

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

Con la mejora del tipo de cambio no alcanza. Sigue siendo un problema de falta de confianza

Por Pablo Adreani - Asesor de Productores y Consultor de Empresas - www.agripac.com.ar

El costo de la desconfianza es de u\$s 2.750 millones



La mejora del tipo de cambio oficial a 8 \$/dólar no es suficiente para motivar a los productores a vender en forma masiva su cosecha. No se trata tanto de un tema puntual del tipo de cambio sino de una percepción o intuición por parte de los productores que esta devaluación no será la última hasta la cosecha. Como podrá el gobierno sostener el tipo de

cambio oficial en 8 \$/u\$s si cada vez que lo hace tiene que vender reservas y las mismas han tenido el mayor ritmo de caída desde el 2006, cuando el gobierno cancelo toda la deuda de u\$s 9.000 millones con el FMI. Solo en el mes de Enero las reservas cayeron más de u\$s 2.500 millones. La retención a no vender trigo por parte de los productores no tiene nada que ver con el tipo de cambio, es una situación es decididamente económica y tiene que ver con una estrategia que adopta el productor. Y tiene que ver más que nada con el mercado. Veamos lo que está sucediendo hoy con el mercado, la presión cosecha de trigo ya desapareció, si es que la hubo, aquel productor que tiene hoy trigo disponible lo tiene en sus silos bajo siete candados. Y si hoy retiene y no vende es porque piensa que a futuro el precio del trigo podrá subir. En el plano del subconsciente, el productor siempre retiene en su memoria lo sucedido en la campaña inmediata anterior, y en este sentido recuerda que no hace mucho, tres meses atrás, Octubre 2013, los Molinos llegaron a pagar hasta 770 u\$s/ton y 4.000 \$/ton. Y piensa que este año se va a repetir la misma historia. En estos momentos el mercado tiene cierta tendencia a la baja pues no hay demanda, principalmente de la exportación. Los molinos por su parte tienen stocks de trigo suficientes para cubrir los próximos tres meses de molienda, esto es hasta fines de Abril y

principios de Mayo. El razonamiento molinero es, para que voy a sobrepagar un mercado donde no hay oferta si aun pagando hoy 300 o 500 \$/ton más el productor no vende pues piensa que el precio podrá llegar a los valores de Octubre pasado. En cambio los molinos si comenzaran a pagar más por el trigo disponible cuando su nivel de existencias se vayan reduciendo y su necesidad de compras en aumento. (Fines de Abril a principios de Mayo)

Todas las fichas del gobierno están jugadas a la liquidación de divisas cuando comience la cosecha de soja. Se podrá mantener el tipo de cambio oficial en 8\$/u\$s ?, como el gobierno insinúa, hasta el ingreso de la nueva cosecha, es un interrogante cuya respuesta tendrá un efecto directo sobre la decisión del productor de vender soja en cantidad o solo lo mínimo e imprescindible para cubrir sus compromisos y deudas asumidas. Si sigue el actual ritmo de caída de reservas vemos muy difícil que se llegue a la cosecha de soja con un tipo de cambio de 8 \$/u\$s. En la campaña anterior el productor llegaba al mes de Enero con un volumen de ventas de soja forward o anticipada por un volumen total de 5,55 millones de toneladas entre exportación e industria. Hoy las ventas forward de soja nueva llegan a 3,15 millones, esto es 2,4 millones menos que la cosecha pasada. Las ventas de soja durante el periodo Marzo-Mayo 2013 por parte de los productores fueron un total de 12 millones de toneladas equivalente al 25% de la producción , considerando 12 semanas el productor vendió un promedio de 1 millón de toneladas de soja por semana y u\$s 550 millones de ingreso divisas semanales.

Para esta nueva cosecha, se parte de la premisa que los rindes proyectados de la soja de primera están muy por arriba a los obtenidos durante la campaña anterior. Si esto es cierto el productor podría vender un menor porcentaje, pero a su vez la baja del mercado lo obliga a vender un porcentaje algo mayor. Manejando hipótesis, si el productor sigue desconfiando de los ajustes efectuados en el área económica podrá vender un máximo del 20% de la cosecha en el trimestre indicado, lo que arroja un promedio semanal de 917 mil toneladas y un ingreso de divisas de u\$s 460 millones por semana y un total de u\$s 5.500 millones en el trimestre.

Si por algún motivo las medidas económicas generan la confianza suficiente el productor podrá vender hasta el 30% de la producción, un total de 16,5 millones toneladas, un total de 1,375 millones de tons y u\$s 690 millones de ingreso de divisas por semana durante Marzo-Mayo., y un total de u\$s 8.250 millones en concepto de ingreso de divisas. Para poner un valor matemático, el costo de la confianza para el productor equivale a liquidar divisas por u\$s 2.750 millones en mas o en menos, durante los tres meses de la cosecha.

Finalmente el productor debe recordar que nada le impide vender soja forward o posición futura en el MATBA o en el ROFEX, pues su precio de venta en dólares tendrá como contrapartida el tipo de cambio o dólar oficial del momento en que concreta la operación de forward o entrega la posición futura. Nada impide a los productores vender ahora, y sería una medida cautelosa ante la potencial baja que se espera en el mercado. Solo alguna contingencia climática, sequia en

Febrero o excesivas lluvias en cosecha pueden llegar a afirmar el precio de la Soja de la Nueva Cosecha.