

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



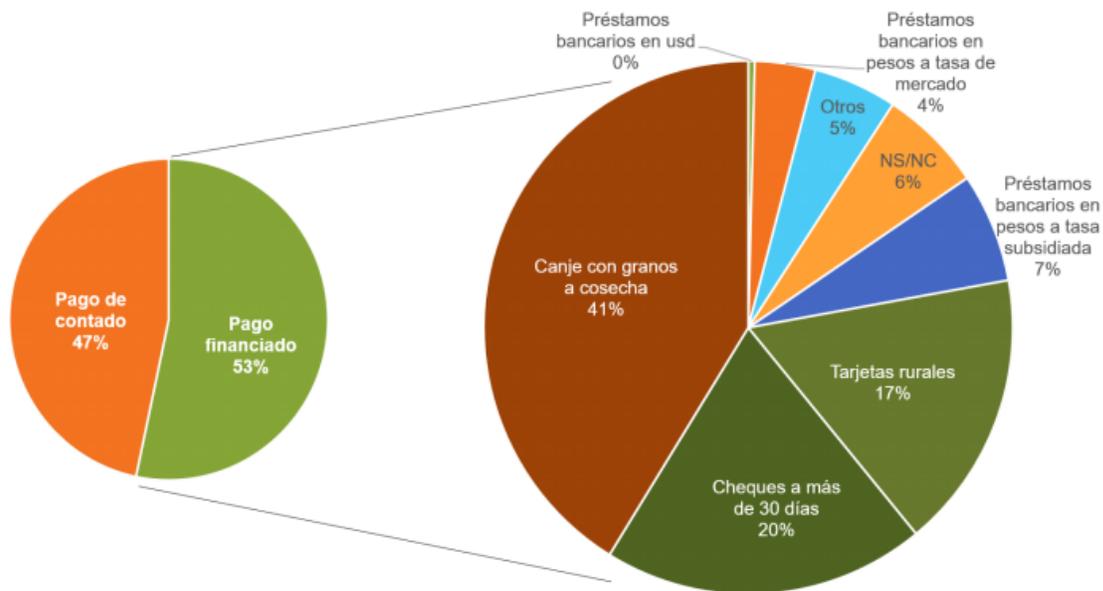
Canjes: ¿sí o no?

Por Mónica Ortolani I Tónica Online y Docente de Agroeducación

Esta campaña, el canje disponible y con entrega futura están siendo la herramienta más usada. Sin embargo, hay que ser estratégicos, para que te deje buenos resultados y ya no te preguntes ¿Pago en canje? ¿sí o no?

¡Vayamos al grano! En esta columna compartimos cómo podés potenciar y apalancarte en esta herramienta.

De acuerdo al informe Ag Barometer de mayo /2021, que periódicamente publica la Universidad Austral, el 53% de la inversión necesaria para sembrar se realizará con financiamiento de capital de terceros (muy por debajo del 70-75% de otras campañas, aunque en ésta particularmente, por los precios máximos que alcanzaron los granos en mayo, unido a una menor disponibilidad crediticia, hacen razonable este indicador).



Como puede observarse en el gráfico del citado informe, el 41% del financiamiento de la campaña, se realizará con canje de granos a cosecha, siguiéndole los cheques con un 20%, y las tarjetas rurales con un 17%.

La inflación, y el aumento del tipo de cambio, hicieron que los límites de las otras reinas del financiamiento, se derritan y cubran un menor porcentaje de las inversiones necesarias.

Canjes: por qué ¡sí!

- Porque es tu moneda de cambio
- Porque es la herramienta de más uso
- Porque existen promociones tanto para la compra de insumos como para la compra de inversiones
- Por las ventajas financieras del canje que hacen puedas retener más grano para honrar una deuda, al evitar retenciones de IVA, ingresos brutos y ahorrarte el impuesto al cheque. A continuación te dejo el cálculo del ahorro financiero actualizado con soja., sin considerar ingresos brutos ya que depende de cada provincia.

Para productor SISA riesgo bajo

Soja

TN	\$	TOTAL
30	33500	1.005.000
	5%	50.250
	1,2%	12.060
	\$	62.310
	QUINTALES	19

Evita espera de reintegro

Ahorro Impuesto al cheque

MAYOR DISPONIBILIDAD FINANCIERA

PODÉS RETENER



Esto significa que por cada camión podés retener en tu bolsillo \$ 62.310 o 19 qq de soja en tu silo. Con el resto de los granos llegarías al mismo kilaje en tu mano.

