

Abril 2007 Informe de Postura de Almendras y NASS* 2007 Prognóstico de Almendras en California
(*National Agriculture Statistic Service)

Envíos del mes de abril fueron 71.111 millones de libras. Esto representa aproximadamente un incremento de 1.4 % de los envíos del año 2006 de un total de 70.139 millones de libras

El presupuesto del NASS subjetivo de almendras para el año 2007 es 1.31 billones de libras.Análisis actual (cosecha del año 2006)

Entrada de cosecha del año 2005: 112 millones de libras

Recibos a través del 30 de marzo del 2007: 1.109 billones de libras

Menos una pérdida de un 3 % exento: (33.2 millones de libras)

Abastecimiento total: 1.187 billones de libras

Menos los envíos hasta esta fecha: (825 millones de libras)

Menos los envíos calculados: (120 millones de libras)

Abastecimiento restante: 242 millones de libras

Envíos:

La perspectiva del vendedor: Otro buen mes y una temporada de record hasta esta fecha de un total de 825 millones de libras. El mes de abril del año 2003 conserva el record de envíos en su totalidad de 71.9 millones de libras. Pero ese mes fue apoyado por más de 8 millones de libras que no habían sido reportadas anteriormente. Este abril es técnicamente el segundo más fuerte en la historia—solamente un poco menos del mes de abril del 2004 que obtuvo un total de 71.339 millones de libras. No importa como se vean los detalles, el hecho sigue demostrando que este ha sido un evento imprevisto. Este año hasta esta fecha, los envíos han aumentado casi un 19% comparado a la temporada anterior.

Desde el año 2000, hemos tenido un promedio de 63 millones de libras por mes entre los meses de mayo y julio. Tomando en cuenta que el promedio sigue igual, vamos a enviar 1.01 billones de libras. Y si igualamos la última temporada del total de los meses mayo y julio, que tenemos absoluta confianza que lo vamos a hacer, enviaríamos un total de 1.045 billones de libras – un nuevo record.

La perspectiva del comprador: Estos son números no impresionantes, si ustedes nos preguntan. Un incremento de un poco más de 1 % comparado a la temporada anterior después de reducciones considerables del precio, y más que todo, gracias exclusivamente al fuerte mercado doméstico. Había tantos vendedores ofreciendo altos descuentos por envíos rápidos que algunos de nosotros no pudimos resistir un poco de las compras para el beneficio de ustedes. Y si se envían aproximadamente 1.04 billones de libras, ustedes todavía podrían sacar entre 140 – 150 millones de libras. Esta no es una cantidad excesiva, pero tampoco es el horrendo “pedido incomprensible” del que escuchamos tanto... En dirección a la cosecha más grande en nuestra historia, esperaremos 60 días para comprar lo que queremos.

Así que, ¿qué tan buenos tienen que ser los envíos en los meses venideros y en la próxima temporada para asegurar que California tiene una exportación “manejable” (no importando cual sea el número que vaya a ser)?
Contestación: Bastante buenos. Si el pronóstico subjetivo es razonablemente correcto (vea la discusión específica a continuación), y si llevamos 140 millones de libras de la cosecha del año 2006, van a tener más de 1.4 billones de libras que vender. ¡Levanten la mano si quieren ser los que van a tener el inventario que sigue hasta el año próximo!

Compromisos

La perspectiva del vendedor: Los compromisos domésticos han aumentado un 33%. Los compromisos de exportación han disminuido, pero eso es simplemente un reflejo de la mentalidad de enfocarse en el presente que nosotros mismos hemos creado. Los envíos comprometidos totales están reflejándose con los de la última temporada de aproximadamente 159 millones de libras.

