

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Precios atrapados entre el coronavirus y las cesaciones de pagos

Ing. Hernán Fernández Martínez
Director Modulo Comercializacion Agroeducacion

Muy Buenos días! Hoy queremos recorrer tres temas de coyuntura que creemos relevantes, para los Precios Internacionales, para el Negocio Agrícola Local y para la Gestión Comercial de Granos en la Argentina. Y lo haremos en ese orden.

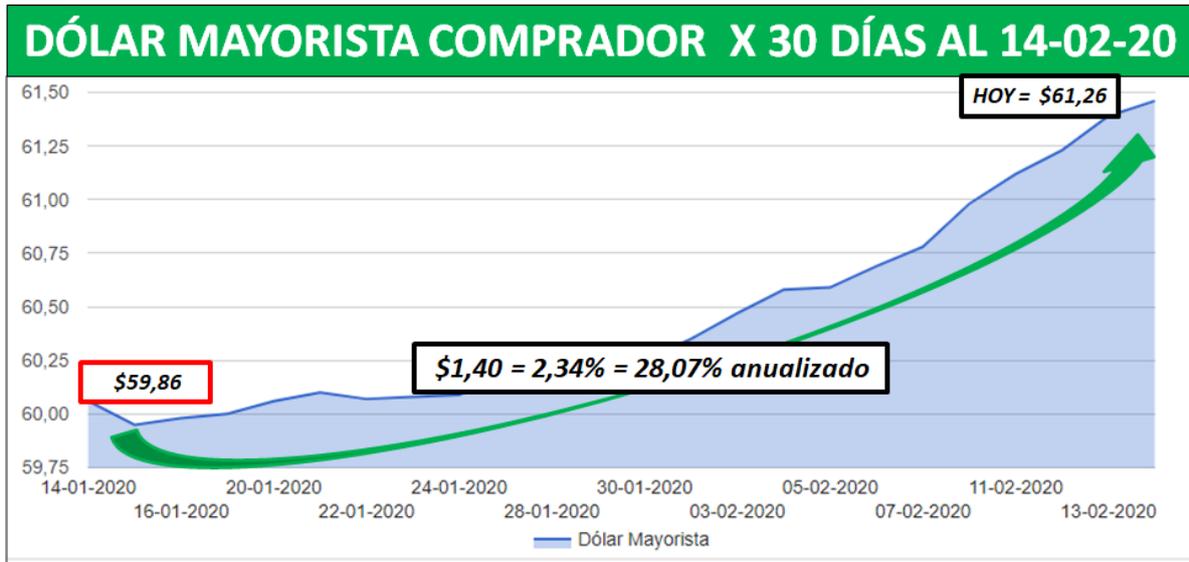
1-“CORONAVIRUS”– Hemos tenido una nueva semana de Precios Internacionales deambulando sin rumbo, buscando destino sin encontrarlo en medio de la nebulosa generada por el ya famoso Coronavirus y sus consecuencias en la Provincia de Hubei en particular, en China , en el sudeste asiático y ya debemos decir en el planeta Tierra. El número de infectados y muertos crece día a día y la situación se ve realmente grave. La consecuencia concreta es que se encuentra casi paralizado el comercio exterior en general

en el país Asiático. Hay gente en cuarentena en muchas ciudades, no van a sus trabajos y aún no se divisa el final de la situación. Lo que esto genera en los actores del mercado de capitales es una mezcla de inacción en algunos y búsqueda de activos de resguardo de valor en otros. Cierta Parálisis que da origen a Precios Lateralizando. Pero si de Activos de Refugio hablamos, en este caso en particular debemos hacer hincapié en la importante Apreciación del Dólar que se viene dando en el Mundo, desde el momento de la difusión de las primeras noticias sobre la enfermedad, allá por fines de Diciembre. A continuación les mostramos este efecto a través de la curva del "Dollar Index". Vale recordar que este indicador relaciona la Moneda Norteamericana con las monedas más fuertes del planeta, en la ponderación detallada en el Gráfico.



Lo relevante de lo detallado es que, como hemos comentado más de una vez en estas líneas, más allá de la Causa de coyuntura, una Fuerte Apreciación del Dólar siempre constituye Incidencia Bajista en los Precios de los Granos. Visto de otro modo, se le encarecen las Importaciones de Productos Agrícolas a los Importadores que viven en sus propias monedas pero deben pagarlas en Dólares. En Resumen la Apreciación del Dólar disminuye su Capacidad de Pago.

