



Commodities

El problema de los mayores costos de las plantas aceiteras alejadas de los centros de consumo y puertos de exportación

Julio Calzada - Blas Rozadilla

Las fábricas aceiteras que se ubican fuera de los centros de consumo y exportación (en el interior del país) aportan grandes beneficios a las economías de las regiones en donde se localizan, pero tienen problemas debido a mayores costos.



Commodities

La campaña 18/19 se perfila como la mejor de la historia

Federico Di Yenno - Emilce Terré

Contabilizando todos los cultivos extensivos, la campaña 2018/19 alcanzó un récord histórico de producción de 141,5 millones de t. El máximo productivo se dio tanto en granos gruesos (115 Mt) como granos finos (25 Mt). La 2019/20 promete un volumen similar



Commodities

Girasol: un cultivo que hay que cuidar y fomentar

Julio Calzada - Blas Rozadilla

La producción del girasol se ha conformado en una economía regional de la cual dependen miles de productores asentados en las regiones agrícolas más marginales del país.



Commodities

Con una gran cosecha en el horizonte, se intensifican los negocios de trigo nuevo

Emilce Terré - Javier Treboux

Con la siembra finalizada y los cultivos desarrollándose en buenas condiciones, se prevé una gran campaña productiva. Los negocios por trigo de la nueva campaña volvieron a recalentarse.



Commodities

El crushing de soja se afirma en julio logrando su mejor marca desde 2015

Desiré Sigaudó - Emilce Terré

En los primeros meses del ciclo 2019/20 la industria de la oleaginosa recupera su volumen habitual de procesamiento, aunque la proporción de camiones ingresados de maíz al Gran Rosario aún le gana terreno a la soja.



Commodities

Efecto dólar - inflación: ¿Cómo impacta en el negocio ganadero?

ROSGAN

Tras la fuerte suba del dólar que se experimentó la semana pasada, más allá de los esfuerzos por contener algunos precios básicos para el sostenimiento de la actividad económica -como el de los combustibles-, el traslado a la inflación será inminente.

El problema de los mayores costos de las plantas aceiteras alejadas de los centros de consumo y puertos de exportación

Julio Calzada - Blas Rozadilla

Las fábricas aceiteras que se ubican fuera de los centros de consumo y exportación (en el interior del país) aportan grandes beneficios a las economías de las regiones en donde se localizan, pero tienen problemas debido a mayores costos.

I) Introducción

Desde la década del 80, la Industria aceitera argentina ha acompañado el crecimiento de la producción primaria de semillas oleaginosas (soja y girasol) a través de la expansión de la capacidad de molienda y la ejecución de importantes inversiones en nuevas plantas o ampliación de las existentes. Se ha ido evidenciado paulatinamente un crecimiento del módulo de molienda y la incorporación de tecnología de vanguardia. De esta forma, la industria aceitera argentina se convirtió en líder mundial en la producción de harinas proteicas, aceites vegetales, biocombustibles y otros productos.

Respecto a la mezcla de molienda, la soja y el girasol son las principales oleaginosas en Argentina, apareciendo muy relegados el maní, el algodón, el cártamo, el lino y la colza. El proceso de mayor intensificación en el cultivo de soja de los últimos años ha contribuido también a la concentración del *crushing* en plantas de mayor tamaño, cercanas a los puertos del Gran Rosario, con una clara orientación a los mercados de exportación. Un módulo de producción que no se observa entre otros países competidores de Argentina, como Estados Unidos y Brasil.

Pero la realidad económica no es similar para todas las plantas aceiteras argentinas. Aquellas fábricas aceiteras ubicadas fuera de los nodos portuarios principales del Gran Rosario y/o alejadas de los centros de consumo sufren problemáticas importantes que se traducen en mayores costos.

