

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



¿Hay revancha para el precio de la Soja?

Patricio Lager – Analista de Mercado en BLD S.A. | ESPECIAL PARA AGROEDUCACIÓN

El mercado de soja se encuentra sumergido en un mar de fundamentos bajistas. El principal hecho que mantiene los precios en esta tónica es la gran acumulación de inventarios en EE.UU.

Desde el comienzo del conflicto comercial entre China y el gobierno de Trump, las compras chinas por soja estadounidense cayeron casi un 55% respecto de la campaña pasada. Al no poder colocar toda esta soja en el mercado, los stocks finales para esta campaña en EE.UU. se estarían duplicando respecto del año pasado pasando de 12 a 24 mill. de tons. Hoy el mercado espera un acuerdo entre ambos países que permita una recuperación en las compras del principal importador mundial, pero de no haber acuerdo, estos stocks podrían ser incluso un poco más abultados. Históricamente, EE.UU. debería tener compromisos de ventas por un 92% de sus exportaciones proyectadas pero este año se encuentra con un 85% vendido. Este retraso de 7 puntos representa unas 3,5 mill. de tons. aproximadamente.

El punto es que mientras se espera algún tipo de acuerdo, la producción en Sudamérica presiona a la baja y le brinda un alivio a China en su cruzada comercial. En Brasil, el clima favorable en Rio Grande do Sul, donde los cultivos se encuentran atravesando el período de llenado de vainas, hizo que la estimación de producción para dicho país se incremente hasta 117 Mt. En cuanto a la cosecha de la soja brasileña, ya se ubica en un 83% del área, valor por encima del promedio de las últimas campañas. Argentina por su parte va camino a un record de producción. Según la Bolsa de Comercio de Rosario, en base a las observaciones en las distintas áreas productivas, es posible ubicar a la producción de soja nacional en 56,0 millones de toneladas, 2 millones de toneladas por encima de la estimación anterior. El clima está jugando a favor de la cosecha y esto ha sido fundamental para que a la fecha se hayan trillado más de 2,5 M de ha de soja, un 15% del área total cultivada.

Los fondos de inversión se encuentran vendidos en contratos de soja Chicago ante este escenario. Tampoco es menor la brusca caída en la producción de cerdos en China esperada para este año producto de la peste porcina africana. La pérdida alcanza a casi un 20% de su producción y no sabemos cómo puede impactar en la demanda de harina de soja si las importaciones no compensan.

Bajando a asuntos terrenales, la pregunta de rigor es ¿qué hacemos con la soja de esta campaña? Yendo al mercado local, los compradores de soja tienen compradas 12,8 mill. de tons. lo que representa sólo un 22% de la producción estimada. De este número, sólo un 7,5% de la cosecha fue vendida a precio firme. Es decir que un 92,5% de la soja argentina no tiene precio fijado aún. Una cifra preocupante debido a la erosión de valor que hemos experimentado en los últimos meses. Desde que arrancó el año, la posición mayo en Matba cayó desde u\$s 245/tn a casi u\$s 220/tn y la soja con descarga inmediata se está pagando u\$s 215/tn. Estos valores no conforman al grueso de los productores con los que hemos analizado márgenes que en el mes de febrero esperaban valores de u\$s 250/tn para comenzar a armar ventas.

¿Hay posibilidades de mejora? El próximo evento que el mercado estará priceando será la nueva cosecha de soja en EE.UU. ya próxima a sembrarse. Sabemos que el área va a caer en casi 2 mill. de has pero esto no es suficiente para neutralizar los altos stocks que mencionamos al principio. Sin embargo, el clima en EE.UU. durante los meses de julio y agosto puede llegar a modificar el actual escenario de precios o por lo menos a darle al mercado un salto de volatilidad que nos permita capturar mejores precios de manera anticipada.

Independientemente de lo que ocurra en el hemisferio norte en los próximos meses, la mejor manera de gestionar el riesgo es tomando coberturas. Aquellos que no pudieron vender antes de la baja del mercado disponible siguen teniendo oportunidad de capturar mejores precios aprovechando el pase de soja a noviembre que cotiza u\$s 242/tn, un premio de u\$s 27/tn respecto del disponible. Las alternativas son diversas según la necesidad de cobro y la expectativa de cada cliente. Hoy podemos financiarnos con descuentos de cheques de pago diferido vía SGR a tasas del 45% anual y vender la soja a noviembre a casi \$14.000/tn. Esto nos permite mejorar nuestro ingreso disponible entre \$400 y \$500/tn. Otra posibilidad es armar pisos a noviembre para poder esperar potenciales mejoras sin estar expuestos a una caída en este pase de soja disponible-noviembre que mencionamos. Por ejemplo, hay productos estructurados que nos permiten vender diariamente fracciones de un contrato forward noviembre al valor de Soja Matba Noviembre del día pero con un piso de venta garantizado si estamos dispuestos a que nos descuenten una prima sobre el precio de venta.

Estas son sólo algunas herramientas que están ganando terreno por ser de fácil acceso y bajo costo financiero para el productor. Lo importante es buscar asesoramiento y empezar de a poco a ver resultados.

Patricio Lagger – Analista de Mercado en BLD S.A. | Agroeducación

Fuente: Agroeducación