

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



De manual!!

Andres Gosende – Intagro S.A. | Especial para Agroeducación

El artículo de hoy no va a perseguir citar los distintos sucesos que nos trajeron a los precios más altos del último semestre y del año.

Abordemos el HOY, con mentalidad proactiva.... Aun sabiendo que no hacer nada también es un curso de acción; pero tan riesgoso como asumir el 50% de la probabilidad de que suceda lo contrario.

Si visualizamos en un gráfico los futuros de Noviembre, Enero y la nueva cosecha con Mayo en el mercado a término, podemos apreciar:



- La soja Noviembre y Enero subieron en los últimos 90 días 22% o 49 u\$/tns cada una.

En Argentina la comercialización interna de soja se encuentra según el último informe del MAGPyA en un 62%, solo 1 punto porcentual de retraso respecto de la campaña anterior y con existencias finales de 18 millones para llegar al empalme.

Falta de abastecimiento parece que no va a haber, lo que podemos intuir es que hay retención de mercadería y un mercado externo benévolo.

- La soja nueva esperando un arranque de siembra, encarno una suba del 14.5% o de 31 u\$/tns.

La comercialización interna, según datos oficiales viene lenta colocándose en 4 % de las 53,5 mill de tns proyectadas (el año pasado a igual momento era el doble). Vale aclarar, que la última medición fue el 2/9/20, antes que los precios toquen los 240 u\$/tns, que era un precio gatillo esperado.

Estos precios tienen que enfrentar varios eventos influyente: Cosecha EEUU, Siembra Argentina, Prima Climática Argentina, Cosecha Argentina y Evolución de los cultivos en Brasil... no es poco

En maíz, los precios también se movieron:



- Maíz Diciembre subió 32% o 39 u\$/tns en menos de un trimestre.

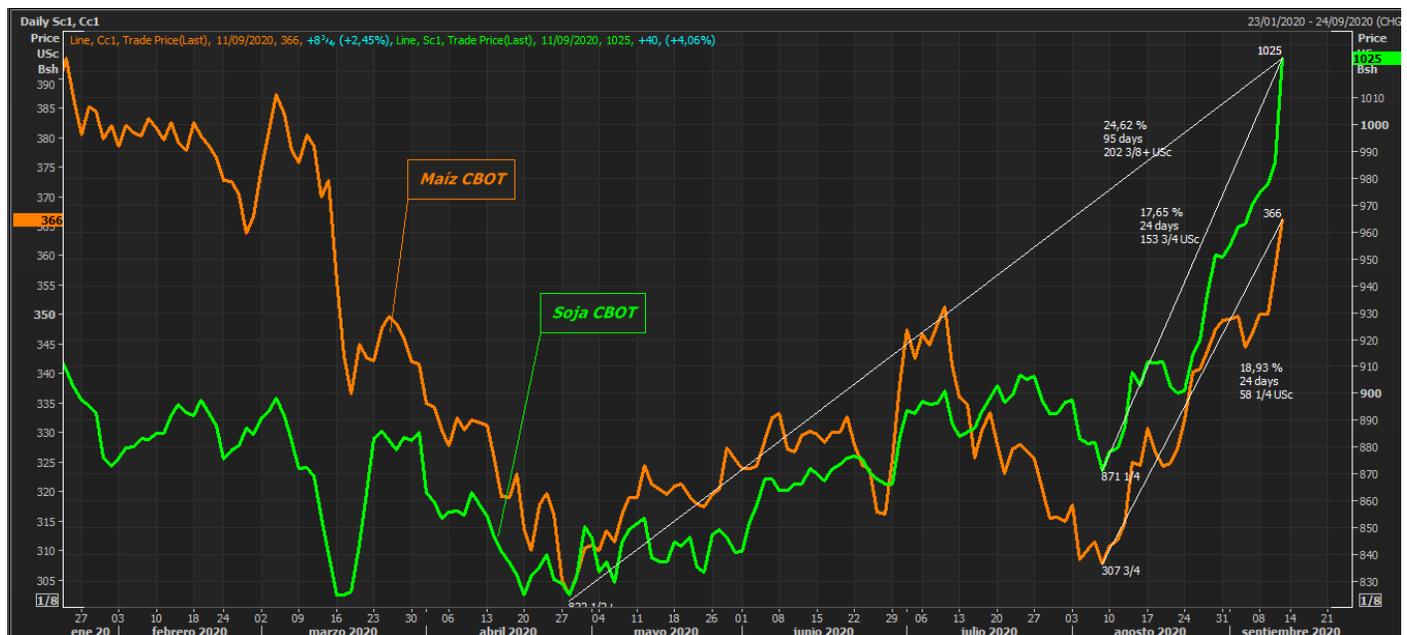
La comercialización viene más acelerada que en soja y el 72% por todo concepto (a precio y a fijar) esta en el circuito comercial vs un 60% del año anterior. Para el empalme estarían quedando 14 millones de toneladas.

- Maíz Abril se apreció 26% o 31,5 u\$/tns, mientras que el maíz de segunda fue el que menos subió con 18,5% o 22 u\$/tns.

La comercialización interna alanza el 13% (producción proyectada de 50 mill de tns) empujado por el maíz de primera, vs 16% del año anterior a igual momento.

También tiene mucho camino y eventos por atravesar.

Y si dejamos de mirar para adentro y ampliamos la visión al mercado de referencia, también vamos a ver precios transitando por los altos en Chicago:



Entonces.... Volviendo donde arrancamos y teniendo muy claro que caminamos a paso firme por valores que no sería responsable llamarlos techo.... pero si son altos definitivamente!!!!

La recomendación de manual es... aprovechar el alza para **TOMAR COBERTURA A LA BAJA, PERO MANTENER EL ACTIVO!!!!!!**. Si la euforia de demanda internacional del último mes pierde fuerza y la oferta abultada, altos stocks, toma de ganancias de los fondos de inversión, etc; vuelven a las primeras planas, no hay dudas que los precios podrían y deberían ajustar.

Por esto la sugerencia por producto es:

- Soja 19/20:
 – COMPRA PUT ENERO manteniendo la soja en su poder pero con pisos rentables para atender los flujos hasta fin de año. ✓ Put 257 pagando una prima de 4,5 u\$/tns.
 – Si mantener el activo es un problema y vamos a usar otro producto para pagar los gastos hasta el empalme. ✓ Entregar la mercadería a fijar desde abril del año que viene con un plus de 20 u\$/tns.
- Soja 20/21:
 – COMPRA PUT MAYO. Ya definir MAXIMO de Toneladas (no comprometidas físicamente) necesarias, para pagar los gastos más pesados. Si la tendencia sigue, serán menos tns a vender. ✓ PUT 230 pagando un prima de 5.5 u\$/tns.
- Maíz 19/20:
 – COMPRA PUT DICIEMBRE. Dejar definidos precios de rentabilidad sin compromiso de mercadería. ✓ PUT 154 pagando 3.5 u\$/tns de prima
- Maíz 20/21:
 – COMPRA PUT ABRIL. Dejar definidos precios de rentabilidad sin compromiso de mercadería. ✓ PUT 141 pagando 5.5 u\$/tns de prima
 – COMPRA PUT JULIO. Elegir un piso solo previendo el peor escenario. ✓ PUT 128 pagando 5 u\$/tns de prima

Andrés Gosende / INTAGRO S.A. / Docente de Agroeducación