



 Commodities

# Soja nueva: lenta comercialización a precio firme

JULIO CALZADA y GUILLERMO ROSSI

Finalizando marzo, se nota un escenario comercial moroso, con predominio de operaciones a fijar precio y pocas operaciones con precio firme o hecho. Sólo 34% de lo comprado tiene precio firme y se constituye en una de las relaciones más bajas en casi 15 años.

El análisis de las ventas de poroto de soja de la nueva campaña 2015/2016 al finalizar la semana número 11 del corriente año (concretamente al 16/3/2016) muestra un escenario comercial signado por una lenta comercialización de la oleaginosa, predominio de operaciones a fijar precio y pocas operaciones con precio firme o hecho.

Esto surge de comparar las compras de la nueva campaña con las registradas en los últimos 14 años y desde la salida de la convertibilidad. Aclaremos que hemos considerado los registros de avance de las ventas a la finalización de la semana N°11 de cada año y siempre para la mercadería de la nueva campaña. Para este análisis se confeccionaron dos cuadros:

Cuadro N°1: Evolución de las compras realizadas por exportadores e industriales a la finalización de la semana N°11 (mediados de marzo) y para la nueva cosecha. Mercadería de las campañas 2002/2003 a 2015/2016.

Cuadro N°2: Indicadores que muestran la relación entre 'Compras totales', 'Compras a fijar precio', 'Compras con precio firme' y la producción nacional estimada para la nueva campaña. Periodo 2002/2003 a 2015/2016.

De la evaluación surgen las siguientes apreciaciones:

a) Compras por fijar precio de los exportadores: De acuerdo a la información del cuadro N°1, si analizamos los registros de los últimos 14 años, se observa que para la mercadería de la actual campaña 2015/2016 se verifica este año uno de los registros más altos de 'compras a fijar precio' respecto de las compras totales en el caso de los exportadores. El año pasado, para esta fecha, el 75% de las compras totales realizada por los exportadores al finalizar la semana N°11, era adquisiciones donde faltaba fijarle el precio a la mercadería. En este año, para la nueva mercadería de la campaña 2015/2016, el 62% de las compras totales de los exportadores le faltan fijar el precio. Si bien esta cifra es inferior al 75% del año pasado, sigue siendo elevada si uno compara los registros de los últimos siete años cuando oscilaba en el 40% las compras con precios a fijar.

Recordemos que el elevado registro del 72% en la campaña 2008/2009 obedeció a factores climáticos donde se registró una pésima campaña nacional de soja del orden de las 31 millones de toneladas. En estos ciclos con menor producción, normalmente los exportadores e industrias apuran las compras de poroto para aprovisionarse ante el requerimiento de las fábricas, aumentando –en consecuencia– las compras y las operaciones a fijar precio. Este no es el escenario del presente año donde la producción podría situarse en una excelente cifra de 60,9 millones de toneladas conforme el último informe de 'Estimaciones Agrícolas' del mes de marzo de 2016 del MINAGRI.

Pág 1





b) Compras por fijar precio de la industria: Nuevamente, de acuerdo a la información del cuadro N°1, si evaluamos los últimos 14 años de avance de las compras de soja de las fábricas (una vez finalizada la semana N°11 del año -a mediados de marzo- y para la mercadería de la nueva campaña) verificaremos que en este año la relación 'compras por fijar precio de las fábricas' respecto de las 'compras totales de las fábricas' se encuentra en el 68%, la cifra más alta de todo el período analizado. El año pasado, ante la posibilidad de un cambio de gobierno en el mes de diciembre del 2015 y ante el evidente retraso en el tipo de cambio, los productores o no vendían a precio hecho o no fijaban precio en los primeros meses del año. Se especulaba con un cambio en las cotizaciones de la oleaginosa para finales de año y modificaciones en el tipo de cambio, lo que efectivamente se concretó con posterioridad. Este año, no sucede lo mismo. El dólar oficial pasó de \$ 10 a \$ 14,63, hay flotación cambiaria administrada y ya se adoptó la decisión de reducir en un 5% los derechos de exportación del poroto de soja. Sin embargo, no avanza la fijación de precios y se registra el record del 68% sin fijar.



