



¿Cómo podrían avanzar este año las compras de soja en Argentina?

Julio Calzada- Guillermo Rossi

Un tema que consideramos importante analizar es el posible escenario futuro de avance en las compra de poroto de soja por parte de los exportadores e industrias de la República Argentina para la presente campaña 2014/2015. Se trata de un indicador fundamental, que es seguido habitualmente por todos los operadores de los mercados de granos (físico y futuros), y que tiene incidencia directa sobre los precios que abonan los compradores al productor.

Este año se presenta una particularidad. Como veremos luego, venimos de dos años donde los productores agropecuarios argentinos mostraron su decisión de demorar las ventas de soja a la espera de mejores precios y/o modificaciones en el tipo de cambio. En este año eleccionario, es muy posible que el tipo de cambio oficial no se actualice -especialmente en los próximos meses- conforme la evolución que viene registrando el nivel general de precios. Y su ajuste dependerá de los resultados de las elecciones nacionales y del plan económico que pueda implementar las nuevas autoridades nacionales. Razón por la cual, es posible que muchos productores se vean tentados a retener su mercadería hasta finales de año a la espera de poder ver -con claridad- la nueva política cambiaria del gobierno o la posible continuidad del régimen actual.

Otro aspecto que no ayuda a agilizar las ventas es la retracción que viene registrando desde el año pasado las cotizaciones internacionales del poroto de soja en el mercado de referencia (Chicago). Este escenario también podría agilizar las ventas de soja en operaciones a fijar precio, con el objeto de ganar tiempo y efectuar las fijaciones en períodos posteriores a las elecciones nacionales.

Cuadro N°1: Avances en las compras de poroto de soja por parte de exportadores e industrias en el mercado interno argentino. Últimas cinco campañas. (En% sobre el total comercializado en cada campaña)

Día y mes	Semana	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	Promedio (2009-14)
05/01	1	11%	19%	22%	24%	11%	7%	16%
12/01	2	12%	20%	23%	24%	11%	7%	16%
19/01	3	13%	20%	24%	25%	12%	7%	17%
26/01	4	15%	21%	24%	25%	14%	7%	18%
02/02	5	16%	22%	25%	25%	15%	7%	18%
09/02	6	17%	22%	26%	27%	16%	9%	20%
16/02	7	18%	24%	27%	28%	17%	10%	21%
23/02	8	18%	25%	27%	29%	17%	12%	21%
02/03	9	19%	26%	28%	30%	19%	14%	23%
09/03	10	20%	27%	29%	31%	21%	15%	24%
16/03	11	21%	29%	30%	35%	22%	17%	26%
23/03	12	24%	30%	31%	39%	24%	19%	28%
30/03	13	25%	32%	32%	43%	26%	22%	30%





¿Cómo podrían avanzar este año las compras de soja en Argentina? - 27 de Marzo de 2015

06/04	14	28%	34%	34%	45%	27%	23%	32%
13/04	15	32%	35%	36%	47%	29%	26%	34%
20/04	16	35%	38%	37%	50%	31%	28%	37%
27/04	17	40%	40%	39%	54%	34%	30%	40%
04/05	18	43%	43%	41%	56%	37%	34%	42%
11/05	19	46%	45%	42%	58%	40%	36%	45%
18/05	20	51%	46%	44%	61%	42%	39%	47%
25/05	21	55%	47%	46%	62%	46%	42%	50%
01/06	22	57%	50%	48%	63%	48%	44%	52%
08/06	23	59%	53%	50%	65%	50%	47%	54%
15/06	24	61%	53%	55%	66%	51%	50%	56%
22/06	25	62%	57%	56%	68%	53%	51%	58%
29/06	26	64%	60%	57%	70%	55%	54%	60%
06/07	27	66%	62%	59%	72%	58%	56%	62%
13/07	28	68%	64%	60%	74%	60%	58%	64%
20/07	29	68%	66%	63%	76%	62%	59%	66%
27/07	30	70%	67%	66%	77%	64%	62%	68%
03/08	31	72%	69%	67%	79%	66%	64%	70%
10/08	32	75%	71%	68%	80%	67%	65%	71%
17/08	33	76%	72%	70%	81%	69%	68%	73%
24/08	34	76%	73%	71%	82%	71%	69%	74%
31/08	35	79%	74%	73%	83%	73%	70%	75%
07/09	36	79%	75%	75%	84%	75%	71%	76%
14/09	37	79%	78%	76%	85%	76%	73%	78%
21/09	38	81%	79%	78%	85%	77%	74%	79%
28/09	39	82%	80%	78%	86%	79%	75%	80%
05/10	40	83%	82%	79%	86%	80%	76%	81%
12/10	41	84%	82%	80%	87%	82%	78%	82%
19/10	42	86%	83%	81%	88%	82%	80%	83%
26/10	43	87%	85%	83%	88%	83%	81%	84%
02/11	44	88%	86%	84%	89%	83%	83%	85%
09/11	45	89%	87%	84%	90%	85%	84%	87%
16/11	46	90%	88%	86%	91%	86%	85%	88%
23/11	47	91%	88%	87%	92%	86%	87%	88%
30/11	48	92%	89%	88%	92%	87%	88%	89%
07/12	49	93%	90%	88%	93%	88%	89%	90%
14/12	50	93%	90%	90%	93%	89%	90%	91%
Producción de la campaña en millones de toneladas (1)		31,0	52,7	48,9	40,1	49,3	53,4	
Comercio en millones de toneladas de cada campaña (2)		32,8	56,1	51,1	40,7	44,6	45,0	
Relación (2)/(1)		106%	106%	104%	101%	90%	84%	

