



 Commodities

Un alivio para la soja

Emilce Terré

Pese al retroceso del viernes, ha cerrado la tercera semana consecutiva en suba para el poroto de soja en Chicago, que en lo que va de octubre recuperó un 3% de su valor hasta acercarse nuevamente a los u\$s 350/ton (aunque aún un 40% por debajo del valor más alto que llegó a tocar este año, y 300 dólares menor a su máximo histórico del año 2012).

En el mercado internacional, la suba en la primera mitad de la semana estuvo sustentada por la mejora en los márgenes de procesamiento tanto para las fábricas estadounidenses como en China, y el contraste entre excesivas lluvias que retrasan las labores de cosecha en Norteamérica y la falta de humedad que impide el avance de las siembras en Brasil.

Sin embargo, los fondos vieron en el repunte de los precios más una posibilidad de tomar ganancias y salir del mercado que una oportunidad para apostar a una reversión de la tendencia bajista que viene mostrando la oleaginosa. Ello empujó al mercado nuevamente a terreno negativo al cierre de la semana, pese a lo cual punta a punta el contrato más cercano avanzó en la semana.

El mercado local, por su parte, replicó el avance externo alentado por las necesidades de las fábricas, que se mostraron dispuestas a convalidar la suba y llegando a tocar el jueves los valores más altos del último mes y medio, pese a que el viernes no lograron sostenerlos. De este modo, el precio de referencia que brinda la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario avanzó más de \$ 100/ton en la semana, hasta los \$ 2.342/ton que cotizó la Pizarra para las operaciones realizadas el día jueves en el recinto.

El aire que recibieron los precios facilitó un muy buen ritmo de negocios en la plaza, comparado a las semanas previas. Según la información que proporciona el Ministerio de Agricultura, actualizada al 08 de octubre, el volumen de soja 2013/14 adquirido por procesadoras y exportadores suma 35 millones de toneladas, de una producción estimada en 55,6 millones de toneladas.

Si se mira la soja nueva, el panorama es muy preocupante. Tal como se analiza en el artículo que acompaña el presente Informativo Semanal (ver "En la línea de largada, perspectivas para la campaña sojera 2014/15") los negocios a término muestran un notable aletargamiento. En el recinto físico de nuestro mercado, había sólo un exportador realizando ofrecimientos abiertos en este segmento, pero éstos resultaban aún insuficientes para tentar a los vendedores.

En base a los mismos datos del Ministerio, iniciándose octubre la industria no reporta compra por adelantado, mientras que la exportación ha adquirido un volumen total de apenas 662.600 toneladas de soja 2014/15. De estas últimas, 557.100 toneladas fueron negociadas bajo condición "a fijar" y sólo a 400 toneladas se les ha puesto precio. En otras palabras, apenas hay 105.900 toneladas de soja nueva en el mercado disponible que cuentan con precio en firme.

Mientras tanto los productores arrancan la precampaña en los campos. En base al buen estado de los suelos para la siembra y la mejor rentabilidad relativa que exhibe el poroto frente a cultivos alternativos, la Guía Estratégica para el Agro ha publicado esta semana su primera estimación de área sembrada 2014/15 ubicándola en el rango de 20,6 y 20,9





millones de hectáreas, cuando la campaña actual se cubrieron 20,2 millones. Al mismo tiempo, las expectativas climáticas se mantienen optimistas ante la posible prevalencia de un fenómeno Niño moderado, que dejaría un buen saldo de precipitaciones durante el desarrollo del cultivo.

Para el corto plazo, la evolución de las siembras en Sudamérica y el ritmo de exportaciones estadounidenses pasarán a ser los dos fundamentals claves que desvelarán al mercado. En relación al último de ellos, debe considerarse que el trimestre que va de octubre a diciembre es el más fuerte en lo que hace a compromisos externos (el año pasado Norteamérica vendió el 70% de sus exportaciones anuales en ese lapso de tiempo). En el informe que publica todas las semanas el USDA dando a conocer las exportaciones semanales de EEUU, el organismo reportó ventas al exterior por 935.000 toneladas de poroto correspondiente a la campaña 2014/15, cerca del extremo superior dentro del rango entre 700.000 a 1 millón de toneladas que esperaban los operadores. Mientras las condiciones globales del mercado aún apuntan a que los precios se mantendrán por debajo de lo que supieron lograr dos años atrás, quizás sea interesante aprovechar las eventuales mejoras para tomar coberturas de precios.

