

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Para tomar decisiones comerciales: USDA, Clima y Stock

Marianela De Emilio – INTA Las Rosas | ESPECIAL PARA AGROEDUCACIÓN

Tres informes del USDA, stock trimestral de USA 18/19, superficie de siembra en USA 19/20 y Oferta y Demanda mundial de granos, que el mercado de granos mira para hacer sus apuestas, pronósticos en USA que preocupan para el normal desarrollo de soja y maíz, y stocks abundantes de todos los granos a nivel global, marcan diferencias en los movimientos de precios para el largo y mediano plazo.

La superficie de siembra de soja 19/20 en USA fue recortada un 10% respecto a la superficie 18/19, además de un ajuste en los rendimientos esperados de la soja actual, por ser sembrada en malas condiciones en muchas áreas de este país. Esto se traduce en una reducción del volumen de cosecha esperado para la actual campaña de 8,3 millones de toneladas. Sin embargo, los stocks trimestrales 18/19 resultaron casi 50% superiores a los stocks 17/18 del año pasado a igual fecha, lo que muestra un mayor stock inicial 19/20 para Estados Unidos, de 28,6 millones de toneladas, 16,6 millones superior al stock inicial 18/19. Por último, a nivel global, la proyección de relación stock/consumo de soja 19/20 se redujo de 32% en junio a 29% en julio, y esto genera en el corto plazo una suba de precios, que pudimos ver la semana pasada sobre Chicago y trasladados a nuestros precios futuros locales. No deja de ser real que hay soja suficiente para afrontar un quebranto productivo de Estados Unidos mayor a 15 millones de toneladas, lo que deja estas subas solo en la incertidumbre de estas semanas, en que se definen los rendimientos potenciales, y se sabrá de cuanto recorte realmente estamos hablando.

Si entendemos que estas subas podrían ser de corto plazo, que los volúmenes no cosechados podrían compensarse con stock, deberíamos considerar poner precios sobre parte de la soja 18/19 sin precio, que representa el 70% de los 56 millones de toneladas, usando coberturas a noviembre 2019 y enero 2020 con futuros y opciones. Respecto a la soja 19/20, considerar el julio 2020, con U\$S 12,9/TN por encima del julio 2019, y cubrir valor de alguna proporción de la futura cosecha. Recordar que julio es un mes de incertidumbre productiva, que puede cambiar la tendencia y

llevarla al alza, pero que también puede resultar no tan grave como se pensaba, y volver el mercado a las bajas de hace dos meses.

En cuanto a maíz, el grano del que más subas se esperaba con el problema climático de Estados Unidos, informaron una superficie de siembra 900 mil hectáreas superior a la estimada previamente, y no se modificaron los rendimientos potenciales esperados, estos datos son puestos en tela de juicio, dada la sensibilidad del maíz a las fechas de siembra, y se aclaró desde el USDA que esta información es basada en estimaciones declaradas por los productores hace un mes atrás, cuando se esperaba completar la siembra en buenas condiciones. Al respecto hay mucha especulación, pero en el corto plazo los precios futuros mejoran, a pesar que la proyección de stock final mundial 19/20 haya sido aumentada en 8 millones de toneladas, dejando una relación stock/consumo del 26%, 3% por debajo del 29% 18/19.

Las apuestas a la suba por maíz son más contundentes que en soja, las subas de corto plazo menos agresivas, pero con más expectativas de crecer en el mediano plazo. Recordar que la siembra de maíz en Sudamérica es grande, y que el mercado podría tomarlo como bajista, en caso que aumente la intención de siembra tanto en Brasil como en Argentina. Buscar mejoras de precios para el corto plazo, con el maíz 18/19, considerando que aún está siendo cosechado y se necesita disponer de físico. Mirar los futuros 19/20, para captar subas con coberturas de precios, dada la flexibilidad que estas ofrecen en caso de que las tendencias se estabilicen al alza.

En cuanto a trigo, la producción mundial fue recortada en más de 9 millones de toneladas, dado que se esperan recortes en la Unión Europea y en Australia, pero estos recortes alcanzan a reducir la proyección de relación stock/consumo global 19/20 de 38,6% a 37,7%, es decir que sigue siendo abundante, y que, para sostenerse en precios altos, como el año pasado, se necesita un mayor recorte productivo.

Considerar que la siembra en nuestro país avanza de forma óptima, con clima benigno, y que se espera una cosecha abundante, de 21 millones de toneladas. Las exportaciones siguen activas, sin embargo, de mejorar la oferta de países cuya cercanía conviene a muchos de nuestros clientes, deberíamos empezar a competir con menores precios de exportación, y esto reduciría la oferta de precios locales. Busquemos entonces cubrir valor sobre parte del trigo que esperamos cosechar, y no anclamos nuestros pensamientos a un precio que fue y que podría no venir este año.

Conclusiones: Las herramientas comerciales son para usar cuando son necesarias, como cualquier otra herramienta, conocer su utilidad, tras conocer los valores que nuestra empresa necesita para ser rentable, nos permite usarlas como corresponde, cubrirnos por si el frío llega a los precios, y poder sacarlas si las temperaturas comienzan a subir con precios a la suba.

Capacitarnos en el uso de estas herramientas, en la interpretación de los mercados, y la gestión de nuestros números es una de las mejores inversiones que podemos hacer hacia el largo plazo, para que nuestras empresas familiares perduren a través de las generaciones.

Marianela De Emilio – INTA Las Rosas | Docente de Agroeducación