

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Entre urnas

Ing. Marianela De Emilio | ESPECIAL PARA AGROEDUCACIÓN

Terminó el paréntesis de tiempo entre las PASO y las Elecciones Generales, ahora resta visualizar las reglas de juego alternativas que seguirán marcando el rumbo de nuestro país, y recalcar nuestras decisiones comerciales, pero empezamos por ver donde estamos parados al respecto.

Veamos que decisiones comerciales fueron tomadas desde el lunes 12 de agosto hasta el pasado viernes 25 de octubre, discriminando por un lado los volúmenes de granos comercializados a la exportación e industria, de la campaña 18/19 y 19/20, esta última en forma de ventas futuras con compromiso de entrega, según lo publicado por la Secretaría de Agroindustria de la Nación, y por el otro los volúmenes operados en el Mercado a Término (MATBA) de contratos futuros y opciones de futuros PUT y CALL, todo medido en toneladas.

		SOJA Millones de TN comercializadas			
		Secretaria de Agroindustria de la Nación	MATBA		
			Futuros	Opciones	
				PUT	CALL
18/19	ago-19	7,20	0,003	0,07	0,21
	sep-19		0,39		
	oct-19		0,01		
	nov-19		2,32		
	ene-20		0,42		
	Total 18/19		3,14	0,28	
19/20	may-20	3,48	1,70	0,26	0,33
	jul-20		0,31		
	Total 19/20		2,01	0,58	
TOTALES		10,68	6,01		

Soja 18/19:

Vemos que, en soja, se comercializaron 7,2 millones de toneladas de soja 18/19 en las últimas 11 semanas, mientras que los volúmenes de coberturas entre futuros y opciones de futuros PUT y CALL, suman más de 3,4 millones de toneladas. Si analizamos estos volúmenes en función de la proporción de cosecha vendida y con cobertura de precios, decimos que el 19% (13% en físico y 6% en coberturas MATBA) de los 56 millones de toneladas de soja 18/19 fueron operadas en este tiempo de incertidumbre político-económica.

Si vemos el saldo de soja 18/19 a comercializar, tenemos 17,6 millones de toneladas aún no comercializadas, lo que representa más del 31% de la cosecha vieja, y si sumamos a esto lo comercializado “a fijar” (sin precios), tenemos un total de 23,6 millones de toneladas por preciar, o lo que es lo mismo, el 42% de la cosecha vieja sin precio. Por último, el total de coberturas (futuros y opciones de futuros PUT y CALL) realizadas en el MATBA, desde que comenzaron a cotizar las posiciones que representan la soja 18/19 (futuros desde mayo 2019 hasta enero 2020) es de casi 20 millones de toneladas, o más del 35% de la cosecha 18/19 con coberturas.

En resumen y entre urnas:

- Antes de las PASO se había comercializado con compromiso de entrega el 57% de la cosecha 18/19, antes de las Elecciones Generales se alcanzó el 70% de soja comercializada. Es decir, 13% de comercialización entre urnas.
- El 43% de la soja 18/19 tenía precio antes de las PASO, y se alcanzó un total de 58% con precio ante de las Generales, o sea, se ha puesto precio al 15% de la soja entre urnas.
- Las coberturas en MATBA representaban el 29% de la cosecha 18/19 antes de las PASO, y suman un total de 35% antes de las Elecciones Generales, 6% entre urnas.

Soja 19/20:

En cuanto a la campaña 19/20, que apenas comienza a sembrarse, se comercializaron casi 3,5 millones de toneladas entre las urnas de las PASO y las de las Generales, y los volúmenes de coberturas (futuros y opciones de futuros PUT y CALL) alcanzan 5,7 millones de toneladas. La proporción de estos volúmenes en función de lo que se proyecta cosechar, 53 millones de toneladas, es del 17,4% (6,6 % en físico y 10,8 % en coberturas MATBA).

