



Lo productivo, lo financiero, lo negociable

Marianela De Emilio / INTA Las Rosas

Especial para AgroEducación



Las empresas agrícolas que permanecen en el tiempo son aquellas que lograron manejos adecuados desde lo productivo y financiero, entrenados para enfrentar reveses de la economía nacional e internacional.

Lo productivo:

Argentina proyecta para esta campaña 17/18 una superficie de siembra de 23,5 millones de hectáreas entre soja, maíz y trigo, con una producción potencial que suma 113 millones de toneladas para estos tres granos. Para esto se invierten más de **U\$S 9.000** millones entre insumos y laboreos de implantación y protección.

El clima juega el rol protagónico a la hora de convertir cada centavo invertido en rendimientos suficientes que generen rentabilidad. Es entonces donde deben contemplarse los pronósticos y

en base a ellos tomar decisiones de manejo pertinentes. Para este año se esperan precipitaciones por debajo de lo normal en algunas zonas del Centro y Este del país, en los meses de Diciembre y Enero, meses claves para definir rendimientos tanto de Soja como maíz. El monitoreo de insectos, control de malezas y enfermedades marcaran la diferencia entre lotes bien manejados de aquellos descuidados, frente a un verano que no se presenta con lluvias abundantes como veníamos acostumbrados.

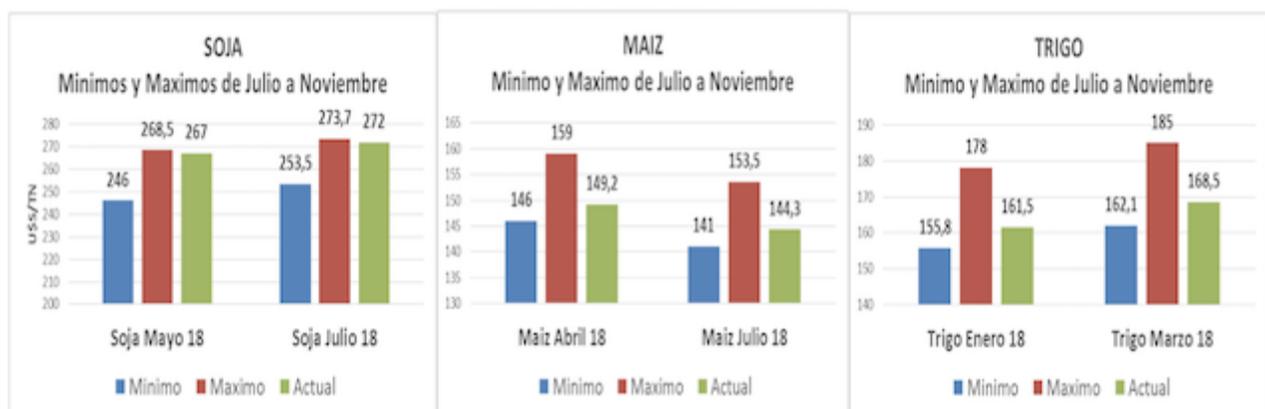
Lo financiero

Considerando los millones de Dólares invertidos en empresas a cielo abierto, se calcula la rentabilidad en Dólares, proyectada según los costos promedio y precios futuros del MATBA para trigo, soja y maíz, tanto en producciones de campo propio como alquilado.

	Campo Propio	Campo Alquilado
Soja de primera	105 %	13 %
Maíz de primera	61 %	10 %
Trigo / Soja de segunda	57 %	9,6 %
Trigo / Maíz de segunda	42 %	8,4 %

Estas rentabilidades se modifican drásticamente con leves cambios de precios y/o rendimientos, y, si consideramos la renta ofrecida por algunos bonos en Dólares, de 6 a 8% anual, a mínimo riesgo, no es de extrañar que las rentas agrícolas en producciones de campo alquilado, cada vez estén más tensas y pongan al productor en la disyuntiva de continuar o no.

