

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



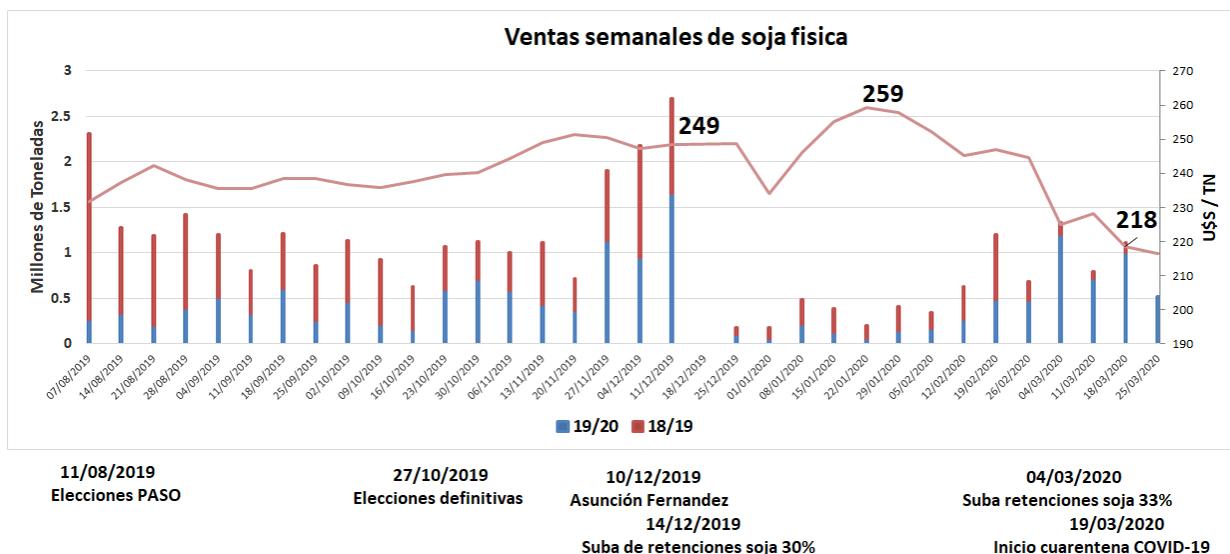
El resultado de nuestras decisiones

Por la Ing. Mariana De Emilio – INTA | Especial para Agroeducación

Los precios de los granos se mueven al compás de acontecimientos globales, más amplios de lo que nuestra habilidad de análisis nos permite digerir. Sin embargo, las realidades, costos y avance de los sistemas productivos de cada agro empresa sí los conocemos bien, donde administramos y gerenciamos la toma de decisiones.

En días de cuarentena, cuando abundan los consejos de autoanálisis y reflexión, considerar las decisiones tomadas meses atrás, hoy, y las proyectadas a tomar en el futuro inmediato, es una tarea que nos permite evaluar si estamos caminando en la dirección correcta, o si hay ajustes a realizar en nuestro GPS.

Veamos las decisiones de venta de soja tomadas desde agosto del año pasado hasta fin de marzo para la soja física 18/19 y 19/20, y la evolución del precio disponible en Dólares por tonelada, según la pizarra de Rosario, todo hilvanado a una serie de sucesos bajistas.



Sumemos el volumen de soja operado en el Mercado a Término MATBA sobre la cosecha 19/20, enfocando la posición mayo 2020 en los diferentes tramos atravesados desde agosto de 2019:

- Hasta las PASO 11/08/2019: Se operaron 1,2 millones de toneladas.
- Desde 11/08/2019 hasta 10/12/2019: Se operaron 3,2 MM TN.
- Desde 10/12/2019 hasta 04/03/2020: Se operaron 1,5 MM TN.
- Desde 04/03/2020 hasta 09/04/2020: Se operaron 975 mil TN.

Vemos que las ventas físicas se movieron de tal forma, que acumularon al momento de las mayores bajas el 83% de soja vieja, 18/19, la mayor parte de esta con precio, y el 36% de la cosecha nueva, de la que solo el 19% tiene precio, 9,4 millones de toneladas. Pasando a las coberturas de precio futuro MATBA, casi 7 millones de toneladas fueron operadas a mayo 2020.

Sumando ambas herramientas comerciales, mercado físico y mercado a término, tenemos precio y cobertura de precios sobre aproximadamente el 33% de la nueva cosecha 18/19.

Siendo la soja el cultivo que ocupa más del 60% de la superficie de siembra de verano y representa más del 60% de los ingresos agrícolas, a fin de marzo 2020, el nivel de coberturas y ventas anticipadas alcanza el 33% del volumen de cosecha esperado, dejando el 77% abierto a los movimientos del mercado en un panorama cargado de incertidumbre.

Tras conocer estos volúmenes de soja con precio y/o cobertura de precios a nivel nacional, podemos usar estos datos para hacer un análisis propio, en el que pongamos a la vista el volumen de soja, trigo y maíz vendido, con precio y/o con cobertura de precios, y calcular el nivel de exposición en el que nos encontramos, por haber o no tomado decisiones comerciales previamente.

Sabemos que las bajas no deberían ser mucho más profundas que los actuales **U\$S 200-205/TN**, sin embargo, si nos remitimos a la historia, hemos tenido soja de **U\$S 190/TN** hacia el 2004, 2007, por nombrar los años más cercanos de precios bajos a cosecha. Evitemos tomar decisiones por miedo o para compensar lo no hecho en el pasado, y mejor planifiquemos como evitar cuellos de botella que nos exijan mal vender parte importante de la cosecha.

Conclusiones: La campaña 19/20 quedará en nuestra memoria como una de las de mayor incertidumbre de la historia, si sumamos a esto los actuales precios mínimos de soja, y aprovechamos la presión bajista para reflexionar sobre los resultados de las decisiones tomadas, podremos salir de esta cuarentena más fortalecidos y dispuestos a seguir sumando valor a la gestión, aprendiendo de los aciertos y errores en la planificación comercial.

Ing. Marianela De Emilio – INTA Las Rosas / Docente de Agroeducación