

## MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



### Con el cierre del año agrícola en Estados Unidos, Sudamérica se prepara para entrar en acción de nuevo.

Por Celina Mesquida

***En un par de días se dará comienzo al inicio de la campaña de comercialización 2014/15 y el mercado está prestando más atención al ritmo de ventas de la nueva cosecha.***

Los compradores mundiales han sido muy agresivos en la obtención de suministros de soja desde Estados Unidos en las últimas semanas. Las ventas totales a mediados de agosto alcanzan valores mayores a la misma fecha del año anterior. Sin embargo, mayores ventas no significa mayores exportaciones anuales desde USA, ya que existe muy buenos pronósticos de producción de soja en Sudamérica y consecuencia otro destino desde donde ofertar poroto.

Se estima que entre 1 y 1,5 mill de t. de ventas de la campaña que culmina se estarían pasando/rolando a la nueva, por lo tanto las ventas o compromisos desde USA se ubicarían alrededor de 22 mill de t., 10% de aumento con respecto al año pasado.

Más de la mitad de las ventas totales se han realizado a China, aunque los compromisos a este país han disminuido en los últimos años, mientras que las ventas a destinos desconocidos representan un aumento del 80% con respecto al año anterior, e incrementándose paulatinamente.

Las bajas de los precios en Chicago de los últimos 2 días, especialmente en el complejo sojero, obedecen mas a cuestiones de roleo de posiciones ante el primer día de notificación de los contratos de septiembre y desarme de spreads que a cuestiones de mercado físico. De hecho las bases continúan firmes, aunque con respecto a semana pasada, las bases se encuentran un escalón mas abajo; vieron que rápido puede cambiar todo esto, no? Esta cuestión es la que se va a observar muy de cerca durante las próximas semanas y donde debemos prestar atención.

Se comenzó a cosechar soja en algunos lotes muy puntuales en la zona Sur, con rindes desde 70 a 95 BPA (47- 63 qq/ha), la realidad es que son rindes excepcionales y en todos los casos mejores que en el año pasado para esas zonas.

A estos niveles de precios y con semejante cantidad de granos, la mayoría de los agricultores de Estados Unidos planean almacenar la mayor cantidad posible de lo que cosechen, pero la disponibilidad de espacio se está convirtiendo en una limitante.

Hoy por hoy la mayor preocupación podría ser las lluvias que entorpezcan la cosecha o las heladas tardías para el caso del maíz en Midwest.

En Argentina los precios tampoco ayudan al productor y los márgenes para nueva campaña en dólares no son holgados sino todo lo contrario. Existe una estrategia, estamos a tiempo de cubrir el peor escenario, y en eso podemos ayudar. Y sino esperar y tal vez hay llega alguna situación, que hoy nos sería difícil de explicar, algo inesperado que altere rumbo de los factores y en consecuencia el de los precios...

Nada es aún definitivo, como sabemos los ciclos agrícolas siempre tienen factores no considerados que terminan impactado precios, esa es una constante, siempre una constante como la misma volatilidad.... que es en efecto el peor enemigo de tus márgenes y rentabilidad.

Te recomiendo que fijes un rumbo y una estrategia de administración de riesgos, este es un ciclo que por lo antes citado, pudiera mostrar precios ajustados y bajos rendimientos económicos, no te quedes a la deriva esperando que el viento cambie a tu favor, entremos en acción.

**Por Celina Mesquida RJO'Brien**