

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading **"SOJA EN EL TOBOGAN "**

INFORME Nro 1092-0417 – 03Abril

La baja del Maíz ya se produjo.....poníamos como Subtitulo de nuestro último Análisis (repito Análisis) de la semana pasada.

Podrá bajar la soja e ir en busca de los 230 u\$/ton?? Decíamos en el mismo Análisis de la semana pasada. "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."

El análisis de esta semana está separado en dos secciones: una concreta y específica que es la que ustedes esperan, que trata sobre A) Mi visión del mercado y la otra para la reflexión, B) Nota del Consultor (Mi Catarsis de Diván)

A) Mi visión del mercado de SOJA: No voy a detallar el informe del USDA sobre intención de siembra, voy al número concreto y sus consecuencias para el mercado. Un aumento de la superficie de soja en Estados Unidos de 2,46 millones de hectáreas (con respecto a la campaña pasada), como la que anuncio el USDA en su informe del viernes pasado 31 de Marzo, en una situación normal hubiera tenido un impacto sobre Chicago como mínimo del límite de baja, es decir de 15/20 u\$/ton. Sin embargo Chicago reaccionó con bajas de solo 7 u\$/ton. El productor argentino debe agradecer que la baja no haya sido mayor. Ahora bien, mi función como analista es determinar porque la baja no ha sido mayor. Y aquí van algunas hipótesis; a) con respecto a las previsiones del mercado el aumento adicional de superficie fue de solamente 500,000 hectáreas, es decir que el mercado ya había tomado el aumento diferencial de 2 millones de hectáreas. b) no hay indicadores que la demanda 2017/18 pueda tener alguna caída, por el contrario tal vez están previendo que China pueda llegar a importar arriba de 90 millones de toneladas. c) quieren ver cómo avanzan las siembras y la evolución del clima para estar seguros que se concrete la intención.

Como buena noticia para mis clientes y amigos, existen grandes presunciones que el mercado haya llegado a un piso, hablando desde el punto de vista del precio internacional (Chicago) y su traslado a nuestro precio doméstico, de 230 u\$/ton para soja Abril y Mayo, que fue el cierre del viernes pasado. **Sin embargo no se descartan potenciales bajas en nuestro mercado disponible** consecuencia de factores principalmente locales, aumento en el ritmo de la cosecha y aumento de la oferta de soja física, necesidad de ventas del productor, vendió solamente el 7% de la cosecha y necesita vender por lo menos 16 millones de toneladas en las próximas 6 semanas. Esta oferta se junta con la oferta de maíz disponible, que se estima podrá llegar al record de 40 millones de toneladas de producción total. Estar el 100% descubierto, equivale a poner 1 millón de dólares en un pleno en el casino, las probabilidades de perder son de 35:1 . Y esto fue lo que pasó en las últimas 4 semanas, el croupier viene cantando el "0"

Hoy el mercado de SOJA lo veo así: resistencia a la baja, el productor podrá tragarse el sapo de vender a 230 u\$/ton si el precio se mantiene una semana más y ve que ni sube ni baja, pero no lo veo vendiendo por debajo de este nivel, aunque no descarto que la soja disponible pueda llegar a buscar un nuevo piso de 220 u\$/ton. Son dos cosas distintas, "voluntad y realidad", a la cual se suma "necesidad de ventas del productor". Como sugerencia final, como les cierra el MB a 230 u\$/ton, entiendo que le cierra peor que si hubiera vendido a 260 u\$/ton, pero es lo que hay. Si al menos pudiera cubrir los compromisos asumidos, vendiendo el 30%, el productor se puede quedar con el 70 % para especular, a que se produzca una suba, que hoy es más probable que una baja.

