La soja sube US$ 16/t en la semana y toca máximos en dos años en el mercado doméstico

Emilce Terré - Javier Treboux

La soja alcanzó máximos en dos años en el mercado local y no se detiene en su rally alcista, mientras Chicago opera en valores previos a la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

El precio de la soja disponible en el mercado local alcanzó valores cercanos a los US$ 280/t, máximo desde julio de 2018. Las ofertas de compra se ubicaron en torno a los $ 21.000/t hacia el día jueves, creciendo $ 1.450/t en tan solo una semana.

La industria ha mejorado su capacidad de pago en las últimas jornadas, producto principalmente de una importante suba en el precio del aceite de soja; el precio del aceite embarcado en el Up-River subió 9,1% en la última semana, con la harina subiendo un 5,1% y el poroto 5,5%. En el último mes el FOB del aceite de soja acumula un rally del 13,3%; importadores brasileros han venido efectuado compras de aceite argentino en las últimas semanas, lo que marca la primera vez en dos años que el país vecino realiza este tipo de operaciones. El acelerado ritmo de embarques hacia China en los primeros meses de la campaña han generado una escasez de grano y obligado a Brasil a comprar entre 60.000-70.000 t de aceite a nuestro país, según información de la agencia AgriCensus. Aún así, según estimaciones propias, la industria continúa operando con un margen negativo de entre US$ 5/t y US$ 7/t

Con un sector industrial operando a contra-margen y con poca capacidad para estimular los precios de compra internos del grano, y un sector exportador de poroto que, aunque presenta exportaciones superiores al año pasado en la campaña comercial, no cuenta con un programa de embarques demasiado exigente en las próximas semanas (40.000 t a embarcar desde el Gran Rosario desde 16/9 al 10/10); el factor de las subas en el corto plazo debe buscar explicarse más que nada en la situación de los mercados externos y en la necesidad de mejorar la oferta de compra para tentar el *farmer selling*.

En septiembre comenzó oficialmente la campaña comercial de soja 2020/21 en Estados Unidos, con volúmenes en ventas al exterior marcando un récord histórico para este momento. Actualmente, se llevan comprometidas en ventas externas más de 32 millones de toneladas, triplicando la marca del año pasado y unas 5 Mt por encima del récord anterior. China es el principal demandante, acumulando compras por 17,3 millones de toneladas en soja de la nueva campaña, un 54% del total.

Día tras día el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos envía información acerca de nuevas ventas diarias de soja o de maíz de los EE.UU.; en los últimos 33 días hábiles (desde principios de agosto), solo ha habido 4 días sin anuncios de ventas externas por parte del USDA. Es necesario recordar que USDA tiene un sistema de avisos diarios cuando exportadores privados realizan ventas por encima de las 100.000 t de trigo, maíz, sorgo, cebada, avena, soja, o harina de soja, o 20.000 t o más de aceite de soja, a un solo destino en un solo día.

En cuanto al aspecto productivo, la lluvia finalmente llegó a gran parte de las zonas más secas del Cinturón Maicero de los EE. UU., principalmente sobre Iowa, que ahora presenta un 22% de su superficie "libre de sequía" versus un 3% en la semana pasada. Sin embargo, estas lluvias no habrían sido mucha ayuda para los cultivos que ya están demasiado avanzados, y el efecto de la sequía que afectó un gran período del desarrollo de los cultivos está por revelarse a medida que comienza la trilla. Se espera un clima más seco de lo normal en la mayor parte del Cinturón en las próximas dos semanas, lo que será favorable para el inicio de la cosecha, esperando que se generalicen las tareas para el maíz de Kansas y la soja de Iowa. La cosecha de maíz alcanzó a fecha del lunes el 5% del área total sembrada, y se espera que se dinamice su ingreso al mercado a la brevedad.

Por otro lado, la pronunciada caída en el valor del dólar en términos relativos y una política de tasas de interés bajas por parte de la Reserva Federal de ese país, como paliativo a la crisis económica generada por la pandemia, están generando un intenso efecto alcista sobre los precios de los *commodities* agrícolas. El Dólar Index confeccionado por la agencia Refinitiv marcó a principios del mes su valor más bajo desde mayo de 2018, y se ubica cerca de los mínimos desde entonces.

El precio de la soja en Chicago alcanzó los US$ 377,9/t el día jueves en su posición más cercana, presentando una variación del 4,5% en la última semana, y con más de US$ 10/t de ganancia en las últimas dos ruedas; de las últimas 18 jornadas de negociaciones, cerró con alzas en las últimas 16.

¿Argentina está aprovechando las subas en los precios en su posicionamiento comercial para la 2020/21?

El ritmo de comercialización anticipada de la soja de la nueva campaña es el más bajo de las últimas cuatro campañas. Al 9 de septiembre, solo se habían cerrado negocios por 1,8 millones toneladas de soja nueva, 56% por debajo de la campaña previa. Por otra parte, el grueso de los acuerdos de venta cerrados se hizo con precios a fijar (88%), con solo unas 210.000 toneladas a precio hecho; es decir, solo se puso precio sobre un 0,4% de lo que se espera producir en la campaña 2020/21. Esto contrasta mucho si lo comparamos con Brasil, que a la fecha lleva comercializada cerca del 48% de la nueva campaña de soja que comenzó a sembrar recientemente.

La contracara de este fenómeno es que, a la fecha, el sector industrial y exportador no tiene Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior de soja, así como tampoco de aceite, con solo 40.000 t de harina anotadas; muy por debajo de los 1,4 millones de toneladas que tenía declarados entre estos tres productos al mismo momento del año pasado.