

## **Octubre 2007 Informe de posición de almendras**

Los embarques de octubre fueron de 159.948 millones de libras. Esto representa una ganancia de más de un 6% de los embarques del mes de octubre del año 2006 de 150.378 millones de libras.

### **Análisis**

Entrada de cosecha (*carry in*) del año 2006: 133.9 millones de libras

Estimación objetiva de cosecha del año 2007: 1.33 billones de libras

**Menos una pérdida de 3% / exento: (39.9 millones de libras)**

Abastecimiento total: 1.42 billones de libras

**Menos los embarque hasta esta fecha: (376.6 millones de libras)**

**Menos un *carry out*: (200 millones de libras)**

Estimación del abastecimiento restante: 847 millones de libras

### **Embarques**

La perspectiva del vendedor: Otro nuevo record. Los embarques en 2007 hasta esta fecha son de cerca de 18% más de los del año pasado. Dejen que los buenos tiempos avancen.

La perspectiva del comprador: Seguramente un nuevo record...pero no tan sorprendente como se había esperado durante las últimas dos semanas. Ya basta de hablar de los "170 millones de libras o más" que escuchábamos de California. ¿Quizá algunos de ustedes estén más motivados a ofrecer ahora que se sienten confiados que habrá suficientes almendras en California para embarcar en noviembre?

El año pasado, entre noviembre y julio, se embarcaron un promedio de 82.9 millones de libras. Aceptando lo correcto de la estimación del objetivo (lo cual creemos que sea muy bajo) y considerando un *carry out* de 200 millones de libras como dándoles a ustedes "*the liquidity*" que dicen que necesitan para una transición suave hacia la cosecha de 2008, ustedes necesitan embarcar un promedio de 94 millones de libras durante el mismo periodo esta temporada. Así es que lo que necesitan ver es un aumento en un promedio de embarque de 13% por mes para poder alcanzar esta meta. ¿Eso no significaría que un aumento de 6% - durante lo que se supone ser uno de sus meses más fuertes para embarques - no es acaso bastante bueno? Los records son buenos, pero pequeños records cuando se necesitan los grandes parecen resultar a lo mejor victorias morales, ¿no es así?

### **Recibos**

La perspectiva del vendedor: Parece ser que los recibos nos colocan en la meta para alcanzar la estimación de 1.33 billones de libras.

La perspectiva del comprador: ¿Así lo creen? ¿Podría ser o es eso la declaración del año? ¡Consultemos las matemáticas! Se recibieron 997 millones de libras hasta el 31 de octubre (comparado a 721 millones de libras para esta fecha el año pasado). Los recibos de un promedio del año hasta la fecha durante las últimas 5 temporadas para este periodo es de 71.1%. Así es que si nos encontramos en la meta de alcanzar el promedio, esta cosecha sería de 1.4 billones de libras. Eso representa más de la estimación. Si tomamos el más alto porcentaje de recibos - 75.4% - esta cosecha sería de 1.322 billones de libras, exactamente a la estimación. Si tomamos el más bajo porcentaje de recibos a 64.6 (la última temporada), entonces esta cosecha es de 1.54 billones de libras. Escojan el escenario que quieren; de cualquier manera, más vale que los embarques aumenten o van a quedarse sentados en un inventario mayor de lo que ustedes quisieran tener.

La refutación del vendedor: ¿Por qué no ver al número de embarques del año hasta esta fecha para este mismo periodo de 5 años? Hasta el 31 de octubre, California ha embarcado un promedio de 30.1% del total de la temporada. Usando este promedio, estamos al tanto de embarcar 1.25 billones de libras, lo que dejaría un *carry-out* de solamente 174 millones de libras. Esto representa una cantidad extremadamente manejable cuando consideramos el tamaño potencial de esta cosecha y el innegable aumento anual en la demanda global. Las cosas no parecen ser tan serias para nosotros como parecen ser para ustedes - ¿podría ser que ustedes no tienen lo suficiente y necesitan comprar más?