En los siguientes gráficos podemos ver los precios mínimos y máximos alcanzados desde Julio a Noviembre 2017, por las principales posiciones futuras del MATBA para soja, maíz y trigo, y además el precio al cierre del 30 de Noviembre (actual).



Si vemos los precios actuales, en soja están más cerca de los máximos de estos cinco meses, mientras en maíz y trigo están más cerca de los mínimos.

Esto se traduce en mayor rentabilidad para la soja o el doble cultivo trigo/soja, respecto a combinaciones con maíz, muy diferente al panorama del año pasado.

Cada uno podrá calcular la rentabilidad que hubiera logrado con los mínimos y máximos mostrados en los gráficos, y comprobar la importancia de cubrir precio cuando los valores ofrecen oportunidad. Tomar decisiones comerciales dentro de un rango de precios planificado para obtener rentabilidad, hace que seamos financieramente más competitivos.

Lo negociable

A la fecha podemos observar que volumen de granos de la cosecha 17/18 fue comercializado en el mercado con entrega, a través de contratos forwards, y en el Mercado a Término, a través de contratos futuros y opciones de futuro MATBA.

	Volumen FW (Millones TN)	% Cosecha 17/18 que representa	Volumen contratos MATBA		% Cosecha 17/18 que representa
			Futuros (Millones TN)	Opciones (Millones TN)	
SOJA	5,9	11%	2,7	2,9	10%
MAIZ	4,3	10%	1,2	0,5	3,9%
TRIGO	5,5	32%	0,4	0,2	3,4%

Los contratos forward son contratos que comprometen la entrega de la mercadería, y cierran un precio a pagar en el futuro, con la opción de dejar el precio abierto “a fijar”, la alternativa “a fijar”, si bien aporta cierta flexibilidad para poner precio, en general, dado que son contratos entre dos partes y con acuerdos particulares, se establecen fechas específicas para “fijar” precio, y el mismo se referencia al precio que la empresa compradora ofrece en el disponible, que puede no coincidir con el precio de referencia en pizarra, esto limita la capacidad de negociar mientras la mercadería queda comprometida a ser entregada.

Los contratos futuros y opciones del MATBA difieren de los forwards en que permiten tomar precios y cubrir valores mínimos en un mercado bajista, y, en caso de cambios de tendencia, da la posibilidad de salir de ese valor para captar subas, es decir que ofrece mayor flexibilidad para negociar el precio.

Vemos que para los tres granos, tenemos contratos de venta futura en mayor volumen con la modalidad forward, comparado con los volúmenes operados en el MATBA, y de los tres principales granos, es la soja la que más se opera en los mercados a Término.

Tanto soja como maíz, a menos de seis meses de la cosecha, traen comprometida el 11 y 10% del volumen 17/18 proyectado en contratos forwards, mientras que en el MATBA soja tiene coberturas por un volumen equivalente al 10% de la futura cosecha, y maíz solo representa casi el 4%.

Significa que falta comercializar el 89% de la futura cosecha de soja, y el 79% de soja esperada no tiene ninguna cobertura, ni de precio ni de entrega, mientras en maíz falta comercializar el 90% y queda sin cobertura el 86%.

Estos niveles de venta futura, aunque son bajos aun, son mayores a los del año pasado a igual fecha, pero debemos continuar planificando la comercialización de la mercadería previa a su siembra y cosecha, y asumir que estos contratos son herramientas comerciales que elevan la capacidad de negociación de la empresa agrícola, poniendo limite al riesgo precio, y abriendo posibilidades de captar mejoras cuando el mercado lo permite.

Conclusiones:

Las empresas agrícolas que permanecen en el tiempo son aquellas que lograron manejos adecuados desde lo productivo y financiero, entrenados para enfrentar reveses de la economía nacional e internacional. Las empresas que logran crecer y desarrollarse más allá de lo heredado, son aquellas que aprenden a gestionar herramientas que amplían su capacidad de negociación en el corto y mediano plazo. Cada uno elige que empresa desea representar, una que permanece, o una que crece y amplía su visión hacia las nuevas generaciones.

Fuente: Agroeducación