

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading **“La BAJA ya FUE ?? ”**

INFORME Nro 1091-0317 – 27 Marzo

SOJA 240 u\$s & Maíz a 140 u\$s? decíamos en nuestro informe anterior

Con esta frase terminábamos nuestro informe de la semana anterior: “Si el clima no impacta negativamente en el avance de la cosecha, el fantasma de la soja a 240 u\$s/ton y el maíz a 140 u\$s/ton en cosecha es muy probable que se instale en el mercado”.

Así fue el cierre del mercado en la jornada del Jueves 23 de Marzo en el MATBA: Soja Dispo a 242 u\$s/ton y Abril a 237 u\$s. El Maíz Disponible a 145,5 u\$s/ton y el Julio a 141,6 u\$s/ton.

No es nuestro estilo decir lo que anunciamos y compararlo con lo que paso, pero en algún punto hay que trazar la línea y mostrar que nuestros análisis bajistas para Soja (datan de más de un mes atrás) se han ido cumpliendo. Y nuestro análisis de mercado sostenido con ligera tendencia a la baja en Maíz, también se ha cumplido. Ahora entramos en sintonía cada vez mas fina.

La baja del Maíz ya se produjo.....

En nuestro análisis publicado en el Newsletter de mediados de Febrero ya anunciábamos la posibilidad de una baja en los precios del maíz en la Argentina si el clima permitía un normal avance de la cosecha. También decíamos en el informe de la semana anterior, que una cosecha gruesa súper record de 100 millones de toneladas, 60 millones de soja y 40 millones de maíz, tenía la influencia de una potencial baja para el mercado. Para ser francos y ante la realidad de los hechos, esa baja anunciada finalmente ya se produjo, de los 162 u\$s/ton que cotizaba el maíz disponible, a mediados de Febrero, hoy esa misma posición esa cotizando a 145 u\$s/ton. Una baja de 17 u\$s/ton equivale una caída en el ingreso bruto de 170 u\$s/ha en base a un rinde de 100 qq/ha. Y aquí volvemos a insistir que hoy existen en el mercado herramientas para que el productor se pueda cubrir ante potenciales bajas del mercado, ya sea una venta forward o una venta de posiciones futuras en el MATBA, para aquellos que tienen el temor de perder su cosecha por algún factor climático adverso y que no puedan cumplir con la entrega del contrato forward.

Es muy difícil decirle a un productor hoy venda maíz, cuando un mes atrás lo podía haber vendido 17 u\$s/ton más caro, y tuvo la oportunidad de hacerlo, además hay que ver cómo le cierra ahora el margen bruto con un precio de 145 u\$s/ton. Dependerá de la zona, el rinde esperado y la necesidad financiera del productor si le conviene vender ahora o esperar alguna potencial y lejana recuperación de los precios. .

El concepto no solamente pasa por cubrirse ante una potencial baja de los precios, lo cual es más que obvio, el concepto es mucho más profundo y estratégico y tiene que ver con asumir el manejo del campo como una empresa y no como una chacra. Quien no aprovechó los precios de ese momento no tiene ahora porque lamentarse, siempre repetimos nuestra frase “nadie se fundió por ganar poco”. El productor debe tomar conciencia que en los tiempos actuales, atraso del tipo de cambio frente a otras variables del negocio que cotizan en pesos y acompañan el ajuste por inflación, no se puede dar el lujo de dejar sobre la mesa 170 u\$s/ha. Al menos tiene que tener la actitud conservadora de cubrir los costos de producción y compromisos asumidos a cosecha, y asegurarse un margen de rentabilidad más que aceptable. Productor que no vende es “alcista”, y me pregunto con qué fundamentos y criterios un productor puede ser alcista o bajista para un determinado grano en determinado momento. *Entiendo que en los últimos años ha habido muchas sorpresas, principalmente en el caso de la soja, donde se previa una fuerte baja y el mercado reaccionaba a la inversa (en este caso particular fueron las lluvias de 400 mm durante el mes de Abril 2016, el factor que provoco la fuerte suba de los precios en plena cosecha de soja).* El análisis de los mercados incluyen una serie de factores, no solamente externos sino también y mucho más importantes en momento de la cosecha, de factores de índole internos. En nuestro caso el atraso en el tipo de cambio es sin lugar a dudas un factor de fuerte influencia bajista para el mercado, al cual se suma el ingreso al circuito comercial de la cosecha de maíces tempranos, rindes súper record y una producción record también de 40 millones de toneladas. *Mueve la cola y ladra, que es? Es muy difícil escaparnos de la baja, a menos factor climático adverso como excesivas lluvias en cosecha, o algún “cisne negro” en EEUU o China que impacten en la suba de los precios. Son todos supuestos, o “IF”, que ni un mago puede predecir. Por este motivo y con mas razón, hay que vender cuando el precio es bueno y cuando asegura un buen y aceptable MB.*