### **Compromisos**

La perspectiva del vendedor: 411 millones de libras de embarques comprometidos versus 280 millones de libras el año pasado. ¡ Esto es un aumento de 47% ¡ Así que volviendo a cuanto más nuevo negocio necesitamos poner en las cuentas entre ahora y el próximo agosto....Para alcanzar el aumento de 13% de embarques mensuales, solamente tenemos que vender 48 millones de libras de almendras nuevas por mes entre noviembre 07 – julio 08. Alcanzaremos y sobrepasaremos este nivel conforme pensamos que (1) los embarques de noviembre van a estar bastante fuertes y continuarán el neto paso record; (2) Todavía hay mucho, mucho que abarcar en lo que se necesita para el periodo de enero – julio 08; (3) El Ramadán viene en septiembre el año próximo y todas las almendras que van a satisfacer esa demanda van a originarse de la cosecha de 2007. ¿Qué es lo que eso va a hacer a los grados y tamaños Premium?

La perspectiva del comprador: Más vale que sus compromisos sean más altos – de otra manera ustedes pueden voltearse al revés rápidamente en este mercado. La ola de abastecimiento detrás de ustedes es grande y el mercado indiferente y las actitudes arrogantes que están tomando al fijar precios pueden regresar a espantarlos antes del fin de la temporada. ¿Recuerdan el choque de precios que empezó en octubre de 2005 cuando se soltaron los deplorables embarques de septiembre? Se encuentran a un mes de no-record cuando van a ver a muchos agricultores saltando de regocijo y diciendo animados, “estos precios no están tan malos...Quiero vender ahora.” Y todos nosotros sabemos lo rápido que se capta ese regocijo. Los agricultores se pasan de machismo a pánico más pronto que lo que se toma el puerto de Róterdam en rechazar a un recipiente de aflatoxin que acaba de encontrarse.

### **Doméstico**

La perspectiva del vendedor: No es un nuevo record a 41.2 millones de libras, pero muy poco menos del record del pasado octubre de 43.9 millones de libras. Esto todavía representa el record total más alto jamás visto y conserva nuestros embarques domésticos de nuestro año hasta esta fecha a 6% adelante del año pasado.

La perspectiva del comprador: ¿No es acaso un nuevo record? Llamen a La Mesa Directiva de la Asociación de Almendras, debe de haber un error. Los embarques domésticos son siempre un record. ¿Qué no dice el viejo dicho “No hay nada seguro sino la muerte, los impuestos y los embarques record de almendras? Esto es una tendencia desconcertante: Los embarques domésticos van disminuyendo cuando ustedes deberían de establecer nuevos records.

### **Exportación**

La perspectiva del vendedor: Un nuevo record de exportación de 118.6 millones de libras, opacando el record previo de 112 millones de libras que se fijó en octubre de 2003. Europa Occidental aumentó a un 15%; Europa Oriental aumentó a un 25%; El Medio Oriente aumentó un 82%; Asia aumentó a un 34%; Africa aumentó a un 9 %. La América del Sur, New Zealand, y Australia bajaron pero sus compras combinadas representan aproximadamente lo que compra Norway. Así es que hasta este momento no estamos desarrollando un pánico. Y las entradas de Costa Rica todavía no han sido registradas. Oigan, nosotros

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

siempre conservamos un As en nuestras mangas para cuando llegue ese mes de embarques que resulten difíciles.

La perspectiva del comprador: Buenos números de exportación...por ahora.

### **Agua**

La perspectiva del vendedor: Durante los últimos pocos años, la mayoría de nosotros los agricultores hemos cambiado de frutas y vegetales plantados anualmente a cosechas permanentes de más ganancia, como las almendras. La falta de agua pone mucha presión en nosotros mientras batallamos en asegurar que nuestros árboles se conserven vivos.<sup>1</sup>

Una reciente opinión de corte limitó el bombear de agua del Río Sacramento-San Joaquín Delta para proteger el poner en peligro a un pequeño pez conocido como el “*Delta Smelt*.” ¿Pueden creerlo? Solamente vean las fotos abajo ¿Le ponemos más valor a este pequeño pez que a este *Hummer*? ¿Seriamente? Nos queda alguna razón en nuestro sistema judicial? ! Estas fotos aún no representan su tamaño ! El esperlán (*smelt*) es todavía más chico de lo que se ve en la foto. – El *Hummer*, sin tener que decirlo es mucho más grande.



