ACOPIADORES DE CÓRDOBA

AGROEDUCACIÓN

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

10 motivos por los que el productor no vende

Por Salvador Di Stefano

El productor no vende la cosecha de soja, pero está liquidando la cosecha de maíz. El gobierno debería inyectar más confianza en el mercado interno. Esta clarito, las ventas de soja son menores que un año atrás. Según la dirección de mercados agrícolas, de una cosecha de soja estimada de 55,5 millones de toneladas, la producción vendida es de 14.9 millones de toneladas, representando el ?26,8? % del total.

¿Por qué no se vende la soja?

Existen varias razones, a saber:

1) El productor está convencido que merece un mayor precio, ya que la referencia con Chicago, muestra una diferencia muy grande. En los últimos años, la quita era mucho menor, algo que perjudicaba al exportador y beneficiaba al productor, hoy se da el camino inverso y el productor retiene mercadería.

2) Los usos y costumbres hacen que el productor tome a la soja como su moneda de cambio, sin importar si hay amenazas bajistas en sus precios. Esto hace que no haya apuro por vender mercadería.

3) Un tipo de cambio en 8,06 no incentiva a que el productor venda. El tipo de cambio llego a 8,00 en enero, pero todos se olvidan que termino el año 2013 en 6,52 y que subió el 23,7%. El productor se quedó con el valor de 8,00 como referencia, con una inflación del 12% anual para los primeros 4 meses del año, pretende un ajuste de similar magnitud sobre 8,00, por eso ve con desconfianza dicho valor.

4) El productor no vende soja para comprar dólar blue. No está familiarizado con esta operatoria, y tampoco le gusta pagar un sobre precio por el dólar, en un mercado poco

transparente. El dólar oficial está en 8,07 y el blue cerro en 11,20 sobre Rosario, y su precio crece en la medida que nos internamos en el interior del país.

5) El productor no vende soja para comprar dólares, vía el mercado de capitales. El productor que vende soja, podría comprar un Boden 2015 a $ 1.017 y venderlo en dólares a U$S 93,40, esto le daría un tipo de cambio de $ 11,00. Sin embargo, el productor desconoce esta operatoria, y cuando la conoce desconfía.

6) El productor no vende soja para comprar insumos. Le parece que falta mucho para la próxima campaña, a pesar de ver una baja sustancial en el fosforo y beneficiosa para sus finanzas, no arbitra cosecha versus insumos. Lo que denota que tiene una mirada corta sobre el negocio, siembro, cosecho, y espero para iniciar el nuevo ciclo. No es una mirada dinámica, siembre, cosecho y compro insumos para el nuevo ciclo.

7) El productor sabe que no tiene que vender y quedarse en pesos, la inflación va a diluir esos pesos que mantenga en su billetera. Por otro lado, el plazo fijo en pesos paga una tasa de interés del 26% anual, muy por debajo de la inflación esperada, que se ubica en el 36% anual, y de la devaluación esperada por el productor.

8) La sucesión de ataques a la propiedad privada, vía corralito a depósitos a plazo fijo, pesificación de inversiones, cesación de pagos en bonos y no pago del cupón PBI, alejan al productor del mercado de capitales. En este escenario, la soja nunca lo defraudo, el silo aguanta, lo tiene en su casa, lo mira y espera.

9) El gobierno nacional fue incapaz en los últimos 10 años de dar previsibilidad a las inversiones, la consecuencia lógica fue que el productor le dé más valor a su mercadería, que a cualquier instrumento financiero que le ofrezcan en plaza.

10) Hay un hartazgo de los productores con el gobierno nacional. Retenciones, roe, impuesto a las ganancias, bienes personales, declaraciones juradas para sembrar, persecución por parte de los organismos de control y una sucesión de controles que los ponen en sospecha permanente.

El maíz es otra cosa

En el caso del maíz, sobre una producción estimada de 24 millones de toneladas, solo se vendieron 8,7 millones de toneladas y restan venderse 15,3 millones de toneladas, que representarían el 63,7% de la producción.

En este caso, podríamos decir que buena parte del maíz que resta liquidarse es maíz tardío, que ingresará a partir de julio al mercado. El precio del maíz hoy es más alto que dentro de unos meses. En este mercado está operando la lógica, el que tiene maíz vende, aprovecha el mejor precio, y el que tiene tardío (todavía sin cosechar) tendrá que vender a un precio menor. Recordemos que el maíz tardío tiene un costo de producción mucho menor que el maíz de primera, no tiene ningún sentido guardar maíz de primera, y efectivamente nadie lo está guardando en el mercado.

Conclusión

.- La única verdad es la realidad. No se está vendiendo soja, y tampoco se venderá un gran caudal a corto plazo, si no cambian las condiciones de venta, nos referimos a precio más que a tipo de cambio. Por otro lado, hay una percepción generalizada, que el tipo de cambio debería estar a un precio más elevado a corto plazo, por ende la espera para liquidar se potencia.

.- Lo que el gobierno no logro en 12 años, tampoco lo logrará a corto plazo. Lo que sucede en el mercado se debe a la falta de credibilidad y previsibilidad en el escenario económico.

El segundo semestre muestra muchos interrogantes, y el mito urbano es que sucederá después del mundial.
.- Si se sigue liquidando poco durante el mes de mayo, es de esperar que muchos se jueguen a liquidar sus tenencias de soja en el segundo semestre del año. El mundial comienza el 12 de junio y termina el 13 de julio, si se sigue liquidando muy poco de la cosecha de soja, el gobierno necesitaría algo más que una buena campaña en Brasil para acomodar las cuentas públicas.

Salvador Di Stefano
Director de Agroeducación