

¿Tenemos estrategias para comercializar la soja y el maíz?



Con una soja a duras penas arriba de \$ 1.900 (el miércoles, última jornada de comercialización \$ 1.930 / 1.945), ¿Qué hacer con la comercialización de la cosecha de soja que comienza a levantarse? ¿Hay estrategias para encontrar un camino que no sea tan desastroso para la economía de los productores, debido a esa tremenda baja en el precio?

La pregunta del millón

Hoy, la cuestión pasa por interrogantes en el sentido de cómo salvar la ropa y trazarse una estrategia defensiva para sobrellevar la baja a la espera de una probable mejor situación. En soja. Y también en maíz. El “qué hacer” es la pregunta del millón. O mejor dicho, qué es lo que mejor se puede hacer.

Una hora y media con los mercados

Por eso, los organizadores de la Jornada del próximo miércoles 8 de abril en el Centro de Convenciones del Dinosaurio Mall, decidieron dedicarle –como nunca- una hora y media al capítulo de Perspectivas de los Mercados Granarios y convocar a dos respetados analistas: la Cra. María Sol Arcidiácono (de Intagro, empresa especializada en el corretaje de granos) y el Ing. Diego de la Puente (de Nóvitas, la más prestigiosa de las consultoras en asesoramiento comercial agrícola). Este fin de semana, nos hicieron un nuevo adelanto de lo que traerán el miércoles a la Jornada cordobesa.

A ellos, se sumará, por separado, la visión del analista económico Salvador Di Stefano.

-¿En soja, hemos llegado al subsuelo, verdad?, se le consultó a Arcidiácono a cinco días de la Jornada.

-Sol Arcidiácono: Estamos en un momento estacional en la cual tenemos certezas contundentes, por ejemplo, una cosecha sudamericana récord. En la Argentina, las primeras trillas muestran rindes muy buenos. Además estamos en un año en que el mercado internacional no está nervioso porque Estados Unidos tuvo niveles productivos récords y hoy cuenta con stocks muy diferentes a los de años anteriores. Hay una primera parte del partido que ya está jugada y hay que asumirla. A partir de abril se empiezan a incorporar interrogantes que ya se vinculan a la campaña 2015/2016. En estos días, precisamente, tenemos para entrar a analizar los informes del USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos).

-Diego, ¿Y entonces, qué hacer?

-Diego de la Puente: El escenario es complicado, complejo. Me parece que las cuestiones financieras van a ser importantes, tanto para soja como para maíz, y pienso que habrá que resolverlas con premura para después no tener que salir a “reventar” las ventas porque no tenemos como fondearnos.

-¿Hay caminos para sortear este panorama bastante desolador?

-Diego: Siempre hay caminos y es lo que vamos a debatir con los asistentes a la Jornada del 8 de abril. Primero hay que tratar de ver cómo se resuelve la cuestión financiera del productor porque estamos convencidos que resolviéndola se despejan muchas o parte de las cuestiones comerciales. No son independientes. Si puedo tener la plata que necesito y después salir a buscar coberturas, me parece que comenzamos a abrir un camino para transitar el año comercial. Caminos hay y mecanismos de cobertura también.

Ambos realizaron así un adelanto de los análisis y recomendaciones que presentarán el próximo miércoles. Aparte de soja y maíz, también incursionarán en las perspectivas del mercado del trigo, de frente a las próximas siembras.

La comercialización de las cosechas de soja y maíz, cabría tomarlo en cuenta, no sólo es de vital interés para el desenvolvimiento del campo este año. También se proyecta –y con más fuerza de la que muchas veces se supone– a la economía en general del país.

Fuente: Agroverdad