

Newsletter Gratuito para más de 70.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Mercado de granos: ¿tormenta en puerta con la soja?

Pablo Adreani - Gurú Market La Nación
Especial para AgroEducación

El patrón de ventas del productor ha cambiado y es producto de las circunstancias, y debemos también considerar lo obvio que todos los años no son iguales.

En esta oportunidad la primera sorpresa ha sido el trigo, con una producción récord que puede superar los 21 millones de toneladas y un precio en plena cosecha que se consolidó en el piso de los US\$200 por tonelada, con picos de US\$215.

Con este escenario de rindes elevados y precios impensados el productor no lo dudó y registró ventas récord por un volumen total acumulado a la primera semana de marzo de 11,52 mill./t, el 55% de la producción total. El ingreso neto de dólares para los productores superó los US\$2300 millones.

El segundo en ventas ha sido el maíz, si bien no se ha cosechado todavía, el productor con lógico razonamiento tomó posición de venta anticipada, futuro o forward, de aquel producto con mejor relación de precios con respecto a la soja, con una relación de precios soja/maíz de 1,71/1, nunca fue tan ventajoso vender el maíz. Las declaraciones juradas de ventas a principios de marzo llegan a 7,83 mill./t, con un ingreso de bolsillo al productor cuando lo coseche de US\$1100 millones.

Y por último la soja, con ventas totales acumuladas que apenas superan los 2,1 mill./t y un ingreso al bolsillo cuando se concrete la cosecha, entrega y cobro, de US\$515 millones. Entre los tres ya llevan ventas comprometidas por un total de US\$3915 millones, de las cuales el 59% corresponden al trigo, el 28% al maíz y solo el 13% a la soja.

Hay un hecho a destacar en esta campaña: el productor ha decidido hacer caja con el trigo y con el maíz, y en su imaginario colectivo pensó que el precio de la soja podía mejorar. Bien, la realidad del mercado nos indica que el precio no ha mejorado, la nueva mala noticia es que el precio de la soja puede ser aún peor (¿veremos un nuevo techo en US\$200 por tonelada?).

Y aquí es donde vamos al nudo de la cuestión, con ventas por solo 2,1 mill./t y una producción potencial de 53 millones, quedan por vender casi 51 millones de toneladas. Sabemos que el productor en cosecha vende un porcentaje, que asumamos es del 25%, en el primer mes, el volumen de oferta en el período de abril podrá acercarse a los 11 mill./t. Esto implica un volumen de oferta semanal de 2,75 millones de toneladas y un promedio de 550.000 toneladas diarias.

El factor clave para este caso es que se superpone con el ingreso de la cosecha de maíz. El productor va a vender el maíz y va a querer entregar la soja a fijar, pues no le gusta el precio y porque además no toda la soja puede ser vendida condición cámara a exportación. Comienzo de la historia, fuerte baja en el precio de la soja disponible y condiciones a fijar con entrega garantizando descarga con descuentos sobre la pizarra.

Pablo Adreani

Fuente: Agroeducación