

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## La Utilidad del Mercado a Término

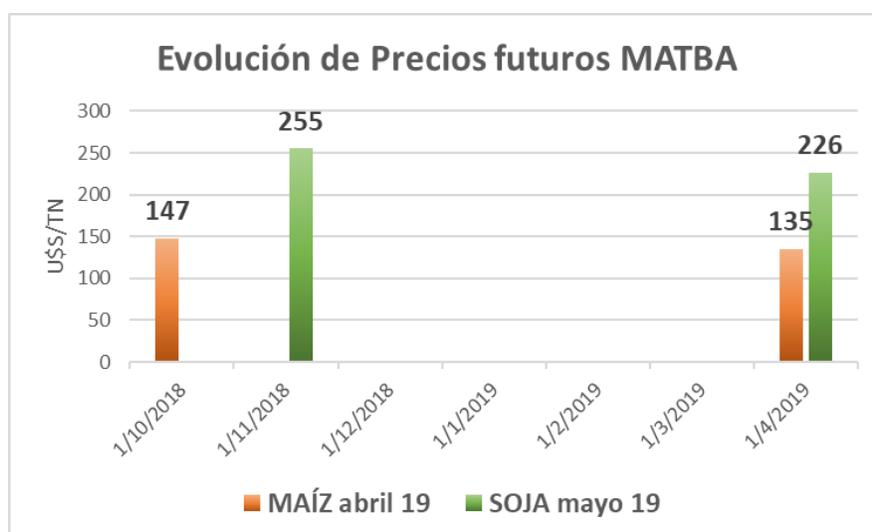
**Marianela De Emilio - INTA Las Rosas**  
Especial para AgroEducación

*Cuando los altos rendimientos no compensan la baja de precios*

Mucho se habla de los bajos precios, los altos rendimientos, la incertidumbre del mercado de granos, y los costos que vienen, haciendo el planteo del problema muy engorroso para visualizarlo con claridad, y extraer información que ayude a mejorar la toma de decisiones.

Arrancamos la siembra con una expectativa de rendimientos promedio, y precios iguales o mejores de lo que vemos hoy en el mercado, y llegamos a la fecha, con la cosecha avanzando semana a semana, precios por el suelo y rendimientos por el cielo en algunas localidades de zona núcleo. Pero ¿hasta cuándo los buenos rendimientos compensan los bajos precios? y ¿cuánto más debemos cosechar para evitar que los costos de la 19/20 nos dejen en rojo?

Veamos cómo evolucionaron los precios de cosecha 18/19 MATBA, maíz abril y soja mayo, desde la fecha de siembra hasta ahora:

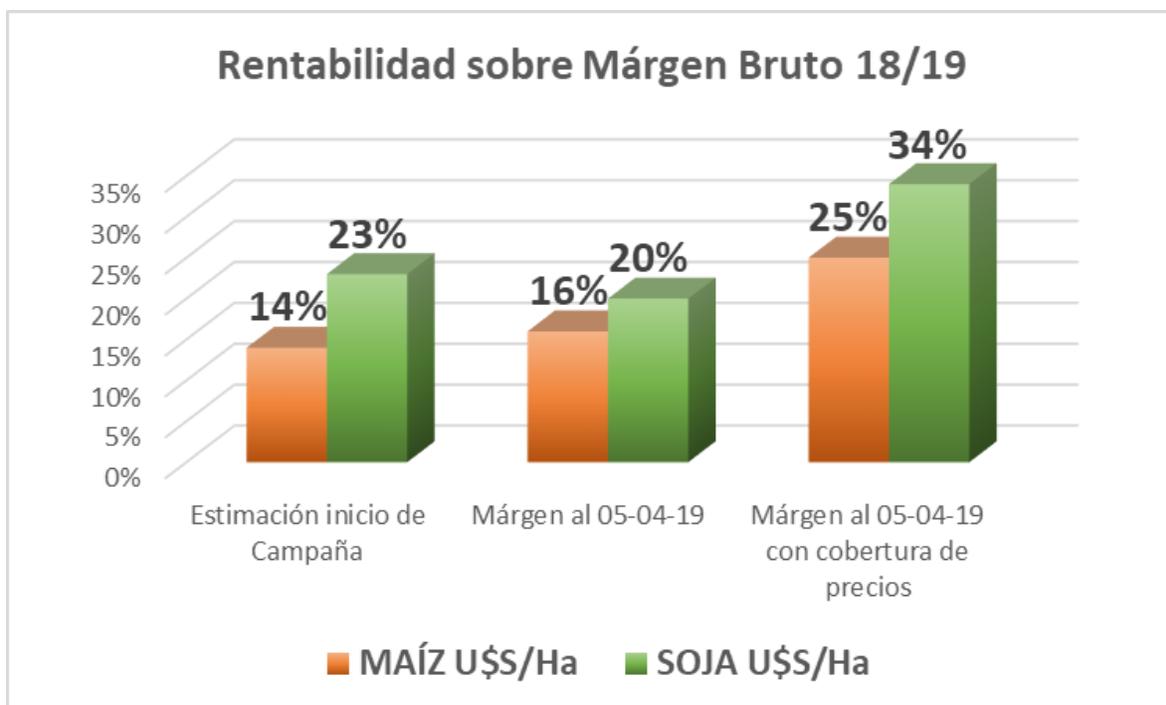


Vemos que el precio MATBA del maíz abril 2019 bajó **U\$S -12/TN**, lo que significa un recorte de casi el 9% del precio de octubre, mes de siembra de maíz temprano en zona núcleo.