Probabilidades de Mercado: veo un 50% que el precio se quede como está, en 230 u\$/ton, un 30 % que suba y pueda llegar a los 235/240 u\$/ton y un 20% que baje a 220/225 u\$/ton. Estas probabilidades van a ir cambiando todas las semanas y las vamos a ir ajustando con lo que suceda en 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

PABLO ADREANI & ASOCIADOS

CONSULTORES DE EMPRESAS

Newsletter Trading **"SOJA EN EL TOBOGAN "**

INFORME Nro 1092-0417 – 03Abril

B) Nota del Consultor (Mi catarsis de Diván) : a esta altura de mi carrera profesional como analista de mercados, son 25 años y un poco más (he visto pasar muchas, he tenido muchos aciertos y muchos errores), no es mi intención decir “yo esto lo vengo anticipando” o “yo tuve razón”. No es cuestión de tener razón, es cuestión de tratar de colaborar aportando cierta dosis de claridad en cada uno de los momentos y situaciones de coyuntura que nos toca vivir en los mercados. Lo más importante de un analista es saber cambiar a tiempo su visión del mercado si la situación lo amerita, y no morir con la de uno por capricho, pues en este caso quienes se perjudican son ustedes (los productores y clientes) al no poder cambiar también su posición o estrategia a tiempo.

Muchos clientes me han dicho, Pablo, fuiste el único que anticipaste esta baja, en el precio de la Soja. Les agradezco mucho su reconocimiento, pero lo mío no es acierto o no, lo mío es análisis puro de los mercados y su realidad. Es analizar todas las variables internas y externas, ponderarlas, y luego emitir una opinión siempre objetiva e independiente (yo no soy corredor y no tengo interés en que ustedes vendan para cobrar mi comisión), tampoco tengo posición tomada en los futuros ni en el MATBA ni en Chicago, por este motivo opino y arriesgo tendencias siempre al límite, es decir no tengo la influencia y el condicionamiento inconsciente en mi mente de analista que siempre provoca el hecho de tener posición tomada. Entiendo que hubo otros analistas que eran alcistas en Soja y se sorprendieron por esta baja, y murieron con la suya pues siguieron siendo alcistas, pero en el fondo los perjudicados fueron sus clientes, y por supuesto su reputación como analistas también se pudo haber perjudicado.

Mi intención es tratar de transmitir a todos mis clientes, amigos y contactos que reciben mi análisis semanal es que cada situación o cada momento/ o cada cosecha, es única e irrepetible, es muy distinto a lo que hemos visto en el pasado, reciente y de años atrás. Siempre es distinto, no existen dos momentos iguales entre un mes y el otro del año precedente, ni siquiera entre una semana y la otra. Muchos productores no vendieron soja a 260 u\$/ton pues pensaron que iba a suceder lo mismo que sucedió el año anterior. Pero sucede que en la cosecha pasada el “factor de suba” del mercado fueron 300 a 400 mm de lluvias durante el mes de Abril, en el corazón productivo de soja del país, que termino produciendo pérdidas de 7 millones de toneladas y serios problemas de calidad. El año pasado Obama era el presidente de EEUU y hoy es Donald Trump, EEUU integraba la Alianza del Pacífico y hoy ya no está, lo mismo puede decirse el NAFTA que aún no está bien definida su participación, Inglaterra era parte de la UE y hoy ya está afuera, Prat Gay era Ministro de Hacienda y hoy es Nicolás Dujovne, Melconian era el presidente del Banco Nación y hoy es Javier Gonzalez Fraga. Y la lista puede seguir, salvo en el Ministerio de Agricultura, donde parece que todo está funcionando bien (¿?), a mi entender con un estilo muy “amateur”.

Hoy el escenario microeconómico, y para hacer un análisis bien simplista, es un tipo de cambio atrasado (que seguirá así hasta las elecciones) y una tasa de inflación en dólares que impacta directamente sobre los bienes y servicios que integran el costo de producción. Conclusión, cada día que pasa (no cada año) el productor deber vender más grano para pagar el mismo bien o servicio que se ajusta en dólares, por la inflación Y en este escenario es que el productor tiene que pensar en cómo maximizar su negocio. Retener por retener, en un mercado con chances de baja y un dólar que seguirá atrasado, es la peor decisión comercial que se puede tomar. Creo que es el momento de analizar más en profundidad las inversiones financieras en las distintas formas que hoy cualquier ser humano de esta bendita Nación puede tomar la decisión de hacerlo o no.

Realmente podría seguir mucho más dando mi opinión de cómo se están produciendo los cambios en el comercio agrícola local e internacional, pero necesitaría unas cuantas carillas más, y no los quiero aburrir. De hecho sé que solo el 5% de los que leen este documento, podrán interpretar, analizar y cuantificar lo que describo en párrafos superiores. A ese 5 % me dirijo.

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