Desde mi último artículo (15/1/17) la soja tomo una sola dirección.... Y fue a la baja. En ese momento la sugerencia estaba enfocada a cubrir precios de rentabilidad. El que se cubrió debería estar conforme, el que no rediseñar la estrategia comercial.



La propuesta, es antes de entrar en la vorágine de la trilla y los vencimientos de las cuentas por pagar, parar la pelota y analizar los distintos precios que hoy nos muestra el mercado en función las expectativas de los participantes del mismo.

Dicho esto, hoy deberíamos hacer el ejercicio de calcular si realmente el no haber tomado cobertura (Forward, PUTS, Futuros) nos obliga a vender la soja en mayo, donde podemos esperar que el precio este castigado por el aluvión de oferta.

Este cálculo implica comparar el precio a cosecha vs una posición diferida, que en este caso vamos a tomar noviembre. A este análisis, le vamos a cargar los gastos de embolsar esta mercadería para “llevarla” a esa posición; contraponiendo el flujo de dinero que vamos a necesitar, obtenido de otra fuente de financiamiento, mas su costo. En este análisis vamos a tomar los crédito en u\$s que están ofreciendo hoy los bancos comerciales a tasas de mercado, según estuvimos relevando con clientes del sector.

Si de este análisis el resultado es positivo, podemos afirmar que es mejor asegurar el precio futuro, endeudarse en u\$s para pagar las cuentas y cancelarlo al vencimiento de la operación a futuro. Si obtenemos un resultado negativo, hay que vender a estos valores para ya definir cuantas tns vamos a necesitar para cancelar pasivos.

Pasando a números lo anteriormente analizado:

Guardo y Vendo Noviembre	
FW Mayo	243 u\$s/tns
Venta FUT 11/17	263 u\$s/tns
Diferencial de Precio	20 u\$s/tns
Embolsado*	8 u\$s/tns
Gastos Termino**	2 u\$s/tns
Resultado x Diferir	10 u\$s/tns
Crédito en Mayo	
01/05/2017 Otorgamiento	
24/11/2017 Cancelación	
Dias	207
Tasa Anual en u\$s	3,50%
Credito	243 u\$s/tns
Monto a Cancelar	248 u\$s/tns
Intereses	-5 u\$s/tns
Resultado x Diferir	5 u\$s/tns

*fuente privada

**tasas, comisión, inoivización de márgenes

Conclusión: estamos a tiempo para tomar buenas decisiones, maximizando la rentabilidad de nuestra empresa agropecuaria. No dejemos que enceguezca la cosecha.