

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Esta campaña volveremo' a estar conTrigo

Emiliano Piccardo – Intagro S.A. | Especial para Agroeducación

Me gustaría comenzar haciendo un breve repaso del trigo a nivel mundial.

Según el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), en su informe mensual sobre las estimaciones de oferta y demanda de granos a nivel mundial publicado el día 11 de junio del corriente año, la producción de trigo en el mundo fue elevada de 768,49 a 773,43 MT.

Lo que refiere a las existencias finales, fueron proyectadas en 316,09 MT por encima de los 308,20 MT estimadas por analistas privados.

PROTAGONISTAS

Entre los principales importadores podemos nombrar: Egipto (12-13 MT), Indonesia (10-11 MT), Argelia, Turquía, Filipinas y Brasil (7 MT c/u aprox.) entre los más representativos.

Del lado de los exportadores se encuentran: Rusia: lidera las exportaciones con el 20% del mercado mundial. Según estimaciones de la consultora Rusa SovEcon elevó una producción para la campaña 20/21 de 82,7 MT contra los 77 MT previstos por el USDA.

A fines de Marzo el ministerio de Agricultura de Rusia estableció que no se puedan exportar más de siete millones de toneladas hasta finales de junio. Hacia fines de abril, el país había cubierto toda la cuota y dejó de exportar grano al extranjero.

- Ucrania: el USDA ajustó el volumen de la cosecha de 28 MT a 26,50 MT y sus ventas externas, de 19 MT a 17,50 MT.
- EEUU: el USDA elevó de 50,78 MT a 51,09 MT su previsión sobre el volumen de la cosecha.
- Australia: aumentó su estimación para la producción de trigo en la temporada 20/21 en más del 25%, después de que las fuertes lluvias recientes rompieron una sequía de tres años.

La Oficina Australiana de Economía y Ciencias Agrícolas y de Recursos (ABARES) dijo que la producción de trigo para el año que finaliza el 30 de junio de 2021 totalizará en 26,7 MT, frente a su estimación de marzo de 21,3 MT.

A NIVEL LOCAL

Me gustaría mirar el bosque entero en materia de trigo.

CAMPAÑA 19/20

Durante el transcurso del mes de diciembre del año 2019, la producción de trigo argentino ya se encontraba vendido en un 70 %. Esto se debe particularmente, al miedo que genera en el productor Argentino la vuelta de un gobierno peronista y su persistente obsesión por recaudar a costa de las retenciones al campo.

Veamos algunos datos concretos.

Compras y DJVE AL 27/05/2020	Cosecha	Semanal	Total Comprado (1)	Total Precio Hecho (2)	Total a Fijar (3)	Total Fijado (4)	Saldo a Fijar (5)	DJVE Acumulado (6)
Compras Sector Exportador	20/21	137,0	1.943,9	1.240,4	703,5	21,7	681,8	1.501
		(359,9)	(1.823,0)	(1.334,2)	(488,8)	(47,4)	(441,4)	(1.965)
	19/20	31,5	15.008,4	12.032,4	2.976,0	1.829,0	1.147,0	12.026
		(107,3)	(11.572,7)	(10.187,3)	(1.385,4)	(940,1)	(445,3)	(8.962)
Compras de la Industria	20/21	0,2	28,8	28,6	0,2	0,0	0,2	0
		(7,0)	(17,7)	(1,0)	(1,0)	(0,4)	(0,6)	(0)
	19/20	64,0	3.014,5	2.382,8	631,7	441,7	190,0	0
		(73,6)	(3.011,7)	(2.177,7)	(834,0)	(556,5)	(277,5)	(0)
Total	20/21	137,2	1.972,7	1.269,0	703,7	21,7	682,0	1.501
		(366,9)	(1.840,7)	(1.335,2)	(489,8)	(47,8)	(442,0)	(1.965)
	19/20	95,5	18.022,9	14.415,2	3.607,7	2.270,7	1.337,0	12.026
		(180,9)	(14.584,4)	(12.365,0)	(2.219,4)	(1.496,6)	(722,8)	(8.962)

FUENTE: DATOS PROCESADOS POR LA DIRECCIÓN DE PLANEAMIENTO Y ANÁLISIS DE MERCADO SEGÚN INFORMACIÓN DE LA DIRECCIÓN NACIONAL DE CONTROL Y COMERCIAL AGROPECUARIO.

Podemos dilucidar que:

- Los exportadores compraron 15 MT (de las cuales llevan vendidas 12 MT DJVE). Lo que nos deja un saldo de 3 MT sin vender.
- La Industria compró 3 MT y le hacen falta comprar 1,5 MT más aproximadamente, según nivel de molienda aproximada hacia fines de octubre.