La perspectiva del comprador: En esta ocasión nosotros estamos de acuerdo con ustedes. Sin embargo, ¿qué significa otra especie que está por extinguirse cuando todavía hay muchas otras clases de pescados más atractivos y de mejor sabor en este mundo que podemos comer? Estas discusiones “*eco-chain*” de peligro se oyen huecas. ¿Qué nuestro creador no puso estos animales en nuestro planeta para que nosotros pudiéramos hacer con ellos lo que nos diera la gana? Abajo con el “*Delta Smelt*”. ¡Qué siga el agua corriendo, las cosechas grandes y los precios bajos!

### **Precios y otras nueces**

La perspectiva del vendedor: Lloren todo lo que quieran sobre los precios que no se encuentran donde ustedes quieren que estén. El hecho es que ustedes todavía están recibiendo un gran valor en almendras con BSU5% aproximadamente \$2.00 por libra y NPS 25/27 aproximadamente \$2.55 por libra. Las nueces están a \$4.00 o más por libra. Avellanas en Oregon están a más de \$4.00 por libra. El gobierno Turco parece estar listo a hacer cualquier cosa y todo en su continua lucha por inflar artificialmente el mercado turco de avellanas (y probablemente encarcele a cualquiera que lo contradiga). La Pacana está a \$4.00 o más por libra. Así es que ¿dónde está el mejor valor en cualquier cosa tan versátil como las almendras?

La perspectiva del comprador: La diferencia de precio entre BSU5% y NPS 20/22 está ahora a \$1.00 por libra; entre BSU5% y NPS 27/30 es de \$0.45 por libra. Si ustedes piensan que esto es sostenible, no hay mucho que nosotros podemos decir ahora. Pero ustedes saben tan bien como nosotros que el tamaño ha mejorado

<sup>1</sup> Jacob Adelman, “California Farmers Scramble to Sustain Crops After Water Cuts,” *Mercury News*, November 2, 2007.

en las varias últimas semanas. 20/22 quizá no esté tan abundante, pero 23/25 está al alcance. El pedir un 0.80 por libra de Premium por 23/25 sobre BSU5% va a volver para espantarlos. Solamente esperen.

### **Moneda**

El US dólar quebró el nivel psicológico €1 = \$1.45 hace unos pocos días. Ahora la mayoría de la gente está de acuerdo que \$1.50 es lo está a punto de caer. La economía de los Estados Unidos continúa siendo movida por el desbordamiento de préstamos de hipotecas sub-prime (la lección del día: no presten dinero a personas que no pueden pagar). El Jefe de Reservas Federales, Ben Bernanke, después de consultar a los Oráculos en Delphi, solamente anotó que el crecimiento en USA amenorará notablemente en los siguientes meses. El Banco Central Europeo y el señor Trichet dejaron la tasa de intereses sin ningún cambio en EU – siguiendo una línea estrecha entre el control de la inflación y el conservar el espacio de cambio de tasa de crecer aún más.

### **Conclusión**

#### Embarques, Logística, y Sanidad

No es ridículo mantener (como algunos agricultores y procesadores discuten) que los números de octubre podrían haber sido claramente aún mayores si los embarcadores de California hubieran podido obtener el equipo y en realidad “embarcado” sus almendras a tiempo. Cualquier persona que haya tratado de exportar algo durante los últimos dos meses ha visto a primera mano que la industria de embarcación global se ha convertido en un desastre. Grandes promesas por atractivos representantes que los visitan a ustedes en su oficina y los felicitan por su *espresso*... súbitamente seguido por un trabajo incompetente e inepto y una administración despegada para quienes un “sentido de urgencia” es el título en movimiento de una nueva película de Steven Seagal. La mezcla de ineptitud ha resultado en compromisos cancelados, notificación tardía de recipientes rodados, no acceso a equipo, equipo dañado, renunciaciones voluntarias de responsabilidad a todo nivel y la mentalidad de servicio a sus clientes de “llévense sus recipientes en sus espaldas y crucen el Atlántico nadando si no les gusta” Conforme aumente el negocio global y el intercambio sin balances aumenta, este problema sin ninguna duda va a empeorarse antes de mejorarse. Mucha gente llora por eso – pero es difícil hacer cualquier cosa substantiva y de significado, al menos en corto plazo.

