Commodities

Momento crítico para definir las campañas de soja y maíz

FRANCO RAMSEYER - EMILCE TERRÉ

Se viven jornadas decisivas para determinar la cosecha de granos gruesos 2017/18. Cada día adicional que pase sin lluvias recorta el potencial de rendimientos de los principales complejos exportadores de nuestro país, por lo que la relevancia de lo que suceda con el clima la próxima semana excede por mucho al hombre de campo, para alcanzar a toda la economía argentina.

Todas las esperanzas están puestas en las lluvias que se anuncian para este fin de semana, imprescindibles para sacar adelante la campaña de verano en Argentina. Tanto la soja como el maíz sembrado más tempranamente en Argentina muestran en casi la totalidad del territorio un déficit de agua, y si bien las siembras más tardías o de segunda aún no se encuentran en la misma situación, día a día los mapas se tiñen más de anaranjado.





Con temperaturas que no dan tregua, local e internacionalmente se recortan las estimaciones de producción para la campaña 2017/18 en nuestro país. Entre ellas, el reporte mensual del USDA redujo en 2 Mt la perspectiva de producción de soja, colocándose en 54 MT. Este recorte, en lugar de afectar a las exportaciones esperadas, que se mantuvieron en 8,5 Mt, golpeó directamente al uso para industrialización y el *crushing* proyectado cayó un 2,5% a 43,7 Mt. Así y todo, el recorte en la producción fue mayor que el de la demanda, con lo cual el stock final se ajustó a la baja en 3,3% al mes de septiembre (ya que en el informe se toma la campaña comercial americana Septiembre/Octubre.

En el caso del maíz, se estimó la producción en 39 Mt, 3 Mt menos respecto al informe de enero. No sólo disminuyó el consumo interno, sino también las exportaciones previstas: el primero cayó un 4% y se estimó en 12 Mt, mientras que las exportaciones se recortaron un 5% para quedar en 25,5 MT. De este modo, la cifra estimada para los stocks finales del cereal cayó un 16%, pasando de 6,27 a 5,27 Mt.

La comercialización en el mercado doméstico, en tanto, sigue mostrando más actividad -o más compromisos- para el nuevo ciclo. En el caso de la soja, el sector exportador lleva compradas a fines de enero 39,2 Mt de la campaña 2016/17 y 8,2 Mt de la 2017/18. Mientras que en el primer caso se observa aún un retraso respecto a los 44,7 Mt promedio de los últimos cinco años, en el segundo se ubica por encima de las 5 Mt promedio. Sin embargo, las ventas comprometidas al exterior: algo menos de 24 Mt para la presente campaña y cero para la nueva, se encuentran alineadas con el promedio en el primer caso y por debajo en el segundo. De todas formas, siempre muy por detrás de lo anotado para la misma altura del año pasado.



En el caso del maíz, las ventas comprometidas de la campaña actual hace tiempo que están en cifra récord, y hoy ya ascienden a 26,5 Mt. Para la campaña nueva, en tanto, se ha comprometido menos de 1 Mt, cuando el promedio de 5 años anteriores arroja 5,5 Mt. Al igual que la soja, ello no implica que el exportador no se muestre interesado en originar mercadería. Las 26,8 Mt de maíz 2016/17 adquiridas en el mercado doméstico acompañan el máximo histórico de exportaciones, pero el *farmer selling* de 6,5 Mt de maíz nuevo supera con creces la media de las 5 campañas precedentes (5,8 Mt).



En el marco de una campaña productiva signada por la incertidumbre de hasta dónde puedan caer las perspectivas de producción ante la falta de agua, originar la mercadería es por sí mismo un objetivo. Así, aún sin abultados compromisos en firme para la nueva campaña, se destaca la disponibilidad del sector exportador a sostener firmes sus ofertas de

compra en el mercado local. En Rosario, puntualmente, ello ha permitido cerrar la semana con un precio de referencia de $5.650/t para soja y $3.180/t para maíz, lo que representa un aumento porcentual de 4,63% para la primera y 0,95% para el segundo, respecto a la semana anterior.