El núcleo industrial oleaginoso con centro en el puerto de Rosario y alrededores, concentra a las plantas de mayor tamaño, las cuáles registran beneficios a partir de la existencia de economías de escala y aglomeración, y por los menores costos logísticos (transporte y almacenamiento) en la captación de la materia prima. En contraste, en el interior del país se radican las plantas de menor tamaño y capacidad de procesamiento, que deben afrontar mayores costos logísticos debido a su lejanía de los puertos de exportación o centros de consumo local. Recordemos que las fábricas del interior del país cumplen un enorme aporte a la equidad social y al desarrollo de la economía argentina ya que:

1. Favorecen la distribución geográfica de la población en el territorio nacional.
2. Fomentan el empleo directo e indirecto en el interior del país, evitando las migraciones internas y la concentración de la población en los grandes centros urbanos.
3. Generan una importante actividad económica en las regiones del interior del país, sumamente necesitada de mayores empleos e ingresos para sus habitantes.
4. Otros factores positivos que se citan en el presente informe.

II) Factores que afectan la competitividad e incrementan los costos de las plantas alejadas del Gran Rosario, la cuales cuentan generalmente con una menor capacidad de molienda

Los factores negativos que afectan a las fábricas del interior del país se enumeran seguidamente:

1. Menores índices de rotación de mercadería (capacidad de almacenaje/molienda anual): las plantas de menor tamaño ubicadas en el interior del país y alejadas de los nodos portuarios principales son –por lo general- las especializadas en la producción a base de semillas distintas a la soja, y que tienen una estacionalidad más marcada respecto a ésta (caso girasol). Esto hace que en periodos cortos deban recibirse –para su posterior acopio- la materia prima para moler a lo largo de todo el año, debiendo mantenerse en condiciones por varios meses, generando altos costos de almacenamiento, conservación y alta estructura de personal a cargo del almacenaje, además, de grandes costos financieros por la inmovilización de stocks. Esta problemática se potencia y magnifica en contextos de altas tasas de interés, como se da en la actualidad.

2. Necesidades de almacenamiento: por lo comentado anteriormente, las plantas más alejadas de los puertos tienen un requerimiento superior de capacidad de almacenamiento (en relación a la de procesamiento) respecto de las ubicadas en el Gran Rosario. Aún con la misma capacidad de molienda se necesita mayor capacidad de almacenamiento tanto para la materia prima como para el producto resultante. Esto conlleva mayores costos fijos y estructuras de personal con mayor peso en los costos totales.

3. Mayores costos de transporte:

Mayores costos de transporte: la lejanía a las terminales portuarias de las fábricas del interior implican altos costos en concepto de fletes para dirigir la producción final de esas plantas al mercado de exportación o a los centros de consumo. Esto transforma a muchas empresas del interior en no viables económicamente. Debido a esto, cuando no existe demanda en el mercado interno estas plantas deben parar la producción, con todos los costos adicionales que esto implica.

A su vez, las mayores distancias a los centros de originación de los granos para buscar la materia prima no sólo generan mayores costos de transporte sino también, mayores pérdidas de calidad y mermas de mercadería por movimientos de manipuleo.

Se da el caso de fábricas del interior del país donde se duplica el flete y la logística respecto de las plantas del Gran Rosario. En efecto, hay un flete para trasladar las semillas oleaginosas desde la "zona de originación" a la fábrica y luego de procesada la misma debe trasladarse el producto terminado desde la fábrica a los puertos de exportación o zonas de consumo. Estas operaciones implican carga y descarga en ambas oportunidades, con un fuerte aumento en los costos logísticos.

4. Dificultades de acceso a servicios de mantenimiento:

a escasa oferta de empresas o talleres especializados en el interior del país para las tareas de mantenimiento que se realizan periódicamente en las plantas, conlleva mayores costos para las pequeñas empresas aceiteras alejadas de los grandes centros industriales.

Esto se relaciona con las dificultades de acceso a repuestos o maquinaria específica, y los costos de transportes asociados a causa de la lejanía.

