

¿CONVIENE ALMACENAR LA SOJA?

Una de las preguntas que habitualmente se hace el productor cuando cosecha la soja es si le conviene venderla en forma inmediata o mantenerla almacenada en espera de mejores precios. Naturalmente, la respuesta dependerá no sólo del aumento esperado en el precio, sino también del costo de almacenamiento.

Si el productor entrega su grano a un acopiador o a la cooperativa de su zona, deberá analizar en primer lugar la tarifa que le cobra por tenerla en sus silos, la cual no es uniforme ya que puede variar tanto en el precio por el tiempo que permanezca la soja almacenada, como en los días libres que el receptor del grano le permita dejarlo sin cargo en sus instalaciones. Una tarifa en vigencia es el 0,9% del precio de venta por mes después de 120 días libres de costo.

Otra alternativa de almacenamiento, bastante usada en la actualidad, es el silo bolsa. En este caso, el costo es fijo respecto al tiempo en el que el producto permanece sin vender aunque, si la duración del almacenamiento es prolongada, habría que tener en cuenta alguna pérdida eventual que pudiese producirse en la cantidad o calidad del producto almacenado. El costo del embolsado de una tonelada de soja es muy variable porque depende de una serie de factores como, por ejemplo, si se trabaja con servicio contratado o con maquinaria propia y, en este último caso influye naturalmente el tamaño de la explotación. De todos modos, una estimación de tales costos podría ser los que muestra la (Tabla 1).

En segundo lugar, es importante considerar el llamado "costo de oportunidad" del capital invertido en el grano, es decir, lo que el productor deja de ganar por no utilizar el dinero que obtendría de la venta de la soja

Tabla 1

Rubro	u\$/tn.
Bolsa de 9 pies para 200 tns. (300 u\$)	1,5
Servicio de embutido	1,2
Servicio de extracción	0,6% del precio de venta (sin tractor)
Tractor usado para extracción	0,07

Tabla 2

Posición	u\$/tn.
Mayo	166,3
Julio	169,2
Noviembre	176

en otra actividad o para saldar deudas por las cuales tiene que pagar un interés. Este costo de oportunidad podría ser nulo si el agricultor no tiene deudas o no está interesado en desarrollar otra actividad.

En cuanto al aumento esperado en el precio, a fin de elaborar alguna expectativa, puede recurrirse a las cotizaciones en los mercados de futuros. En ese sentido, los precios del Índice Soja Rosafé que surgen del Mercado a Término de Rosario (ROFEX) son los siguientes (corresponden a las cotizaciones del Índice Soja Rosafé del 3 marzo de 2006 en el ROFEX)¹ (Tabla 2).

Puesto que el costo de oportunidad varía con cada productor, una manera de brindar información para ayudarlo a decidir si, de acuerdo a su situación personal, le conviene o no guardar la soja cosechada, es calculando lo que se denomina la "tasa de interés implícita" en la diferencia de precios entre posiciones. Por ejemplo, entre las cotizaciones de mayo y julio la tasa de

¹ El lector deberá actualizar estos datos y llegar a nuevos resultados aplicando la metodología sugerida, de donde puede obtenerse el aumento esperado en el precio.

interés implícita se calcula así (ver Figura 1)

Es decir, si se almacena en silos del acopiador o la cooperativa con la tarifa indicada, las tasas de interés implícitas serían (ver Tabla 3).

En cambio, si se utiliza un silo bolsa, el costo es el que se describe en la Tabla 4.

Aplicando la fórmula indicada se obtienen los resultados que se enuncian en la Tabla 5.

