La soja, en la cuerda floja

Emilce Terré

El precio de la oleaginosa en la Pizarra rosarina sigue escalando posiciones, cerrando la semana a $ 3.565/ton para la entrega inmediata. Sin embargo, esta mejora sólo puede impresionar a algunos pocos ya que la mejora es mayormente nominal atada a la depreciación del peso argentino. En divisas externas, convirtiendo las cotizaciones de acuerdo al tipo de cambio comprador del Banco Nación, se tiene que la suba en pesos del 21% en lo que va del año se transforma en una caída del 1% en dólares.

Estadísticamente los precios a esta altura del año tienden a comenzar a transitar la fase decreciente del ciclo anual, atado al ingreso de los primeros lotes de la cosecha. En otras palabras, normalmente los valores más altos del año se consiguen entre los meses de diciembre/enero.

Esta realidad estructural nos encuentra este año en una situación preocupante: el volumen comercializado a la fecha de soja nueva es muy bajo, magnificando los riesgos a una caída en los precios a los que se ve expuestos una gran parte de la cadena.

Como puede verse en el cuadro que acompaña al presente artículo, incluso si suponemos –irrealmente- que todas las operaciones que se han realizado en los dos mercados a término de nuestro país tienen como fin cubrir una compraventa efectiva del grano (es decir, no se hace con el objetivo de especular) a poco más de un mes de iniciarse la nueva campaña apenas se ha comercializado el 12% de la oferta total disponible, mientras que sólo un 5% tiene precio en firme.

Como oferta total disponible estamos proyectando alrededor de 65 millones de toneladas, compuestas por una producción de soja nueva de 58,5 millones más un stock al inicio de la campaña de 6,6 millones de toneladas, que quedarían como remanente por vender al 1ro de abril del 2016.

En tanto, en los mercados a término del país el interés abierto en contratos de futuros y opciones de soja que vencen entre abril del 2016 y marzo del 2017 (es decir, las toneladas compradas o vendidas, según el caso, que al jueves de esta semana se encontraban en poder de los operadores del mercado) sumaban 0,7 millones de toneladas en ROFEX y 2,2 millones en MATba, totalizando alrededor de 3 millones de toneladas.

Por su parte, el ministerio de agricultura ha informado que al 10 de febrero el sector exportador había comprado 1,7 millones de toneladas, mientras que la industria ya ha adquirido otras 3 millones. Con lo anterior se tiene que los compradores de la tercera etapa de comercialización ya se hicieron con 4,7 millones de toneladas pero de los cuales apenas el 5% (0.25 millones de toneladas) tiene precio en firme, el resto se ha realizado bajo la modalidad “a fijar”.

En base a estos datos es que concluimos que en el mejor de los casos se registran compras por 7,5 millones de toneladas, de las cuales menos de la mitad cuenta a la fecha con una cobertura o “seguro de precio”, sea en forma de precio en firme, o un piso o techo para el mismo en el caso de los contratos de opciones.

Así las cosas, la previsión de un debilitamiento en las cotizaciones en el segundo trimestre del año no encuentra al sector bien parado si se descuenta que un gran volumen de la cosecha termina siendo vendido en plena trilla para atender a las obligaciones financieras adquiridas con a priori por el sector de la producción.

En tanto y de cara al futuro, en términos relativos la soja continúa perdiendo atractivo en relación a los cereales, particularmente el maíz. Los márgenes brutos proyectados para las siembras de este año se inclinan en favor del forrajero ante lo cual la oleaginosa no resultará la apuesta segura de gran parte de los productores por primera vez en mucho tiempo.

Sin embargo, a las iniciadas proyecciones de una oferta más ajustada que pueda impulsar los precios le valen dos aclaraciones: una, que en las últimas tres campañas el stock final del poroto ha resultado históricamente abultado, sumando a la oferta disponible, y dos, que de flexibilizarse el régimen de admisión temporaria de soja ello también contribuirá a sumar a las oportunidades de originación de las fábricas, limitando al menos parcialmente las mejoras en la disposición de pago.

De momento, el factor con mayor potencialidad de favorecer que la soja se negocie un escalón más arriba continúa siendo el imprevisible clima, de lo cual nuestra zona tuvo un fuerte recordatorio al cierre de esta semana. Sucede que si bien en los lotes altos las expectativas de rindes aún son muy buenas, los altos acumulados de lluvia registrados han diezmado los planteos del sureste de Córdoba y en todo el oeste de la región núcleo en general, donde los campos venían muy recargados.

El voluminoso milimetraje registrado se suma a las previsiones de más lluvias para lo que resta de la semana, y frente a ello se diluyen las esperanzas en que las plantas puedan sortear el escollo, aunque aún es demasiado pronto para ponerle a ello números concretos. Esta situación llevó al Gobierno Nacional a declarar la emergencia agropecuaria por inundaciones en seis provincias, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, Chaco, La Rioja y Corrientes, y que se traducirá en beneficios para los productores perjudicados por el efecto del fenómeno climático El Niño en la región.

SOJA ARGENTINA - CAMPAÑA 15/16	
SOJA 15/16 VENDIDA	**7.489.430**
ROFEX	708.630
MATBA	2.156.700
Declaraciones de compra MA	4.624.100
SOJA 15/16 CON PRECIO FIRME	**3.113.630**
ROFEX	708.630
MATBA	2.156.700
Declaraciones de compra MA	248.300

Fuente: Elaboración BCR en base a datos de ROFEX, MATba y el Ministerio de Agroindustria (MA).

Febrero resulta un mes crítico para definir el rinde definitivo de la soja que ingresará en breve al circuito comercial, y por ello lo que ocurra con el clima en lo inmediato resultará un dato crucial para definir la campaña. Además, más allá del efecto de las lluvias sobre los rindes productivos, éstas vuelven a complicar el estado de los caminos rurales cuando ya las cosechadoras están calentando motores. En suma, la soja resulta la protagonista de un acto de malabarismo entre los riesgos climáticos y de precios.