

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## Una campaña que nos deja muchas enseñanzas para aprovechar hoy mismo

**Hernán Fernández Martínez**  
Especial para AgroEducación

Buen día señores. Va llegando a su fin la campaña 17-18 que dejará grabados sus avatares en nuestra alma. Han sucedido muchas cosas en todos los órdenes, Climático, Financiero Mundial y Financiero Local, durante los últimos 12 meses; que llevaron el Resultado de nuestras Empresas a algún lugar, en muchos casos muy lejano al originalmente pensado.

Pero lejos de pretender hacer una crónica periodística de los sucesos, nuestra intención es, una vez más, utilizarlos con el objeto de "...Aprender del pasado para Gestionar en el futuro...". El pasado, al menos en los hechos, es el mismo para todos, la diferencia entre los seres humanos en general, y entre los empresarios en particular, es la forma en la cual lo utilizan para recordar situaciones que NO tengan dudas se repetirán en el futuro y gestionar en consecuencia. Y eso es Ni más Ni menos que la "Experiencia".

Pero dejemos los rodeos y vamos a la cancha. Hoy el "Profesor Pasado", nos enseñará Gestión Comercial a través de la Evolución del Precio de la Soja durante la campaña 17-18. Recuerden que Presupuestamos la campaña, allá por Junio 17, con un valor Mayo 18 del orden de los U\$D 250/tn. En aquel presupuesto sobre campo arrendado, en muchas empresas Agrícolas del País con las que tenemos contacto permanente delineábamos un "Precio Objetivo Mayo 18", con el cual se lograría la Rentabilidad Buscada al rendimiento presupuestado, en U\$D 265/tn. Claro que en aquel momento sonaba al menos Muy Optimista. El tiempo fue pasando y a principios del mes de Septiembre, el Precio comenzó a subir sin Prisa pero sin Pausa y fue allá por principios de Octubre que tocó aquel "Precio Objetivo". La pregunta inmediata de muchos Productores con los que tenemos contacto mensual desde Necochea hasta Salta fue la de siempre; "¿Vendo fwd o seguirá subiendo?". Y aquí debemos pausar para volver al lugar de siempre; producimos Granos, como la Soja, que constituyen Activos de Riesgo con los que hay gente que Especula en enormes volúmenes, en el mercado de Futuros más Grande del mundo, ubicado en la

Ciudad de Chicago. Motivo por el cual No tiene sentido pretender predecir el futuro de la evolución de las cotizaciones.

Continuando con el relato de la campaña, la respuesta en aquel momento fue; “Si te permite obtener tu Resultado Presupuestado sin dudarle Comenzá a Vender”; pero...”siendo que faltan al menos 5 meses para entregar el producto vendido; sin dudarle tampoco, invertiría unos dólares por tonelada en “Comprar Flexibilidad”. Esto, en criollo, implica evitar quedar anclado en ese Precio, que hoy es realmente bueno frente al pasado cercano pero nadie dice que no pueda seguir subiendo. Y se hace de manera muy sencilla comprando una tonelada de CALL (Opción de Compra) por cada tonelada vendida en fwd. En efecto, este año sucedió, aunque no siempre sucede, que por motivo de una histórica sequía en nuestro país, el precio en Chicago y luego en Argentina comenzó a subir y subir a niveles imposibles de prever al momento de presupuestar. A través de la evolución de la Soja Posición Julio 18 se observa que llegó a los U\$D 330/tn, y algo más a principios de Mayo. Y sin dudas, aquellos CALLs comprados a fin de 2017 para quitarle rigidez al fwd devolvieron sus frutos.

Ya en medio de la Cosecha; con muchas empresas continuamos ejecutando la Gestión Comercial; siempre alineando la misma al Flujo de Fondos propio. Son muchos los Productores Agrícolas en el país que se guardan mercadería para ir utilizando durante el año para pagar gastos corrientes de todo tipo; y en línea con ese objetivo lo que se debe hacer es “Defender el Valor de lo Guardado”, motivo por el cual en plena cosecha aparecía como alternativa concreta de Cobertura para lo que se estoqueara, el PUT Noviembre de U\$D 320 con U\$D5. Esto implicaba comprar un Piso Real de Precio de U\$D 315/tn para poner a resguardo de posibles caídas de Precio la mercadería con la que se viviría durante todo el año. Y de paso quedando abierto a posibles subas adicionales. Hoy en día, esos Pisos sin dudas que están regalando tranquilidad a muchos empresarios agrícolas que tuvieron el pragmatismo de utilizar las herramientas que tenemos a mano.

Dicho esto volvemos al objetivo original, “...Aprender del Pasado para gestionar en el Futuro...”. Cuando los precios suben o bajan durante varios días o semanas, siempre tendremos la sensación de que ese movimiento NO cesará nunca. Y más aún si nuestro país es el causante de dicho movimiento, como sucedió durante el verano 2018. Pero, a riesgo de aburrir seguiremos diciendo, los movimientos de Precios siempre se interrumpen y muchas veces por causas que ni siquiera nos imaginamos. Es imposible anticiparnos a los movimientos, pero SIN LUGAR A DUDAS, PODEMOS Y DEBEMOS APROVECHAR LOS PRECIOS QUE NOS DEVUELVEN EL RESULTADO BUSCADO, CUANDO APARECEN, INTENTANDO COMPRAR FLEXIBILIDAD CUANDO ESTAMOS MUY LEJOS DEL MOMENTO DE ENTREGA.

La buena noticia es que siempre estamos ante la oportunidad de arrancar. El momento de hacerlo es Hoy y siempre...

Ahora bien; llegando al día de hoy; debemos decir que Nos encontramos atrincherados en medio de una Guerra Comercial que nadie en el Planeta sabe dónde ni cuándo terminará, y por si fuera poco en nuestro país, como en la vida, lo único constante es el cambio y la incertidumbre y; en consecuencia la economía está lejos de mostrar Calma. Por esto, intentando ser coherentes con lo antedicho miremos Precios, evaluemos los Resultados que ellos generan y si vemos valores actuales o sobre Noviembre, expresados en dólares que sirvan al negocio 17-18, sencillamente ACTUAR! Pero Cubrir o Vender en DÓLARES y No en Pesos Posiciones futuras es la sugerencia concreta.

Respecto de la Campaña 18-19 que va amaneciendo, la sugerencia firme es Anticipar la Pesificación de las Compras y Postergar la de las Ventas; sin descuidar la alternativa del Canje; que en la actualidad se ve muy pero muy conveniente siendo que tenemos una de las mejores Relaciones Insumo/Producto de las últimos 10 años.

Finalmente y Pensando en Cualquier Campaña recuerden...

Para Obtener el Resultado buscado primero hay que plantearse alguno, por eso:

SI NO TIENES UN RUMBO CLARO CUALQUIER CAMINO TE LLEVA A DESTINO...O NINGUNO; Y EN TÉRMINOS DE GESTIÓN COMERCIAL...NO PERSIGAS EL MEJOR PRECIO SINO TU RENTABILIDAD OBJETIVO.

Hernán Fernández Martínez | Docente de Agroeducación

Fuente: Agroeducación