La perspectiva del comprador: El inventario no comprometido aumentó a un 26% superior al del año pasado. Los compromisos de exportación, los cuales ustedes vieron ligeramente, bajaron un 18%. Eso representa un 2% menos que el 20%. Es muy bajo, ¿verdad? ¿Para un segmento que abarca aproximadamente 70% de su mercado? Fue su propio Mark Twain quien dijo: "Todo lo que ustedes necesitan en esta vida es ignorancia y confianza; entonces el éxito es seguro."

Doméstico

La perspectiva del vendedor: 27% más fuerte que del año pasado. Todavía cantamos.

La perspectiva del comprador: Y nosotros desafortunadamente todavía escuchamos.

Exportación

La perspectiva del vendedor: Tenemos que reconstruir nuestra confianza al fijar precios para ver que los envíos de exportación se recobren. Estamos de acuerdo que el segmento de exportación es más bajo de lo que quisiéramos ver. Como lo notamos correctamente el mes pasado, los productos enviados sin tener comprador específico ("spot y afloat") se venden por lo regular y estamos viendo más y más interés en los productos de California. Lo de segunda mano no parece tener el tonelaje requerido que afecte el mercado tanto como ha sucedido durante los últimos tres meses. La exportación del mes pasado falló por casi un 25%; este mes falló un 12%. Ustedes verán que en los meses mayo – julio continuará el movimiento del fuerte envío y que alcanzará 1.05 billones en la totalidad de envíos sin mucha dificultad.

La Perspectiva del comprador: Este es el segundo mes consecutivo que las exportaciones están bajas – después de seis meses seguidos de superar los envíos del año pasado. Solamente hemos visto un solo mes de record de exportación este año (enero, 2007), en comparación al mercado doméstico que ha mostrado un sinnúmero de meses record de exportación. Nosotros, no necesariamente compartimos su optimismo sobre las exportaciones. Queremos ver que los precios de intercambio bajen más antes de comprometernos a un tonelaje substancial.

La moneda en circulación

El dólar de los Estados Unidos permanece débil. El promedio para el mes de abril fue €1 = \$1.35 comparado con €1 = \$1.325 en marzo. Esta semana la moneda estadounidense estaba más fuerte comparada con el Euro basándose en una pobre producción industrial alemana y fuertes reportes de ventas domésticas al mayoreo. La Reserva Federal acaba de anunciar que dejará el nivel de interés de los fondos federales intactos por la séptima vez a 5.25%. (Los bancos se cobran unos a otros el nivel de interés).

