

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Una caída de precios histórica que invita a repensar la gestión comercial

Por Hernán Fernández Martínez – Director de Agroeducación / Especial para Clarín

Muy buenos días, este 2021 nos regaló en el final de su primera mitad una semana que quedará en el recuerdo a pesar de que, para muchos, sería mejor olvidarla. Seguramente estén al tanto mis amigos lectores, pero vale recordar que en el caso de la soja el pasado 17 de junio se vivió en el mercado de referencia de Chicago, una caída en la cotización de algo más de U\$D43/tn (8,21%), que constituyó la segunda caída diaria más importante de los últimos 50 años y la más grande de los últimos 25. Ese día la cotización por tonelada cayó desde U\$D532/tn hasta los U\$D 489/tn. El resto de los productos no quedaron exentos.

Pero vale la pena hilar un poco más fino y analizar el detrás de escena; en donde encontramos dos factores de relevancia que generaron el derrape.

ACEITE DE SOJA – El protagonista central de los últimos largos meses, si del complejo sojero hablamos, fue el Aceite de Soja producto que casi triplicó su valor desde abril de 2020 hasta el 8 de junio de este año, pasando de U\$D 551/tn a los U\$D 1.586/tn. Muchos factores coexistieron y se encadenaron para justificar la suba, entre las que podríamos citar la recuperación del precio del crudo desde su valor negativo del mismo lunes 20 de abril de 2020, la recuperación de las demandas en el sudeste de Asia, sumado a una muy mala campaña anterior de aceite de palma, y encadenando con la coyuntura, es

clave citar la reimposición de la "Agenda Verde" en Estados Unidos por parte del presidente Biden quien asumió en enero del presente año.

Esto último lleva implícito un crecimiento de la demanda de materias primas para producción de biodiesel (aceite de soja) y etanol (Maíz). Así llegamos al récord de precio citado del martes de la semana anterior. Vale recordar que el viernes pasado la realidad nos había mostrado refinerías planteando a través de sus representantes legales que ya no estaban en condiciones económicas de afrontar la compra de biocombustibles para cumplir con el corte obligatorio, por el altísimo valor de estos, ni tampoco de comprar los RINs (Renewable Identification Numbers), créditos que se deben comprar a otras refinerías que se encuentren mezclando, por exigencia de la Agencia de Protección Ambiental (EPA por sus siglas en inglés), en caso de no poder o no querer mezclar según el mandato.

El viernes de la semana pasada trascendió que el presidente Biden se encontraba analizando la **posibilidad de aliviar sus exigencias sobre las refinerías**, empresas que amenazaron con despedir operarios, lo cual también disparó reclamos de los sindicatos respectivos. En resumen, hoy por hoy tenemos a la Agencia de Protección Ambiental (EPA) estudiando el tema, pero como ustedes saben los grandes operadores del mercado intentan anticiparse, y más aún habiendo subido tan alto en la montaña, así es que muchos de ellos han decidido desensillar a la espera de nuevas noticias, particularmente desde el Poder Ejecutivo.

RESERVA FEDERAL DE ESTADOS UNIDOS – Hemos contado en columnas anteriores que el incremento del Índice de Precios al Consumidor verificado durante 2021 y explicitado en el dato de inflación de mayo alcanzando el 5,00%, constituye un tema que preocupa al gran mercado de capitales de aquel país.

La preocupación radica en que podría traducirse, si el presidente del Banco Central norteamericano considerara a la Inflación como algo preocupante y estructural, en una fuerte suba de tasas de interés de referencia, que aún hoy se encuentran en el "Rango de Emergencia" de 0,00%-0,25% y en un freno al esquema de fenomenal "Compra de Activos", que es lo mismo que decir fenomenal "Emisión Monetaria" que se viene explicitando desde marzo de 2020.

Si bien la Reserva Federal sostuvo hace algunos días que **no se tocarían las Tasas de Interés hasta fin de 2023**, durante la semana pasada trascendieron palabras de algunos integrantes del Comité de Política Monetaria de aquel país, que dejaban entrever que **podría apresurarse dicha medida si las variables macroeconómicas se descontrolaran**. En resumen, en esto último no hay nada especialmente nuevo, pero como solemos decir, **"lo que importa no es el dato sino la reacción del mercado ante él"**.

Concluyendo e integrando los dos fenómenos antes citados es que el jueves de la semana pasada vivimos una jornada negra en el gran mercado de capitales del planeta, pues claramente **no sólo el aceite de Soja sufrió un golpe grande en sus cotizaciones**, sino que la mayoría de los activos financieros vivieron una importante caída.