Si la exportación vendió 12 MT y la Industria compró 3 MT, nos da un total de 15 MT.

Según estimaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario la campaña finalizó con una cosecha de 19,5 MT, por lo que nos estarían quedando disponible un total de 4,5 MT, de las cuales, 3 MT están en manos de los exportadores y el resto (1,5 MT) en manos de los productores/acopiadores/cooperativas.

Nos encontramos a la espera de un acuerdo entre las exportadoras, los molineros y el gobierno, con el fin de abastecer a la industria, la cual tiene una necesidad de 3 MT.

Pensar que nos estamos quedando sin trigo y especular con una suba inminente de precios no es para nada cierto en términos de números.

VAYAMOS A LOS NEGOCIOS:

Si nos quedó trigo sin vender, analicemos que hacer con el cereal y veámoslo en la práctica.

Durante la semana pasada, estos son algunos de los valores a los cuales la exportación compraba trigo campaña 19/20:

- 180 U\$S con descarga
- 180 U\$S en Agosto.

Por un lado se encuentra el trigo disponible con descarga en 180 U\$S y por el otro lado un trigo entrega en julio cotizando 190 U\$S en Matba-Rofex.

Vender la mercadería en el mes de julio nos representaría una tasa del 53 % en dólares aproximadamente.

La cantidad de días (38) son calculados en base a que la entrega de mercadería mediante Matba-Rofex es contractual.

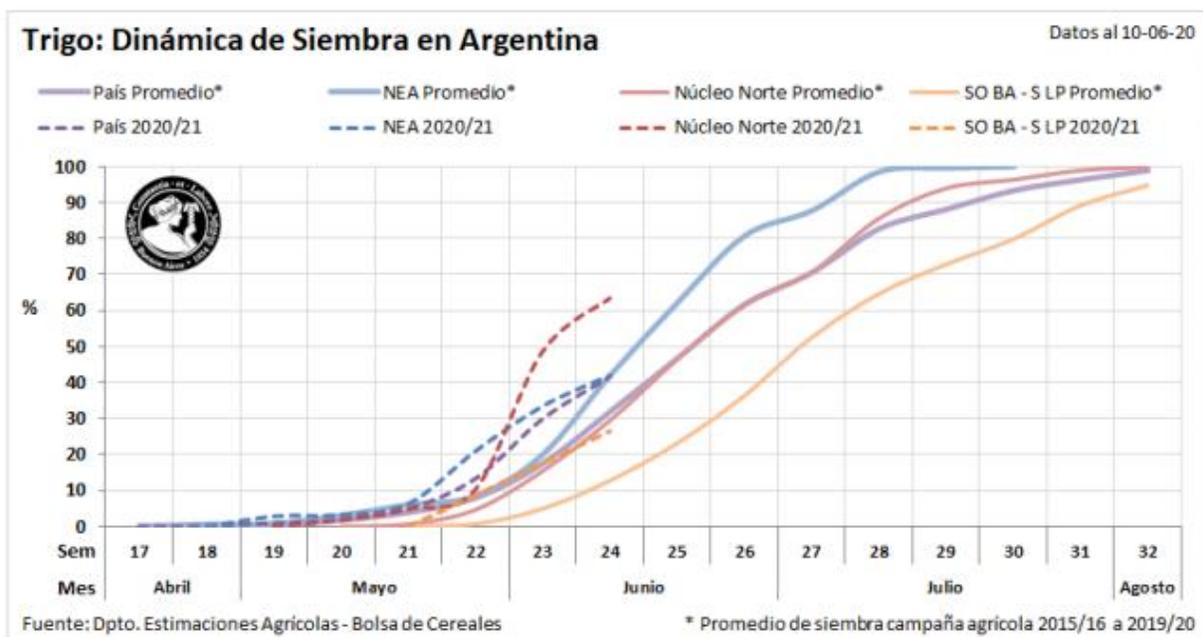
PASE				
PRODUCTO	MES	U\$S	DÍAS	TASA
TRIGO	DISPONIBLE	180	38	53%
	jul-20	190		
La cantidad de días son calculados en base a que la entrega de mercadería mediante Matba-Rofex es contractual.				

Como recomendación, es fundamental poder operar a través de Matba-Rofex, ya que durante el transcurso del año presenta valores superiores a los que paga habitualmente la exportación, incluso cubriendo costos.

