



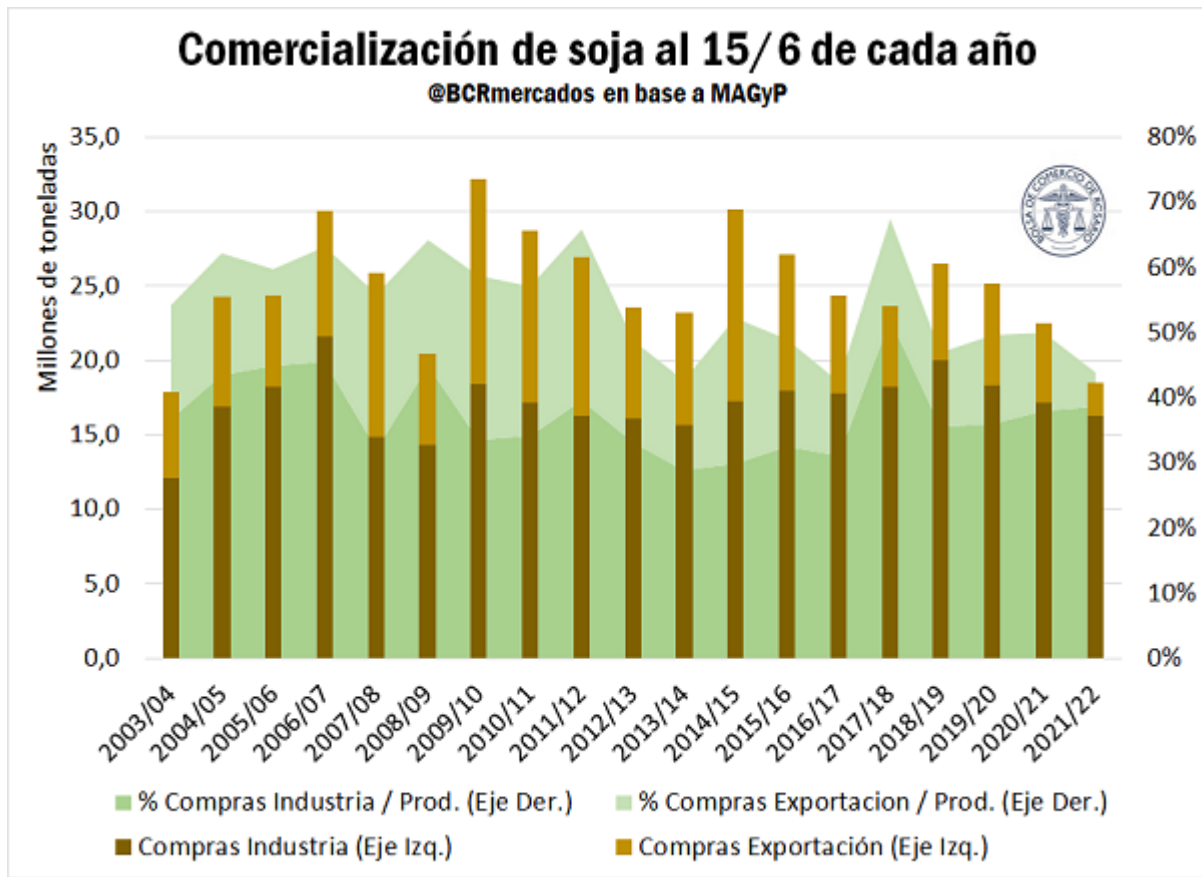
Las compras de soja se presentan dispares entre industria y exportación

Tomas Rodriguez Zurro – Emilce Terré

La comercialización de soja se encuentra en bajos niveles (toneladas) para el sector exportador. Para el sector de maíz, en cambio, se encuentra en línea con el promedio histórico. En la presente nota profundizamos el polémico tema de las ventas de soja.

