



Cuando producir en grande te obliga a comercializar de manera magistral

Por Celina Mesquida

La desaceleración del rally de julio, los efectos del USDA de agosto, combinado con buen clima e ideas de producciones más grandes, no permiten hacerle frente con coraje a este descenso continuo en los precios.

La tendencia es tu amiga y hasta que no encontremos algún factor que de indicios de una etapa de consolidación parece imprudente pensar lo contrario.

Los fondos se encuentran vendidos en todos los productos, colaborando con la tendencia; el clima no parece mostrarse adverso por las próximas semanas y las heladas tempranas se notan ausentes en los radares.

Sumado a esta situación si en Argentina continúan las lluvias, parte del área destinada a maíz debería pasarse a soja, y Brasil sembraría 1,5-2% más de área de este producto. Por otro lado, si bien la molienda de soja en China está evidenciando mejores márgenes y el ritmo de molienda es 8% mayor que mismo momento el año pasado, la demanda de soja por parte de China está disminuyendo.

Parece que este panorama no deja entrever ninguna posibilidad alcista en el corto plazo y peor aún tampoco indica si estamos cerca o no de los mínimos. Sea cual sea la resultante, la oferta es muy grande se promete más grande aún, mientras que la demanda si bien empieza a tentarse para comprar, no se apura y espera.

Los carries han sido impresionantes y llegando al primer día de notificación de los futuros de septiembre (día en que los largos o comprados tienen que salir de sus posiciones rolando o vendiendo para no ir a delivery) los que están largos están complicados ya que estos diferenciales se han ampliado conforme el mercado se ha ido presionando y entonces los deliveries parecen ser la moda del mes.

Sin embargo cuando la mayoría de los hacedores e influyentes en el mercado mantienen un sesgo de pensamiento muy fuerte para un solo lado, algo ocurre y el panorama cambia. Estemos atentos a esos cambios...

Agroeducacion, Canal Rural y casi 100 personas nos acompañaron en nuestra casa RJO'Brien en Chicago, fue un placer recibir tanta gente con ganas de aprender y mejor aún con ganas de enseñarnos. No dejen de capacitarse, es la manera de aprender a ser rentables sin depender solamente de los precios; el productor argentino es increíblemente eficiente produciendo. Hay que cerrar la labor con una potente estrategia comercial, más en estos tiempos donde la oferta agrícola en el mundo se ha multiplicado con impresionantes ciclos productivos.

@celimesquida

Mercados Granarios – Agroeducación