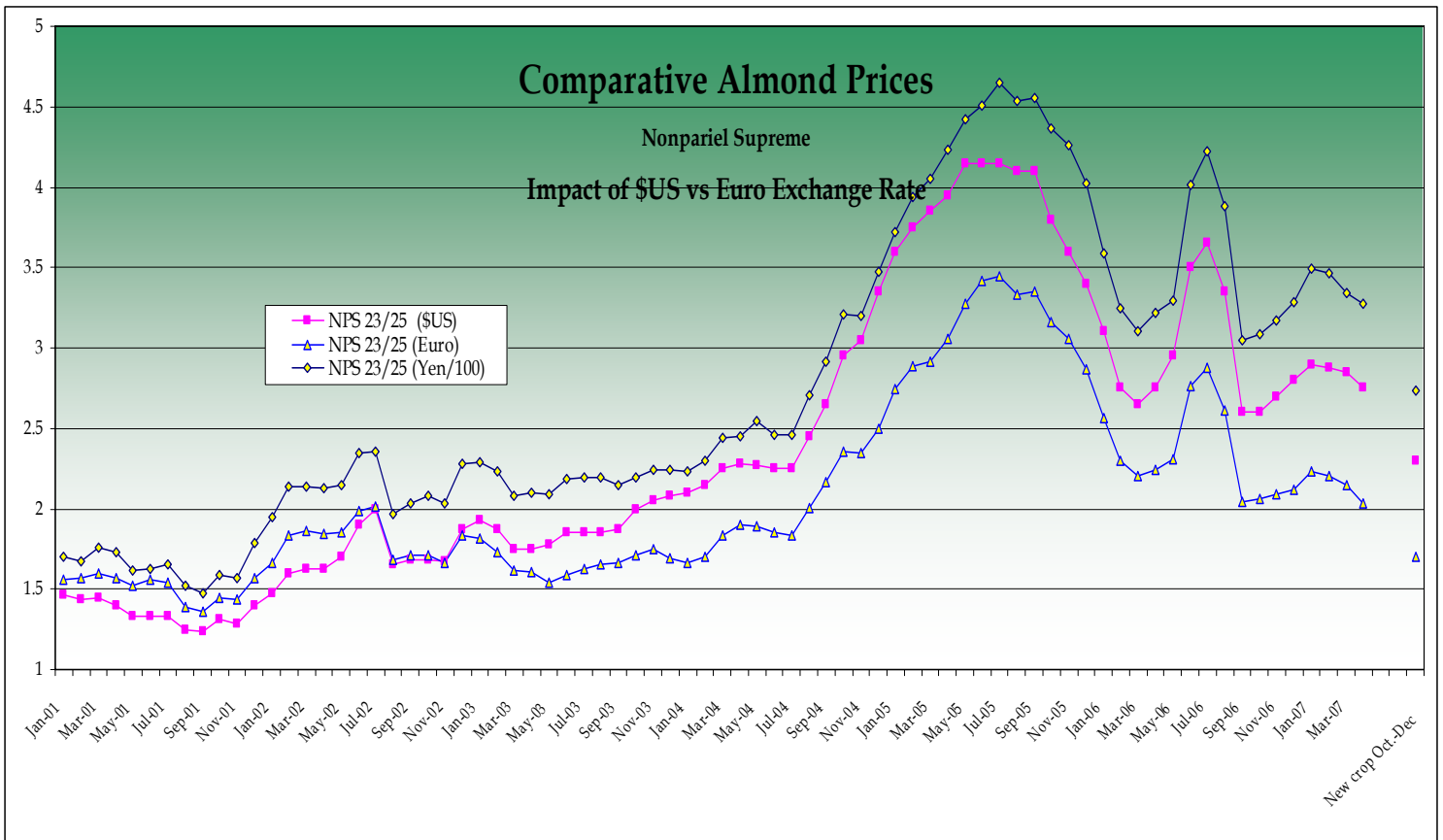
El consenso de economistas destacados parece ser que el USD seguirá debilitándose contra el Euro y eventualmente pegará y quebrará la barrera de \$1.40. A pesar que los compradores no quieran considerar la moneda como una parte del diálogo, permanecer siendo una variable y una que ninguno de nosotros podemos simplemente ignorar. Solamente pregunten en la oficina de turismo del UK....a más de dos dólares

2670 West Shaw Lane, Fresno, California 93711 U.S.A.
 Telephone (559) 435-2664 • Fax (559) 435-8520 • www.dercofoods.com • e-mail: derco@dercofoods.com

