Commodities

¿En cuánto se calculan las pérdidas por sequía en maíz y soja?

EMILCE TERRÉ

La sequía que ha estado afectando a la soja y al maíz en la campaña productiva 2017/2018 implicará una caída del Producto Bruto Interno (PBI) de más de 4.600 millones de dólares para la economía argentina, de los cuales US$ 1.550 millones corresponden a pérdidas directas computables al sector de la producción.

El costo de la sequía para la economía argentina, por lo que está afectando a las cosechas de soja y maíz 2017/18, ya supera los US$ 4.600 millones, cuando se consideran no sólo las pérdidas directas del sector productivo sino también la caída en la actividad de sectores conexos, como son el transporte, o las industrias de maquinaria, construcción, etc. **Esta cifra representa un 0,7% del Producto Bruto Interno (PBI) que el Fondo Monetario Internacional (FMI) estimó en febrero para la República Argentina en el año 2018, valuado en US$ 639.000 millones**.

Desglosando este número, **hay US$ 1.550 millones que se imputan en forma directa al sector productor**, y que se componen tanto de la menor rentabilidad que obtendrá de las hectáreas que logren cosecharse de soja y maíz como de la pérdida por insumos aplicados a superficie que, habiéndose sembrado, no se terminaría cosechando, así como también por el costo de oportunidad en las hectáreas que no lograron sembrarse ante la falta de condiciones adecuadas.

A su vez, los menores ingresos de los productores que trabajan a lo largo y a lo ancho del país redundarán en una menor masa de recursos hacia el resto de la economía, lo cual se traduce en **una pérdida de ingreso nacional adicional de US$ 3.100 millones**, una vez que consideramos el efecto multiplicador del gasto sobre la actividad económica nacional en su conjunto.

Considerando que el complejo agroindustrial sojero lidera las exportaciones argentinas, con 75% de la producción de soja procesada en cada campaña para producir harina y aceite, entre otros, destinados principalmente al mercado externo, en base al patrón de las últimas campañas las 15 Mt hubiesen podido incrementar el *crushing* 2017/18 en 11 Mt y el saldo exportable en 2,3 Mt para el poroto de soja, 1,5 millones para el aceite y 8 millones para la harina de soja. A los valores de exportación actuales, ello significa que Argentina se perdió de obtener un ingreso de divisas total de US$ 5.200 millones.

1-Pérdidas directas para los productores agropecuarios

La suba de precios a cosecha no ha logrado compensar la menor producción del sector agrícola en su conjunto, redundando en una pérdida de ingresos respecto de las expectativas con las que se encaró la siembra 2017/18.

El precio de la soja a cosecha en MATBA (Mercado a Término de Buenos Aires) ha aumentado un 15% desde el momento en que el productor tomó la decisión de sembrar, en tanto que el maíz subió un 20%. Sin embargo, el promedio nacional de rindes está proyectado un 20% por debajo de las estimaciones iniciales de la campaña para la oleaginosa y un 25% abajo en el caso del maíz. Así, a pesar que las erogaciones del sector productor resultan menores en algunos rubros como fletes (ya que se transporta menos mercadería) o servicios de cosecha (ya que aumentó la superficie perdida), esto no es suficiente para revertir la caída en los márgenes que significa la disminuida productividad. La rentabilidad neta esperada merma en todos los casos, tal como muestra el cuadro adjunto.

Para la soja, un productor con campo propio puede estar obteniendo, en promedio, US$ 22 menos por hectárea sembrada, en tanto que en campo alquilado la caída alcanza los US$ 81/ha. Para el maíz, la caída del margen neto asciende a US$ 38 y US$ 97/ha, respectivamente.

En el cómputo global de las pérdidas para el sector productor que se muestran en el primer cuadro que acompaña el presente artículo, se asume que el 50% de la producción se realiza bajo arrendamiento y el 50% en campo propio, a la

hora de computar las pérdidas por cada hectárea que va a cosechar el hombre de campo en las actuales condiciones. Por este concepto, las pérdidas ascienden a US$ 880 millones para la soja y US$ 360 millones para el maíz, donde la diferencia se explica por la mayor cantidad de superficie que abarca la oleaginosa y con una sequía con un amplio nivel de cobertura. Así, las pérdidas del sector productivo en hectáreas cosechadas suman entre ambos US$ 1.240 millones.

Por otro lado, deben computarse las hectáreas que, habiendo sido sembradas, no podrán cosecharse como consecuencia de la sequía, que se estima en 1,2 M ha. Para la oleaginosa, además, se computa como pérdida el 50% del costo de insumos, siembra y pulverización mientras que al cereal se le computa el 80%, ya que en este último caso es mayor proporcionalmente las erogaciones que deben hacerse al inicio del ciclo productivo. Así, por este concepto el sector productivo en su conjunto estará perdiendo otros US$ 220 millones.

Finalmente, se imputa el costo de oportunidad sobre las hectáreas que formaban parte de las intenciones de siembra pero que, por falta de humedad en los suelos, quedaron fuera del ciclo productivo. Esto afecta mayormente a la soja, sumando una pérdida de US$ 90 millones.

