



Cubriendo márgenes en un negocio cada vez más estrecho

Pablo Pochettino / Intagro – AgroEducación



Por VII año consecutivo Agroeducación, con el apoyo de R.J. O'Brien y el CME Group, realizó el pasado viernes 27 de octubre la Jornada de Mercados Granarios bajo el lema "Reinventando el Negocio Agrícola". Con el foco puesto en los importantes cambios que se avecinan, el panel de "Perspectivas Granarias" contó con la presencia de Antonio Ochoa, Vicepresidente para América Latina de R.J. O'Brien, y Agustín Fernández Naredo, Trader de la firma Adecoagro.

En su presentación titulada "Administración de Riesgos. La Armonía con tus Márgenes", Antonio Ochoa resaltó que los precios actuales en Argentina son buenos, si se los observa solo como precios han habido peores, ahora bien, si no se logra captar margen ese es otro tema que radica en quedar a la espera de un precio objetivo al cual se quiere vender pero no se sabe bien porque, no se entiende que está sucediendo atrás de ese número y porque se lo quiere obtener.

Los pases entre cosechas viejas y nuevas están acarreados contra lo que normalmente sucedía que venían armando un inverso. Cuando estamos frente a un mercado acarreado podemos decir que la tendencia dominante es bajista porque en relativo no hay prisa para que la mercadería se mueva y te pagan para que la almacenes, la demanda actúa pero no está consumiendo con urgencia.

Sin embargo, Antonio también remarcó que el mercado bajista difícilmente va a llegar a demostrar el valor de las cosas, hay un inventario que existe, pero no todo ese inventario está disponible, y el balance del inventario disponible es lo que establece el precio. Por otro lado, si bien el mercado no caerá hasta a donde debería, tampoco subirá porque ante cualquier provocación va a haber alguien listo para vender.

El productor en el mundo deberá encontrar el mejor balance de comercialización, almacenar por no poder vender no es una estrategia comercial, está bien esperar que el precio suba pero no existe ninguna garantía de que eso suceda, tener la mercadería almacenada está fantástico si la acompañas con algo que la proteja.

En cuanto a la demanda, Antonio resaltó que el comprador será altamente retado a ser eficiente en un mercado bajista, especialmente cuando se tiene cadenas de suministros altamente competitivas, el consumidor no tiene piedad, llega a un punto que si no le gusta el precio no lo compra, cambia de marca o cambia de hábito, perder espacio en las góndolas es carísimo para las empresas que lo hacen, si compran y el mercado baja se quedan caro relativo con lo que pueden comprar después, el comprador no quiere comprar mucho, compra justo lo que va a necesitar, no tiene ninguna intención de comprar con agresividad.

La demanda tiende a infinito, esa fuerza nos hace ver que la producción no puede acompañarla siempre porque la demanda crece más rápido que la capacidad de elevar los rendimientos y la producción, y esa secuencia es una sentencia positiva para quienes trabajan en el sector agroindustrial. Sin embargo, hay momentos en donde los inventarios se juntan como tenemos hoy en día con cuatro años seguidos de tener buenas cosechas en Estados Unidos y en Sudamérica en su conjunto, y las estructuras y la infraestructura ya no alcanzan para trabajar como se trabajaba anteriormente. Las reglas del juego están cambiando pero la demanda no va a dejar de crecer, aunque no va a ser tema de crecimiento poblacional, sino el engrosamiento de las líneas de las clases medias de los países en desarrollo en donde la demanda expresará su mayor potencial.

Finalmente, Antonio concluyó que en la administración de riesgo hay que concentrarse en los márgenes y nunca en los precios, ser fiel al presupuesto, definir un peor escenario y actuar cuando las condiciones te obliguen y recordar que una cobertura no es una operación de riesgo sino una póliza de seguro.

A cargo de la segunda disertación del panel de "Perspectivas Granarias", en su presentación titulada "Arbitraje entre Mercados y Decisiones de Cobertura", Agustín Naredo explicó de qué manera se podía mitigar el riesgo precio, sobre que mercados se podrían establecer las coberturas y que riesgos implicaban las distintas estrategias.

Agustín destacó a lo largo de su exposición la importancia de calcular la diferencia de precios entre mercados que nos permite definir en qué momento y sobre cual mercado realizar las ventas, recordó que las coberturas perfectas no existen, los premios y descuentos son arbitrajes y justamente estos son los que nos ponen ante una eventual ganancia.

Por último, Agustín concluyó que la gestión de riesgo difiere de la especulación, permite gestionar los márgenes de producción, minimizar la exposición a la variación de precios, obtener indicadores financieros más previsibles y estabilizar el flujo de caja.

Por Pablo Pochettino, Comercial Intagro, Docente AgroEducación

Fuente: Agroeducación