

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



¿Pase si, pase no?

Andres Gosende - Intagro S.A. - Especial para AgroEducación

Ya en la recta final del mes de marzo, según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires se están cosechando lotes aislados de soja, con rindes por encima de los 50 qq/ha que seguramente cuando se generalicen los trabajos van a tender a atenuarse. Las estimaciones de cosecha siguen en 53 mill de tns, apuntando a una cosecha récord.

Dicho esto y sin ánimo de repetirme con mi último artículo, es el momento de pensar cómo y con qué voy a afrontar los gastos de cosecha.

Vamos a abordar el análisis, sobre la posición de una empresa agropecuaria que tiene que decidir si va a ir vendiendo soja con entrega en cosecha para calzar su flujo de egresos o bien utiliza otra fuente de financiamiento (crédito bancario) para cubrir los meses que se vienen y está viendo que los precios futuros muestran buenas tasas implícitas de acarreo.

En el siguiente cuadro mapeamos la soja a cosecha respecto de los posiciones a futuro:

Pases Soja (Lejana - Mayo)			
Pases	u\$/tns	Días al Vto	TNA
Mayo/Julio	6	61	16,0%
Mayo/Septiembre	11	183	9,5%
Mayo/Noviembre	17	182	14,8%
Mayo/Enero	22	244	13,8%
Mayo/Mayo	7	305	6,5%

Las tasas así analizadas son tentadoras sobre julio y noviembre, pero afinemos el número cargándolo con gastos suponiendo que:

- La mercadería cosechada se embolsa
- Se toma un Crédito a una tasa del 7,5% anual en u\$s para cubrir el flujo de fondos
- Se fija precio a Noviembre en el Mercado a Término.

SOJA	
<i>Guardo en Mayo y Vendo Noviembre</i>	
Mayo	232 u\$s/tns
Venta FUT 11/19	249,5 u\$s/tns
Diferencial de Precio	17 u\$s/tns
Embolsado*	-6 u\$s/tns
Gastos Termino**	-3 u\$s/tns
Resultado x Diferir	9 u\$s/tns
Crédito	
01/05/2019 Otorgamiento	
22/11/2019 Cancelación	
Días	205
Tasa Anual en u\$s	7,50%
Credito	232 u\$s/tns
Monto a Cancelar	242 u\$s/tns
Intereses	-10 u\$s/tns
Resultado x Diferir	-1 u\$s/tns

*tasas privada

**tasas, comisión, inmovilización de márgenes

Bajo este análisis, tomar crédito para ganar el pase a futuro no es beneficioso; sino que hay que vender mayo para cubrir el flujo. Si a estos valores es o no rentable la actividad, es otro análisis.

Conclusión: si bien no es el momento para armar esta estrategia porque no es rentable, si hay q hacer el ejercicio de seguirla, porque si la cosecha sigue avanzando y los volúmenes esperados se confirman, la propia presión de una producción cuantiosa va sentirse en las posiciones cortas y si las largas se mantienen, esos pases se van a ampliar y ahí hay que abordarlos.

Andres Gosende – Intagro S.A. | Docente de Agroeducación

Fuente: Agroeducación