Soja nueva: Lenta comercialización a precio firme - 01 de Abril de 2016

**Cuadro N° 1. ¿Cuánta soja nueva llevan comprado exportadores e industriales a la semana 11 de cada año?**

Cosecha	Total Compras	Compras A Fijar	Compras Fijadas	Compras Por Fijar	Compras a Precio Firme	Compras por fijar / Ttl Compras
<b>EXPORTACIÓN (en miles de toneladas)</b>						
2002/03	3.478	1.472	28	1.444	2.034	42%
2003/04	3.669	1.444	56	1.387	2.282	38%
2004/05	3.465	1.388	231	1.157	2.308	33%
2005/06	3.508	1.636	163	1.473	2.035	42%
2006/07	5.455	1.625	251	1.374	4.081	25%
2007/08	7.078	2.506	236	2.270	4.808	32%
2008/09	2.810	2.251	219	2.032	778	72%
2009/10	7.716	3.473	545	2.928	4.788	38%
2010/11	6.900	3.351	315	3.036	3.864	44%
2011/12	8.124	3.872	664	3.208	4.917	39%
2012/13	4.106	1.871	159	1.713	2.394	42%
2013/14	3.821	2.231	440	1.790	2.030	47%
2014/15	4.927	3.917	199	3.718	1.208	75%
2015/16	4.323	3.154	461	2.693	1.631	62%
<b>INDUSTRIA (en miles de toneladas)</b>						
2002/03	4.063	1.689	60	1.629	2.434	40%
2003/04	5.652	2.730	123	2.607	3.045	46%
2004/05	7.579	4.289	261	4.028	3.551	53%
2005/06	6.827	4.302	208	4.094	2.734	60%
2006/07	10.781	5.368	433	4.935	5.846	46%
2007/08	9.349	4.060	511	3.550	5.799	38%
2008/09	5.036	3.947	618	3.329	1.707	66%
2009/10	9.202	6.911	1.056	5.855	3.347	64%
2010/11	8.839	4.384	830	3.554	5.285	40%
2011/12	7.584	4.750	994	3.756	3.828	50%
2012/13	6.527	4.721	590	4.131	2.396	63%
2013/14	4.766	1.582	370	1.211	3.554	25%
2014/15	5.178	3.488	282	3.206	1.972	62%
2015/16	7.247	5.513	558	4.955	2.292	68%

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación



c) Relación 'Compras por fijar precio' respecto de las Compras totales (industria más exportadores). Evaluemos ahora el cuadro N°2. Si sumamos las compras de soja de las fábricas aceiteras y casas exportadoras a la finalización de la semana N°11 de cada año; veremos que el 66% de las compras totales están pendientes de fijación de precio. Se trata de una cifra elevada, similar a la del año anterior, y una de las más altas de los últimos 14 años.

d) Relación 'Compras con precio firme' respecto de las 'compras totales -industria más fábrica- a la finalización de la semana 11'. Este indicador también se encuentra consignado en el cuadro N°2. En el corriente año se observa una de las menores proporciones de compras con precio definido y cerrado respecto del total comprado a esa fecha en los últimos 14 años. Ascende al 34%. Es el tercer registro más bajo en el período analizado. El año pasado, con todas las incertidumbres del 2015, el indicador daba el 31%, una cifra muy parecida a la actual.

e) Relación Compras totales a la semana N°11 versus producción nacional de soja estimada para la nueva campaña. Este año se esperan 60,9 millones de toneladas de producción de poroto de soja y las compras totales de los demandantes a la finalización de la semana N°11 ascienden a 11,5 millones de toneladas. Esto implica que a esta fecha está vendida aproximadamente el 19% de la producción esperada. El año pasado - a esta fecha- el porcentaje era del 16%. El cuadro N°2 muestra de manera elocuente que en los tres últimos años la venta de la producción nacional de soja viene muy lenta y demorada en las primeras 11 semanas.

f) Relación Compras con precio en firme a la semana N°11 versus producción nacional de soja estimada para la nueva campaña. Este año las compras con precio en firme ascienden a 3.922.800 toneladas. Se espera una producción de 60,9 millones de toneladas. En consecuencia, las compras con precio firme representan apenas el 5% de la producción nacional esperada de soja. Junto al del año pasado, es el registro más bajo de los últimos 14 años. Resulta evidente que son pocos los vendedores que han decidido vender definiendo un precio para su mercadería. Hay una clara preferencia por esperar o vender a fijar para lograr más adelante un supuesto precio más atrayente para el poroto.

