

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



Fuerte Reducción de oferta de soja para el 2023



Por Manuel Alvarado Ledesma | Docente Agroeducación

Desde la intervención estatal en el mercado de la soja, hay dos puntos que merecen ser destacados.

El dólar-soja de septiembre fue clave para incrementar las reservas y para cumplir las metas con el FMI. Aunque, en rigor, se haya tratado de un programa de emergencia que permite salir del paso para, más adelante, generar otro problema.

Los resultados del nuevo programa de dólar-soja, ahora vigente, resultan distintos de los del aplicado durante septiembre pasado.

El de septiembre permitió que la diferencia entre la capacidad de compra de compra entre la industria y la exportación sea negativa.

Ergo, algo más del 30% de las exportaciones del complejo sojero fueron de poroto de soja.

Pero ahora es distinto. La situación ha mejorado, la competitividad de la industria, que tiene un diferencial favorable.

¿Por qué ha cambiado el cuadro entre septiembre y ahora?

En gran parte por la modificación en el derecho de exportación.

Se ha vuelto a un diferencial. En rigor, histórico: ahora los subproductos han vuelto a pagar 31% (en lugar de 33%) y el poroto, 33%. Es decir que ha vuelto a darse una diferencia entre lo elaborado y el poroto sin procesar. Es de 2 puntos.

A primera vista, parece una diferencia escasa.

Pero la realidad es que resulta muy importante y de alto impacto. Porque la industria paga, así, un producto con 33% de castigo y vende con un 31%. Alícuota, claramente, menor.

Ergo, desde que comenzó el nuevo programa dólar-soja, las ventas al exterior de poroto de soja han sido casi nulas. Prácticamente la totalidad de las exportaciones son de derivados de soja.

Obviamente, no es lo mismo un derecho que un arancel. La aplicación de aranceles es una forma de proteger la industria sin afectar a la producción. Diferente es el cuadro cuando se aplican derechos de exportación. Ellos afectan directamente a la producción.

Podría decirse que el arancel es un premio para la producción y el derecho, un castigo.

La modificación de derechos tiene cierto sentido, si tomamos en cuenta lo que sucede en el mundo. Los principales importadores tienen una malla de castigos a la entrada de nuestros productos de esta industria.

China grava sus importaciones de aceite de soja con un arancel del 9% y a las de harina, del 5%. Y así es que resulta ser el primer importador mundial de poroto de soja, con casi 100 millones de toneladas.

EE.UU. también grava las importaciones de aceite de esta oleaginosa, de la Argentina, con un arancel de 19%.

El segundo punto a remarcar está directamente relacionado con la oferta del poroto.

No se necesita ser demasiado perspicaz para caer en la cuenta que el volumen de stocks de soja se ha reducido fuertemente. El programa Nro. 1 de dólar- soja logró ello.

Y ahora, el segundo, acentuará más aun el problema.

Al escaso volumen de stocks, al que llegaremos al momento de la trilla, hay que agregar la sustancial caída de la próxima cosecha.

Difícilmente, la cosecha alcanzará el volumen de 38 millones de toneladas.

Este número surge de considerar que las precipitaciones siguen ausentes. Y lo peor de todo, esta escasez se ha acentuado en la zona núcleo, cosa que no es lo usual.

Con este cuadro, lógico resulta aguardar una reducida oferta de soja. Para la exportación de poroto y para cumplir con la demanda de la industria.

Y cuando la oferta resulta menor a la demanda, es razonable que los precios internos tiendan a la suba.

Por Manuel Alvarado Ledesma | Docente Agroeducación