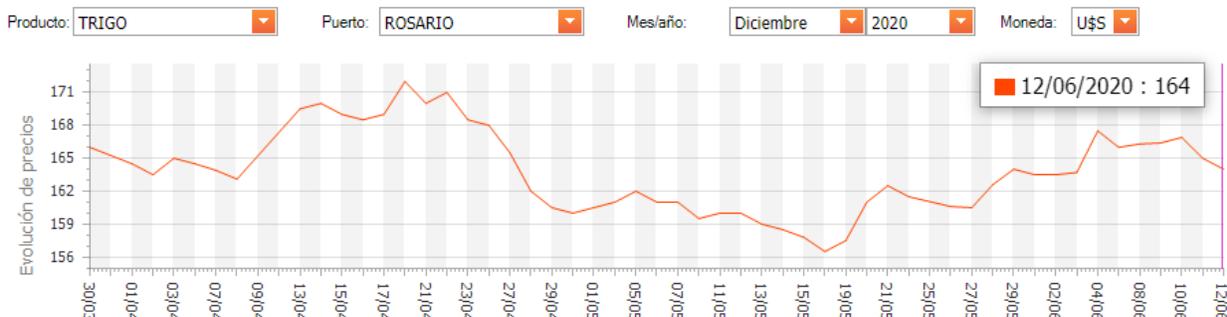
CAMPAÑA 20/21

La Bolsa de Comercio de Rosario proyecta una siembra de 1.800.000 hectáreas para la región núcleo. Quedan por sembrar 700 mil hectáreas de este cereal en la misma. La siembra lleva un avance del 65 %.

Según un informe de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires ya se encuentran sembradas el 41,7 % de las 6,8 MHa proyectadas para el ciclo de trigo 2020/21.



Veamos la evolución de los valores del trigo en la posición diciembre en el Mercado a Término de Buenos Aires:



Fuente: Matba-Rofex

Insisto, debemos promediar nuestros valores de venta y establecer una estrategia de campaña. En base al volumen cosechado, plantearse: que volumen de mercadería vendemos a fijar, a precio, análisis de pases, venta disponible o venta forward, análisis de costos, necesidades financieras, etc.

Todos estos interrogantes y más debemos hacernos a la hora de tomar decisiones de inversión.

Tengamos en cuenta que no podemos vender todo lo cosechado al mejor precio ni al peor. Lo que sí podemos hacer es acceder a información para estimar la evolución de los precios.

Sea cual fuere el objetivo o el riesgo a asumir, la posibilidad de operar futuros y opciones como cobertura de precio es fundamental a la hora de ir cerrando negocios.

Por ejemplo: vendiendo forward por el mercado a término de Buenos Aires, me quedaría en el ejemplo, trigo vendido en diciembre del 2020 en 165,50 usd.

	Precio	Tasa de Registro		Comisión Aproximada del Rubro		Resultado final
MATBA	166 U\$S	0,05%	(0,08 U\$S)	0,25%	(0,42 U\$S)	165,50 U\$S

Además, para la operatoria en el Matba-Rofex tengo que contemplar:

- Márgenes: 8 U\$S por tonelada (cada contrato es de 100 toneladas)
- Las diferencias diarias de valor que puedan surgir durante el tiempo de vida de la posición futura (diciembre). Una posición vendida en diciembre tiene fecha límite de expiración el 21 del mes de entrega.

Veamos una comparación de valores durante la semana anterior para el trigo 20/21 entre el mercado exportador y el Matba-Rofex para entender mejor la cuestión.

TRIGO			
FECHA	POSICION	PRECIO (U\$S)	
		EXPORTACIÓN	MATBA
08/06/2020	dic-20	162	166,3
	ene-21	165	168,4
	mar-21	170	173,5
09/06/2020	dic-20	162	166,4
	ene-21	165	169
	mar-21	S/V	172,9
10/06/2020	dic-20	160	166,9
	ene-21	162	168,5
	mar-21	165	173
11/06/2020	dic-20	160	165
	ene-21	162	166,5
	mar-21	165	171
12/06/2020	dic-20	160	164,5
	ene-21	162	166
	mar-21	165	170

Si bien ya estuvimos vendiendo trigo cosecha 20/21 en valores de 170 U\$S, esperamos atentos volver a conseguirlos.

Concluyendo, pienso que no estamos en tiempos de especulación, dejemos de lado nuestro corazón timbero y dediquémonos a conservar nuestro capital y realizar las coberturas que sean necesarias. La pandemia dejó al país en jaque en materia económica, por lo que pensar en una mayor retención por parte del estado nacional, no es descabellado.

Se dice que el que no arriesga no gana; pero en este país el riesgo es quedarte sin nada, por lo que simplemente deberíamos cuidar lo que construimos y para eso no tendríamos que perder el foco del negocio: rentabilidad versus costos.

Emiliano Piccardo – Intagro S.A. / Docente de Agroeducación