



Recta final y momento de tomar decisiones de Gestión Comercial

Hernán Fernández Martínez
Especial para AgroEducación

Buen día señores. Estamos entrando en la recta final de la campaña, tenemos la bandera a cuadros a la vista y se acercan momentos en los que solemos tomar decisiones de venta importantes para pagar los Vencimientos de Cosecha.

Hablo de Tarjetas, financiaciones comerciales de Insumos y última cuota de Arrendamiento entre otras cosas. Y en estos momentos solemos analizar lo realizado en términos comerciales, pues si bien faltan largas semanas para terminar con la cosecha de Soja y la de Maíz comenzamos inexorablemente a sacar Promedios de Precios de Venta para luego sonreír o disgustarnos, casi independientemente del rendimiento obtenido. Y hacemos esto casi espontáneamente en función de la comparación entre lo que valen hoy los cultivos producidos y nuestro Precio Promedio de Venta (PPV). Y en estos momentos suelen suceder dos cosas, o “sacamos pecho” porque nuestro PPV es superior al valor actual o masticamos bronca por haber vendido a un precio que “nos servía” pero muy por debajo del que tenemos hoy a mano, y nunca compramos CALLs para acompañar posibles subas.

Y aquí queremos hacer una pausa para pensar juntos en el kiosquero de nuestros pueblos. Ese señor sabe que compra un alfajor a \$20 y lo vende a \$30, o sea que obtiene \$10 por unidad vendida, antes de pagar costos fijos e impuestos. Ese es su Resultado a Costos Directos, equivalente a nuestro Margen Bruto. Pues bien; a donde queremos llegar es que nosotros invertimos unos U\$D300/ha en Soja y unos U\$D 480/ha en Maíz (sin incluir el Arrendamiento) y, en general, no tenemos claro cuál es nuestro Resultado Objetivo, y menos aún, que Precio necesitamos para obtenerlo (Precio Objetivo), mientras que el amigo kiosquero lo tiene muy claro; a pesar de invertir mucho menos que nosotros y estar en una actividad económica con bastante menos riesgo. Solemos Comercializar de dos maneras o por lo que nos dice la “Panza” o “Por necesidad”. La “Panza” siempre es siempre Alcista, porque somos eternamente optimistas, está en el ADN de nuestra actividad. Ella nos suele decir al oído: “esperá que mañana sube...”, y si mañana sube esperamos a pasado mañana porque según ella subirá eternamente. Del lado de “la Necesidad”, suele ser aún peor Consejera que La “Panza”, pues nos pasa que tenemos un vencimiento que se acercó de golpe y más que salir a vender; salimos a “Comprar Plata con Grano”, y esto suele ser mal consejero pues vendemos lo que tenemos a mano para tapar el agujero.

Volviendo entonces a la recta final de la campaña, vale recordar que teníamos hace seis meses Precios Objetivo para Soja Mayo 18 del orden de U\$D 265 los más optimistas y de U\$D 165 para el Maíz julio 18. Posiciones sobre las que tenemos a mano en la actualidad al menos U\$D315 y U\$D 180 respectivamente. Está muy claro que obtendremos menor rendimiento que lo proyectado en la mayoría de las zonas de producción por la falta de lluvias pero No tiene demasiado sentido pedirle el Precio que me compense la falta de kilos para llegar al resultado proyectado porque no necesariamente lo hará; son variables que van por canales distintos. Por esto es que se sugiere a estas alturas Capturar los Precios actuales para pagar las cuentas de Cosecha y por qué no comprar PISOS para la mercadería que me guardaré para vivir durante el año? Tenemos sobre el mostrador la posibilidad de comprar PUTs Noviembre 18 de Soja; de U\$D 312 de PISO pagando U\$D 5/tn y PUTs de Maíz diciembre 18 de U\$D 180 de piso pagando U\$D 5,30/tn. En criollo podemos comprar PISOS de PRECIO al menos unos U\$D 40/tn por encima de lo que eran nuestros Precios Objetivo de la campaña.

No le hagan caso a la Panza! Dejemos las “Corazonadas” para el Casino!, demasiado riesgo tiene nuestra actividad como para agregarle otros.

Hernán Fernández Martínez – Consultor | Docente de Agroeducación

Fuente: Agroeducación