

EL RIESGO DE UNA COSECHA RECORD Y SU IMPACTO EN LOS MERCADOS

Se cumple el primer año de la gestión del nuevo gobierno, los productores han respondido con rapidez a la eliminación de las retenciones al maíz, trigo y girasol, y consecuencia de ello se produjo un fuerte aumento de la superficie de siembra de dichos cultivos con respecto a la campaña anterior. La primera consecuencia es que tendremos un volumen de cosecha record que hoy estimamos en un piso de 125 millones de toneladas pero podría llegar tranquilamente a los 130 millones si el clima acompaña durante los meses críticos del verano. El volumen record de producción tendrá impacto en los mercados y en el flujo comercial de cada uno de los commodities. En primer lugar el fuerte aumento en la superficie y producción de trigo en las provincias del norte tendrá como primera consecuencia una mayor oferta de volumen de trigo primicia durante los meses de Noviembre hasta mediados de Diciembre. Desde el punto de vista del mercado podrá tener cierto impacto bajista en los precios durante la cosecha.

Tendremos también un fuerte incremento de la superficie de maíz, y en este sentido es muy probable que la participación del maíz de segunda y tardío pueda superar el 60% de la superficie total de siembra de maíz. Esto tendrá impacto directo sobre el patrón de comercialización, con un menor ingreso relativo de maíz temprano durante los meses de Marzo y Abril, y un mayor volumen de ingreso de maíces tardíos a partir de Junio en adelante. Al análisis hay que agregar el ingreso de girasol cosecha temprana entre el 15 de Diciembre y el 15 de Enero, que este año se estima en el orden de las 600.000 hectáreas, o su equivalente de casi 1,2 millones de toneladas.

En el análisis global tendremos cosecha continua empezando la misma con los cultivos de invierno a mediados de Diciembre y parte de Enero, siguiendo con la Soja y Maíces tempranos en Marzo y Abril, y terminando en los meses de Julio y Agosto con la cosecha de maíces tardíos. El productor tendrá entonces mayores posibilidades de ir vendiendo cada una de sus cosechas en tiempos distintos y esto le va a permitir ir preparando una estrategia para cada uno de sus productos.

No hay antecedentes de una cosecha de tal magnitud: Sin embargo debemos tomar conciencia que no tenemos antecedentes en la Argentina de tener una cosecha súper record de 125 millones de toneladas, de las cuales 60 millones son de soja y 40 millones son de Maíz. Entre solo estos dos cultivos de verano tendremos 100 millones de toneladas que se cosechan casi todas en la misma época.

El impacto de una cosecha record en los mercados: Primera alarma para los productores, habrá serios problemas de logística, poder contar con descarga en los puertos tendrá mayor demanda que lo normal y esto en la práctica implica que el productor podrá recibir un menor precio por sus cosechas. El típico descuento con descarga será este año un factor a considerar a la hora de proyectar como vender la cosecha. En este sentido cobra una gran importancia la venta anticipada, ya se trate de vender forward (precio y mes de entrega previamente convenido) o vender futuro en el MATBA una determinada posición, como cobertura ante posibles bajas del mercado.

Por cómo se plantean los mercados, una alta dosis de volatilidad e incertidumbre, no tomar posición de venta o cobertura lleva implícito un muy alto riesgo comercial. El productor debe tomar conciencia que el hecho de no tomar posición de venta anticipada implica que se tiene una visión alcista del mercado. El tema es que en la realidad los mercados se comportan no siempre como queremos, o de acuerdo a nuestra voluntad. El productor peca con el defecto de pensar lo que sucedió este año, desde el punto de vista de evolución de los precios, se va a repetir de la misma forma en la campaña próxima. Y en este sentido hay que destacar que todos los años no son iguales, solo basta con ver como se viene comportando el mercado disponible y futuro de todos los commodities con respecto al año anterior, para darnos cuenta que se están dando comportamientos opuestos. Por este motivo es aconsejable que el productor analice bien en detalle como resulta el margen bruto de cada uno de los cultivos a partir de los precios actuales de mercado.

Definir la venta en función del margen bruto y su análisis histórico de al menos las últimas cinco campañas. Todo esto junto con un análisis más detallado de las perspectivas de los mercados para el corto, mediano y largo plazo.

