

Trigo 2019/2020: estrategias de cobertura para asegurar la rentabilidad a la cosecha

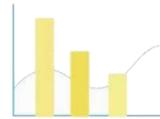
Lic. Soledad Carrasco* y Tec. Ag. Corina Cerdá - INTA EEA Bordenave

*E-mail: carrasco.maria@inta.gob.ar

En nuestro país las principales estrategias de comercialización del mercado granario son los contratos de futuros y opciones, las mismas le permitirían al productor asegurar una rentabilidad mínima a la cosecha. El presente informe tiene como objetivo presentar las posibles estrategias de cobertura que resultan clave de cara a la actual campaña de trigo 2019/2020.

En las últimas semanas el mercado de granos ha mostrado una alta volatilidad debido a los factores políticos y climáticos. Desde el punto de vista político, el mercado se muestra expectante respecto de lo que pueda ocurrir entre Estados Unidos y China debido a los enfrentamientos comerciales que presentan actualmente. En cuanto a lo climático se registran condiciones adversas que podrían afectar la producción de los principales países productores.

A continuación se analizan las estrategias más utilizadas con sus respectivos ejemplos prácticos:



1. FUTUROS

En este tipo de contratos se adquiere el compromiso de entregar determinada cantidad y calidad de grano en una fecha futura, especificando con antelación el lugar, mes y precio de la operación. Esto se realiza bajo normas y condiciones particulares reglamentadas por MATba.

A fin de poder evaluar los posibles resultados obtenidos mediante el uso de esta estrategia de cobertura, se adoptan los siguientes supuestos:

- Tamaño del contrato: 100 ton
- Margen de garantía: 7 U\$S/ton (se reintegra en su totalidad una vez que se liquida la operación)
- Venta de un contrato de futuros en junio 2019:
 - Cotización del futuro enero 2020: 177 U\$S/ton (177.000 U\$S por contrato)
 - Tasa de registro y comisión del corredor: 59 U\$S/contrato
- En enero 2020 se cancela la posición mediante la compra de un contrato de futuros. Aquí se consideran dos posibles situaciones: escenario bajista o alcista.



Figura 1. Posibles resultados económicos de la utilización de futuros como cobertura vendedora en la campaña de trigo 2019/2020.

Como se observa en la figura 1, tanto en un escenario alcista como bajista el resultado por tonelada de trigo podría ser de 176 U\$S/ton, en el caso de un aumento en el precio la pérdida para el productor podría ser de hasta 3.300 U\$S por contrato. Este valor es la posición tomada al inicio (177 U\$S/ton) menos la cotización del disponible al mes de diciembre de 2019 (210 U\$S/ton).

2. OPCIONES

Cuando utilizamos una opción de venta se adquiere el DERECHO, pero no la OBLIGACION (como sucede en el contrato de futuros) de vender el trigo en determinado precio.

En el caso de las opciones, se consideran los siguientes supuestos a fines de evaluar los posibles resultados en el uso de esta herramienta:

- En junio, el productor adquiere una opción de venta (PUT) sobre un contrato de futuros de 100 ton.
- El comprador debe pagar una prima que consiste en 5 U\$S/ton.

Al acercarse la fecha de vencimiento de la opción (enero 2020), se puede optar por ejercer o no la opción en función a las condiciones del mercado.

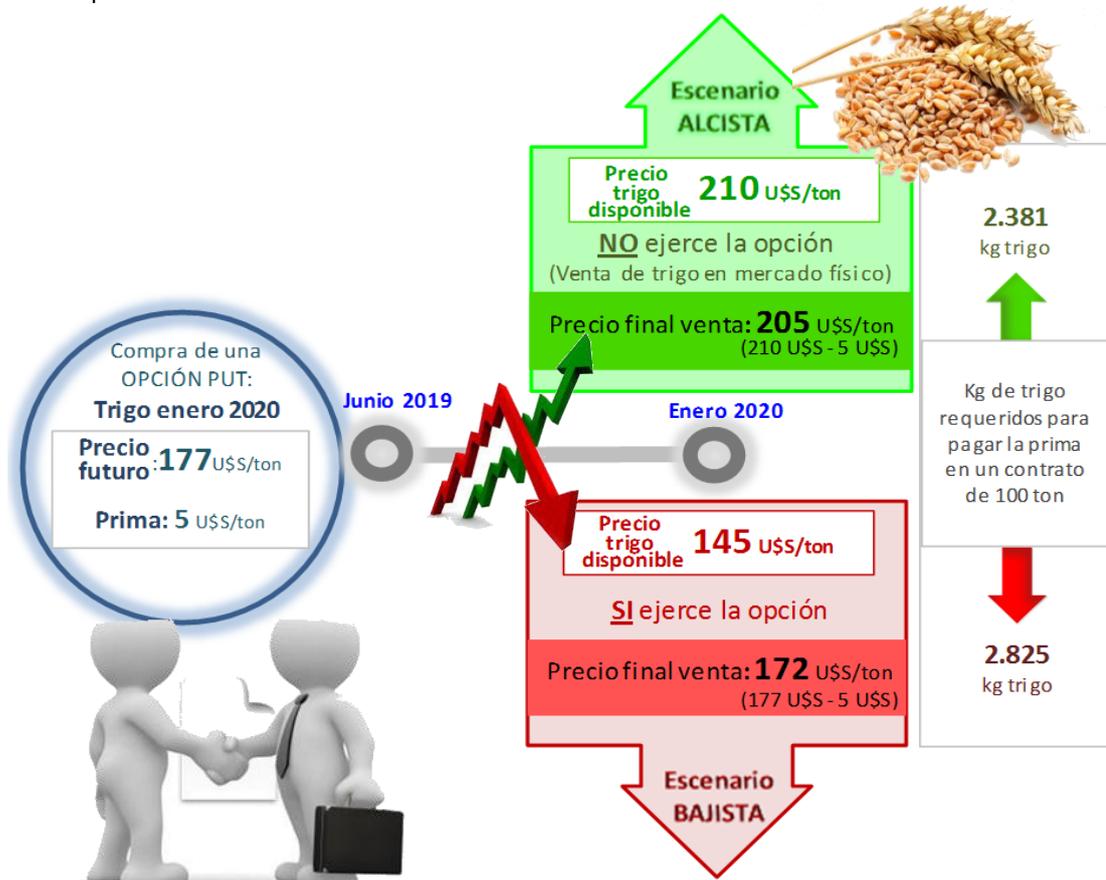


Figura 2. Posibles resultados económicos para la cobertura vendedora mediante la utilización de opciones PUT.

Esta herramienta le permite al productor asegurarse un precio mínimo de venta de su producción. La principal diferencia con respecto a los contratos de futuros, es que en el caso de un escenario favorable podrá decidir no ejercer el PUT, y beneficiarse con un precio superior de mercado. Si bien el costo inicial es más elevado respecto de los contratos de futuros, el riesgo asumido es menor ya que si la cotización del cereal baja no se ejerce la opción.

CONCLUSION

Las estrategias de cobertura le permiten al productor administrar el riesgo y asegurar un piso de venta para su producción, minimizando así el impacto de la variabilidad climática y de los mercados. Sin embargo, se deberá tener presente que no siempre el precio de los futuros y opciones será superior al precio del disponible al momento de la cosecha. La estrategia a implementar dependerá del volumen de producción, y las necesidades financieras de cada establecimiento.