



MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

 4º Jornada Mercados Granarios LOS DESAFÍOS PARA EL AGRO 2015	 14 de agosto  09.00 a 13.00 hs  Bolsa de Comercio de Rosario	MÁS INFO CLICK ACÁ
--	--	-------------------------------------

Los Analistas proyectan sus expectativas, el USDA opinará muy pronto

Por Celina Mesquida, RJO´Brien

A poco menos de una semana de darse a conocer el nuevo informe del USDA del mes de agosto, diversas consultoras comenzaron a dar sus veredictos sobre rendimientos y afinar sus apuestas con respecto al número que publicará el USDA.

La consultora Informa salió con números bastante más conservadores que lo que en la realidad muestran los cultivos, con 168 BPA (105,4 qq/ha) para maíz y 44,5 BPA (29 qq/ha) para soja. Este valor en soja refleja valores de rendimiento menores que el informe anterior de Informa e incluso que el último reporte del USDA. Por su parte nuestro departamento de Research también realizó sus estimaciones las cuales son un poco más importantes en términos de volumen de producción pero no tan auspiciosas para los precios, hablamos de 169,7 BPA (106,5 qq/ha) para maíz y 45,6 BPA (30 qq/ha) para soja. Nuevamente todos a hacer sus apuestas, y les recordamos de que este es el primer informe con estimación de rendimientos a campo y por medio de encuestas a productores.

Con todo esto, tal vez exista un espacio aún mayor hacia las bajas, aunque muchos hablan de que posiblemente el próximo informe del USDA estime algún dato alcista, pudiendo mostrar rendimientos no tan vinculados con la fantástica situación que se observa en los campos y comentan los farmers.

Por otro lado, los fondos han vendido en el día de ayer, 3.000 contratos de maíz y 4.000 contratos de soja, mientras que compraron 1.400 contratos de trigo. A su vez, los fondos han vendido 2.000 contratos de aceite de soja y 1.800 contratos de harina.

Con respecto al comercio real cada vez se habla más de la desaceleración de las compras de China de soja en USA, y que tanto Sudamérica como el Mar Negro son más competitivos que Estados Unidos en términos de precios de maíz. El maíz argentino es el más barato del mundo y la cosecha de Safrinha de Brasil lleva un 80% de avance en Mato Grosso con valores inferiores a los del Golfo de USA. Los márgenes de etanol en USA siguen siendo enormemente rentables y a este ritmo se sugiere una revisión de la estimación del USDA que posiblemente quede por debajo.

Los brokers de cash en USA siguen informando que los agricultores tienen un nivel históricamente bajo de venta de productos de esta campaña, y esto sin cepo cambiario, sin inflación y sin silo bolsa. A quienes les hacen acordar? Será que solamente un aumento en las bases por resistencia de los farmers a vender a estos valores pueda ser un factor alcista? Si así lo fuera, por cuánto tiempo creen que el mercado pueda sostener una suba de precios a estos niveles de oferta?

Aunque... pongamos atención al trigo, lo único verde en la pantalla de los productos agrícolas, y según comentan muchos informes, la calidad panadera del trigo en Europa es pésima debido al exceso de lluvias.

Se hablo mucho sobre las especificaciones de delivery de trigo Matif / Euronext ya que este considera el trigo de molienda o capacidad panadera, pero algunos dicen que los silos de expedición no pueden realmente aceptar el trigo con calidad alimentaria. Por lo tanto se están llevando a cabo reuniones para modificar o no las los estándares de calidad por los cuales se negocian los futuros. Por otro lado, la mayoría de las estimaciones privadas de producción de trigo en Rusia se establecen por encima de 60 mill de t. y algunos de hasta 62 a 63 mill de t, esto compensaría con creces las pérdidas de calidad de trigo en la UE.

En conclusión, poco ha cambiado en este mercado que se perfila a hacernos encontrar los pequeños detalles que puedan hacer cambiar el rumbo de los precios. Y como el trabajo de la búsqueda de los motivos por los cuales los precios suben o bajan ya se tomo en cuenta en el precio que vemos en pantalla, predecir la ponderación de los factores en respuesta a los precios nos pone en una situación frustrante. No dejemos de tomar los márgenes que mejor ajusten a nuestro negocio haciendo el uso eficiente de las herramientas que nos ofrece el mercado. Estar bien informados es la primer premisa, pero tomar decisiones simples a veces es más sustentable.

Celina Mesquida, RJO ´Brien