

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



No hay nada atractivo en los granos, lo habrá?



Por Luis M. Aranguren | Comercial de Aipsa

Los mercados se mueven por realidades y expectativas, la mayoría del tiempo por lo último. Hace años era más fácil analizar el rumbo de los mercados de granos, se veía el mapa mundial, de acuerdo a la oferta y demanda, ya indicaba para donde irían los precios. Teníamos carry o mercados invertidos.

Luego cuando EEUU decidió poner en marcha las plantas de Etanol y Biodiesel, donde millones de toneladas van a molienda, el Petróleo comenzó a tener relaciones con los precios de la soja y maíz, sumado a los fondos especulativos, informes USDA, la volatilidad climática de todas las semanas, a las relaciones entre monedas, la Pandemia, que trajo recesión e inflación en todo el mundo y lo último la guerra entre Rusia y Ucrania, que mantiene en vilo a toda la sociedad y las tensiones geopolíticas que trae.

Si a lo anterior le sumamos lo que sucede en Argentina, donde luego de las elecciones PASO, la Reina es la incertidumbre política, financiera y económica, un año donde la sequía

golpeó fuerte la rentabilidad de los productores y toda su cadena comercial , nos encontramos que lo ocurrido paraliza a muchos la toma de decisiones y el ejemplo más claro que vemos es lo que pasa con el Trigo .

Con una producción estimada de 17 MT , solo hay vendida a precio el 2.6% ¡¡ Sabiendo que el trigo fue sembrado en su mayoría para vender en cosecha por necesidad financiera –

En el campo hay un paradigma muy arraigado y es : **Guardo soja, porque es mi moneda de cambio** . El dilema principal, es que a veces esa decisión trae consecuencias negativas en el bolsillo de los productores . Veamos los últimos meses .

En Diciembre 2023, tuvimos el Dólar Soja 2 , donde los precios en Dólares , fueron desde **u\$ 550 a 510** / tonelada , en Mayo 23 con el Dólar Soja 3 , los precios cerrados desde **u\$ 470 a 425** y ahora vemos una soja de **u\$ 360** y Mayo 2024 **u\$ 330**. Es decir que a los productores se les escaparon de renta casi u\$ 200 desde Diciembre y u\$ 100 desde Mayo .

No serán tiempos de cambios en las decisiones ? de llevar a la práctica todo lo que uno hace en las planillas de Gestión , Excel o un cuaderno , para vender cuando los Márgenes cierran ? Hasta ahora el ADN productor le gana al ADN productor/empresario , no serán momentos de tener asesores comerciales y financieros para maximizar Rentabilidad aquellos que lo necesiten ? De armar estrategias comerciales , cubriendo algunos los costos, con y sin compromiso de entrega de granos a través de Futuros y Opciones ?

Para permanecer en el negocio, hace falta vender con Precios Promedios de venta arriba de los costos y con un Margen que permita crecer . Vemos mercados invertidos en Dólares de soja, maiz y trigo , es decir que el disponible vale más que los futuros , lo que importa es la relación insumo/producto, sigo esperando ¿?

El que no quiso cuando pudo, no podrá cuando quiera . Atte. La Oportunidad !!

Por Luis M. Aranguren | Comercial de Aipsa