

# MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## El que apuesta a la devaluación pierde.

Por Pablo Adreani

Aquellos que decidieron retener soja a la espera de una devaluación, han tomado la peor decisión. Y aún hoy hay productores que tienen sin vender o sin fijar más de ocho millones de toneladas de soja de la cosecha anterior, "y siguen sin vender".

El mercado de soja disponible hoy cotiza en el rango de 270-273 dólares, muy lejos de los 300 que llegó a cotizar durante el mes de diciembre pasado, y la posición marzo en el Matba está cotizando a 245 dólares. La baja ya está anunciada, y se producirá de aquí a las próximas dos o tres semanas. En la posición abril la soja de la nueva cosecha está cotizando a 236 dólares.

El mercado está más claro que el agua. ¿Qué productor racional, que tenga soja disponible hoy y siga sin vender, no puede ver lo que está indicando el mercado? Me pregunto qué están esperando para vender: ¿Están esperando que el mercado siga bajando y vender a un precio cada vez menor?

Este comportamiento obedece más a cuestiones de orden psicológico y no económico, o tal vez muchos productores sean masoquistas y les gusta perder 35 dólares por tonelada, en el caso de la soja disponible. Y recordarles que ya han perdido 30 dólares desde diciembre a la fecha, por retener la soja y apostar a la devaluación.

### Gradualismo

No hay dudas de que el Gobierno quiere mantener el tipo de cambio atrasado, con ligeros ajustes semanales que no tengan impacto en los precios. Es decir, la política de un ajuste gradual en el tipo de cambio oficial para que la Argentina no pierda tanta competitividad ante la fortaleza del dólar y la devaluación que ya efectuaron el resto de los países vecinos, como Brasil.

A esta altura de los acontecimientos, para que la caída en el precio de la soja pueda ser compensada por una mejora del tipo de cambio habría que considerar una paridad nominal de 10,5 pesos por dólar, lo que implica una devaluación del orden del 20 por ciento. Y este supuesto ajuste en el tipo de cambio no está en la agenda del Gobierno, al menos por el momento.

Hay que tomar conciencia de que el negocio agrícola en 2015 será uno de los peores desde el punto de vista de la rentabilidad y con márgenes brutos negativos. En el caso de la soja, salvo aquellos productores en campo propio y con un muy buen nivel de rindes, el resto que no han ajustado el costo de arrendamiento o tienen sus campos en zonas marginales (por rinde o por distancia), tienen altas chances de enfrentar márgenes negativos. Y se entiende muy bien por qué los productores este año no han vendido su cosecha en forma anticipada,

pues no hay productor que quiera tomar la pérdida en forma voluntaria. Siempre el productor apuesta a la esperanza, ya sea de la mejora en los precios o de lograr rindes récord, pero en esta ocasión haría falta un milagro para que muchos productores no entren a la cosecha con márgenes negativos. Este es un año para festejar si el productor sale de esta cosecha sin pérdidas, principalmente en zonas del NEA y NOA donde el impacto del flete es cada vez más negativo en el margen del negocio.

Hasta el momento, el productor vendió anticipado o forward, 3,3 millones de toneladas de soja, mientras que en la campaña pasada había vendido 4,4 millones (en la cosecha anterior 2012/13 las ventas llegaron a 7,5 millones de toneladas). Las ventas del productor del periodo marzo-abril-mayo fueron de 12,5 y 14,5 millones de toneladas en las últimas dos cosechas, respectivamente.

Asumiendo el menor ritmo de ventas anticipado en esta campaña, es muy probable que las ventas en el período marzo-abril-mayo sean mucho mayores, pudiendo llegar a los 18 millones de toneladas. Y este puede llegar a ser un factor de potencial baja para los precios de la soja disponible en el momento de la cosecha.

**Pablo Adreani**  
**Analista del Mercado**  
**[www.agripac.com.ar](http://www.agripac.com.ar)**