Habiendo transcurrido ya casi tres meses desde el inicio de la campaña comercial 2021/22 de soja, la comercialización de la oleaginosa se mantiene en niveles bajos medida en términos absolutos, con sólo 18,5 Mt originadas a la fecha por los sectores industriales y exportadores. Hay que retrotraerse 19 años hasta la campaña 2003/04 para encontrar un registro inferior medido en toneladas para esta fecha del año: en aquel entonces se habían vendido 17,8 Mt. Cuando tomamos el volumen de ventas como proporción de la producción de la campaña, se aprecia que el retraso persiste, aunque en menor magnitud ya que las ventas de soja suman el 44% de la producción, por debajo del 50% del año pasado y del 51% de los últimos cinco ciclos. No obstante, la campaña 2016/17 exhibía un registro de 43%, por lo que el volumen de ventas actual como proporción de la producción no resulta tan anormal en términos históricos.



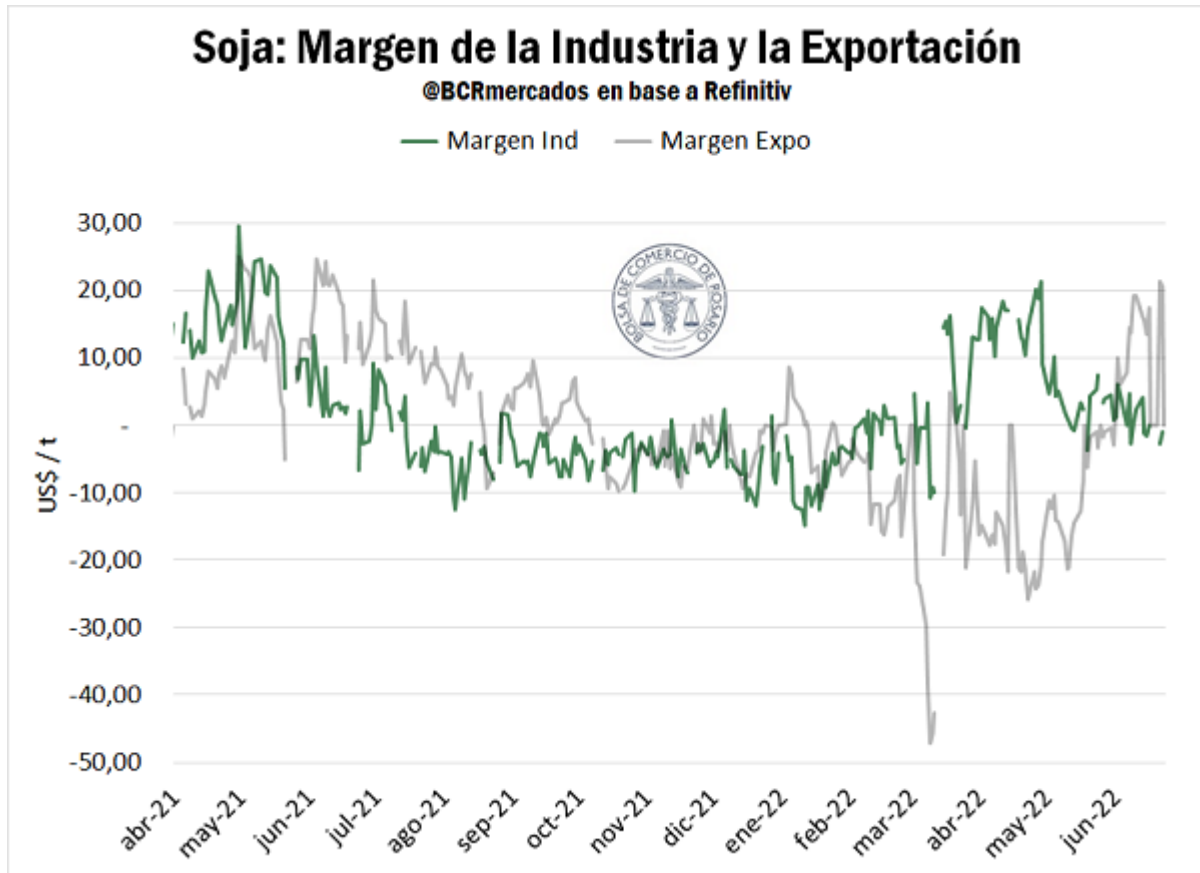


Cuando observamos el volumen de compras del sector industrial y del sector exportador, podemos tener un panorama algo más claro acerca de qué es lo que está ocurriendo. El sector industrial lleva adquiridas 16,2 Mt de la oleaginosa. Si bien este volumen es inferior al registro de las últimas campañas (en los últimos 5 años el volumen comercializado hacia mediados de junio se ubicó entre 17,1 y 20 Mt), tomado como proporción de la producción el volumen adquirido por la industria está por encima de los niveles históricos para mediados de junio, superando lo ocurrido en los últimos años. Las compras del sector representan el 39% de la producción de la campaña, mientras que solamente una vez en los últimos 10 años se superó esta proporción: en la 2017/18 representaban el 52%.