En suma por los tres conceptos se arriba a la pérdida total del sector productivo de US$ 1.550 millones estimadas, como consecuencia de la sequía que azota al campo argentino y que ha dejado a grandes superficies expuestas a la falta de humedad necesaria para potenciar el rinde de los granos en su período crítico.

2-Algunas consideraciones sobre el impacto económico indirecto e inducido sobe la actividad económica nacional

Independientemente de las pérdidas que terminarán sufriendo los productores agrícolas por la reducción en sus márgenes brutos y netos, la sequía también representa cuantiosas pérdidas para el conjunto del sector agroalimentario y agroindustrial y, por ende, para la economía nacional debido a los impactos económicos negativos, sean directos, indirectos o inducidos[i].

Menos producción, caída en las exportaciones y menor gasto de los productores significará en última instancia que no se efectivicen numerosas operaciones de compraventa, comerciales, financieras y de servicios. Los productores gastarán menos en la economía nacional e invertirán menos en equipamiento, máquinas y/o rodados. Es probable que en las próximas campañas gasten menos en insumos, labores, cosecha, seguro, flete, gastos de comercialización, erogaciones por estructura y administración, etc., lo que dependerá de la magnitud de las pérdidas ocasionadas por el fenómeno. El que vende insumos o presta servicios de transporte camionero verá reducir su ingreso y –por ende- gastará menos en su actividad o en otros sectores de la economía. Lo mismo sucederá con el que vende una pick-up o una sembradora. En consecuencia, esta caída en el gasto de los productores se multiplicará en numerosas operaciones comerciales que dejarán de concretarse dentro de la economía del país, generando, además, una menor recaudación de impuestos nacionales (por ejemplo, el IVA), provinciales (por ejemplo Impuesto a los Ingresos Brutos) y municipales (derecho de registro e inspección), etc.

Lo anterior se enmarca en lo que la teoría económica define como **efecto multiplicador del gasto**, o el conjunto de incrementos/reducciones que se producen en la Renta Nacional de un sistema económico (PBI) a consecuencia de un incremento/baja externo en el consumo, la inversión o el gasto público. En este caso, lamentablemente, el efecto jugará en contra de la economía nacional redundando en una caída del valor agregado de la economía argentina de US$ -(4.650) millones, que surge de la aplicación de un multiplicador del gasto estimado para las cadenas de valor de la soja y el maíz argentinas de 3[ii].

Entre las actividades colindantes a la producción de granos más afectados por la caída en la producción, y que explican el monto total de retracción de la actividad económica mencionado *ut supra*, se destacan:

a)Producción de ganados y carnes
b)Transporte / Flete
c)Industria petrolera, estaciones de servicio del interior del país y demás eslabones que hacen a la comercialización de gasoil
d)Maquinaria agrícola, equipamiento, pick-ups y rodados
e)Ventas de insumos, prestadores de servicios de almacenaje y acondicionamiento, contratistas rurales rindes
f)Prestadores de servicios asociados a la mercadería exportada (despachantes de aduana, corredores, estibadores, *independent surveyors*, laboratorios de calidad, etc.). Prestadores de servicios portuarios y/o a las embarcaciones (por derechos de entrada, faros y balizas y de uso de muelle, pilotaje y practicaje, remolcadores, peaje para el concesionario en la hidrovía Paraná- Paraguay, servicios de lancha por amarre y desamarre, supervisión, agentes marítimos, *courier*, etc.)
g)Cadena de pagos. Necesidad de financiamiento flexible.

h)Afectación de la calidad comercial de soja para exportación como así también en la calidad de la semilla para la próxima campaña
i)Otros efectos macroeconómicos

[i] *Cuando se habla de impactos económicos se hace referencia a:*
***Impacto económico directo**: Producción (valor agregado), ingresos brutos y netos, utilidades y empleo generados en aquellos sectores que son receptores directos de los gastos e inversiones de los productores agropecuarios.*
***Impacto económico indirecto**: Producción (valor agregado), ingresos brutos y netos, utilidades y el empleo generados por aquellos sectores que se benefician indirectamente de las inversiones y del gasto de los hombres de campo. Es decir, aquellos que suministran a los sectores directamente afectados los bienes y servicios necesarios para su actividad.*
***Impacto económico inducido**: Producción (valor agregado), ingresos brutos y netos, utilidades y empleo que se genera gracias al consumo de bienes y servicios que realizan los empleados o recursos humanos de los sectores que se benefician, directa o indirectamente, de las inversiones y gastos de los hombres de campo. También incluiría otros impactos que se generan fuera de los directos e indirectos.*

[ii] *El factor multiplicador aplicado en el presente es similar al utilizado en la cadena de valor del maíz en Estados Unidos. El mismo asciende a 3,5 y fue estimado en el año 2009. Al tratarse del caso argentino y al incorporar a la soja, un cultivo de efecto multiplicador menor al del cereal, se lo ha estimado conservadoramente en 3. Esta cifra coincide, además, con otro estudio realizado para la cadena de valor de soja en Paraguay.*