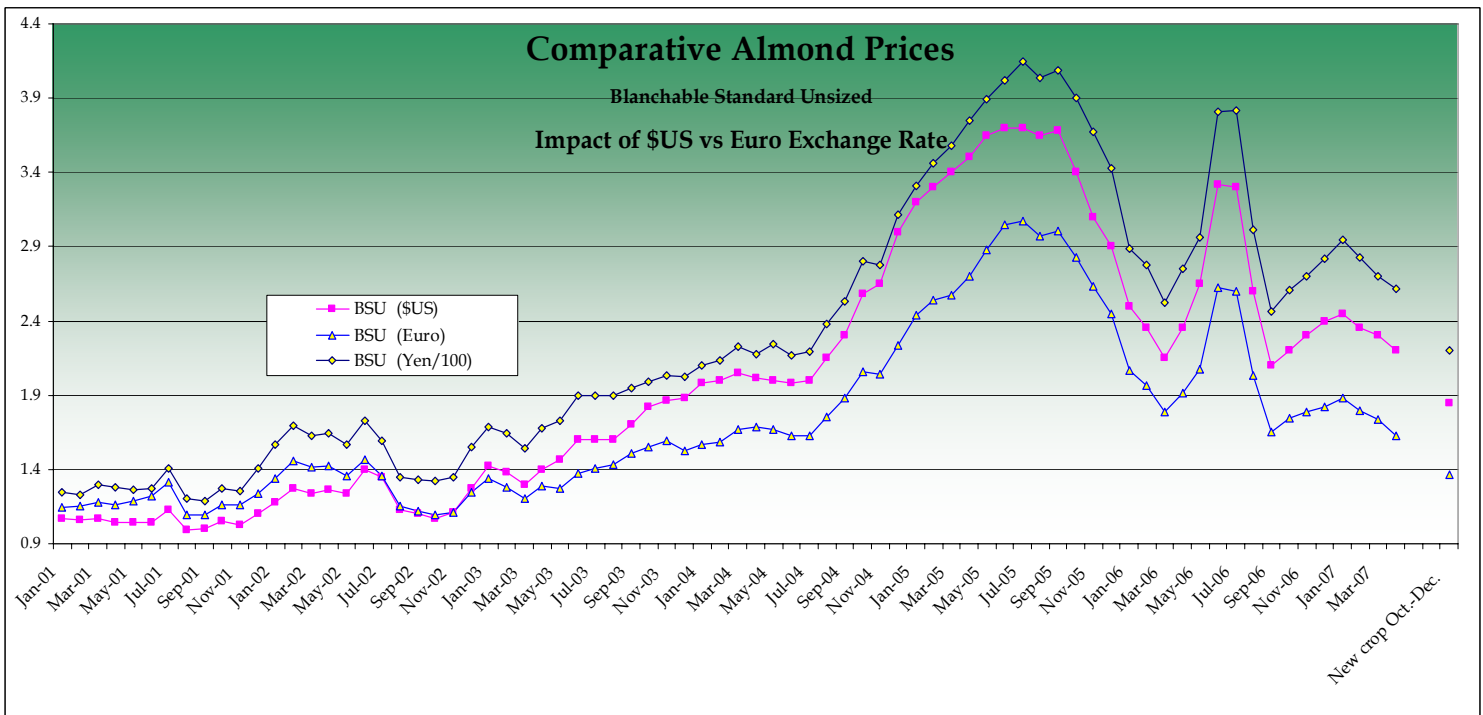
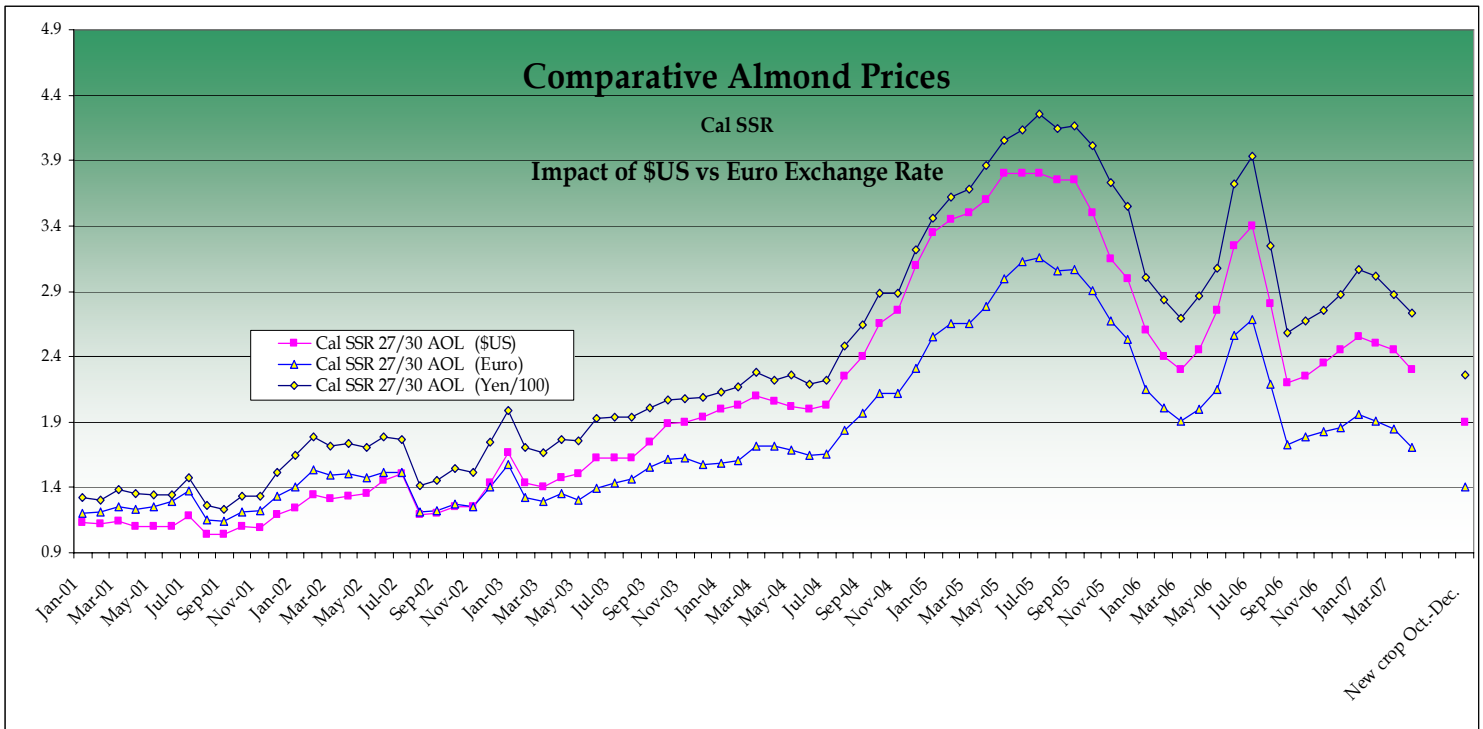
al £1 (GBP), estos días no muchos de los turistas de Kansas están en camino al hotel Park Lane en Londres. La gente que dice que la moneda no importa está disimulada. Quizás no quieran hablar de eso, pero en realidad la moneda sí importa.