5. Antigüedad de plantas y beneficios para el país por estar localizadas en el interior: las fábricas ubicadas en el interior del país son, en general, más antiguas que las que están anexas a las terminales portuarias del Gran Rosario. Esto genera la necesidad de continuas adaptaciones tecnológicas y mantenimiento, lo que conlleva un costo diferencial. Sin embargo, y a pesar de la antigüedad de estas plantas, no hay que olvidar que estas fábricas del interior del país son fundamentales para la economía argentina debido a que:

- Favorecen la distribución geográfica de la población en el territorio nacional.
- Fomenta el empleo directo e indirecto en el interior del país, evitando las migraciones internas y la concentración de la población en los grandes centros urbanos.
- Genera una importante actividad económica en las regiones del interior del país, sumamente necesitada de mayores empleos e ingresos para sus habitantes.
- Al funcionar las fábricas en el interior, se reducen los problemas de las deseconomías de aglomeración que se dan cuando el crecimiento y la concentración en las ciudades alcanza un límite, después del cual aparecen problemas de congestión vehicular y contaminación. Cuando el tamaño de la ciudad o área metropolitana es superior al óptimo existe una pérdida de eficiencia económica, que se manifiesta en mayores costos o externalidades negativas en rentas, salarios, transporte, alimentación, menor calidad de servicios públicos, aumento de las actividades ilícitas, mayor tráfico vehicular y elevados niveles de contaminación.

6. Acceso a servicios, insumos y energía: Muchas de las plantas lejanas a la zona de consumo y exportación no se encuentran dentro del radio de suministro de gas natural, situación que impone la utilización de calderas para combustibles celulósicos. Estos tienen un mayor costo de mantenimiento y operación. Además, la lejanía a los centros de industrialización hace que los insumos necesarios tengan un costo superior.

En el cuadro que se adjunta puede verse una comparación, con datos del trimestre abril/junio de este año, entre una planta en Avellaneda (Provincia de Santa Fe) y otra en el Gran Rosario. Para el caso de esta última se ha tomado como ejemplo una fábrica con casi 30 años de antigüedad.

**Análisis diferencial de costos de plantas ubicadas en el interior del país respecto del Gran Rosario.
Fábricas que procesan soja y obtienen aceite de este producto**

Rubro evaluado: Insumos		
Localización	Avellaneda	Rosario
Costo del vapor	US\$ 20,35/t	US\$ 17,10/t
Solvente	US\$ 0,61/litro	US\$ 0,56/litro

@BCR mercados en base a información proporcionada por empresas privadas respecto al período abril/junio '19

A continuación se desagregan los conceptos implicados en el costo de generación del vapor, para el caso de estas mismas plantas. Para el caso de Avellaneda, donde no existe el acceso al gas natural, el combustible utilizado es el chip de leña, mientras que en la planta del Gran Rosario se utiliza el gas.

**Análisis diferencial de costos de plantas ubicadas en el interior del país respecto del Gran Rosario.
Fábricas que procesan soja y obtienen aceite de este producto**

Rubro evaluado: Generación de vapor (datos en US\$/t de vapor)		
Localización	Avellaneda	Rosario
Energía eléctrica	1,43	0,76
Combustible	9,61	15,31
Mano de obra	5,88	0,3
Mantenimiento	0,85	0,43
Otros insumos	2,58	0,3
Total	20,35	17,1

@BCR mercados en base a información proporcionada por empresas privadas respecto al período abril/junio '19

Cabe aclarar que en las plantas exclusivas de elaboración de girasol, se suele utilizar como combustible la misma cascara derivada del proceso, lo que reduce significativamente el costo incurrido.

7. Dificultades para asignar eficientemente los recursos al no operar de manera continua: las plantas de mayor tamaño en el Gran Rosario operan de manera continua todo el año (salvo durante la parada anual por mantenimiento) mientras que en las del interior la continuidad depende de una gran cantidad de variables, que son difíciles de predecir e implican sucesivas interrupciones en la actividad.