En cuanto a soja el recorte fue de casi **U\$S -20/TN** desde noviembre, siembra de soja de primera en nuestro país. Esta baja representa un recorte de casi el 13% en el precio del grano.

Los rendimientos, en algunas localidades de zona núcleo, arrojan muy buenos números, y el entusiasmo de la trilla a veces no permite que visualicemos las decisiones no tomadas a tiempo en el pasado, o malas decisiones del presente. Un ejercicio que puede ayudarnos a ordenar los datos, es colocar en una planilla de márgenes, los precios de inicio de campaña, y los rendimientos esperados, ver el resultado del margen, y luego reemplazar por los rendimientos que vamos midiendo, y los actuales precios de cosecha.

En caso que midamos soja de primera, para el caso de campo alquilado, considerando un alquiler de 16 qq/ha de soja. Con una baja de precios del 13%, y una suba de rendimientos del 12,5%, suponiendo un rendimiento promedio de 45 qq/ha, versus 40 qq/ha, podemos ver, según nuestra matriz de costos, que la suba de rendimientos no compensa la baja de precios, sino que el margen resulta en una rentabilidad 3% por debajo respecto a lo estimado con rendimientos promedio de 40 qq/ha, y 14% por debajo si hubiese cubierto precio a **U\$S 255/TN**, con rendimientos promedio de 45 qq/ha.



En el caso del maíz, también midiendo en campo alquilado a 16 qq/ha de soja, suponiendo un rendimiento 16% por encima del rendimiento promedio esperado, para ejemplificar, 110 qq/ha versus 95 qq/ha esperados a inicios de campaña, una baja de precios del 9% no perjudica el margen, sino que la suba de rendimiento compensa y supera a la baja de precios, es por esto que el maíz está ofreciendo mejor resultado que la soja actualmente. Pero se observa que, si se hubiesen tomado coberturas de precio a **U\$S 147/TN** en octubre 2018, la rentabilidad sería 9% superior a la actual y 20% superior a la estimada a inicios de campaña.

Nuestra matriz de costos se basa en costos directos (implantación, comercialización y cosecha) y flete a 120 kms de puerto. La rentabilidad puede volverse negativa a distancias superiores a 200 kms, y los kilos significan más flete, lo que vuelve más sensible estos números.

**Nivel de uso del Mercado a Término:** Se ha mostrado que en ocasiones la suba del rendimiento compensa la baja de precios, y en otras no, pero también se evidencia que las coberturas a futuro en el Mercado a Término, son herramientas fundamentales para escapar de bajas superiores a lo que nuestros márgenes pueden resistir, por esto es tan relevante conocerlas y usarlas.

Si repasamos los volúmenes de maíz y soja operados desde septiembre a noviembre 2018 en el MATBA, podemos ver que se hicieron coberturas por 280 mil toneladas de maíz abril 2019, y 1,2 millones de toneladas de soja mayo 2019, es decir que se cubrió precio en esos tres meses, un volumen que representa el 0,6% del maíz y algo más del 2% de la soja 18/19 a cosechar. Dejo a criterio del lector si estos volúmenes representan mucho o muy poco nivel de cobertura de precios.

**Conclusiones:** La utilidad de las herramientas del Mercado a Futuro están a la vista, aun cuando los precios hubiesen tomado otra dirección, hay herramientas de cobertura lo suficientemente flexibles, como para escapar a un rebote de precios al alza, y evitar estos recortes de precio, que, ante la urgencia

de liquidez, nos llevan a vender a precios mínimos y recortar margen, a pesar de mejores rendimientos a lo esperado.

Tras estos análisis suele decirse que con el diario del lunes es fácil hacer números, y además estamos suponiendo rendimientos superiores a lo esperado. Pero es necesario mostrar lo que ocurre, y, saliendo del momento agitado de la trilla, animarse a tomar asiento frente a los números, confrontarnos a los resultados, y evaluar el nivel de gestión de nuestra comercialización, lo que se hará más difícil para quienes no midan rendimientos record este año.

Toda crisis trae oportunidad, y este año ofrece la oportunidad de medir resultados y plantear nuevas metas hacia la 19/20. La diferencia no la dan los monitores de cosecha, la da nuestro nivel de gestión, es por eso que hay que capacitarse y profesionalizar nuestras decisiones.

*Mariana De Emilio* – INTA Las Rosas / **Docente de Agroeducación**

Fuente: Agroeducación