Precios

Favor de consultar el mapa informativo a continuación que muestra una corriente histórica y nuevos precios para BSU5%, Cal/Butte/Padre SSR 27/30 AOL y NPS 23/25 AOL en dólares, Yen y Euro. Hemos añadido una nota para enfocar el nivel al cual la cosecha de 2007 está intercambiándose. Esperamos que esto les dé una representación visual de donde los precios de las nuevas cosechas se encuentran en comparación a los de los 6 años anteriores.



2670 West Shaw Lane, Fresno, California 93711 U.S.A.
 Telephone (559) 435-2664 • Fax (559) 435-8520 • www.dercofoods.com • e-mail: derco@dercofoods.com



ANALISIS DEL PRESUPUESTO NASS

El muy anticipado presupuesto subjetivo nos ha llegado. Se les ha llamado a los cultivadores. Los tamaños de las cosechas se han entregado – y ahora tenemos un número: 1.31 billones de libras en 615,000 acres. Esto representa un promedio de 2,130 libras por acre.

Durante las últimas seis temporadas, el presupuesto objetivo y el presupuesto subjetivo ambos han sido vistos con un bajo presupuesto o un alto presupuesto de cosecha. Esto quiere decir que durante este periodo de seis años, los recibos verdaderos no han estado “entre” los presupuestos subjetivos y objetivos. Esta vez los recibos actuales han sido o más altos de los dos presupuestos o más bajos. Como es de esperarse, los presupuestos objetivos han permanecido más correctos.