**Análisis diferencial de costos de plantas ubicadas en el interior
del país respecto del Gran Rosario. Fábricas que procesan semilla
de girasol y obtienen aceite de este producto**

Rubro evaluado: ¿la planta opera de manera continua?	
Reconquista	Rosario
NO	SI
De 6 a 8 meses al año dependiendo de la campaña	Operan durante todo el año salvo las paradas por mantenimiento anual

@BCRmercados en base a información proporcionada por empresas privadas

8. Por tener mayores costos, las fábricas del interior se ven obligadas a pagar menos por el grano: los elevados costos diferenciales de las plantas alejadas del Gran Rosario generan menores márgenes para la adquisición de los granos para la molienda. Este es uno de los factores que impactan negativamente en las fábricas de interior, las cuales tienen una menor capacidad de pago por la mercadería. También perjudica a los productores agropecuarios del interior que perciben un menor precio por el grano. Y de esta forma se presentan períodos de reducción de la actividad de las Plantas Industriales por falta de mercadería, exacerbando los problemas mencionados previamente.

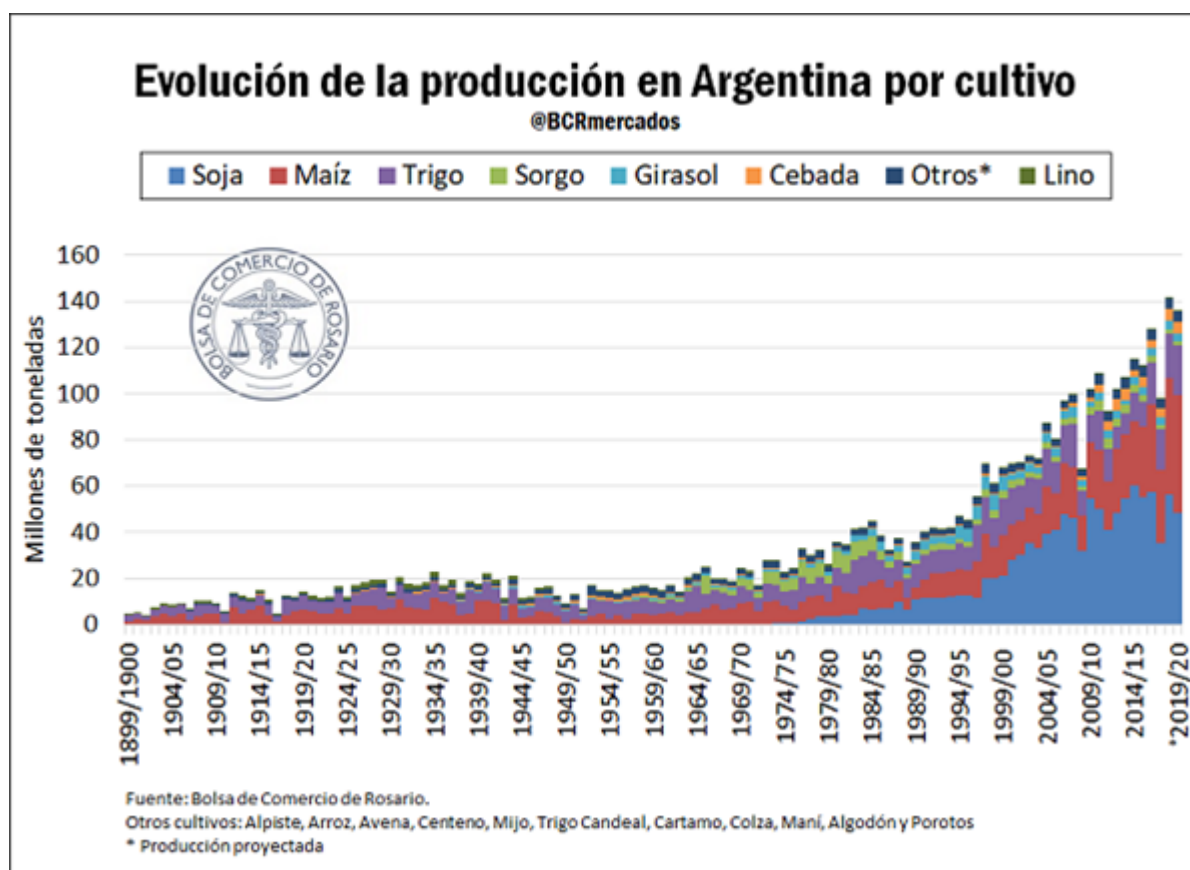
La campaña 18/19 se perfila como la mejor de la historia