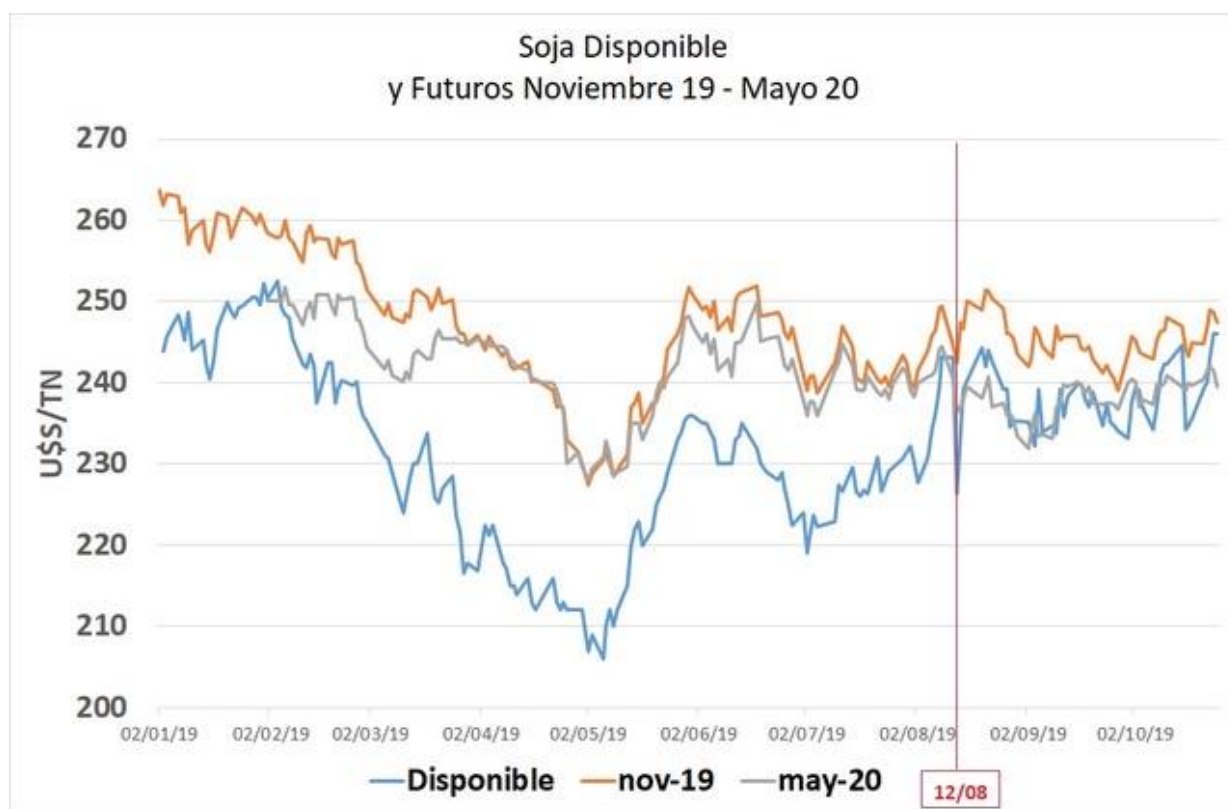
Pasando a los totales desde que comenzó a operarse la soja 19/20, las ventas con compromiso de entrega suman casi 6 millones de toneladas, 11% de la futura cosecha esperada, de estos, solo 3,2 millones tiene precio, es decir, el 6%, mientras el resto fue comprometido “a fijar”. El total de coberturas con futuros y opciones para la soja 19/20 alcanza un volumen de 4,3 millones de toneladas, 8% de los 53 millones de toneladas esperados.

En resumen y entre urnas:

- Antes de las PASO se habían comercializado con compromiso de entrega 4,4% de la soja que espera cosecharse, y alcanzó un total de 11% hasta el pasado viernes, es decir que 6,6% fue comercializado entre urnas.
- Se fijó precio sobre el 2,5% de la soja proyectada a la 19/20 antes de las PASO, y se alcanza un total que representa el 6% antes de las Generales, o sea se ha puesto precio sobre el 3,5% de la futura cosecha entre urnas.
- Se hicieron coberturas (futuros, PUT y CALL) sobre un equivalente al 4% de la 19/20 antes de las PASO, y se alcanzó un 9% al cierre del viernes, es decir que se tomó cobertura sobre el 5% de la futura cosecha entre urnas.

Para completar el análisis, veamos la evolución de precios de la soja disponibles y futuros noviembre 2019 y mayo 2020 en lo que va del año.

En el gráfico se observa la gran fluctuación de precios, principalmente entre abril y junio 2019, y no tan bruscos cambios después del 12 de agosto. Sin embargo, proporcionalmente respecto al tiempo transcurrido a partir de los que pueden operarse ventas y/o coberturas en los mercados físicos y de futuros, considerando mayo 2018 y mayo 2019 como los meses para iniciar la toma de decisiones comerciales de la 18/19 y 19/20 respectivamente, se comercializó, puso precio e hicieron coberturas sobre mucho más volumen entre urnas, respecto a lo operado antes de las PASO.



Fuente: *Elaboración propia en base a dato del MATBA y BCR*

Esto significa que seguimos teniendo un bache de formación en la gestión comercial de nuestras agro empresas, que se observa en las rápidas reacciones ante amenazas de la coyuntura macroeconómica, y en las lentas acciones de planificar proactivamente la comercialización de nuestra producción, estas últimas fundamentales para tomar decisiones en busca de una rentabilidad sustentable en el corto, mediano y largo plazo.

Conclusiones: Por esto es que sigue siendo tan importante disponer de espacios de formación e intercambio, como el que tenemos la oportunidad de encontrar en la IX Jornada de Mercados Granarios de Agroeducación, este jueves 31 de octubre en la Bolsa de Comercio de Rosario, donde se dará un marco post-electoral de la coyuntura, pero sobre todo se destacará la importancia del uso de herramientas necesarias para mejorar el nivel de toma de decisiones, no solo en los meses que tenemos por delante, sino hacia un horizonte de continuo crecimiento y desarrollo de nuestras agro empresas.

Ing. Marianela De Emilio | Docente de Agroeducación