En síntesis, este año estamos viendo un escenario comercial muy parecido al del año pasado para esta fecha pero con un contexto macroeconómico y político diferente. Este escenario muestra:

- a) Bajos precios internacionales del poroto, harina, aceite de soja y biodiesel.
- b) Lenta comercialización de la producción de la nueva campaña a la llegada de la semana N°11 en el mercado local.
- c) Muy baja comercialización de la mercadería a precios 'hechos o firmes'.
- d) En términos relativos, demasiada mercadería a fijar precio en los próximos meses.





**Cuadro N°2. Patrón de compras de la soja nueva a la semana 11 de cada año y su relación con la producción esperada**

Cosecha	Compras		Total Compras (kt)	Por fijar precio versus Ttl Compras	Precio en firme	Producción estimada (kt)	Compras	
	Precio por Fijar (kt)	Precio en Firme (kt)					Total Compras	precio firme versus Producción
2002/03	3.073	4.468	7.541	41%	59%	34.818	22%	13%
2003/04	3.994	5.327	9.321	43%	57%	31.576	30%	17%
2004/05	5.185	5.859	11.044	47%	53%	38.300	29%	15%
2005/06	5.567	4.768	10.335	54%	46%	40.500	26%	12%
2006/07	6.309	9.926	16.236	39%	61%	47.483	34%	21%
2007/08	5.820	10.607	16.426	35%	65%	46.200	36%	23%
2008/09	5.361	2.485	7.845	68%	32%	31.000	25%	8%
2009/10	8.782	8.135	16.918	52%	48%	52.680	32%	15%
2010/11	6.590	9.149	15.739	42%	58%	48.900	32%	19%
2011/12	6.964	8.744	15.708	44%	56%	40.100	39%	22%
2012/13	5.843	4.789	10.633	55%	45%	49.300	22%	10%
2013/14	3.002	5.584	8.586	35%	65%	53.400	16%	10%
2014/15	6.924	3.181	10.105	69%	31%	61.400	16%	5%
2015/16	7.648	3.923	11.571	66%	34%	60.900	19%	6%

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación

¿Qué podría estar pasando con la comercialización de poroto de soja que se demora la venta y no se fijan los precios?

Trataremos de ensayar algunas ideas respecto de porque se está dando este escenario para la semana N°11 de cada año. Ellas son:

- Algunos productores y empresas agropecuarias no se han apresurado por vender la mercadería a la espera de mejores precios internacionales de la oleaginosa en los próximos meses y una modificación al alza en el tipo de cambio peso-dólar para recién allí vender la mercadería a precio hecho o fijar la ya entregada. No olvidemos que el precio de exportación del poroto de soja cayó un 37% desde fines del 2012, los valores de la harina de soja cerca de un 40% desde esa fecha y los precios de exportación del aceite de soja equivalen hoy a la mitad de lo que se obtenía hace 5 años, en el segundo trimestre del 2011. No sería descabellado que muchos especulen con una recuperación de los valores internacionales del complejo sojero.

- Hay productores que pueden decidir -recién en abril o mayo con la trilla- entregar la mercadería a fijar precio o a precio hecho para evitar cubrir erogaciones por almacenamiento, incluso porque podrían tener mercadería sin vender de la campaña anterior. Aquí rigen cuestiones de logística de almacenamiento que hace que no aparezcan las ventas para la semana 11 (mediados de marzo de 2016) y que surjan con posterioridad a dicha fecha.