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading “Cosecha Record”

INFORME Nro 1083/065 – 19 Dic 2016

Por citar un caso, el mercado de la soja se ha mantenido casi en el mismo nivel, hablando de la nueva cosecha, en los últimos 60 días. El precio de la soja posición Mayo 2017 en el MATBA se mantuvo en un rango de 255 a 265 u\$/ton. Y en el medio de todo esto nos pasó por encima una súper cosecha de soja record en Estados Unidos mayor a los 118 millones de toneladas. Si el mercado no quebró a la baja con semejante volumen de cosecha, cuando lo hará?? Sera que en esta campaña la presión de la cosecha de Brasil y Argentina, juntos con más de 160 millones de toneladas, tendrán un impacto bajista sobre los precios de soja en Chicago?? Como vemos hay y habrá mucha volatilidad e incertidumbre en los mercados, y este es motivo suficiente para que los productores tomen conciencia y dejen de tomar el te en la cubierta del títanic. La mejor estrategia para mercados con alta dosis de incertidumbre es estar cubiertos.

Visión & Estrategias

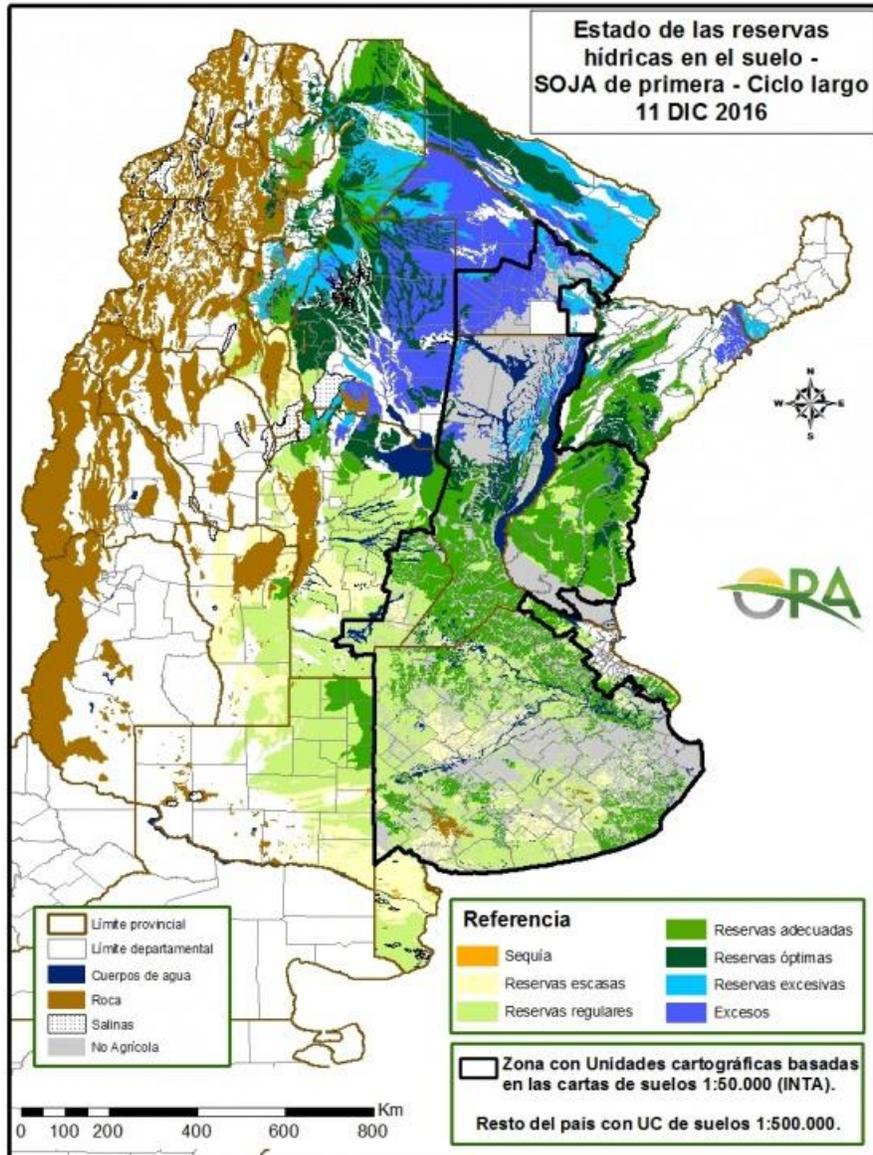
SOJA: desconfiamos de los mercados que se comportan con tendencia “permanente alcista” como ha venido sucediendo en Chicago, incluso con una cosecha superrecord de 118 mill tons en EEUU, y una súper record que se proyecta para Sudamérica (+ 170 mill tons) Nos preguntamos cuando vendrá la baja? Y si a ello agregamos que se proyecta un fuerte aumento en la superficie de siembra de soja en EEUU para la próxima campaña 2017/18. Estamos ante un escenario de una fuerte potencial baja del mercado. La pregunta del millón es cuándo? Por otra parte existen problemas de falta de lluvias en muchas zonas agrícolas, si bien el mapa de ORA (Oficina de Riesgo Agropecuario del Minagri), ver Mapa en ultima hoja del presente informe, no indica situaciones de sequía, se sabe que la siembra de soja tiene un atraso del 15% con respecto a un año normal y que la falta de lluvias es hoy el principal factor que sostiene el mercado de soja en nuestro mercado. Nuestra visión es que cuando se produzca una lluvia generalizada en la Pampa Húmeda, el mercado tiene un potencial de baja de 10/15 u\$/ton. Por otra parte ya no hay diferencia entre los precios de cosecha vieja y cosecha nueva. Nuestra sugerencia: vender soja Mayo a 265 u\$ si el Margen Bruto arroja un numero aceptable (zona Núcleo en campo propio se acerca a los 500 u\$/ton). Otra sugerencia es vender Soja posición Noviembre a 279 u\$/ton, cerrando cambio en el ROFEX Noviembre a 19,36 \$/u\$, equivalente a un precio de soja en pesos a Noviembre de 5,400 \$/ton. Con esta estrategia a Noviembre fijamos el precio de la Soja y el valor del dólar.