El presupuesto objetivo ha sido más alto 2 veces que los recibos vigentes (aproximadamente 5%) y ha sido más bajo 4 veces que los recibos vigentes (aproximadamente 5%). Los presupuestos subjetivos y objetivos más incorrectos durante este periodo ocurrieron durante la misma temporada: 2002-2003, cuando la cosecha era 1.083 billones de libras – la cosecha más grande en ese tiempo. El presupuesto subjetivo estaba a un 15% fuera de los recibos vigentes. El objetivo estaba fuera 10%. Ambos habían sido con un presupuesto inferior.

Bravo. Ahora ya tienen la historia. Marque comparaciones y paralelos con el presupuesto de 2007 a su propio riesgo. Pero siéntase bien sobre el hecho que se encuentra bien armado con suficientes estadísticas para poner a dormir a los otros huéspedes en la fiesta de coctel del INC. Tómese unas copas y venda “short” ... ¡ah!, nadie se acordará de nada en la mañana. (Solamente recuerde que los contratos escritos en servilletas de coctel han sido considerados documentos legales por las cortes de los Estados Unidos).

Conclusión

Los hechos están ante nosotros y han permanecido por algún tiempo. La cosecha de 2007 va a ser grande. Así que ¿qué significa verdaderamente una gran cosecha para los compradores y vendedores? La mayoría de ellos inmediatamente dicen: “precios más bajos.” Esto es verdad; pero ¿qué significa “bajos” y en realidad que puede alcanzar?

Los mapas descriptivos vistos anteriormente muestran los precios de hoy (y para la nueva cosecha) – especialmente cuando la moneda se toma en cuenta – a niveles muy competitivos. (Nos parece que el comparar precios antes del año 2000 no es terriblemente relevante siendo que la entera estructura de abastecimiento y demanda ha cambiado en recientes temporadas).

Así que la vieja pregunta una vez más va a asomar su cabeza: ¿Es cierto que los precios más bajos resultan en mejores envíos? Por lo general, los precios más bajos sí resultan en más ventas. Pero hay un punto donde los regresos disminuyen, lo cual muchos tratan de ignorar. Bajo un cierto nivel (el punto exacto de dicho nivel es debatible), diez centavos menos por libra no va a vender la cantidad proporcionada de más almendras.

Cuando BSU5% llegó a \$3.80 por libra (\$836) hace unos pocos años, la mayoría de la gente se dio cuenta que no era un nivel sostenible. Aun los cultivadores y transportadores de California estaban anticipando el choque, el cual llegó. Los compradores en ese tiempo tenían discusiones y preocupaciones legítimas. “No podemos pasar estos precios hacia abajo.” “Las compañías que han estado interesadas en trabajar con almendras van a dejar de hacer investigaciones y desarrollos a estos niveles de precios.” “Una vez que un supermercado quita un artículo de su lista, se toma mucho tiempo para poder ocupar el espacio del estante

2670 West Shaw Lane, Fresno, California 93711 U.S.A.
Telephone (559) 435-2664 • Fax (559) 435-8520 • www.dercofoods.com • e-mail: derco@dercofoods.com

una vez más.” “Otras nueces son mucho más baratas; los compradores pondrán todos sus esfuerzos para sustituir y reducir el porcentaje de almendras en sus combinaciones,” etc.

A los niveles actuales, esas discusiones no tienen sentido. Así es que, ¿cuáles son los motivos para fijar precios aún más bajos?

