



Sociedad de Acopiadores de Granos de la Provincia de Córdoba

Departamento de Economía Agrícola

Tel: (531) 4229802 – E-mail: economiaagricola@acopiadorescba.com

Plan Canje a Cosecha con precio Garantizado.

Esta propuesta esta en sintonía con la que enviáramos respecto de cómo calcular las condiciones de un contrato de canje. (ver circular 268).

Aquí se presentan dos alternativas.

Con cantidad de grano fijo

En la primera, el precio se cubre con futuros. Esta opción resulta *finalmente* la más “barata”, ya que las garantías se devuelven, pero es necesario tener más respaldo financiero tanto para el *margen inicial* como para las *diferencias diarias*. Con esta modalidad se asegura el monto final a recibir, ya que tiene fijados tanto el precio como la cantidad de cereal que recibirá al vencer el contrato de canje.

En caso de optar por esta alternativa, consulte acerca del costo financiero estimado.

Existe otra posibilidad más “cara”, pero que tiene ventajas adicionales. La cobertura se hace con puts, por lo que es posible aprovechar un aumento en los precios. Esta conveniencia puede ser o no compartida con el productor, y la decisión que se tome al respecto influenciará la negociación del canje.

Si la cantidad de cereal en canje es fija, el eventual aumento de precio es absorbido por el proveedor, siendo de él toda la ganancia, pero lógicamente debería asumir también el costo adicional de esta posición.

Con cantidad de grano flexible

Si la cantidad de cereal que se fija es un techo, que puede bajar si el precio del cereal sube, el proveedor seguiría recibiendo el total del valor de la factura por insumos o más, y los excedentes por aumento en el precio podrían ser compartidos con el productor, y por ende trasladarle también parte del costo de la posición.

Sugerimos considerar seriamente esta última posibilidad, ya que además de minimizar su riesgo, puede actuar como un interesante incentivo hacia el productor, siendo estos momentos tan importante recuperar, mantener y mejorar la relación con sus clientes al ampliarle la oferta de negocios, que difícilmente le hagan quienes operan en forma directa o fuera del circuito convencional.

Una cuarta alternativa es directamente asociarse al productor con **contratos de aparcería**, donde se garantiza la entrega de mercadería (en un porcentaje acorde al aporte de insumos) y donde debería realizarse una cobertura sobre un volumen que cubra los costos de los insumos por lo menos. Esta alternativa puede ser más rentable (actúan como productores) pero incluye el riesgo de producción

En la situación actual, sin financiamiento bancario, estas alternativas pueden ser las únicas con que se enfrente el productor.

Consulte por un acabado análisis económico de estas alternativas para su zona.