MAIZ: aquí hay que destacar el mapa de reserva de humedad de agua en el suelo publicado por ORA del Ministerio de Agricultura. Más del 70% de las áreas maiceras de Pampa Húmeda están sufriendo condiciones de reservas escasas de humedad y sequía. Y esta es la clave para poder predecir el futuro del mercado, hoy con tendencia sostenida y una gran resistencia a la baja ante el riesgo de pérdidas en los rendimientos si continúa la sequía y la falta de lluvias. (VER MAPA EN ULTIMA HOJA DE ESTE INFORME) Estamos ante un mercado decididamente “climático”, si continúa la seca chances que el mercado continúe con tendencia sostenida a firme; en el caso que ocurran lluvias en buena cantidad y cobertura tendremos un mercado con grandes chances de baja. Hoy el maíz Marzo y Abril 2017 está cotizando a 148 u\$/ton, luego de haber tocado el máximo por arriba de los 150 u\$/ton. Nuestra sugerencia sigue siendo bien concreta, cual es el MB que tengo si vendo maíz a 148 u\$/ton ? Un número a mano alzada me arroja un ingreso bruto de 1480 u\$/ha partiendo de un rinde considerado normal de 10,000 kg/ha. Descontamos los gastos directos, indirectos y comerciales, llegamos a un margen bruto de 356 u\$/ha. Pero si consideramos un rinde de 14,000 kg/ha, en este caso el MB llega 700 u\$/ton. Y aquí es donde queremos ser enfáticos, si el mercado depende del factor clima y esto genera una gran dosis de incertidumbre y volatilidad, porque debo especular toda la producción a la suba del mercado, por este motivo nuestra sugerencia es que el productor venda el 40 % de su cosecha a 148 u\$/ton. Los que tengan maíz cosecha temprana en Febrero lo pueden vender a 160 u\$/ton, una prima de 12 u\$/ton con respecto a los precios de plena cosecha.