Canjes...con cuidado!

- Si entregás el grano dejando abierto el precio corrés el riesgo, que si su cotización posteriormente registra caídas, tendrás que entregar mayor tonelaje.
- Si cerraste un forward fijando precio, corrés el riesgo de quedarse con la sangre en el ojo al no poder capturar posibles futuras alzas.

- ¿En qué parte de la curva de precio estás canjeando dicho grano? Lo importante es que entregues aquel que te deje una mejor relación insumo producto
- ¿Cuánto grano estás comprometiendo? Los forwards nacen para ser cumplidos.
- ¿Estás controlando si la documentación y liquidaciones están correctamente realizadas y reflejan el negocio que por lo general se realiza de palabra?
- Por la gravedad de la bajante del río Paraná, como compartimos en nuestras últimas columnas, es importante consideres los precios según puerto de entrega.

Ponerse al volante

Considerando que para honrar los cheques o la tarjetas, necesitarás vender, es vital te pongas al volante de tomar decisiones inteligentes de precios que te permitan cubrir tus costos y tus márgenes, o poder capturar futuras alzas, para que hacer efectiva tu relación insumo producto.

Soy **in-sis-ten-te**, poné foco a la **“p”** de tu fórmula de ingresos, tanto como lo hacés para obtener una mejor **“q”** y sos un capo.

¿Qué hacer?

Saco del baúl a dos de mis frases:

1) El problema no es el problema, es la inacción ante el problema

2) Al ser una cultura con baja tolerancia al error, se prefiere equivocarse por omisión y no por acción.

La mayoría de los productores prefieren quedar anestesiados, seguir corriendo estos riesgos, y haciéndose mala sangre cuando se hacen realidad.

Por lo expuesto, aprender y usar, las herramientas de los mercados a término y mercado de capitales, y cómo combinarlas cubriendo pisos y/o techos que te permitan dormir tranquilo, dando mayor previsibilidad y flexibilidad a tus márgenes y flujo de fondos.

¿Es sólo responsabilidad del productor?

Considerando que parte del riesgo de la campaña la asumen quienes financian (cadena comercial y bancos) para obtener un mayor grado de cobrabilidad de sus créditos, deberían elaborar estrategias comerciales que incentiven su utilización para generar un círculo virtuoso donde toda la cadena se fortalezca.

No se trata de **·sálvese quien pueda** y, como tengo garantías, **“si perdiste alpiste”**, sino ¿qué podemos diseñar para que cada uno haga mejor su propio negocio?

¿Querés dormir tranquilo, aprender a financiarte y despertar cómo usar estas herramientas comerciales para apropiarte de tus decisiones de precio en un lenguaje didáctico para no financieros? ¿te gustaría que tus clientes y equipo aprendan?

Escuchamos tu consulta y organizamos un taller en tu empresa a tu medida

Te saludo

Como el dicho popular dice: “vayamos al grano”, si te hiciste el sordo un tiempo, la realidad te devuelve en eco ¡Volvamos al grano! y hoy más que nunca poné foco en tus costos y en la gestión de tus precios.

Como lo hemos tratado en otras columnas el canje es siempre ¡sí! por sus ventajas financieras, que solamente por ahorro del impuesto al cheque y evitar las retenciones del IVA por cada camión de soja, maíz o trigo podés retener 19 qq si sos SISA riesgo bajo.

La clave está en el cuándo, con qué grano y te apalanques en coberturas flexibles, para que te dejen aún un mejor sabor. Considerá los aspectos sobre los que tener cuidado.

¿Qué esperás y elegís hacer diferente? ¿Estás dispuesto a tomar las riendas de tus márgenes? ¿Con quiénes te faltan conversaciones?

Por eso el 2 y 9 de setiembre te esperamos en nuestro taller donde nos enfocaremos en tres ejes claves que hacen a la diferencia en el desarrollo sostenible de tu negocio: Comunicación, colaboración e indicadores.

Escribinos a info@tonicaonline.com.ar y seguinos en redes sociales

Twitter @ortolanimonica IG: tonicaonlineok

¡Muy buen fin de semana y hasta el próximo viernes para pensar!