

ESCENARIOS GRANARIOS



PREMIO LA NACION - BANCO GALICIA
A LA EXCELENCIA AGROPECUARIA

La necesidad hace vender la soja

Con una mayor producción local y falta de oportunidad para colocar el trigo y el maíz, por los bajos precios y poca demanda, los productores aumentan las ventas de la oleaginosa pero mayormente sin precio

Cuando en el mercado externo de referencia hay pocas noticias, empiezan a ser más relevante los factores internos aunque para la soja el impacto externo es mayor que para el resto de los productos.

En la última semana los **precios** encontraron sostén por la debilidad del dólar frente a las demás monedas y compras de oportunidad luego de las bajas pasadas, aunque el **trigo** estadounidense fue la excepción con más bajas que subas durante la semana.

El cereal tiene factores domésticos que juegan un papel clave en la evolución de los precios de Chicago y el resto de los mercados estadounidenses. Cuando se esperaba que el clima perjudicara a los cultivos, las lluvias en algunas zonas productoras llegaron para aliviar la situación y mejorar las perspectivas.

Esas mismas lluvias en otras zonas están provocando retraso en las actividades de siembra cuando ya empezó la cobertura con **maíz** en Estados Unidos.

A la semana pasada, el 2% del área estimada destinada al maíz estaba implantada frente al 5% del promedio de los últimos cinco años, mostrando un retraso a partir de la humedad que estaban registrando los estados donde comienzan las actividades.

Para **esta semana**, en el informe que se conocerá el lunes luego del cierre del mercado se espera un avance a nivel nacional del orden del 12-15% para demostrar que el maíz 2015 ya está en camino aunque con una menor área de cobertura según el informe del USDA del 31 de marzo.

La lenta implantación del maíz hace especular a algunos operadores que se siembre una superficie aún menor a la última proyección y algunos acres se vuelvan a la soja donde ya se había proyectado un incremento de área a un nivel record.

Igualmente, a pesar del aumento del área de soja, analistas estadounidenses consideran difícil volver a lograr un nivel de rendimiento similar (la historia muestra que no se repitieron dos ciclos seguidos de rindes record) que permita quebrar el record productivo de 108 M ton.

A esa gran oferta ahora se está sumando a la **producción sudamericana** de soja para alcanzar el máximo histórico a nivel de oferta global que mantiene presionado los precios futuros de la oleaginosa.

La **producción** de 315,46 M ton en el mundo de soja se enfrenta con una demanda 289 M ton que permite nuevamente acumular stocks por tercera campaña consecutiva luego del ciclo 2011/12 donde hubo una caída importante de stocks finales por la menor producción.

En el **2014/15** todavía no están cerrados los números. En Brasil y Argentina continua la cosecha de la oleaginosa con ajustes al alza en los guarismos de producción que impactan en las cotizaciones por el mayor flujo esperado.

La CONAB de Brasil aumento su proyección de producción de soja a 94,3 M ton y la Bolsa de Comercio de Rosario proyecta 59 M ton en nuestro país por el incremento de los rindes a partir de los resultados que se están obteniendo en los campos y a pesar del recorte del área.

Se vende soja

Con el avance de la **cosecha de soja** que alcanza el 33% del área sembrada según datos oficiales (22% año anterior), con mejores rendimientos a los esperados inicialmente, el flujo de la mercadería al circuito comercial continúa siendo mayor.

En las *últimas semanas* en base a los datos informados por el reporte semanal de compras, ventas y embarques del sector exportador e industrial se realizaron compras por algo más de 1,4 M ton, volumen que supera el promedio semanal del mes anterior y se pone a tono con los volúmenes de años anteriores.

El **acumulado de los negocios** muestra comercializadas 13,8 M ton de soja al 8/4 frente a los 11,6 M ton del año pasado a la misma fecha. El volumen total representa casi el 24% de la producción proyectada de 58 M ton frente al 21,8% del 2014 (producción de 53,4 M ton).

La diferencia entre los dos años no solo se encuentra en el volumen de producción y de ventas sino también está en la **modalidad de negociación**. Este año el 64% está vendido con negocios a fijar, es decir que no tienen precio establecido, vs. el 37% del año pasado y el 44,5% de promedio de los tres ciclos anteriores.

El crecimiento de esa modalidad de negocio frente a otros años responde a las expectativas que tiene el productor argentino en cuanto al precio: **piensa que va a subir**.

Ahora nosotros nos preguntamos: *¿Qué precio piensa que va a subir? ¿Qué nos muestra el mercado frente a esa expectativa?*

Particularmente creo que el productor de soja nuevamente vuelve a apostar a subas más del tipo de cambio frente al dólar que a los precios de la oleaginosa en sí.

¿Y la soja? Este producto es el que da mayores oportunidades en cuanto a los precios. La historia nos muestra que luego de la presión de cosecha de Sudamérica cuando el productor estadounidense está sembrando y por la volatilidad del mercado climático, las cotizaciones futuras pueden recuperar el terreno perdido a esta época del año.

En los *mercados a futuros* ya se observa un pase de precios a **posiciones diferidas** que pueden tomar aquellos que no quieren vender. Sin embargo, van a ser pocos los que no van a caer en la necesidad de vender en cosecha.

SE aproximan los vencimientos de las deudas y la soja es la moneda corriente frente a un mercado de maíz y trigo con pocas oportunidades y muchas expectativas.

El **productor** que esta cosechando soja y tiene vencimientos, aun pudiendo vender maíz y trigo, está negociando la oleaginosa ya que los demás productos en la comercialización actual nos muestran bajos precios por las limitaciones a las exportaciones que no obtienen nuevos cupos de negocios por parte del gobierno.

En los mercados a futuros las cotizaciones de **maíz y trigo** muestran importantes pases a posiciones diferidas que comienzan a mostrar expectativas de una normalización con las exportaciones y de bajas en los derechos de exportación.

Sin embargo, muchos productores no van a poder esperar sin vender frente al contexto de vencimientos que se aproxima y a la realización de inversiones para el próximo ciclo.

La campaña 2014/15 para muchos cerrara con resultados negativos y el **2015/16** será un desafío con expectativas puestas en más cambios internos que ajustes externos.

Lo que viene...

Sin dejar de mirar el **mercado externo**, la atención para tomar decisiones estará volcada a las expectativas de **cambios internos**.

Los precios en Chicago pueden ayudar, o no, a la soja y al maíz, mientras que el trigo solo puede mejorar por una GRAN apertura de Roes. Los **elementos a seguir** en el mercado son:

- Comportamiento del dólar
- Clima en las regiones productoras de Estados Unidos
- Avance de las siembras de maíz y soja en EE.UU.
- Demanda de exportación en EE.UU.
- Avance cosecha en Sudamérica
- Cosecha y rindes en Argentina
- Aperturas de ROEs de maíz y trigo

Por Ignacio Cuevas – Analista de Mercados INTAGRO

Centro de Gestion Agropecuaria de Fundacion Libertad