Las barreras de entrada a la industria de embarcación son tan significativas que las empresarias alternativas independientes son sofocadas. Como resultado, los embarcadores de California como ovejas esperan a la puerta “el servicio” de sus representantes esperando que les honren sus pedidos y les manden un utensilio para que lo llenen. Oigan, las cosas han empeorado tanto que nos da gusto cuando ellos nos dan a saber por adelantado que van a rodar nuestros productos debido a sus compromisos sobresalientes (un concepto incomprensible en el siglo 21 con su automatización). De otra manera, muchas veces nos damos cuenta que simplemente no parece que ellos pueden contar. Nos ha de faltar algo porque a nosotros, este concepto es simple: Noten cuantos recipientes su barco puede tener y compare cuantos ha contratado. Alusión (sugerencia): la cantidad contratada debe de ser igual o menor que la capacidad del barco. Cuando le ofrezco a alguien llevarle a algún lugar, limito el número de mis pasajeros a 4. En dado caso que sean 5, podemos estar apretados. Con 6, alguien tiene que pasar a la cajuela. Ustedes pensarían que una industria multi-billionaria de dólares debería tener un poco más de recursos para designar a este tema – pero ¿por qué gastar más dinero para mejorarse cuando se puede ser tan malo como sus competidores y todavía tener ganancias?

Una definición interesante de liderazgo dice: “Un líder es alguien que no complace a sus seguidores a un paso que ellos no pueden tolerar.” Parece ser que las líneas de embarcación están tomando esta estrategia, pero siendo que tienen una clientela cautiva, pueden aprovecharse con cosas que pondrían a otros que están en una industria más competitiva fuera de sus negocios. Si tuviéramos más opciones viables, su indiferencia

simplemente no sería tolerada. Pero las exportaciones de globos calientes todavía no han tenido éxito. ¡Pero estamos siguiendo la lucha!

¡Yo tengo razón, El Mercado está equivocado!

Durante e inmediatamente después el INC el pasado mayo, cuando la estimación subjetiva fue publicada, el acuerdo parecía ser que BSU5% debería estar bajo \$1.65 por libra para poder tener una oportunidad de mover esta cosecha record. Entonces había mucha plática acerca de BSU siendo un buen valor en algo bajo \$1.75 por libra y eventualmente todavía “razonable” bajo \$1.85 por libra. Hoy, hay compradores y vendedores limitados de BSU5% a \$1.95 por libra para enero – junio 2008. Pero atrás en mayo 2007, el €1 valía igual al \$1.35. El promedio para noviembre hasta esta fecha es €1 = \$1.45. Una pérdida de 7.5% en el valor del US dólar en 6 meses. Los embarques de junio aumentaron 2.5%; los embarques de julio aumentaron 36%; los embarques de agosto aumentaron 61%; los embarques de septiembre aumentaron 10%; los embarques de octubre aumentaron 6%. En tal ambiente, ¿cómo puede uno esperar que un agricultor baje sus precios? Algunos comentan que haciéndolo así es por el mejor interés de la industria y asegurará que al fin de la temporada tendremos un *carry out* razonable. Pero sería un comportamiento racional económicamente a un nivel organizacional?

Noticias: Estamos envueltos en un mercado que es difícil de interpretar. Analizando con certitud la demanda global es una tarea desafiante. Es aún más difícil calcular a que promedio de precios la mayor parte de contratos durante cualquier periodo de tiempo han sido concluidos. Aparte del aumento (y sin duda excediendo) atenedos a estos reportes mensuales de posición dictando una estrategia para la compra y venta, es interesante ver como tanta gente parece estar marcando una línea en la arena y tomando una posición fuerte tocante a donde los precios “deberían” de estar. Esto parece, al menos para nosotros, estar sucediendo más y más en ambos lados, tanto en las compras como en las ventas. Sin embargo tantos variables influyen al determinar donde los precios “deberían” de estar que virtualmente la opinión de cualquier persona (bueno..de casi cualquier persona) tiene algo de mérito a algún nivel.

Aquellos que han podido adaptarse al paisaje cambiante y no haber tomado eventos en sus desarrollos que contradigan sus propias opiniones personalmente, han prosperado y continuarán haciéndolo. Aquellos que tienen lo que algunos se refieren como “pensar viejo” – creencias teñidas como “esto no es justo” o “estos precios están muy altos/muy bajos” basados en pasadas paradigmas, están de paseo en un camino disparejo.

Como dijo Martin Zweig (el famoso inversionista y analista financiero): “Mido lo que está sucediendo, y me adapto a ello. Trato de hacer a un lado mi ego. El mercado es más listo que yo, y me inclino”

Inclínense...

Saludos  
DERCO FOODS