2-"DÓLAR Y PRECIOS EN ARGENTINA"-Durante la semana pasada cayó el Precio de la Soja en Dólares pero subió el Precio Pizarra (en Pesos). Queda claro que la causa de ello fue la suba del Dólar Mayorista Compras, valor del billete verde que se utiliza para Pesificar los Granos en nuestro país. Como vemos a continuación, casi sin que nos diéramos cuenta este Dólar vivió una suba de Precio no menor durante los últimos 30 días. Pasó de los \$59,86 a \$61,26 lo cual implica una Devaluación anualizada del peso del 28,07%.



Esto generó que la Pizarra de Soja en Puerto de Rosario pasara desde \$15.100 hasta los \$15.175, durante los últimos 7 días a pesar de haber disminuido el Valor de la Soja en Dólares. Tomando esto como punto de partida, seguimos sugiriendo capturar estos valores sobre buena parte de la Mercadería Disponible antes de que se empiece a levantar la campaña 19-20, que en muchas zonas se ve bastante bien.

3-“ENTREGA RA FIJAR” – Para quienes no estén muy familiarizados con el término, implica que un Productor Agrícola entrega determinado volumen de su Cosecha a un Comprador y más adelante en el tiempo decide cuándo Fijar su precio. El Punto es que hace ya varios años que el Precio históricamente tomado como referencia para esa Fijación dejó de utilizarse, y pasó a ser el Comprador quien lo pone, siendo que es el mismo comprador que ya cuenta con la mercadería hace tiempo. Se dejó de usar esa referencia objetiva, que era el **“Precio Pizarra”**, para las Fijaciones porque ya había dejado de serlo. De cualquier modo No es el punto discutir esto ni criticar la metodología ni a los actores intervinientes, sólo describir una situación que No es usual en el resto del Mundo mientras que en nuestro país está instalada hace largas décadas, y constituye un Riesgo en S mismo. Nos planteaba un empresario agrícola esta semana en el Norte de Córdoba; es una Comodidad que por ser tan agradable y sencilla NO nos fue nublando la vista durante décadas y no nos permitió cuantificar el Riesgo que estábamos asumiendo. Existe esta modalidad en otros países productores de Granos; de hecho en Estados Unidos existe el NPE, **“No Price Established”**, que significa entrega Sin Precio Establecido y lo utilizan algunos elevadores para originar mercadería. Algo similar ocurre en Uruguay; pero de ninguna manera está Instalado en los volúmenes que se observan en Argentina. En el cuadro que sigue lo detallamos, pero es notable observar que durante las últimas 5 campañas, al 31 de Agosto de cada año se había entregado a Fijar, de la cosecha finalizada en mayo anterior, casi un Tercio de la Producción Nacional (27,30%). Unos 14,42 Millones de toneladas en Promedio, abiertas a la **“CONFIANZA EN EL COMPRADOR QUE YA LA RECIBIÓ”**.

ANÁLISIS DEL FARMER SELLING (FS) SOJA x 5 CAMPAÑAS AL 31-08									
CAMPAÑA	PRODUCCIÓN	FS SOJA (*)	FS SOJA (*)	a FIJAR	FIJADO	CON PRECIO	CON PRECIO(**)	SIN PRECIO	SIN PRECIO(***)
2014-15	60,80	42,35	69,65%	15,17	10,61	37,79	62%	23,01	38%
2015-16	56,00	34,28	61,21%	13,92	8,22	28,58	51%	27,42	49%
2016-17	57,50	33,50	58,25%	15,91	8,54	26,13	45%	31,38	55%
2017-18	35,10	29,76	84,79%	13,18	5,64	22,22	63%	12,88	37%
2018-19	55,10	34,21	62,09%	13,93	6,36	26,64	48%	28,46	52%
PROMEDIOS	52,90	34,82	67,2%	14,42	7,87	28,27	54%	24,63	46%
% PRODUCCIÓN				27,3%	14,9%				

(*) Compras Totales / Producción Total

(**) Soja Con Precio / Producción Total

(***) Soja Sin Precio / Producción Total

Ustedes saben mejor que quien escribe lo que se está sufriendo esta campaña con algunos compradores de enorme peso que entraron en cesación de Pagos. Nuestra intención es poner énfasis en esta extraña situación comercial normalizada en Argentina que a veces lleva a recibir Golpes Financieros innecesarios.

No nos interesa entrar en el barro de las culpabilidades sino una vez más, tomar la realidad como punto de partida para mejorar Gestión Comercial y limpiarla de Riesgos Evitables o minimizables. Aunque conlleve alguna complicación adicional, vale la pena hacerlo para defender la Producción de la Campaña.

QUIZÁS SEA TIEMPO DE REPENSAR NUESTRO MODO DE COMERCIALIZAR...NUNCA ES TARDE PARA CAMBIAR.

Ing. Hernán Fernández Martínez | **Docente de Agroeducación/Clarín.com**

Fuente: Agroeducación