

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



AGROEDUCACIÓN
**TRAINING COMERCIAL
INTENSIVO**


Martes 10 de Febrero
09.00 a 18 hs

PRESENCIAL
A DISTANCIA

+INFO
ACÁ

El largo plazo para las empresas agrícolas empieza hoy con estrategias comerciales prolizas

Por Celina Mesquida

El USDA continúa anunciando cancelaciones de embarques de soja estadounidense a China y cambios de destino. En lo que eso sucede, el comercio tiene la percepción de que estos eventos se darán con más frecuencia en la medida que la cosecha Brasileira esté disponible. Las estimaciones de producción de soja de Brasil se centran cada vez más en valores cercanos a los 93 mill de t, desde los 96 planteados, Mato Grosso lleva cosechado el 6% del área con rendimientos del orden de los 31 qq/ha y los productores con más del 50% vendido al momento. Mientras que en Argentina, sostienen una producción por encima de los 56-57 mill de t. Parece que la tendencia del momento es bajar los números Brasileños y aumentar los Argentinos, y como el orden de los factores no afecta el producto, la oferta cada vez se hace más real independientemente de donde provenga. En este sentido nos encontramos con la dificultad de hallar alguna fuerza que cambie la tendencia de los precios solo por factores meramente fundamentales. Entrando Sudamérica en el juego comercial en las próximas semanas será interesante seguir de cerca el comportamiento de las bases de soja y su complejo para poder delimitar el comportamiento del mercado.

Por otro lado, el mercado comienza a brindarle su atención a la nueva campaña de USA, y en el próximo Outlook del USDA del 19 al 20 de febrero tendremos un bosquejo para empezar a diagramar lo que será la estructura de oferta y demanda y su correlación en términos de precios. De todos modos, el Baseline desde donde se establecen las bases para el presupuesto del congreso para coberturas de precios, préstamos y todo tipo de programas dirigidos al sector. Lanzo sus números y proyecciones hasta el 2025, los números gruesos para el 2015, hablan de un área sembrada de 89 mill de acres de maíz con un rendimiento estimado en 165.8 BPA y que dejaría un carry over en el orden de los 1.959 mill de bushels. Como resultado, los stocks de maíz en USA quedarían el mismo nivel que esta campaña, teniendo en cuenta solo un rendimiento promedio. En el caso de la soja, la historia es bastante parecida, el área que indica el Baseline para el 2015 es de 86 mill de acres y los stocks en Estados Unidos al final de la próxima campaña están estimados en cerca de 500 mill de bushels; dicho valor es mayor al que está finalizando la campaña en curso.

Todo esto, lógicamente no genera números muy prósperos para el sector productivo, pero de algún modo si han ayudado y ayudan a que la demanda pueda recuperarse. De este modo, por ejemplo se ha incrementado enormemente la exportación de DDGs (subproducto del etanol) durante el 2014. China ha importado cerca de 6 mill de t durante el 2014, mientras que en el 2013 había importado solo 3, y el resto de los importadores han incrementado en 1 mill de t. Cada vez más productos de uso alternativo de maíz dominan el mercado, fructuosa, aceite de maíz, gluten de maíz entre otros.

De todos modos el comportamiento, no es directamente proporcional. La baja en los precios de los commodities agrícolas no necesariamente registra un aumento en el consumo

inmediato, ya que la demanda debe generarse, y para que ello ocurra, la población humana como así también de animales de consumo debería incrementar en la misma proporción, algo que en la realidad no sucede al mismo ritmo.

Este desfasaje nos lleva a analizar los mercados por periodos y tomarlos con seriedad, no sabemos lo que puede ocurrir en materia de precios. Pero si estamos seguros de que si conocemos los márgenes que le dejan rentabilidad a las empresas, debemos tomarlos, administrar riesgos y llevar una política de costos prolija y detallada que nos permita ser eficientes y competitivos para atravesar estos ciclos.

Celina Mesquida
RJO Brien
cmesquida@rjobrien.com