- Ahora que la nueva cosecha BSU5% está aproximadamente a \$1.80 por libra (396) ¿deberían los precios llegar a \$1.50 por libra (\$330) simplemente porque algunas personas han vendido “short” y así es como quieren que estén los precios? Eso no parece ser una respuesta satisfactoria.
- Deberían de fijarse los precios a \$1.50 por libra porque la industria europea compraría más almendras a ese precio que si se les vendieran a \$1.80 por libra? Esto también significa un tremendo punto de vista. Nosotros hemos visto que la industria está muy contenta en presentar sus requisitos anuales a \$1.80 por libra mientras estén conformes sabiendo que el riesgo contrario es mínimo.
- Deberían de fijarse los precios a \$1.50 por libra porque los mercados en desarrollo aceptarían más tonelaje entre más bajo esté el precio? Quizás...pero de acuerdo con nuestra experiencia, hemos visto la entrada a los mercados que están desarrollándose se encuentran controlados por compañías bien plantadas. Los que controlan estas compañías tratan de asegurarse que cualquier ventaja de precio sea primeramente para ellos. A pesar que algunos precios alcanzarán al consumidor, los individuos en la cadena se asegurarán que ellos mismos serán los beneficiados de lo “más bondadoso y suave manera” de fijare precios desde su origen. Mientras el nivel del precio general sea aceptable a la clase media de un país en particular (las almendras no están a punto de reemplazar el arroz o la avena como productos alimenticios basicos en un futuro inmediato), el gatillo del consumidor habrá sido disparado. Unos cuantos centavos más o menos dentro de ciertos límites no están en condición de estimular el consumo por una cantidad apreciable.
- Deberían de bajarse los precios porque tendremos un potencial de cosecha de 1.3 billones de libras para el año próximo?

Considere lo siguiente:

Lo más que hemos enviado fue durante la temporada que empezó el mes de agosto de 2003 y terminó en julio de 2004. Durante ese periodo, enviamos 1.02 billones de libras. Los precios en agosto, 2003 fueron: BSU5% \$1.60 por libra (\$352) y NPS 23/25 AOL \$1.85 por libra (\$407). Para julio, 2004, el fin de esta temporada record de envíos, BSU5% fue de \$2.00 por libra (\$440) y NPS 23/25 AOL fue \$2.25 por libra (\$495).

Lo más que hemos enviado que ocupa el segundo lugar fue durante la temporada que empezó en agosto 2004, y terminó en julio de 2005. Durante ese periodo enviamos 984 millones de libras (36 millones menos que en la primera de record.) Los precios en agosto 2004 eran de BSU5% \$2.15 por libra (\$473) y NPS 23/25 AOL \$2.45 por libra (\$539). Para julio, 2005, que marcó en fin de la segunda más ventajosa temporada de envíos, BSU5% fue de \$3.70 por libra (\$814) y NPS23/25 AOL fue \$4.15 por libra (\$913).

¿Hay acaso muchos factores subordinados que se deben de considerar, como la moneda, salidas, esperanzas de cosechas, etc.? Por supuesto. Pero eso realmente desentraña el centro del mensaje? No. Los precios se han doblado y el consume ha bajado un poco. Suponiendo que todos los negocios en la temporada de 2004-2005 se han llevado a cabo a los niveles más bajos del la temporada (lo que muchos compradores creen que es lo que ha sucedido, especialmente debido al siguiente choque), esos precios están todavía más altos que los niveles en que las nuevas cosechas están intercambiándose actualmente (y el dólar durante ese periodo estaba más fuerte: €1 = \$1.20 - \$1.30.) Las razones relacionas que causaron que esto

sucediera es importante, pero no tan importante y no cambian el simple hecho de que la gente compró casi tantas almendras a precios considerablemente más altos. **Esto es porque los precios estaban aumentado constantemente** - los compradores se sintieron seguros comprometiéndose en una compra, sabiendo que todavía a estos niveles de precios, la siguiente compra resultaría aún más alta. Ahhhhhh...las mal entendidas no valuadas virtudes de la confianza del comprador.

