

ESCENARIOS GRANARIOS



PREMIO LA NACION - BANCO GALICIA
A LA EXCELENCIA AGROPECUARIA

La Logística fue la Clave de la Campaña

La cosecha gruesa ingresa en su etapa final, en un escenario complejo para el productor ante los precios poco atractivos y las complicaciones logísticas que se registraron a lo largo de las últimas semanas ante el aluvión de mercadería que ingresó en los principales puertos del país. Si bien sobre el jueves, algunas precipitaciones en las regiones productoras permitieron atenuar el agresivo volumen de mercadería, lo cierto es que el común denominador de las últimas semanas fue que **los principales compradores de soja ofrecían fuertes premios en negocios diferidos hasta mayo y junio.**

Tal como se esperaba a medida que las cosechadoras avanzaron sobre los lotes de soja y maíz, las proyecciones de cosecha total se elevaron, por los excepcionales rindes. **Según la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, los trabajos en los campos superan el 62% en soja y 28% en maíz, con producciones estimadas en 60 y 25 millones de toneladas respectivamente.**

Los números de la comercialización muestran que las ventas hasta la semana pasada según el reporte semanal de compras y embarques muestra que **las fábricas y exportadores acumulan compras de soja por 16,3 millones de toneladas**, así los negocios a lo largo de este mes de abril, se intensificaron desde 700 y 750 mil tt de soja en las primeras dos semanas hasta unas 850 mil tt comercializadas en los últimos días del mes. **En tanto las compras de maíz de la exportación ascienden a 8,7 millones de toneladas**, mientras en trigo el total adquirido supera los 8,5 millones entre la industria y los exportadores, **sin nuevos ROEs se mantiene entre escasa y nula la demanda de trigo en el frente externo.**

El escenario de precios deprimidos que predomina en esta zafra, nos lleva a una nueva reflexión y nos hace recordar **la importancia de establecer una estrategia previa, estableciendo márgenes, precios objetivos y utilizando las herramientas que ofrecen los mercados a término.**

Sabiendo que **cada productor es un caso particular por estructura de costos, distancia a puertos y consumos y capacidades de financiamiento**, la mejor recomendación a la hora de establecer prioridades de venta para quienes aún deben tomar decisiones de negocios, **es primero desprenderse de la oleaginosa, en segundo lugar del maíz y por último del trigo**, teniendo en consideración las pocas oportunidades de negocios que existen con el remanente del cereal.

Es que si analizamos la situación a nivel local, **la soja es el cultivo que más y mejores herramientas presenta a la hora de armar estrategias flexibles**. En tanto, los escenarios para el maíz y el trigo dependerán en gran medida del factor político, es decir la posibilidad de que un nuevo gobierno reduzca o elimine las retenciones en los cereales y normalice los mecanismos de comercialización externa.

Así, **la estrategia sería vender soja, comprando un futuro mayo o comprando call noviembre US\$252 y de esta forma seguir abierto a una potencial suba del precio de la soja pensando en el mercado climático Norteamericano**, mientras se oxigenan las finanzas y se afronta el pago de compromisos pensando en la campaña fina que en breve comienza.

Pensando en la próxima campaña que ya se inicia **el productor tendrá que reconvertir la estructura de costos, buscar flexibilizar alquileres y tener una buena administración de riesgo financiero**. Por cierto, en relación a la siembra fina, con los precios actuales de trigo U\$S 146 por tonelada a enero, los márgenes para sembrar se muestran en rojo, según el GEA de la BCR **para el área núcleo el rinde de indiferencia esta entre 35 y 40 qq/ha, sembrando en campo propio y con un nivel tecnológico medio**. Así **sólo resta apostar a una normalización de la comercialización del cereal, mediante la eliminación de los ROEs y una eliminación en los derechos de exportación**. Claro posiblemente este anuncio llegue justo en el momento en que el cereal ya está cosechado, por eso **hacer el esfuerzo y sembrar, apostando a un cambio de política parece ser la mejor recomendación**.

Por Lic. Adriano Mandolesi, Consultor de Empresas - Analista de Roagro S.R.L

Centro de Gestion Agropecuaria de Fundacion Libertad