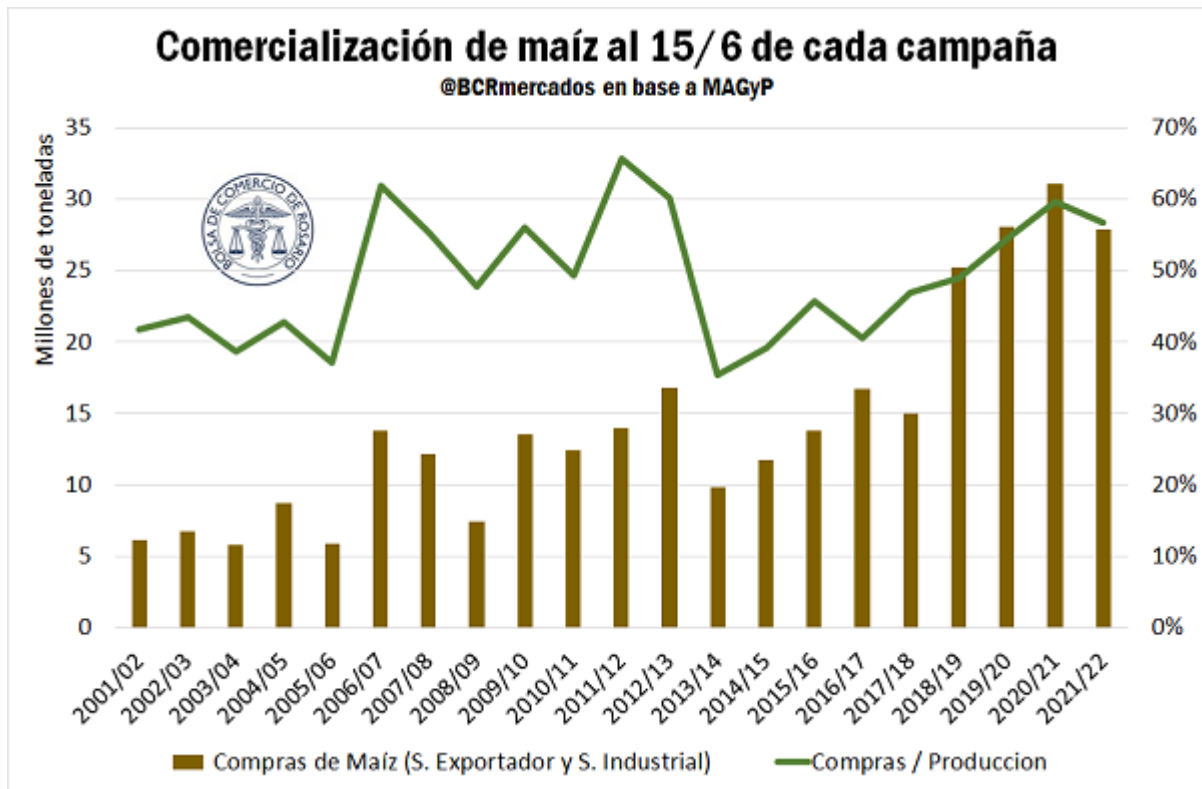
La contracara son las compras del sector exportador. Éste lleva adquiridas apenas 2,3 Mt, representando sólo el 5% de la producción de la campaña, lo cual es históricamente bajo. Sin embargo, dado que en la actual campaña se proyectan exportaciones de soja en grano por 2,7 Mt (el menor volumen en más de 20 años, producto de la menor producción) aquí conviene hacer un ejercicio adicional. Si tomamos las compras de la exportación como proporción de las exportaciones proyectadas para la campaña, estas representan el 85%, lo cual no se encuentra alejado del promedio histórico (el promedio de los últimos 3 años es de 89%).

