

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading “*Vision Trigo & Maiz & Soja*”

INFORME Nro 1088-0317 – 03 Marzo

Buen volumen de ventas del productor de Trigo & Maiz: Conforme el productor sigue vendiendo trigo, compras declaradas por parte de la exportación por un total de más de 8 millones de toneladas a fines de Feb y otros 2 mill compradas por los molinos, se llega a un total de 10 millones de toneladas ya comercializadas. Este volumen más que duplica los 4,2 mill que el productor había vendido a igual fecha de la campaña anterior. Sin embargo las existencias físicas de trigo a fines de Enero se ubican en 7,9 mill, volumen muy similar a los registros de la cosecha anterior. Se trata de las existencias en manos de acopios, plantas y elevadores terminales de granos, sin incluir el trigo en poder de los productores. Con estas cifras preliminares podemos estimar un volumen de producción de trigo en el rango de 17,5 a 18 millones de toneladas, bien por arriba de los 13,5 mill cosechados en la campaña previa 2015/16. El otro producto que avanza a buen ritmo en su volumen de ventas es el maíz, con datos a fines de Febrero los exportadores ya declararon compras por un total acumulado de 7,4 mill, contra 6 millones de toneladas que habían declarado a igual fecha del año anterior.

El mayor volumen de ventas de trigo y de maíz por parte del productor pasa a ser un dato clave, pues estaría explicando por qué el productor no vende la soja, hablando siempre en ventas anticipadas o forward. Entre Trigo (+5,8 mill) y Maiz (+1,4 mill) el productor ha vendido este año 7,2 millones de toneladas más que a igual momento de la cosecha pasada. Si lo llevamos a dólares el productor ha vendido un volumen adicional equivalente a u\$s 1,300 millones. Se entiende ahora por qué el productor ha decidido hacer caja con el trigo, ya cosechado, y con el maíz, con la cosecha ya prácticamente asegurada, en lugar de arriesgar con la soja. El recuerdo de Abril del 2016, lluvias extraordinarias que paralizaron la cosecha de soja, provocaron pérdidas por casi 8 millones de toneladas que impidieron a muchos productores cumplir con los contratos forward, es hoy uno de los principales factores que inducen al productor a ser mucho más cauteloso y recién decidir la venta de soja cuando las maquinas estén cosechando y tengan la soja en el silo.

Las ventas de Soja menores en proporción: Sin embargo el productor, en esta campaña 2016/17, lleva vendido un volumen de soja de 8,4 millones de toneladas, un volumen muy por arriba de los 6,1 millones de toneladas vendidos a igual fecha de la campaña anterior. Sucede que en la cosecha pasada el productor no vendía soja porque no le gustaba el precio, hay que recordar que en el mes de Feb 2016 la soja nueva cosecha cotizaba en el orden de los 215 u\$s/ton posición MATBA Abril y Mayo, y nadie quería vender asumiendo la perdida antes de la cosecha. Este año los productores vendieron la soja forward Abril y Mayo en un rango de 250 a 260 u\$s/ton, un precio por demás atractivo considerando el volumen de producción que se espera para esta cosecha. Todo indica que los cultivos de soja se han recuperado muy bien y se puede proyectar un volumen de producción en piso de 55 a 56 millones de toneladas, pudiendo haber sorpresas de una cosecha mucho mayor si el clima acompaña de aquí a la cosecha. En términos porcentuales el productor ha vendido un 15% de la cosecha, si asumimos un volumen de ventas adicional de otro 15% de aquí a la cosecha estamos hablando de volumen estimado de 8,5 millones de toneladas que serán ofrecidas en el mercado durante los próximos dos meses.

Nuestra Visión para el mercado de Soja: En estas circunstancias, sin ningún factor climático adverso y si en el momento de la trilla se van confirmando rindes muy por arriba de la cosecha anterior, el riesgo de baja en el precio de la soja es muy alto. Si tuviéramos que indicar un “potencial de baja” lo pondríamos en el rango de 10/15 u\$s/ton, en cambio el riesgo de suba estará más relacionado a un factor climático adverso que produzca daños irreversibles en la cosecha. Ni que hablar si los chinos bajan su ritmo de compras, considerando todo el volumen que ya han comprado de los Estados Unidos y del Brasil

Visión mercado de Trigo: dos opciones 1) guardo el trigo bajo 7 llaves y recién en Julio/Agosto me fijaría como está el mercado. Tengo cierto feeling “Bullish” para trigo en el segundo semestre. Si bien soy alcista sugiero se estudie la opción 2) Vender Trigo Septiembre en el MATBA a 183 u\$s/ton.

Visión mercado de Maíz: En el corto plazo sugiero vender Maíz Disponible a 160 u\$s/ton y Marzo a 158 u\$s/ton. Para el mediano a largo plazo estoy en el medio del Rio. Una costa me dice que soy alcista (Chicago sube 10 u\$s/ton a Diciembre) y la otra costa (MATBA) confirma una baja a 149 u\$s/ton en la posición Julio por el ingreso de maíces de cosecha tardía.

Para consultas 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