



EL MERCADO AGRÍCOLA EN LOS TIEMPOS DEL SILO BOLSA

Por dónde fluirán los futuros aumentos en la cosecha previstos para los próximos cinco años? ¿Cuáles canales de comercialización se fortalecerán mayormente y cuáles deberían optimizar su funcionamiento?

Con la mayor parte de los distribuidores de agroinsumos vendiendo contra cosecha, el rol del acopio está en la mejor situación para recuperar su función específica: almacenamiento y acondicionamiento de granos. La fortaleza del acopio pasa siempre por la cantidad de granos que maneje. Dicha fortaleza se amplía a la cantidad de servicios prestados en ocasión del manejo de mercadería.

Según José Salbia, gerente del acopio In Pul de Villa Trinidad, provincia de Santa Fe, "el manejo de información de mercado, es muy importante y antes para los productores era imposible acceder a ella. Esta nueva situación, lleva a profesionalizarte personal y empresarialmente como para poder responder a las necesidades de los clientes".

En el mundo de la comercialización sucede a menudo que determinadas funciones que interactúan adquieren vida propia y se automatizan. Tal es el caso del almacenamiento de granos, función que era prestada íntegramente por el sistema de acopios y cooperativas agropecuarias.

Con la llegada de la inflación y la pesificación de la economía, el mercado granario debió incorporar y manejar una variable más que importante, vital: el valor del dólar libre. Así, con una economía perfectamente desacomodada, el valor de retener grano para un mejor aprovechamiento del precio, trajo consigo niveles récord de retención en chacra y acopios: casi 15 millones de toneladas, entre soja vieja y trigo nuevo. Esta actividad, casi exclusiva de los acopios, ha comenzado a ser implementada directamente por el productor agropecuario a través del silo bolsa.

La retención del grano ha venido acentuando aún más la descentralización del flujo a puertos o fábricas en momentos de auge de la cosecha (que es cuando la oferta es abundante y el grano vale menos). Como se verá, el cuadro ha impactado directamente en el tema logístico (cupos) y el movimiento de camiones, ya que el costo de los fletes ha experimentado variantes en función de sus nuevos ritmos de utilización: hoy es posible sostener la actividad del sector del transporte, que antes trabajaba en los momentos de cosecha.

A todo esto es necesario señalar que la retención del grano es, en sí misma, una estrategia más de poscosecha. Si no se entiende de esa manera, se corre el riesgo de acentuar su transformación como un simple gesto mecanizado y casi reflejo. De esta manera, cada productor debe ser capaz de plantear y ejecutar su propia estrategia de retención.

Algunas de las preguntas que los productores han comenzado a formularse a lo largo de las últimas campañas, son: ¿qué parte de la cosecha se venderá de inmediato? Previendo posteriores vencimientos y apostando a una suba del escenario: ¿qué porcentaje irá al silo bolsa y cómo distribuirlos, en caso que se previeran ventas diferidas o escalonadas?

Indudablemente esta nueva modalidad requiere de un mejor conocimiento del mercado ya que la herramienta apunta a maximizar el concepto de oportunidad, donde vender mejor significa obtener mejores precios, vender lo estrictamente necesario y soportar menores costos comerciales derivados de la implementación misma de la estrategia.

Aquí es donde la figura del corredor de granos, en su creciente apertura hacia los negocios directos (el productor ubica su mercadería directamente en puertos o en fábricas, sin pasar previamente por el acopio) tiene mucho que ofrecer al productor mediano en particular. El manejo de la logística y los cupos, su vasto conocimiento de los mercados (internos y de exportación) son algunas de las fortalezas que hoy el productor agropecuario comienza a valorar y a incorporar en su movimiento diario.

Entre tanto, los acopios buscan maximizar su operación para desarrollar la relación que sostienen desde siempre con la producción primaria. Un mejor flujo de la información en el mercado parece ser una de las puntas de trabajo, sobre todo en lo que significa transparentar el mercado: "Una empresa que monta un sitio en internet tiene que tener muy en claro, que está mostrando a la comunidad que lo visita cómo trabaja su empresa, para enfrentar cambios a través del mejoramiento de la información, hay que tener muy claro que si no existe una política y un proyecto de trabajo, podés tener dificultades", señala José Salbia, cuyo acopio se encuentra actualmente redefiniendo y potenciando su rol en el mercado.

"Sin proyectos definidos y específicos, en el rubro acopios no le veo demasiado sentido estar por estar", agregó.

Una vez más, el productor agropecuario argentino vuelve a poner a prueba a la estructura del mercado.

Francisco Roldán

OPORTUNIDADES QUE DIO EL MERCADO

Usted pudo fijar el precio para la soja de la campaña 2002/2003 mediante la venta de contratos de futuros mayo en Rofex a 14.82 u\$/qq. Los gastos de esta transacción son aproximadamente 0.104 centavos/qq.

También, Usted podría establecer en este momento un precio cierto para su cosecha de trigo de la campaña que esta próxima a cosecharse, de 11.05 u\$/qq. Esto se logra mediante la venta de futuros de trigo marzo en Rofex. La operación le insumiría un gasto de 0.7 centavos/qq en concepto de gastos y comisiones.

Usted podría establecer en este momento un precio cierto para su cosecha de maíz, de 7,55 u\$/qq.

Esto se logra mediante la venta de futuros de maíz abril en Rofex,. La operación le insumiría un gasto de 0.058 centavos/qq en concepto de gastos y comisiones.

Todas estas estrategias implican el depósito de garantías y diferencias diarias.