Es posible que veamos una temporada de la continuación de compras actuales. Los compromisos venideros podrían ser más bajos para la temporada de 2007 - 2008 que en años anteriores porque la gente encuentra que la posibilidad en el incremento de precios de este producto resulte ser poco. Cuál es el incentivo, dicen, es el concentrarse en un intercambio favorable de moneda, para solicitar un tonelaje significativo para futuros envíos cuando bien podamos tener más de 1.3 billones de libras la próxima temporada y todos sabemos que habrá más acres productivos listos en 2008?

Considere las siguientes preguntas:

- ¿Cree usted que tendríamos una fuerte y continua demanda a los precios existentes si usted estuviera seguro que \$1.80/libra fuera la base de la temporada? Considerando que esto sea solamente una pregunta teórica, la contestación tiene mucho significado porque es un verdadero barómetro que distingue entre la habilidad de un comprador para comprar a este precio y su deseo de comprar más barato. La inabilidad se detiene en un mercado frío – simplemente si usted no puede ganar dinero en cierto producto, no va a comprarlo. Al contrario, el deseo de comprar más barato no detiene a un mercado, al menos que sea una base amplia y efectivamente orquestada...y muchas veces acompañada por un lado abastecido que esté bajo presión para venderse.
- ¿Cree usted que mucha gente está vendiendo “short” y que más lo están haciendo así basados en un presupuesto de 1.31 billones? Si así es, ¿cuánto más apoyo de origen van a tener cuando vuelvan a comprarlo?
- ¿Hay bastantes cultivadores en California convencidos que los precios tienen que ser mucho más bajos para mover la cosecha? Y ¿quién va a determinar que tan bajos deben de estar? ¿A qué punto los cultivadores rehusarán vender y aceptar sus riesgos? Si ese punto es de \$1.80 por libra, entonces los compradores casi seguramente comprarán a \$1.80 por libra y el mercado probablemente aumentará de allí en adelante. Si ese punto esta a \$1.25 por libra y si los compradores pueden retirarse del mercado bastante tiempo para el requisito de presión para inculcar a los vendedores, entonces el precio de \$1.25 por libra será determinado.
- ¿Podríamos ver una fuerte resistencia de parte de los cultivadores para bajar los precios? Aquí es importante notar que el costo básico de los cultivadores puede variar ampliamente. Algunos han comprado terrenos a \$4,000 por acre y tienen poco servicio de deuda mientras que otros han comprado su terreno a \$15,000 por acre (o más) y tienen más servicio de deuda. De los cultivadores que hemos entrevistado, la diferencia puede ser más \$0.50 por libra. Así que lo que pueda ser un buen trato para uno puede resultar ser una pérdida para otro. A los mercados no les interesa las pérdidas personales al nivel de micro. Pocos van a llorar si un cultivador pierde su negocio por pagar mucho por su terreno o por ser un operador ineficiente. Pero si hay suficientes cultivadores que controlen una cantidad de acres o tonelaje, y quienes resisten el fijar precios, esto puede significar lo suficiente para controlar un alto puesto. El tiempo lo dirá.

Con el presupuesto subjetivo al corriente sobre nosotros, los cultivadores de California van a enfrentarse por primera vez en varios años a la presión palpable de vender y alejarse de su vecino. La habilidad de los

2670 West Shaw Lane, Fresno, California 93711 U.S.A.
Telephone (559) 435-2664 • Fax (559) 435-8520 • www.dercofoods.com • e-mail: derco@dercofoods.com

cultivadores de conservar el mercado estable, no la habilidad de los compradores de vender más adelante a estos niveles, va a determinar donde se quedan los precios y cuanto tonelaje se va a enviar.

Esta bien puede ser la mejor oportunidad de vivir de acuerdo al lema de algunos de nuestros amigos negociantes: "La mejor manera de predecir el futuro es inventándolo." (Alan Kay)

Así, que con eso en la mente...¿algunos vendedores de BSU5% a \$1.25 por libra? Nosotros somos compradores!!!

Feliz Congreso de INC a todos en Madrid.

Nuestros mejores deseos

DERCO FOODS