

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Es tiempo de cerrar negocios para soja y maíz nuevos

Por Patricio Lager

Se aproxima el 2017 y el productor local debería empezar a tomar decisiones de comercialización respecto a la producción de la nueva campaña.

Antes que nada, debemos entender que en este último trimestre del año el principal fundamento en la determinación de precios debería haber sido el doblete de EE.UU. que está terminando de recolectar dos cosechas record; 116 mill. de t. de soja y 382 mill. de t. de maíz. A pesar de ello, los precios en Chicago no mostraron su habitual tendencia a deprimirse ante la presión de cosecha sino que han logrado salir rápidamente de los pisos (u\$s 345/tn para soja y u\$s 125/tn para maíz) gracias a una recuperación que sólo puede ser entendida en el marco de una demanda muy firme de las exportaciones estadounidenses.

Para ser más claros, hace un año EE.UU. llevaba embarcadas 10,9 mill. de t. y tenía compromisos por 27,8 mill. de t.. Hoy, los embarques llegan a 13,2 mill. de t. con ventas comprometidas por 36,1 mill. de t. En este comportamiento se destaca fundamentalmente China que se aseguró 19,5 mill. de t. para esta recibir esta campaña contra 14,8 mill. de t. que había comprado hace un año. Evidentemente, el país oriental, principal importador mundial, se encuentra anticipando compras ante un problema productivo en Sudamérica el próximo año como el acontecido este año. En maíz la situación no es diferente, si miramos los compromisos de ventas al exterior de la campaña en relación al año pasado (24,7 mill. de t. vs 13,1 mill. de t.)

Este viento de cola de la demanda le ha permitido a los precios sostenerse muy bien en medio del ingreso de la cosecha estadounidense al circuito comercial, pero no tiene por qué mantenerse durante los primeros meses del año próximo. Hemos visto hasta donde pueden ir los precios con la demanda a todo vapor y podemos asumir que sin un traspie productivo en Sudamérica el combustible para la suba se irá agotando.

En el caso de Brasil, la siembra viene adelantada con un 40% de avance en soja y un 70% de maíz de primera. Las cosechas esperadas para 2017 serían de 102 mill. de t. para la oleaginosa (récord) y 83,5 mill. de t. para maíz. Ciertamente es que el rinde promedio para soja debería andar en 30qq/ha para alcanzar

estas estimaciones, lo cual se ubica en el máximo rinde obtenido, pero hasta no atravesar el verano sudamericano no podemos saber cuan cerca se está de estas cifras.

Mientras tanto, la expectativa para nuestro país es que haya un recorte de un 3% en el área destinada a soja, lo que equivaldría a unas 600 mil hectáreas menos, arrojando estimaciones de parte de la Bolsa de Comercio de Rosario de una producción de 53 a 53,5 mill. de t. (el Usda mantiene 57 mill. de t. aún). Parte de esta pérdida sería absorbida por el maíz que ampliaría el área sembrada en 1,05 mill. de has., con una expectativa de 33-34 mill. de t. de producción. En maíz ya se encuentra sembrada el 36% del área mientras que la soja viene retrasada por las lluvias de los últimos días.

En definitiva, faltan varios meses para poder juzgar la situación productiva de Sudamérica, pero la expectativa marca que la oferta sudamericana de soja puede mantenerse estable o caer mientras que la de maíz seguramente será mayor que la de este año. Debido a ello, vemos interesante que el productor local vaya tomando coberturas para el maíz abril y julio 2017 con negocios que le permitan estar atado al mercado de Chicago, donde la expectativa de mejora de precios es superior a la de nuestro mercado. Uno de estos negocios es el de Basis sobre Chicago julio donde se entrega el maíz en cosecha y se tiene una ventana de fijación hasta fin de junio por el valor de la posición julio de Chicago menos un descuento. Aquí no se cierra un precio pero se traslada parte de la comercialización a un mercado que no va a estar sintiendo presión de cosecha, además de poder aprovechar el premio climático de EE.UU. entre junio/julio. Otra posibilidad para ir cerrando pisos es realizar forwards en la zona de u\$s 145-150/tn y comprar calls sobre maíz Chicago.

Para la soja, los u\$s 260/tn a mayo no lucen mal si consideramos que el FAS teórico de la exportación se ubica en u\$s 255/tn y los precios en cosecha pueden estar en la zona de u\$s 250/tn con este mercado externo. Ante eso, una posibilidad es cerrar forwards y acompañar con call sobre soja Chicago ya que la relación Matba/Chicago para cosecha puede continuar ajustando a la baja. Por otro lado, vemos que las volatilidades de la soja y el maíz afuera vienen bajando, con lo cual es un buen momento para comprar las opciones.

Finalmente, el mensaje para el productor local es aprovechar esta momento para armar estrategias de comercialización que le den la flexibilidad para terminar de definir el valor final de venta más adelante, pero garantizándose un piso de precios. Los calls son una excelente herramienta para capturar fuertes subas que seguramente podrían ocurrir si la producción Sudamericana falla en este contexto de demanda creciente, pero de no ocurrir dicho evento, la demanda por sí sola no será suficiente e incluso podríamos ver valores más deprimidos en cosecha tanto para soja como para maíz.

Lic. Patricio Lager

Responsable de Análisis de Mercado en BLD S.A.