

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



La Actualidad del Productor. Comenzó noviembre, tiempos complicados



Por Eduardo Lombardo – Director de Aipsa+

Previo llamado para confirmar nuestra presencia, se acercó a las oficinas de Aipsa en Rosario, Antonio, ya que su preocupación después de leer el informe de la BCR y varios artículos sobre lo que se avecina para la actividad agrícola, lo impulsaron a conversar con nosotros. Su objetivo es prepararse para afrontar tiempos difíciles.

Cuando llego lo esperábamos con Carina y con Juan Carlos y antes de ir al grano Carina comenta que en la semana se observó una caída en la operatoria comercial ya que en el mercado de trigo no hubo ofrecimientos a la vista para la adquisición de mercadería. En cuanto el maíz, menos compradores, pero con precios estables, aunque se registró una suba puntual por la mercadería disponible. El mercado de soja se mostró muy quieto durante gran parte de la jornada, al tiempo que las ofertas abiertas se dieron durante el cierre de la rueda y ajustando valores alcistas respecto del jueves. Finalmente, tanto el sorgo como el girasol se encontraron sin cambios.

Antonio arrancó derecho a comentar lo que leyó en Revista Chacra: -que «Rusia había anunciado el fin de semana pasado su retirada del acuerdo mediado por Turquía y de la ONU, tras acusar a Ucrania de usar el corredor para lanzar un ataque contra su flota en el mar Negro.

Sin embargo, el Ministerio de Defensa ruso afirmó ayer que había recibido suficientes garantías de que Ucrania no utilizará el corredor marítimo para lanzar ataques» y que «Seis buques cargados de granos salieron hoy (3/11) de puertos ucranianos, un día después de que Rusia volviera a plegarse a un acuerdo para permitir exportaciones de materias primas de Ucrania bloqueadas por la guerra». Y si bien parece atenuar fundamentalmente la firmeza en los precios del Trigo, a nivel local, con la niña y las heladas seguramente los precios seguirán firmes. Le pregunto a Antonio si leyó el informe del INTA Marco Juárez que dice textualmente que «Heladas con registro de temperatura inferiores a determinado umbral con trigos transcurriendo el período crítico pueden ocasionar daños importantes por pérdida de tallos que comienzan con el tallo principal»

En resumen, la NIÑA y las HELADAS se combinaron para que las estimaciones en la producción local de trigo sigan bajando de forma sostenida, en casi todas las entidades que elaboran esas estimaciones. Así figura en el informe de la BCR que le acercamos a Antonio y que disparó su interés en esta reunión.

Afortunadamente los contratos forward de trigo que Antonio cerró a través de Aipsa se hicieron con la cláusula «wash out» por lo que, si no logra cosechar la cantidad suficiente, podrá recurrir a esa cláusula para no entrar en incumplimientos y multas innecesarias. Y si bien la reciente resolución que prorroga los plazos de entrega de las declaraciones de venta al exterior de los exportadores en su artículo 4 exige a los productores del cumplimiento en las entregas comprometidas, la confianza en el estado está dañada y le parece mejor tomar recaudos basados en acciones propias.

Antonio menciona que la falta de un buen perfil hídrico también le está retrasando la siembra de soja. Y además ya se empieza a lamentar por que el maíz va a ser tardío y eso se traduce en humedad, o sea, menores ingresos.

Es cuando Juan Carlos lo interrumpe y lo aborda convencido y tratando de convencerlo de lo importante de empezar ya a planificar el final del 2022 y todo el 2023 ya que esta vez todo asegura que hay que afrontar tiempos complicados. Juan Carlos le transmite la importancia de la planificación, la importancia de generar acciones coordinadas para alcanzar el propósito: protegerse de los factores exógenos, de las amenazas que se avecinan. Lo impone de la necesidad de conocer la situación particular en la que se encuentra y le pide la mayor cantidad de datos posibles, superficies sembradas, stocks, compromisos asumidos, situación financiera actual, necesidades futuras, probables excedentes. Le sugiere también que le pida a su contador la situación fiscal. Con esa información Aipsa en combinación con Nasini van a elaborar distintos escenarios probables y diferentes acciones a encarar.

Juan Carlos además no está muy seguro de que la devaluación acompañe la inflación, como dice Salvador, por lo que recomienda tenerlo muy en cuenta.

Carina reforzando la posición de Juan Carlos sugiere calzar precios. En primer lugar, hacer ventas forward atadas a un seguro de precio para poder capturar ganancias, en caso de que hubiera alzas en los precios.

Otra herramienta para amortiguar la incertidumbre de pérdidas de rinde: es operar (vender) con clausula wash out. Carina aclara que si estuviera la hija de Antonio le diría que venda en los mercados de futuros donde no comprometemos la entrega de la mercadería.

Teniendo dos opciones:

- Llegado el mes de vencimiento de la posición: si no contamos con la mercadería podemos salir de la posición haciendo la operación inversa (comprando) pudiendo capturar ganancias si opera por debajo de lo vendido o pagar diferencias de precio si opera por arriba.
- En el caso de que sí contemos con la mercadería, se presenta una oferta de entrega y se cobran nuestros granos a los precios Operados.

En líneas generales pudimos contener las preocupaciones de Antonio, no sin advertirle que hay que prepararse para la tormenta. así que ante la promesa de Antonio de volver con el material que va a preparar, nos despedimos con un apretón de manos y nos damos cuenta de que esta vez no hubo mates, solo un cafecito de oficina.

Por Eduardo Lombardo – Director de Aipsa+