Es decir que, en definitiva, si bien a simple vista pareciera que existe un retraso en la comercialización de soja, se puede concluir del análisis precedente que esto no es cierto para el sector industrial, en tanto que para el sector exportador responde a las condiciones del mercado. Durante la mayor parte de los últimos meses, el margen de la industria ha sido

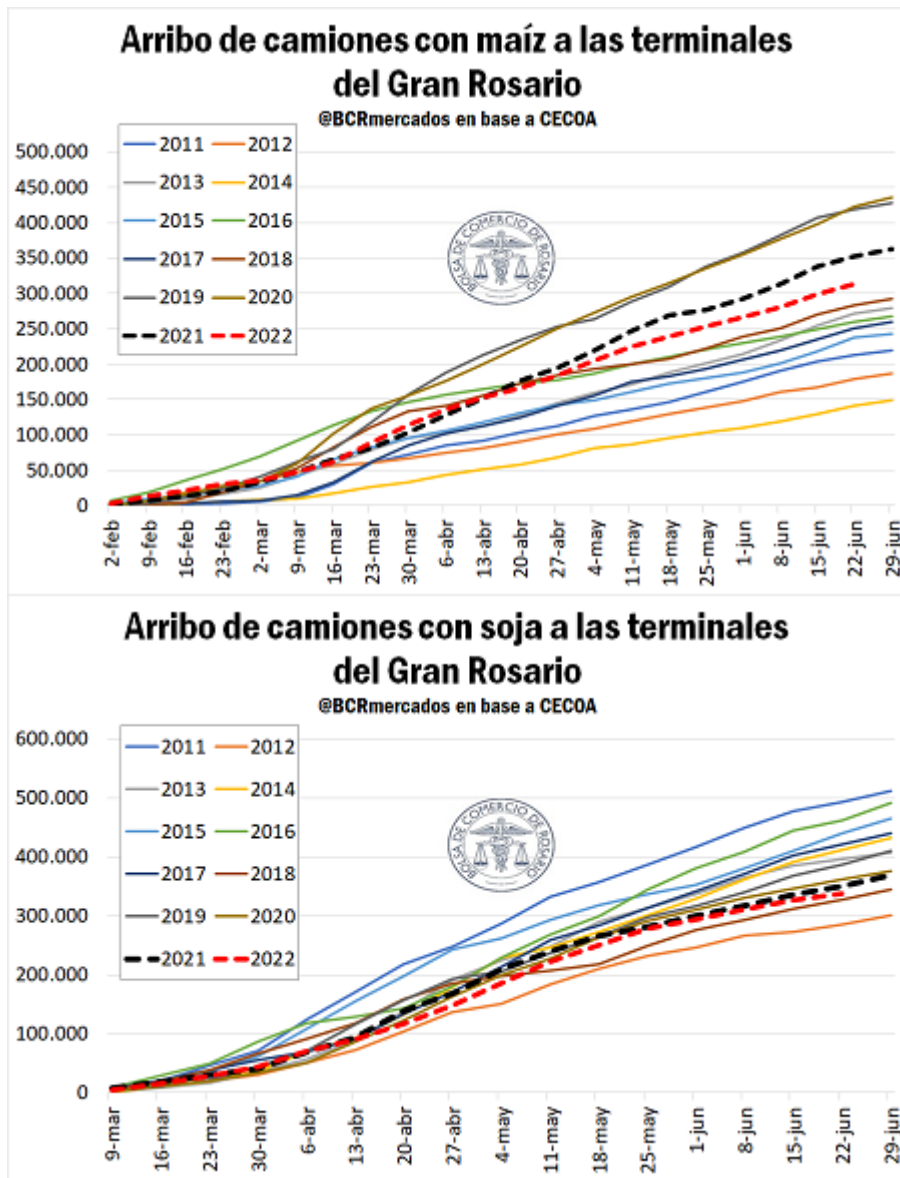
muy superior al margen del sector exportador. Si bien esta relación se invirtió en las últimas semanas, el cambio es muy reciente por lo que aún no se ve reflejado en los niveles de compra del sector exportador.