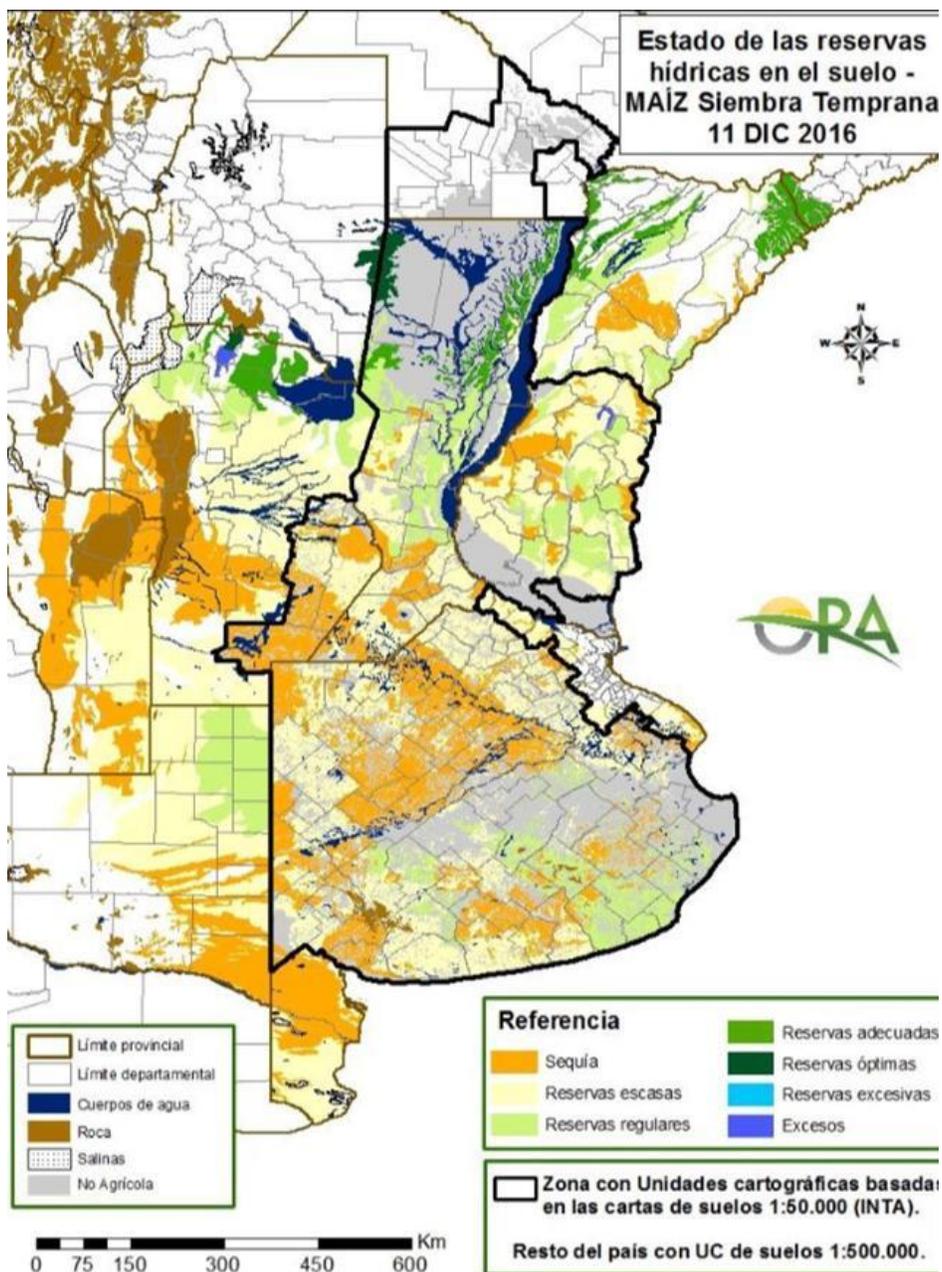
Para consultasPablo Adreani Skpye “pabloadreani”, adreani@agripac.com.ar Celular 11 5 864 1755

Aclaración de responsabilidad: El presente reporte es solamente informativo. No representa sugerencia o indicación alguna de operación para el receptor del mismo. La operativa en mercados de futuros y opciones puede representar un riesgo de pérdida financiera o patrimonial. La información se basa en análisis de fundamentals exclusivamente y es válida para el momento en que se remite el informe

MAPA RESERVA AGUA EN EL SUELO PARA SOJA:



MAPA RESERVA AGUA EN EL SUELO PARA MAIZ:



Para consultasPablo Adreani Skpye “pabloadreani”, adreani@agripac.com.ar Celular 11 5 864 1755

Aclaración de responsabilidad: El presente reporte es solamente informativo. No representa sugerencia o indicación alguna de operación para el receptor del mismo. La operativa en mercados de futuros y opciones puede representar un riesgo de pérdida financiera o patrimonial. La información se basa en análisis de fundamentals exclusivamente y es válida para el momento en que se remite el informe