- El vencimiento de las tarjetas de créditos rurales opera habitualmente en el mes de junio de cada año. Allí se concentran importantes ventas de soja y maíz de muchos productores a precio hecho o las fijaciones para cancelar las deudas con las entidades financieras, fruto de la utilización de las tarjetas de crédito rurales, los préstamos a pago íntegro, los acuerdos





de sobregiro y los cheques librados con vencimiento en mayo-junio y julio de cada año. No debe soslayarse que las tarjetas de crédito rural han tenido un notable crecimiento comercial en el sistema bancario argentino en los últimos años. Estos instrumentos de crédito fueron creados para que el productor agropecuario pueda financiar la compra de insumos, productos y servicios para el campo, cubriendo ampliamente el ciclo productivo agrícola o ganadero.

Algunas tarjetas importantes operan con dos vencimientos: uno en diciembre de cada año, donde el productor -por lo general- abona solamente intereses. El segundo vencimiento - el más importante- opera en Junio de cada año y allí sí deben cancelarse intereses y el capital de la deuda. Numerosos productores difieren las ventas de la oleaginosa hasta esa fecha para poder cumplir allí con estos compromisos.

• Puede haber operadores tentados a retener la mercadería hasta finales de año a la espera de mejores precios. En los últimos meses del año y en enero/febrero las fábricas aceiteras locales acrecientan sus necesidades de mercadería para moler y elevan la disposición a pagar en el marco de una mayor competencia. Este año se observó la fuerte suba de precios en los meses de Enero y Febrero hasta alcanzar valores de \$ 3.600.- la tonelada, post devaluación y reducción de retenciones. Para mediados de marzo del 2016 la soja podía venderse en el mercado local a U\$S 240 la tonelada y una semana después, por el empalme de cosechas, bajo a U\$S 210.- la tonelada. Podría haber algunos productores -con holgadas finanzas personales- que podrían decidir vender en noviembre-diciembre de este año o enero-febrero del 2017, si no necesitan los fondos para su operatoria corriente.

• Lo ya repetido en numerosas oportunidades. Muchos productores no aceleran las ventas de sus granos debido a que no quieren quedarse con el efectivo en la mano ni tienen preferencia por comprar otros activos financieros (dólares, títulos públicos, plazo fijos, etc). La experiencia de las sucesivas crisis económicas que ha vivido nuestro país y las inspecciones impositivas ha generado esta preferencia del productor por retener la mercadería y pagar con ella los alquileres, insumos, bienes de capital, etc. Al margen de los beneficios fiscales del canje con la retención del IVA.

• Alguna parte de la mercadería actualmente podría tener demorada su venta a la espera de la resolución del conflicto suscitado con la firma Monsanto por la variedad Intacta.

• Otro tema repetido hasta el cansancio. La incidencia del silo bolsa en el almacenamiento del productor. El silo bolsa le permitió al hombre de campo extender los tiempos de venta de su producción y manejar con eficiencia la comercialización. Entre otros beneficios se encuentran: a) evitar tener que vender en época de cosecha cuando los precios se deprimen, b) evitar pagar el flete corto a los acopios y cooperativas, c) El bajo costo de guardar en silo bolsa ha contrarrestado los mayores costos de almacenaje y acondicionamiento que generaba la tenencia del grano en silos fijos a la espera de la temporada estival y los mejores precios, d) A esto se sumaba el costo de oportunidad del capital de tener la mercadería inmovilizada en los silos fijos. El silo bolsa es uno de los factores que más ha incidido en los cambios en la conducta de venta anticipada de la cosecha.

• En muchas oportunidades los exportadores y fábricas optan por comprar a fijar precio pero usando la modalidad 'mercado comprador', ya que serán ellos en definitiva quienes fijaran el precio de venta con mayor margen de maniobra y no la pizarra de las Bolsas. Si en el futuro hubiera una mayor devaluación y el precio de la soja subiera considerablemente a nivel internacional, tienen hoy la posibilidad de hacerse de la mercadería a fijar precio, satisfacer sus necesidades de molienda y requerimientos de sus fábricas, cubriéndose en los mercados de futuros ante el riesgo de una posible devaluación de la moneda doméstica. De allí la generalización de estas operaciones a fijar precio.