Por el lado del maíz, en tanto, las ventas se encuentran en línea con los niveles históricos. El volumen de granos amarillos comercializado hasta la fecha asciende a 27,9 Mt, por debajo de las 31 Mt de igual fecha del ciclo anterior, pero por encima de los años previos. Además, tomando las ventas como proporción de la producción, estas representan el 57% del grano obtenido en la campaña, levemente por debajo del 60% del año pasado pero 7 p.p. por encima del promedio del último lustro. Es decir, tanto en términos absolutos como en términos relativos, las ventas de maíz no registran ningún tipo de retraso.



En cuanto a la logística de los granos ya comercializados, los números de ingresos de camiones a las terminales portuarias del Gran Rosario reflejan la caída productiva en la actual campaña, tanto de maíz como de soja. Tomando el número de vehículos ingresados desde el mes anterior del inicio del ciclo comercial, el total de unidades transportando maíz arribadas asciende a 314.000 unidades, un 11% por debajo de lo ocurrido en igual fecha del año previo. Además, es el menor volumen en los últimos 4 años. Cabe aclarar que, tal como se comentó en la edición del Informativo Semanal de la semana anterior, el avance de la cosecha de maíz se mantiene a buen ritmo, por encima de lo que acontecía hace un año, aunque algo por debajo del promedio del último lustro.



Por el lado de la soja, el número de unidades arribadas a las terminales de la región asciende a 337.000, denotando una caída de sólo el 4% respecto del año anterior. No obstante, este es el tercer menor registro de la última década, sólo superando lo ocurrido en el 2018 y en el 2012, ambos años en los que, el igual que el actual, una fuerte sequía afectó severamente a la cosecha y decantó en una caída en la producción.

En la jornada del jueves, el número de camiones ingresados cayó fuertemente producto de los conflictos que se están desatando en las diversas rutas del país, que tienen virtualmente paralizado el transporte de cargas en Argentina. El número total de unidades arribadas hasta las 7 a.m. a las terminales portuarias de la región fue de 409, un mínimo desde principios de marzo. Para tomar noción, el promedio de ingreso diario en la semana anterior utilizando esa metodología fue de 3.407 unidades, y el día que menor cantidad de camiones ingresaron fue el lunes con 2.068. Es decir que las



complicaciones logísticas han hecho mella sobre el ingreso de camiones a las terminales portuarias de la región. Además, el total de camiones con maíz fue de 187, mínimo desde principios de febrero, y el de soja fue de 140, el más bajo en más de 3 meses.

En el plano internacional las novedades de la semana se desprenden de lo ocurrido en el Mercado de Chicago respecto de los precios. El contrato de futuro de soja con mayor volumen operado en la rueda del jueves cayó US\$ 22/t, y perforó así la barrera de los US\$ 600/t por primera vez en más de un mes y cerró en US\$ 585,4/t, un mínimo desde el 1° de abril. Además, desde el máximo histórico alcanzado el 9 de junio, la cotización de la oleaginosa cedió nada menos que US\$ 64,5 /t. Por el lado del maíz, el contrato más operado cayó US\$ 8,3 /t y cerró en US\$ 293 /t, la cotización más baja desde principios de junio. Además, en la última semana el precio del contrato más operado de granos amarillos en el mercado de referencia estadounidense retrocedió un 5%.

Estas bajas se explican tanto por factores propios de los mercados de granos como por factores externos globales. Respecto de los primeros, el foco está puesto en lo que ocurra con el clima en Estados Unidos, y los pronósticos para el fin de semana indican lluvias en varias de las principales regiones productivas norteamericanas que se espera caigan en el momento ideal, justo antes de la etapa de polinización del maíz. En cuanto a los segundos, cabe mencionar a la reciente suba de tasas de interés por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos, que puede haber generado que los fondos de inversión decidan retirar sus posiciones en *commodities*. En este marco además se da la fuerte caída del petróleo de los últimos días, también presionó a los precios de la soja y el maíz por su uso para la producción de biodiesel y bioetanol, respectivamente.

En la plaza rosarina, en tanto, los precios operaron en igual sentido. El precio de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario equivalente en dólares del jueves fue de US\$ 380/t para la soja y US\$ 231/t para el maíz. De esta manera, la oleaginosa cayó 6% entre el último jueves y el jueves anterior, mientras que el cereal bajó 9%.

