

MERCADOS GRANARIOS

Newsletter Semanal Gratuito para más de 50.000 suscriptores

El Mercado pita cambio. Sale EE. Entra Sudamérica

Por Maria Sol Arcidiacono, INTAGRO



Iniciamos la última semana de febrero asimilando para SOJA, lentamente, el empalme de cosecha entre hemisferios. Mientras tanto, la ansiedad marca la cancha, el saldo exportable norteamericano está agotado, no hay más soja.

Los precios se mantienen altos en Chicago: 504 dol/tn para la posición más cercana: marzo, ganando 30 dólares durante las últimas 3 semanas, consolidando un inverso de 54 dólares contra septiembre, reflejando, por otro lado, que la incomodidad, la estrechez del mercado es circunstancial: la soja está cara hoy, oportunidad de venta.

Si bien, en esta campaña 13/14, Estados Unidos logró una producción de casi 90 millones de toneladas, en línea con las expectativas máximas, y un 8,5% por encima de la cosecha previa, no logra recomponer existencias, manteniéndose la relación stock/consumo en un 4%, e imprimiendo nerviosismo al mercado, de la mano de la voraz demanda china que este año marcaría un nuevo récord: 69 millones de toneladas de soja.

Mercado inquieto, los fondos especulativos acumulan una posición comprada en Chicago que iguala los máximos registros vistos, medido en porcentaje sobre el INTERES ABIERTO, acumulando un 25% del OI, lo que sugiere, por otro lado, no mucho más espacio de compra y una evidente vulnerabilidad a un potencial ajuste, en el corto plazo.

Concretamente, desde finales de septiembre hasta mediados de febrero, cuando decíamos entra en vigencia el ciclo sudamericano, Estados Unidos mantuvo un acalorado ritmo de ventas y de

cargas que promedió 1,65 millones de toneladas semanales embarcadas, con una fuerte concentración de China, quien acapara el 65,7% del comercio internacional de poroto.

Ciclo comercial intenso: durante el mes de diciembre las importaciones chinas de soja marcaron el máximo histórico de 7,4 millones de toneladas, en plena estacionalidad norteamericana, a medida que avanzaba la trilla en ese país y de la mano de buenos márgenes de molienda chinos que incentivaron esta adquisición por parte del gigante asiático. En enero, además, importó 5,90 millones, también mayoritariamente de Estados Unidos, mientras que durante el mes de febrero, estimaciones oficiales chinas hablan de una proyección de 5 millones, cuando preliminarmente se habían estimado 3,42 millones de toneladas.

El total de ventas norteamericanas 13/14 registradas a la fecha supera en un 5% el proyectado por el USDA para toda la campaña (41,10 mill tns), por lo que necesariamente, para mantener los niveles de existencias proyectados, deberíamos pensar en una corrección: fuertes cancelaciones de compras chinas, considerando el reabastecimiento del mercado con una renovada disponibilidad de producto: a pesar de los recientes ajustes, la cosecha sudamericana se perfila récord: 160 millones de toneladas.

Efectivamente, el reciente rally en Chicago fue encendido por los embarques semanales de poroto norteamericano, que estuvieron, nuevamente, por encima de lo esperado: 1,50 millón tns, 1 millón tns con destino China. A la fecha se ha embarcado un 84% del total proyectado, cuando restan 6 meses y medio al ciclo comercial. **Es necesario un fuerte timonazo de la demanda hacia Sudamérica, la brújula que marque la urgencia deberá ser el precio.**

Sin embargo, todavía esta semana se registraron ventas positivas de esta campaña, si bien el registro fue el más bajo del año, 86.300 tns., las cancelaciones no aparecen o aparecen marginalmente y, se suman toneladas a un ciclo con saldo exportable agotado en Estados Unidos. Por otro lado, otro elemento que da sostén son las ventas de harina de soja norteamericanas, que marcan también un récord para la altura del año, un 74% del total proyectado, ganando necesariamente estacionalidad, a favor de Argentina, a partir de marzo.

El mercado especula con que Estados Unidos podría importar soja, tal como ocurrió excepcionalmente la campaña previa con el maíz. Asimismo, la alternativa de comprar harina de soja sudamericana, parecería un hecho, sobre todo para los consumidores del sur de ese país: el descuento es de 50 a 70 dólares para mayo vs el FOB Golfo, según el puerto de embarque sudamericano.