Federico Di Yenno - Emilce Terré

Contabilizando todos los cultivos extensivos, la campaña 2018/19 alcanzó un récord histórico de producción de 141,5 millones de t. El máximo productivo se dio tanto en granos gruesos (115 Mt) como granos finos (25 Mt). La 2019/20 promete un volumen similar

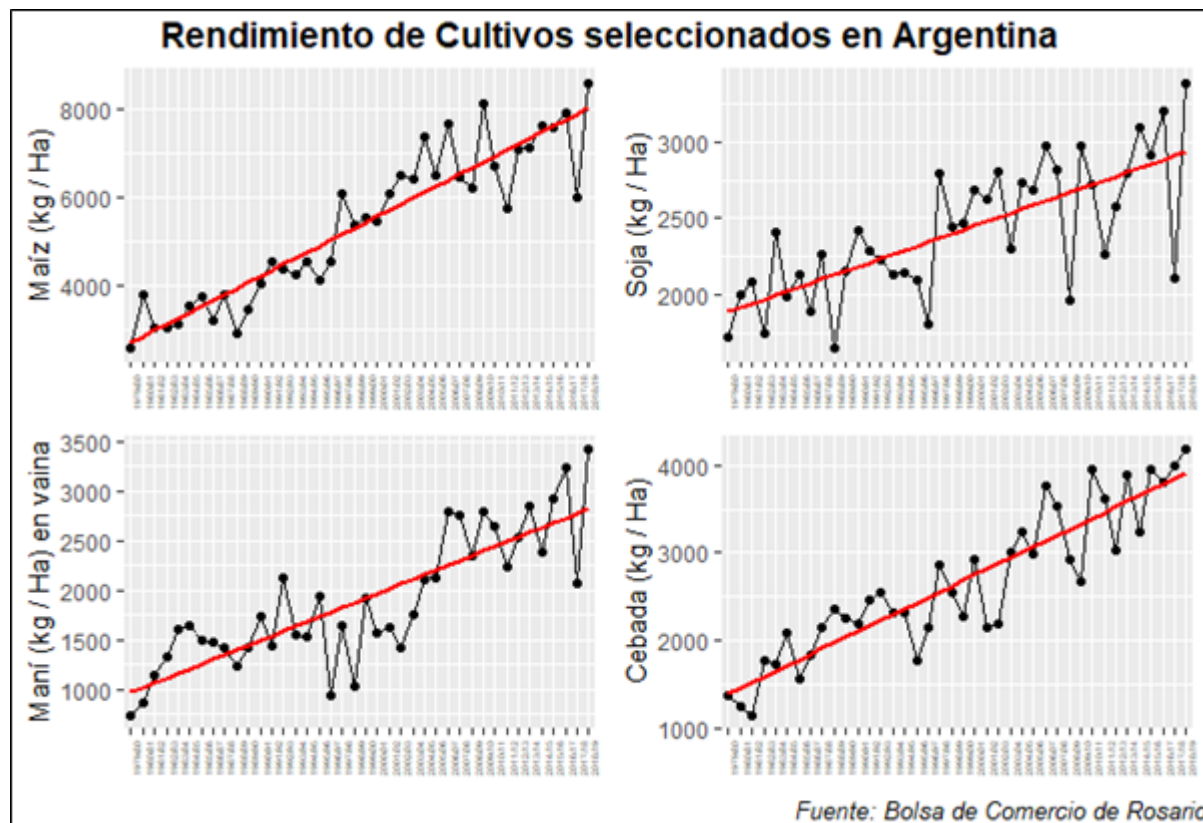
Luego de las últimas correcciones a las estimaciones de producción de cultivos extensivos en Argentina en la campaña 2018/19, según estimaciones del **Departamento de Estudios Económicos de la Bolsa de Comercio de Rosario** la producción total de granos estimada para Argentina alcanzó 141,5 millones de toneladas, un récord histórico.