La tasa de interés implícita indica la ganancia porcentual, en este caso por mes, lograda dentro del período considerado. El productor debe comparar la ganancia que le brinda la postergación de la venta con su costo de oportunidad y, sobre la base de ese resultado decidir si le conviene o no almacenar la soja. Por ejemplo, si con el dinero conseguido por la venta del grano podría adquirir un vehículo con el cual se ahorraría un monto por el pago de flete que representa el 1,5% mensual del capital invertido o decidiera dedicarse a otra actividad que le brindara una rentabilidad mayor, le sería provechoso cosechar y vender, mientras que si el dinero cobrado por la venta del grano lo coloca en una caja fuerte que no le genera ningún tipo de beneficio, le convendría esperar hasta octubre para concretar la venta. De esa forma, si tiene el grano en instalaciones de terceros, aunque logra una tasa mensual menor (0,65% en lugar de 0,87%), en

Figura 1

$$\text{Tasa} = \frac{\text{Precio de Julio} - \text{Precio de Mayo} - \text{Costo de almacenamiento}}{\text{Precio de Mayo}} \times 100$$

Tabla 3

Entre	% mensual ¹	Cálculos realizados
Julio y Mayo	0,87	$[(169,20 - 166,30 - 0) \times 100] / 166,30$
Noviembre y Julio	0,54	$[(176,00 - 169,20 - 1,8\% \text{ de } 176^2) \times 100] / 169,20$
Noviembre y Mayo	0,65	$[(176,00 - 166,30 - 1,8\% \text{ de } 176^2) \times 100] / 166,30$

¹Se calcula la tasa implícita mensual, por eso el resultado obtenido se divide por 2 meses (mayo y junio) en el primer período, 4 meses en el segundo (julio a octubre) y 6 meses en el tercero (mayo a octubre).

²Corresponde el 1,8% por los dos meses de almacenamiento que exceden los 120 días libres.

total llega a ganar el 3,9% del capital inmovilizado en el grano, mientras que si vende en julio obtiene poco más del 1,7%.

De acuerdo a los resultados obtenidos con los datos utilizados, no es conveniente para el productor el uso del silo bolsa, al menos dentro del plazo considerado puesto que guardando el grano en instalaciones de terceros debería pagar 3,20 u\$/tn. si vende hasta fines de octubre (corresponde tomar la cotización de noviembre²), mientras que el almacenamiento en la bolsa le cuesta 3,83 u\$/tn. No obstante, la bolsa le permite prolongar el almacenamiento sin costos adicionales, salvo los que puedan estar involucrados en el mantenimiento de la calidad del grano y además permite efectuar ventas directas, con

²Se debe tener presente que las posiciones del índice Soja Rosafé vencen el último día hábil del mes anterior al vencimiento, o sea, la posición Julio vence el último día hábil del mes de junio y la posición Noviembre vence el último día hábil de octubre.

la consiguiente reducción de los gastos generales. En efecto, la venta a través de un acopiador o cooperativa requiere el pago de los gastos generales y el acarreo (o flete corto) que ascienden en conjunto a alrededor de 4,20 u\$/tn. y el 3% de comisión, mientras en las ventas directas el costo se reduce al 1% del precio de venta.

Tabla 4

Rubro	u\$/tn.	
	Venta en Julio	Venta en Octubre
Bolsa de 9 pies para 200 tns. (300 u\$)	1,5	1,5
Servicio de embutado	1,2	1,2
Servicio de extracción	1,02	1,06
Tractor usado para extracción	0,07	0,07
Total	3,79	3,83

Tabla 5

Entre	% mensual	Cálculos realizados
Julio y Mayo	Negativa	$[(169,20 - 166,30 - 3,79) \times 100] / 166,30$
Noviembre y Julio	0,44	$[(176,00 - 169,20 - 3,83) \times 100] / 169,20$
Noviembre y Mayo	0,59	$[(176,00 - 166,30 - 3,83) \times 100] / 166,30$

En resumen, la conveniencia de almacenar o no la soja cosechada dependerá por un lado, del costo de almacenamiento que a su vez estará condicionado por la forma elegida para mantener el grano hasta el momento de venta y por el costo de oportunidad del capital invertido en el producto y, por otro lado, del aumento esperado en el precio que puede inferirse de las cotizaciones en el mercado a término.

Asimismo, el productor puede decidir guardar la soja asumiendo el riesgo de que el precio disminuya y erosione la ganancia esperada al tomar la decisión o bien tiene la alternativa de operar en el mercado a término, en cuyo caso puede elegir vender en el mercado de futuros a un precio fijo o preferir operar en opciones con un mayor gasto pero con la posibilidad de aprovechar eventuales aumentos de precios.