Claramente, necesitaríamos ver en el corto plazo un neto de cancelaciones de ventas norteamericanas de cerca de 2 millones de toneladas para que se relaje el mercado. Sin embargo, todavía no ha habido noticias contundentes. Sí, por otro lado, hay una sensación de mercado saturado. Ya se están dando diferimientos en las compras de China a Brasil y esto

podría traducirse en una ampliación de los descuentos que actualmente son de 20 dólares para la posición MARZO, FOB PARANAGUA VS GOLFO, aunque acumulan 35 dólares a partir de MAYO. Para seguir con atención.

Más allá de la definición de los rendimientos sudamericanos, que fue favorable y está prácticamente a la vista, la atención del mercado estará ahora en el ritmo de carga que logre Sudamérica: Brasil y Paraguay con un desafío logístico, Argentina con un reto económico/financiero: el mix de expectativas devaluatorias/inflacionarias vs disponibilidad de crédito/nivel de tasa, alentará o reprimirá la intención de venta del productor argentino que dispondrá, por otro lado, en su mayoría, de maíz, recién a partir de junio/julio.

Mientras tanto, Brasil, está haciendo muy bien la tarea. Se estima que durante enero cargó cuatro buques, calentando motores para lo que significará un desafío histórico para el país vecino. Si bien a partir de marzo la actividad deberá ser más fluida y constituirá un verdadero reto, este mes estarían cargándose 45 barcos, unas 2.50 millones de tns de soja, tomando ya la posta.

El mercado espera con gran expectativa la performance de Brasil, que emerge como principal productor y se consolida como primer exportador. Debe demostrar si está este año a la altura de la circunstancia, considerando que la campaña previa llegaron a tener los buques esperas de hasta 70 días en Paranaguá y Santos. Con gran concentración de barcos en la época pico, la infraestructura falló, traducéndose en importantes descuentos en las primas para el poroto brasileiro y para el paraguayo que cargue en sus puertos.

Este año, se han hecho importantes inversiones y mejoras, con el fin de evitar esta problemática y demostrar la aptitud de Brasil como primer exportador: dragado, nueva terminal pública que mejora el ritmo de carga de 90 mil a 150 mil toneladas diarias, sistema de cupos para cambiones y barcos, coberturas que permiten cargar aún los días de lluvia y prohibición de embarcar maíz de enero a agosto, favoreciendo la estacionalidad de la soja, bien marcada. Tendrá que demostrar que han sido eficaces estos cambios, para ganar confianza, y abastecer con puntualidad la demanda para no deprimir el mercado.

De todas maneras, la sintonía deber ser fina, ni distraer el consumo a otros orígenes, pero tampoco presionar con oferta. Ya hay barcos en Nueva Palmira, con nominación para cargar 500 mil tns de poroto paraguayo. El desafío comienza a partir de este mes próximo, cuando el avance de la trilla alcance un tercio del total en Brasil, 30 millones de tns disponibles, y la venta de los productores supere el 50%. Si bien a la fecha el ritmo de liquidaciones es menor al del año pasado, los inversos vigentes en el mercado seguramente alentarán ventas, 20 dólares de diferencias entre el FOB MARZO vs MAYO, cuando el mercado se flatea, o se aplana, hasta agosto.

Localmente, con una suba, en las últimas tres semanas, de 17 dólares para la posición mayo, coincidiendo con lluvias recurrentes que favorecieron la proyección de rendimientos en la mayor parte de la región productiva, se aceleraron las ventas de soja nueva, que venían sustancialmente postergadas, así como las liquidaciones de soja disponible, en vistas de aprovechar un inverso más que elocuente, 60 dólares/tn.

Si bien hasta que no avance la trilla y tengamos reportes de rendimientos no lo sabremos con exactitud, consideramos que las lluvias de enero/febrero fueron en general mucho más beneficiosas que adversas, por lo que acompañamos la idea de una buena cosecha rondando los 54 millones de tns.

Consideramos que el total vendido, todavía es muy bajo, apenas un 7%, por lo que la mayor parte de la cosecha se encuentra ampliamente expuesta, al riesgo de mercado, al que sumamos los problemas logísticos, de espacio, que pueden recurrir en esta campaña potencialmente récord y preliminarmente reacia al cierre de negocios a fijar por pizarra. El escenario es bueno, mejor al esperado: más oferta, más precio: aprovechar para desarrollar las estrategias comerciales y de coberturas adecuadas a nuestro perfil empresario. Es el momento, consúltenos.