Hace apenas un año atrás, la peor sequía de los últimos 50 años había diezmando la producción agrícola argentina, que sólo pudo obtener 97,8 millones de toneladas entre todos los cultivos, el menor volumen en seis años. Pese al fatal efecto que ello tuvo sobre la actividad económica en general y los ingresos del productor en particular, éste redobló su esfuerzo no sólo aumentando la superficie productiva del país sino también invirtiendo en tecnología de punta (lo cual incluye las semillas) y mejores prácticas agrícolas, apuntalando los rindes.

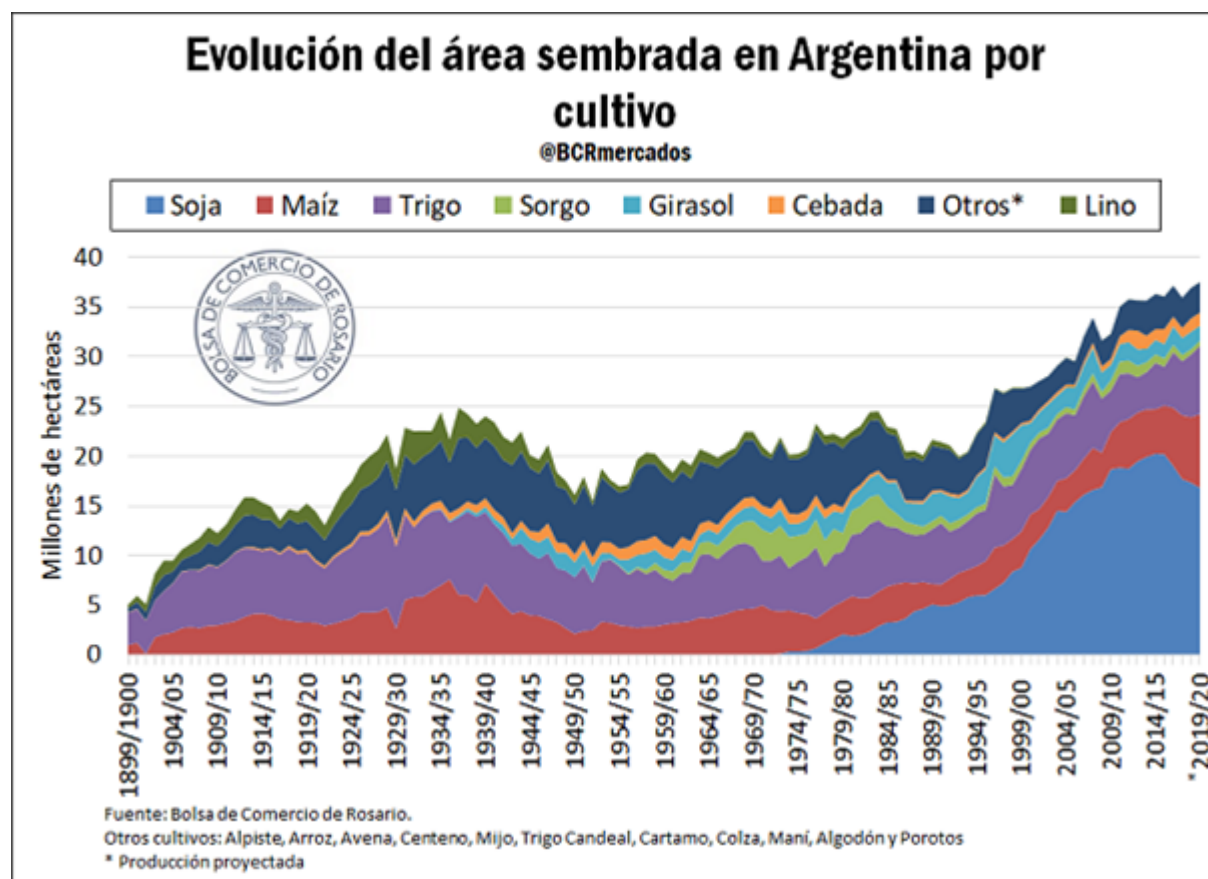


Es de destacar también que contrariamente a lo que sucediese en la campaña 2017/18, esta vez el clima resultó favorable para el desarrollo de los cultivos ayudando al incremento en los rendimientos de prácticamente todos los cultivos. En ello fue relevante el aumento de la temperatura en la franja central del pacífico ecuatorial que indicó el desarrollo del fenómeno climático de "El Niño", estando correlacionado con mejores condiciones climáticas para los cultivos de verano en la Argentina.

La conjunción de los factores endógenos, que dependen de la voluntad del sector productivo, y exógenos, como ser el clima, los rendimientos promedio nacionales estimados habrían sido altos o máximos históricos en todos los cultivos principales: Maní, Cebada, Trigo, Maíz y Soja.



En relación al incremento anual de la frontera agrícola, ésta alcanzó el valor más alto de la historia 37,5 millones de hectáreas (M Ha)¹. La frontera agrícola se define como el total de la superficie sembrada destinada a cultivos de granos gruesos, granos finos e industriales. El valor de esta superficie ha venido creciendo año a año en los últimos 30 años. De mantenerse esta tendencia