



MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

 Desayuno OFF de Record Planificar el semestre en el desorden económico K a cargo de Salvador Di Stefano	Track Especial por Celina Mesquida	 Córdoba 11 de julio	 Rosario 15 de julio	 Santa Fe 24 de julio	MÁS INFO CLICK ACÁ
--	--	--	---	--	-------------------------------------

En un espiral descendente

Por Gustavo Picolla, Analista de Mercados GP Hedging Consulting

SOJA

La soja en Chicago cerró el mes de junio con bajas de 6,21% para la posición julio y 6,20% para noviembre. Misma tendencia para la primera semana de julio con bajas del 3,09% y 7,70% respectivamente.

No encuentra el mercado fundamentals que permitan sostener el precio de la oleaginosa.

Fundamento de Subas:

- Evento climático que perjudique los rendimientos de la próxima cosecha Americana.

Fundamentos de Bajas:

- Aumento de 1 millón de Has el área de siembra en EEUU.
- Stocks finales en EEUU por encima de lo previstos.
- Muy buenas condiciones climáticas para la próxima campaña en EEUU.

En nuestro país la cotización de la posición julio bajó 6,50% en el mes de junio en concordancia con lo ocurrido en los mercados internacionales. La semana para la misma posición también bajó un 5,10%. En el disponible los precios cotizaban \$ 2.450,- en Bahía Blanca, \$2,420 en Necochea y \$ 2.410,- en Rosario.

Aún resta poner precio al 61% de la producción de la última campaña ante un escenario no muy alentador.

Recomendación

- Si aún no lo ha hecho y aunque lo considere tarde le recomendamos coberturas flexibles y si va a sembrar Soja, comenzar a mirar la posición Mayo/15 y sus posibilidades de coberturas.

MAÍZ

El maíz cierra el mes de junio en Chicago con bajas del 8,91% para la posición julio y del 7,05% para la posición diciembre. También la primera semana de julio cerró con bajas del 5,87% y 7,15% respectivamente.

Fundamento de Subas:

- Reactivación de la demanda, aunque la oferta es amplia.
- Evento climático que pueda impactar en los rendimientos de la próxima cosecha

Fundamentos de Bajas:

- Existencias abundantes – Mayores Stocks en EEUU que los previstos
- Ingreso de la cosecha sudamericana (Argentina)
- Muy buenas condiciones climáticas para la nueva campaña
- Posición comprada por parte de los fondos.

En nuestro país la cotización para la posición julio cerró el mes con bajas del 4,92% y la primera semana con bajas del 3,70%. En el disponible la exportación pagaba \$ 1.200,- en Bahía Blanca y \$ 1.150,- en Rosario. Los consumos pagaban \$ 940 en Chacabuco y \$ 1.040 en Baradero.

Recomendación

- En la medida de lo posible cubrir los costos con coberturas flexibles y al igual que en Soja comenzar a evaluar costos y márgenes de la nueva campaña, mirando Abril/15 que cotiza por debajo de los u\$ 160.

TRIGO

El mes de junio cierra con bajas del 9,96% para la posición julio y el 9,42% para diciembre. Hay abundancia de trigo en el mundo y las noticias que día a día se conocen confirman esta apreciación, y dentro de esa abundancia mucho de este cereal tendrá destino forrajero, compitiendo con un mercado de Maíz totalmente deprimido.

Fundamento de Subas:

- Interés de la demanda por hacerse del cereal a estos precios

Fundamentos de Bajas:

- Existencias abundantes
- Competencia con un mercado de Maíz totalmente deprimido.

En la plaza el mes de junio cierra con bajas del 10,44% para la posición julio y del 8,87% para enero 2015. La semana cerró con suba del 0,66% para la julio y bajas del 1,88% para la posición enero. Los precios del disponible cotizaron en Bahía Blanca a \$1.700 por mercadería Art 12 y con pago 30 días, por mercadería Condiciones Cámara la última alternativa vender Bs As a \$ 1858,90 vía MATba, sacrificando aproximadamente entre el 15 y el 22% del valor de la mercadería en Fletes.

Recomendación

Como venimos recomendando desde hace meses, resulta imprescindible conocer la calidad de la mercadería que se tiene almacenada, esto permite hoy mejorar sustancialmente los precios. Además en el MATba existen posibilidades interesantes para asegurar pisos y/o tomar coberturas de acuerdo a los compromisos que se asuman con respecto a la nueva campaña.

Gustavo Piccola, Analista de Mercados GP Hedging Consulting