CIERRE DE LA SEMANA PASADA

ROFEX

La soja cerró con precios en baja en el ROFEX. May-03 ajustó en 148 U\$/tt, bajando 0,2 U\$/tt. Se negociaron 11.000 tt en futuros y 100 tt en opciones.

El trigo quedó entre estable a bajista, con Ene-03 ajustando sin cambios en 107 U\$/tt. El IMR Abr-03 cerró en 75 U\$/tt, retrocediendo 0,5 U\$/tt. Se negociaron 200 tt.

El dólar futuro Ene-03 quedó en 3,34 \$/U\$, bajando 0,035 \$/U\$.

MATBA

El trigo mostró un comportamiento alcista en el Mercado a Término de Buenos Aires. El contrato Ene-03 cerró en 112,5 U\$S/tt, subiendo 1,5 U\$S/tt. Se negociaron unas 2.500 tt en futuros.

En la rueda de maíz no se concretaron negocios. La posición Abr-03 ajustó en 76,3 U\$S/tt, con una pérdida de 0,2 U\$S/tt.

De girasol tampoco se realizaron operaciones, quedando los precios sin variaciones. Mar-03 ajustó en 164 U\$S/tt.

La soja se operó con precios mezclados. La posición May-03 cerró en 148,4 U\$S/tt, retrocediendo 0,1 U\$S/tt. Se negociaron unas 1.500 tt en futuros y 300 tt en opciones CALL.

CHICAGO

La soja cerró con precios en baja en Chicago presionada por estimaciones privadas de mayor producción en EE.UU. y por los desalentadores datos de exportaciones semanales norteamericanas.

El maíz también tuvo un comportamiento bajista, presionado por los datos de exportaciones semanales norteamericanas y estimaciones de mayor producción de maíz EE.UU..

El trigo tuvo un comportamiento alcista, con rebote técnico luego de las últimas bajas. Preocupa la situación del trigo de invierno EE.UU. ante los pronósticos de bajas temperaturas. Sin embargo, los datos de exportaciones semanales EE.UU. y las estimaciones privadas de mayor superficie sembrada limitaron las ganancias.

Productos	PRECIOS PIZARRA Entrega inmediata (\$)	Variación Semanal	PRECIOS A COSECHA Futuros (u\$s)	Variación semanal
SOJA	57,02	0,12	14,80	0,15
TRIGO	34,90	0,4	10,70	-0,10
MAIZ	26,43	-1,07	7,50	-0,05
GIRASOL (1)	54,95	-1	16,40	0,00

NOTICIAS DEL MERCADO

TRIGO.

En el informe de exportaciones de trigo norteamericano se reportaron cancelaciones de negocios por 27.100 tt, cuando los operadores estaban esperando un volumen de ventas al exterior de 200.000 tt a 400.000 tt.

El agregado del USDA en India indicó que las perspectivas para el trigo 2003/04 en dicho país no son buenas. La mayor parte de las regiones productoras están sufriendo temperaturas por encima de lo normal, lo que sumado a la falta de humedad en los suelos podría perjudicar el desarrollo de los cultivos.

SPARKS estima que la superficie sembrada con trigo de invierno norteamericano 2003/04 sería de 17,98 mill has, 1,22 mill has más que las implantadas el año pasado.

MAIZ.

SPARKS estima que la producción de maíz norteamericano 2002/03 sería de 230,56 mill tt, superando en 1,86 mill tt las 228,7 mill tt proyectadas por el USDA.

Las exportaciones de maíz norteamericano en la semana terminada el 26/12/02 fueron de 394.600 tt, ubicándose por debajo de las previsiones de los operadores (500.000 tt a 800.000 tt).

Analistas indican que los futuros de maíz en el mercado de Chicago muestran señales de un mercado sobre vendido. Si bien esto podría generar compras para cancelar posiciones siendo un factor positivo para los precios, la falta de señales de demanda, sobre todo en el mercado de exportación seguiría deprimiendo los precios.

COMPLEJO OLEAGINOSO.

SPARKS estima que la producción de soja norteamericana 2002/03 alcanzaría las 74 mill tt, 0,8 mill tt por encima de las 73,2 mill tt estimadas por el USDA.

Analistas comentan que a pesar de la buena cosecha de soja que tuvo China en el 2002/03, este país ha mantenido una fuerte posición compradora en el mercado internacional en los últimos meses para hacer frente a la creciente demanda local para molienda.

Estimaciones privadas indican que China necesitaría unas 30 mill tt para satisfacer su demanda interna en el 2002/03, por lo que necesitaría importar alrededor de 14 mill tt de soja durante la campaña 2002/03, un 30% más que las 10,32 mill tt adquiridas durante el 2001/02 (Oct-01/Sep-02).

Las exportaciones de soja norteamericana en la semana terminada el 26/12/02 fueron de 251.800 tt, quedando muy por debajo de lo previsto por el mercado (450.000 tt a 900.000 tt). Las ventas al exterior de harina de soja totalizaron 94.400 tt, quedando también por debajo del rango esperado por el mercado (100.000 tt a 150.000 tt). Solo las exportaciones de aceite de soja que sumaron 10.300 tt lograron superar las expectativas de los operadores (5.000 tt a 10.000 tt).

Fuentes: AgriPAC, Granar, futurosyopciones.com, Agronet-Barrilli S. A., Grimaldi Gras, BCR., ROFEX, MATBA. CBOT.

Los usuarios del servicio de seguimiento de posiciones que ofrece la Sociedad recibirán su reporte en forma individual