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario con datos de MINAGRI

Pero miremos lo sucedido en los últimos años. En el cuadro N°1 se analiza la evolución de las compras semanales de poroto de soja de las cinco campañas más cercanas a la actual (desde el 2008/2009 al 2013/2014). Los porcentajes de compra están expresados sobre el total de la mercadería comercializada en dicho ciclo. En la parte inferior de dicho





cuadro se expone la información de la producción nacional de soja en dichas campañas como así también el total comercializado. Este cuadro muestra algunos aspectos interesantes:

* El promedio de las últimas cinco campañas muestra un patrón histórico donde cerca del 30% del poroto ya ha sido adquirido al comenzar la campaña (fines de marzo de cada año). Esto se produce principalmente por los contratos forwards. Luego se llega a un 60% comercializado al 30 de Junio de cada año (final del primer trimestre del ciclo) y a un 80% al 30 de Setiembre de cada año (final del segundo trimestre). Al 30 de Noviembre el porcentaje acumulado de compras oscila en promedio en el 89%. Recordemos nuevamente que estos porcentajes se calculan sobre el total comercializado en cada campaña.



“En las últimas dos campañas (2012/2013 y 2013/2014) el flujo comercial fue algo más lento que el promedio histórico, pero en 2011/12 fue bastante más acelerado producto de que la producción argentina se redujo por efectos climáticos (alcanzó los 40,1 millones de toneladas). Por ende, también cayó la cantidad comercializada.

* Se observa otra particularidad: en los años de baja producción (como los de sequías en 2008/09 y 2011/12), las compras semanales (como porcentaje del total comercializado en el año) tienden a acelerarse. Esto obedece a la gran capacidad instalada que tiene la industria oleaginosa argentina (en términos de volumen) que obliga a ese sector a absorber más rápidamente la escasa oferta de ese año.

En el gráfico N°1 podemos observar visualmente el avance semanal en las compras de las últimas tres campañas como así también el promedio de los últimos cinco años. Allí es muy notoria la mayor lentitud en la comercialización que se evidencia en las dos últimas campañas (2012/2013 y 2013/2014).

Con estos datos históricos nos parece interesante proyectar lo que podría suceder en la actual campaña 2014/2015. Para ello supondremos que la producción comercializada podría ser de 55 millones de toneladas. Si bien las estimaciones de GEA (Guía Estratégica para el Agro) de la Bolsa de Comercio de Rosario estima la posible producción argentina en 58 millones de toneladas de poroto de soja, reduciremos el total a comercializar a 55 millones de tn., ya que habría una parte de la mercadería que no ingresaría a circuito comercial por diversos motivos (uso para semillas, acumulación de stocks, usos distintos de la exportación y crushing, etc.)

Para nuestras estimaciones de los posibles avances en las compras de poroto hemos supuesto los siguientes escenarios, según consta en el cuadro N°2 y 3 de la presente nota:

Escenario normal de comercialización : Suponemos que las ventas de la actual campaña serán similares al promedio de los últimos cinco años. Esto implica que cerca del 30% del poroto sería comercializada al comenzar la campaña (30 de marzo de 2015), un 60% estará comercializado al 30 de Junio de 2015, un 80% al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) y un 89% al 30 de Noviembre del corriente año.

Escenario de muy lenta comercialización : Suponemos que las ventas de la actual campaña serán similares a los mínimos registrados en las últimas cinco campañas para cada período considerado. Este supuesto implica que cerca del 22% del poroto podría estar comercializado al comenzar la campaña (30 de marzo de 2015), un 54% al 30 de Junio de 2015, un 75% al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) y un 87% al 30 de Noviembre del 2015.





¿Cómo podrían avanzar este año las compras de soja en Argentina? - 27 de Marzo de 2015

Escenario de lenta comercialización: Surge de promediar los dos escenarios anteriores. De esta forma cerca del 26% del poroto podría estar comercializado al comenzar la campaña (30 de marzo de 2015), un 57% al 30 de Junio de 2015, un 78% al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) y un 88% al 30 de Noviembre del 2015.

Conforme estos supuestos, las compras acumuladas podrían llegar a ser las siguientes:

Escenario normal de comercialización: En esta alternativa, al 30 de marzo de 2015 podrían estar vendidas unas 16,6 millones de toneladas de poroto de soja, al 30 de Junio de 2015 unas 33 millones, al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) cerca de 44 millones de tn. y al 30 de Noviembre del 2015 cerca de 49,1 millones de toneladas.

Escenario de muy lenta comercialización : En este escenario, al 30 de marzo de 2015 podrían estar vendidas unas 12,2 millones de toneladas, al 30 de Junio de 2015 unas 29,7 millones, al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) cerca de 41,3 millones de tn. y al 30 de Noviembre del 2015 aproximadamente 48 millones de toneladas de poroto de soja.

Escenario de lenta comercialización o intermedio, el cual surge de promediar los dos escenarios anteriores : al 30 de marzo de 2015 podrían estar vendidas unas 14,4 millones de toneladas, al 30 de Junio de 2015 unas 31,4 millones, al 30 de Setiembre de 2015 (final del segundo trimestre) cerca de 42,6 millones de tn. y al 30 de Noviembre del 2015 cerca de 48,6 millones de toneladas de poroto de soja.

