



cultivar *decisiones*

CONOCIMIENTO AGROPECUARIO

nº 24 – 21 de mayo de 2014

Trigo: ¿Qué tan buen predictor es el Mercado a Término?

En promedio, el mercado a término estima bastante bien el precio del trigo, pero no lo hace en la mayoría de las campañas cuando se las considera individualmente.



Trigo: ¿Qué tan buen predictor es el Mercado a Término?

Por: Ing. Agr. M.S. Ariadna Berger

Palabras clave: precios, trigo, mercado a término

Quienes nos dedicamos al planeamiento de empresas agrícolas sabemos que una de las variables de las cuales depende el negocio son los precios de venta. Éstos son inciertos, y predecir el valor que tendrán en un plazo de seis, ocho o más meses tiene algo de ciencia y algo de arte.

Como precio esperado para la actividad agrícola, es común usar la cotización del mercado a término. En principio, en esta cotización se conjugan las expectativas de numerosos operadores y de esta manera quedan contemplados los principales factores que determinan el comportamiento de los precios: oferta y demanda, relaciones stock/ consumo, etc. Por lo tanto, el precio del mercado a término ha sido ampliamente adoptado como un estimador del precio de venta (a cosecha, o en cualquier otro mes, según las posiciones).

Sin embargo, si se analiza el comportamiento de los precios a lo largo de cierta cantidad de años, se puede ver que **para el trigo el mercado a término no siempre es un buen estimador del precio.**

En la figura 1 se comparan, para las últimas diez campañas, el precio a futuro (posición enero) del trigo en el mes de junio y el precio que finalmente tuvo en enero de la misma campaña. Junio representa el momento típico de cierre del planeamiento y de la siembra de trigo, mientras que enero representa el mes de cosecha, es decir el momento en el que se despeja la incertidumbre¹.

¹ No se consideran acá las ventas en meses posteriores a la cosecha y sólo se evalúa el precio al que la actividad Agricultura cedería su producción al área comercial. De todos modos, es posible hacer un análisis equivalente para cualquier otra posición.

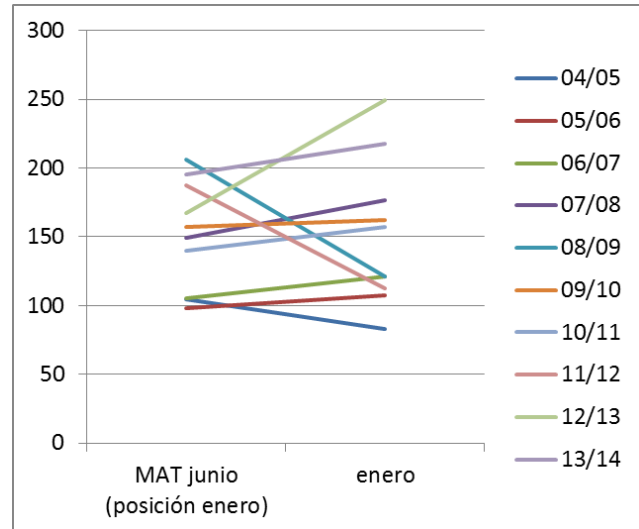


Figura 1: Precio del trigo (US\$/ton) en junio de cada campaña para la posición de enero comparado con el precio en disponible de enero de la misma campaña

Si el mercado a término fuera un excelente estimador del precio a cosecha, todas las líneas de la figura 1 serían horizontales. Sin embargo, ninguna lo es: en tres campañas el precio finalmente fue menor al estimado, mientras que en las otras siete fue mayor. De un análisis de 20 años (1994/95 a 2013/14) resulta que en ocho años el precio en cosecha terminó siendo menor al estimado en junio, y en doce años fue mayor.

Si se promedian todas las campañas (ya sean las 10 de la figura 1 o las 20 mencionadas en el párrafo anterior), el precio promedio en junio para la posición enero es ligeramente inferior (3,2%) al precio que finalmente tiene el trigo en cosecha. Es decir que, en principio, en cosecha podría esperarse un precio un poco por encima del que indica el mercado a término en junio.


Sin embargo, las diferencias entre campañas pueden ser grandes. Como extremos, en la



campana 1995/96 el precio en cosecha (enero 1996) terminó siendo un 64% mayor al que indicaba, para ese mismo mes, el mercado a término en junio 1995: 219 versus 134 US\$/ton. Y en la campana 2008/09, en enero 2009 el precio terminó siendo un 41% menor al que había indicado el mercado a término unos meses antes: 121 versus 206 US\$/ton.

Claramente, estas dos campañas fueron muy particulares por distintos motivos, pero nada impide que cada tanto (y ese cada tanto podría ser la próxima campana) vuelvan a ocurrir

hechos similares (o diferentes), con consecuencias parecidas sobre los precios.

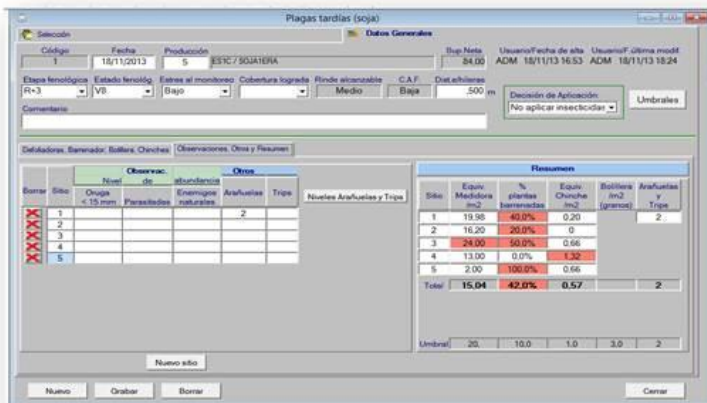
Como conclusión, el mercado a término es un buen estimador en promedio, pero no en la mayoría de las campañas cuando se las considera individualmente. Esto es importante a la hora de usar ese valor como dato en el planeamiento, sobre todo si con él se tomarán decisiones de asignación de recursos (tierra, capital) cuando el trigo compite con otros cultivos. 



Sistema de Gestión Técnica SGT-Cultivar

SGT-Cultivar es un excelente aliado en la gestión técnica operativa de la empresa

- ✓ SGT Cultivar está apoyado en **normas y protocolos técnicos** que mejoran la eficiencia de procesos productivos y de la toma de decisiones.
- ✓ Facilita la **planificación y programación** de la campana según protocolos por cultivos.
- ✓ Emite **órdenes de trabajo y calcula necesidad de insumos**.
- ✓ Registra información de cada etapa del cultivo con **alertas en tiempo real según umbrales** (ej. Implantación, enfermedades, plagas).
- ✓ Calcula **margen bruto y stock de insumos**.
- ✓ Genera **Tableros de Control** a nivel de empresa, zona, campo y lote de información técnica, administrativa y margen bruto.



Se implementa completo o en módulos individuales:

- Plan de siembra y nutrición
- Labores y stock de insumos
- Calidad de siembra e implantación
- Enfermedades
- Plagas
- Estimación de rinde
- Administración y Margen Bruto

www.cultivaragro.com.ar, rballve@cultivaragro.com.ar