

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Nunca nada es tan claro en el Mercado de Granos

Por Hernán Fernández Martínez

La semana pasada tuvimos informe mensual del Departamento de Agricultura de Estados Unidos.

Los fríos números mostraron que se termina una campaña históricamente excelente en términos de Rendimientos y Producción en el país del norte, y La Niña que se esperaba hiciera daño en el campo finalmente quedará en anécdota. Una vez más los pronósticos quedaron a un lado, opacados por una realidad productiva excelente que nos muestra, al menos en las últimas estimaciones para la Campaña en curso, los mejores rendimientos de los últimos años; esto es un promedio de rendimientos de **10.990 kg/ha** para Maíz y **3.290 kg/ha** para Soja; sobre unas **35 millones de has cosechables** en cada cultivo; *simplemente Impresionante.*

Planteado de esta manera podría esperarse que los precios tendieran inexorablemente a la baja, pero nunca es todo tan claro en nuestro Mercado de Granos; en primer lugar porque tenemos una Demanda que no para de crecer y en segundo, y quizás más importante aún; estos productos son "ACTIVOS" con los que hay mucha gente que "ESPECULA" y que toma decisiones de COMPRA o de VENTA en Chicago, por motivos que muchas veces NO tienen que ver con la Oferta y Demanda de mercadería física sino con variables de tipo financiero como ser, "*Relaciones de Monedas*", "*Ambiente de Negocios Internacional*" y Posibilidad de colocar divisas en actividades que ofrezcan las mejores Relaciones de Rentabilidad y Riesgo.

Volviendo al inicio, comenzamos a vivir una Campaña 16-17 con una enorme Producción en Estado Unidos pero con una demanda creciente por aquellas latitudes, y el resumen de esta situación a la Fecha podríamos expresarlo diciendo, "**A la Soja NO le sobre nada en la hoja de Balance presupuestada por el USDA para el país del Norte pues los stocks siguen siendo escasos, mientras que al Maíz le sobra por todos lados**".

Pensando en nuestras empresas tengamos MUY presente los conceptos que deberían regir nuestra Gestión Comercial:

1) El Mercado puede permanecer IRRACIONAL más tiempo que vos SOLVENTE.

2) NO persigas el Mejor PRECIO sino tu RENTABILIDAD OBJETIVO.

Planteado esto son tiempos de hacer nuestros números, construir nuestra brújula 16-17; tener MUY claros cuáles son los precios que nos permitirán obtener la rentabilidad buscada y; a partir de ellos ACTUAR.

Yendo a la práctica cuando estamos lejos de la cosecha lo más recomendable es tomar decisiones de cobertura los más FLEXIBLES posible, sobre todo por lo expresado en el segundo párrafo.

Para terminar con un ejemplo concreto, si en mi PRESUPUESTO 16-17 me cierra muy bien una precio de soja mayo 17 de 250 dólares/tn, vale recordar que hoy x hoy podemos vender Futuro o fwd por valores superiores a eso; y si quiero quedar abierto a la suba puedo sumarla un CALL Mayo 17 a cada tonelada vendida para captar una posible suba.

De lo contrario y; quizás lo más recomendable en este escenario sería comprar PUTs de soja mayo 17; herramienta con la cual NO comprometo mercadería y quedo abierto a la suba.

Hernán Fernández Martínez, Enrique Zeni y Cia