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading **“La BAJA ya FUE ?? ”**

INFORME Nro 1091-0317 – 27 Marzo

FOB Golfo Versus FOB Upriver, muy a la par: Analizando los precios FOB de nuestro principal competidor, EEUU, primer exportador mundial de maíz, hoy el FOB Golfo esta cotizando a 160 u\$/ton para embarque Abril/Mayo y Junio. En la Argentina el FOB Upriver, está cotizando a 161 u\$/ton para embarque Abril, 159 u\$/ton Mayo, 157 u\$/ton Junio y 155 u\$/ton Julio. Siempre se decía que nuestro mercado debería operar a 15-20 u\$/ton de descuento del mercado americano, pero vemos que hoy estamos operando en plena cosecha de Argentina prácticamente a la par de los precios del maíz en el FOB Golfo. Si vemos que de aquí a tres meses el mercado ya está mostrando una baja de 6 u\$/ton, entonces el riesgo que tiene el productor que hoy no vende maíz es venderlo más adelante a 6 u\$ menos. Sin embargo también debemos destacar que durante los próximos tres meses será la Argentina el principal país que podrá ofrecer maíz más barato al mundo, junto con Brasil y hasta que ingrese la cosecha de maíz americano allá por el mes de Septiembre. Podemos entonces concluir que la baja ya está anunciada por el mercado.

Nuestra Visión del Mercado: Podrá subir el mercado de aquí a un par de meses?? Para que el productor entienda cómo funcionan los mercados, condiciones climáticas favorables durante la cosecha podrán influir en una potencial baja que bien puede superar los 10 u\$/ton. Algunos de los factores que pueden revertir la actual tendencia bajista del mercado de maíz, es ante una situación adversa que bien puede ser excesivas lluvias durante la cosecha en la Argentina o en Brasil, o una prolongación de la sequía incipiente que se está insinuando en los Estados Unidos que impida la siembra en época normal.

Nuestra sugerencia, para aquellos que todavía no han vendido Maíz: vender el 30% de la producción a los precios actuales del mercado si el MB esperado resulta atractivo y si se asegura una relación insumo/producto ventajosa en función de la triste coyuntura que puede venir.

Un Maíz de 130 u\$/ton ¿? Hoy lo vemos poco probable.

Perspectivas y Visión del mercado de SOJA: en forma mucho más contundente, la baja fuerte en el precio de la soja ya se produjo, ahora solo queda ver y analizar con sintonía fina. Hablar de una soja por debajo de los 240 u\$/ton parecía poco probable no mucho tiempo atrás, hace exactamente un mes la soja disponible cotizaba a 263 u\$/ton y la posición Mayo 258 u\$/ton. Hoy la soja disponible cotiza a 241 u\$/ton y la Mayo a 240 u\$/ton. Una baja de 22 u\$/ton en el Dispo y de 18 u\$/ton para la posición Mayo.

Podrá bajar la soja e ir en busca de los 230 u\$/ton?? No lo podemos descartar, está dentro del rango del 30% de probabilidades, del 50 % en un precio de 235 u\$/ton y un 20% que pueda volver a recuperar su tendencia alcista a 245 / 250 u\$/ton. En este último caso excesivas lluvias en cosecha durante las próximas tres semanas podrá impactar en forma alcista sobre el mercado.

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