



## No siempre es tan obvio, pero igual muchos dudaron

Por Juan Pablo Galleano

*No siempre hay coincidencia entre los analistas privados sobre el posible comportamiento de los mercados, y más aún si estos analistas realizan estimaciones y luego las cotejan con las que emiten los organismos públicos (Por Ej.: USDA).*

Los operadores cotejan sus números, el mercado se desarrolla, y las informaciones oficiales vienen a confirmar o desmentir las tendencias de los gráficos de cotizaciones.

Pero que estuvo pasando en los últimos dos meses? Todos vinieron estimando grandes volúmenes de cosecha en Sudamérica, tanto para la soja como el maíz, y los valores de estos productos en el mercado local, no cesaron de bajar. Este descenso constante ocurría mientras además nos acercábamos a la zona de mayor riesgo bajista para los precios: "EL comienzo de la cosecha". Nadie desconoce a esta altura que es la época del año en donde, para cualquier producto, la diferencia entre el valor de mercado y el FAS Teórico muestra su mayor expresión.

En este contexto descripto, deberíamos encontrarnos con todos los potenciales vendedores con sus posiciones bien cerradas. Esto es, con sus ventas necesarias para afrontar al menos los primeros meses post siembra hechas. Y la verdad es que no creo que esto sea así. ¿Cómo es posible si estaba tan claro? La respuesta la podemos encontrar quizás, en lo cambiante que resultan las estimaciones, producto fundamentalmente del clima. Y basta retroceder un año para ver lo ocurrió en plena cosechan en los meses de abril y mayo de 2016, con los valores de soja y maíz.

Pero todos nos hemos cansado ya de repetir la importancia de las coberturas con instrumentos derivados, futuros y opciones, que darían certidumbre de precios, sin dejar de tomar ganancias adicionales o premios ante eventuales subas, una vez seleccionado el precio de venta.

Así las cosas, el USDA reportó guarismos mayores tanto para el área de intención siembra como para el stock final de soja, lo que potenció su baja sobre finales de la semana pasada.

Muy atrás quedaron los u\$s 260 como precio de referencia para la posición mayo, para dar lugar, luego de dos meses a u\$s 230. Un margen de baja demasiado amplio y muy duro de asimilar por los estados de resultados finales.

Es necesario, ante esta situación empezar a ver cotizaciones futuras (Julio u\$s 240 y Noviembre u\$s 252), y esperar un mercado climático norteamericano que juegue a favor de las cotizaciones.

Respecto del maíz, el USDA redujo la intención de siembra, lo que impactó positivamente en los precios, en general de todas las posiciones, pero en especial en la disponible, que nuevamente llegó a los u\$s 150. Si tenemos en cuenta que las posiciones junio y julio caen por debajo de los u\$s 145, ¿Sería lógico guardar el maíz que se está trillando en este momento?

Y ni hablar de lo obvio de la respuesta, si la decisión en el corto plazo es vender soja o maíz. Este último tendría todos los número comprados.

Un breve párrafo para el trigo, alejado de su época de cosecha, pero con los exportadores preocupados por los espacios necesarios para la logística de los granos gruesos. Nos encontramos con precios distantes de la capacidad de pago, salvo que se elija seguir guardando un tiempo más, y entregarlos en junio (u\$s 165) o julio (u\$s 170), donde vemos realmente la realidad del mercado.

Para terminar, resumiendo los párrafos anteriores, el maíz asoma como el producto más vendible en el corto plazo, sin dejar de ver que para el trigo lo mejor es tomar posiciones para los meses de junio y julio. Y si bien para la soja el panorama de corto plazo no resulta tan agradable, hay que tener un ojo puesto en los rendimientos financieros, donde quizás encontremos dividendos mayores que el que actualmente muestran los mercados de granos por el mero paso del tiempo.

**C.P. Juan Pablo Galleano**

**PUERTOS SRL**