Cayeron los índices de acciones Dow Jones y S&P 500, los Energéticos, principalmente representados por el Petróleo, en sus versiones del WTI y el Brent: los Soft Commodities, como el Cacao, el Algodón, el Jugo de Naranja y el Café, los metales, como el Cobre, el Platino, el Palladio, el Oro y la Plata, y claro que también nuestros commodities, Harina,

Aceite y Poroto de Soja, Maíz, Trigo, Avena y Arroz. Sólo se salvaron los Bonos del Tesoro de Estados Unidos a 10 y a 30 años y el dólar.

Fue una jornada en la que se verificó el pánico generalizado, y hasta las criptomonedas sufrieron la hemorragia. Podemos concluir analizando las variaciones de precios que hubo salidas de activos de riesgo en búsqueda de un lugar de resguardo de valor ante la percepción de tormenta; y lugar el reparo elegido fue claramente el billete verde y los bonos norteamericanos de más largo plazo. El dólar fue, durante la semana, el gran ganador apreciándose casi un 2,00% frente a las monedas fuertes del mundo.

Esto fue una breve reseña de lo sucedido y créanme que no nos volvimos locos, está claro que esta es una columna de Mercado de Granos y Gestión Comercial pero justamente por eso es que nos vimos obligados a hacer esta reseña. Solemos decir, y quienes nos escuchan hace largos años no me dejarán mentir, que existen 5 Máximas de la Gestión Comercial de Granos, y esta semana se verificaron varias de ellas, particularmente:

-“El juego de la oferta y la demanda sucede en un determinado contexto financiero mundial”

-“El fundamento de la oferta y la demanda se expresa solo, si el mundo financiero se lo permite»

-“Lo que importa no es el dato en sí mismo, sino la reacción del mercado ante él”.

A partir de las cuales queremos ratificar más que nunca aquello sobre lo que trabajamos a diario con amigos y clientes de todo el país, “NO PERSIGAS EL MEJOR PRECIO SINO TU RENTABILIDAD OBJETIVO”, idealmente sumándole Flexibilidad a las posiciones comerciales vendidas.

En resumen, el contexto macroeconómico parece querer complicarse en Estados Unidos, mientras el mundo de la Oferta y Demanda de Mercadería Física continúa mostrando variables numérica y objetivamente alcistas, que se expresarán en el precio sólo si los grandes operadores deciden prestarles atención.

Mientras tanto vale recordar que la campaña 21/22 en el país del norte se acerca sin prisa, pero sin pausa a los momentos de definición de rendimientos donde el clima se hace protagonista, en medio de una incesante escasez de humedad y altas temperaturas en el centro del cinturón agrícola norteamericano, con particular gravedad en el estado de Iowa y el estado de Michigan. En una campaña donde los balances de oferta y demanda de Soja en aquel país, exigen una producción casi perfecta en términos agronómicos para no continuar reduciendo los stocks finales, especialmente ajustados desde inicio, según las estimaciones del propio USDA.

YENDO A LA GESTIÓN

Muchas veces nos toca en nuestra labor diaria, escuchar catarsis, de muchos empresarios que no hicieron los deberes y se preocupan mucho cuando las cotizaciones caen.

Está muy bien y es parte de nuestra función, pero abramos los ojos, **aún tenemos a mano precios muy buenos** si los traducimos en resultados obtenidos de la campaña 20/21 y también generan buenos resultados en los presupuestos las posiciones de cosecha 21/22. ¿Qué sucederá en el futuro mediano e inmediato? Sólo Dios lo sabe, pero aún estamos a tiempo de poner pisos o vender en valores que permitan capturar rentabilidades interesantes sobre la campaña actual y particularmente queremos hacer hincapié hoy aprovechar estas caídas para darle flexibilidad a las ventas ya hechas, tanto de campaña actual como de la 21/22.

La compra de CALLs sobre posiciones más lejanas aparece como especial oportunidad en este contexto. Y lejos estamos de sugerir cambios de distribuciones en las superficies planificadas, en términos de precios encaramos una nueva campaña que muy probablemente nos regale grandes oportunidades. Pero una vez más sugerimos PRAGMATISMO, DISCIPLINA Y OBJETIVIDAD para la Gestión Comercial....todo el resto es cotillón para los comentaristas de turno. ¡Manos a la Obra!