



Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## Conclusión rápida: en Argentina no vendas soja, vende maíz

Celina Mesquida / Agustín Fernández Naredo – RJO'Brien | Especial para Agroeducación

En el gráfico a continuación podemos observar la relación soja/maíz en CBOT en línea gris lisa para las posiciones julio y mayo respectivamente, cercana a 2,6 veces.

Por otro lado, en sentido opuesto y en línea azul lisa se puede identificar la relación de precios soja/maíz en MATba para abril y mayo respectivamente en 1,65 veces. Esta misma grafica además se muestra el promedio de los últimos 5 años de las relaciones de estos productos tanto en CBOT (línea punteada gris) como en MATba (línea punteada azul).



La primera aproximación nos permite pensar que la relación de precios de estos productos en **CBOT se encuentra a favor de la soja y en MATba a favor del maíz.**

Además, durante esta campaña podemos observar como estas relaciones en diferentes mercados se divorciaron entre sí, a diferencia de otros años que se comportaron de manera similar hasta octubre.

Entonces si analizamos estas relaciones en términos de basis siguiendo la lógica de las columnas anteriores, podemos argumentar que las bases de maíz en Argentina podrían suavizarse mientras que las de soja afirmarse.

Si creemos que estas relaciones deben arbitrarse hacia los valores promedio, entonces podríamos utilizar los mercados para realizar las coberturas agregando este punto como otro factor de decisión. En ese caso concreto venderíamos basis de maíz en Argentina y compraríamos basis de soja Argentina

*¿Recuerdan cómo podemos operar estas basis?*

**Vender basis:** vender MATba, comprar CBOT (si solo vendemos ARG o MATba es estar vendido flat)

**Comprar basis:** comprar MATba, vender CBOT (Si solo compramos ARG o MATba, es estar comprado flat o tener la producción sin hacer nada)

Recordemos que la captura de los precios no siempre es lineal y que si queremos sumar dólares por toneladas a los precios de venta es importante tener una mirada general a todas las variables. Es importante destacar que cada empresa tiene sus propios determinantes estratégicos y perfiles de riesgos, sin embargo, nuestra intención es presentar herramientas que te ayuden a formalizar márgenes y asegurar rentabilidad.

No olvides que esto no es una sugerencia estática y la toma de estas coberturas, como la de cualquier otra, lleva indefectiblemente a la administración constante de la posición y cartera. Es por ello por lo que todas las sugerencias, comentarios o preguntas son válidos y enriquecedores. No duden en contactarnos.

@celimesquida / Agustín Fernandez Naredo – RJO'Brien | **Docentes de Agroeducación**