

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Estrategia comercial de la Cosecha



Por Andrés Gosende | Analista de Mercados y Docente de AgroEducación

Los datos de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, arrojan que la trilla al 13/04 de soja se encuentra en el 14,5%, con un adelanto interanual de 7 puntos y el maíz ya en un 20% del área apta, mostrando una ralentización respecto de semanas anteriores.

Esta semana con el conflicto de transportistas por el momento resuelto, se debería empezar a notar la afluencia de mercadería al puerto; lo único que podría demorar la misma es pronósticos de agua en los próximos días (que hay algunos).

Contextualizado, lo importante es analizar decisiones comerciales de corto plazo, recurriendo a la pregunta: Embolso y me fondeo o vendo para atender el flujo de fondos.

En Soja, el mercado esta plano, sin premio para las posiciones lejanas.... No dejando mucho lugar a dudas cual es el camino por tomar en el corto plazo.... Si la empresa necesita fondos.

En números:

Posición	Precio	Pase sobre Dispo
Disponible	435,0 u\$s/tns	
Mayo	441,5 u\$s/tns	7 u\$s/tns
Julio	441,5 u\$s/tns	7 u\$s/tns
Noviembre	441,7 u\$s/tns	7 u\$s/tns
Enero	443,0 u\$s/tns	8 u\$s/tns

Datos al 13/4 MTR y Mercado

SOJA	
Guardo y Vendo Julio	
Dispo en u\$s	435 u\$s/tns
VENTA FW Julio	441,5 u\$s/tns
Diferencial de Precio	7 u\$s/tns
Embolsado*	-8 u\$s/tns
Gastos Termino**	u\$s/tns
Resultado x Diferir	-2 u\$s/tns
Crédito	
17/4/2022 Otorgamiento	
23/7/2022 Cancelación	
Días al Vencimiento	97
Tasa Anual en u\$s	5,00%
Crédito	435 u\$s/tns
Monto a Cancelar	441 u\$s/tns
Intereses a Pagar	-6 u\$s/tns
Resultado x Diferir	-7 u\$s/tns

SOJA	
Guardo y Vendo Enero	
Dispo en u\$s	435 u\$s/tns
VENTA FW Enero	443 u\$s/tns
Diferencial de Precio	8 u\$s/tns
Embolsado*	-8 u\$s/tns
Gastos Termino**	u\$s/tns
Resultado x Diferir	u\$s/tns
Crédito	
17/4/2022 Otorgamiento	
30/1/2023 Cancelación	
Días al Vencimiento	288
Tasa Anual en u\$s	5,00%
Crédito	435 u\$s/tns
Monto a Cancelar	452 u\$s/tns
Intereses a Pagar	-17 u\$s/tns
Resultado x Diferir	-17 u\$s/tns

Conclusión: es mejor VENDER; fondearse con mercadería propia y no con terceros, porque el mercado no paga el acarreo de la mercadería. Mientras mas lejos me voy mayor es el costo del dinero

En Maíz, el análisis pasa por NO perderse el diferencial de precio de la mercadería disponible sobre la futura, que después de haber tocado picos sobre principios de marzo (45 u\$s/tns), viene recortando la brecha (15,5 u\$s/tns).



Conclusión: vender maíz con descarga o bien buscar alguna condición con entrega a fijar hasta fin de año más algo del pase del maíz primicia y el de segunda.

A diferencia de otras cosechas, hoy hacer caja con ventas para no tomar financiamiento de terceros, parece ser la decisión acertada ya que solo el hecho de diferir la entrega no lo paga.

Si no hay que desconocer que la incertidumbre del contexto internacional, sumada a nuestra inestabilidad nacional, aportan mucha volatilidad al análisis y lo hacen muy cambiante; pero la intención siempre es aportar herramientas de análisis para la toma de decisiones en cada empresa en particular.

En tiempos de cambios vertiginosos a nivel mundial y local, el conocimiento es el gran activo en los agronegocios desde AgroEducación te ayudamos a desarrollarlo

Te esperamos en el Curso de Postgrado en Agronegocios

Por Andrés Gosende | Analista de Mercados y Docente de AgroEducación