en las hectáreas totales destinadas a la agricultura y si se genera clima propicio para un buen desarrollo de los cultivos en la campaña comercial 19/20, el país podría producir otra buena cosecha ayudando a la recuperación de la economía nacional. Bajo nuestras estimaciones, las hectáreas sembradas podrían alcanzar 37,5 M Ha en la campaña 2019/20, y asumiendo rindes tendenciales, dar lugar a una producción total de 135,6 Mt.



Fuentes: 1888/89 a 1988/89, Dirección de Estimaciones y Sistemas, JNG. 1989/90 a 1990/91, JNG. 1991/92 a 2008/09, SAGPyA; 2009/10 en adelante MAGyP y estimaciones de la Dirección de Información y

¹Se corrigió el valor de 36,9 Ha a 37,5 M Ha. Para el cálculo de las hectáreas se consideran todos los cultivos extensivos en Argentina. Granos Gruesos: Arroz, maíz, mijo, sorgo, girasol, maní, soja. Granos Finos: alpiste, avena, cebadam centeno, trigo candeal, cartamo, colza, lino. Cultivos Industriales: Algodón y porotos.

Girasol: un cultivo que hay que cuidar y fomentar

Julio Calzada - Blas Rozadilla

La producción del girasol se ha conformado en una economía regional de la cual dependen miles de productores asentados en las regiones agrícolas más marginales del país.

La producción del girasol en nuestro país se ha conformado en una economía regional de la cual dependen miles de productores –en su mayoría pequeños y medianos- asentados en las regiones agrícolas más marginales del país, como son la provincia del Chaco y el norte de Santa Fe, el Este de La Pampa y el sudoeste de Buenos Aires. Más allá de los productores, gran parte de la actividad económica de estas regiones se mueve en torno al desarrollo de este cultivo.

La nobleza del cultivo ante situaciones de estrés hídrico y su estabilidad de rendimientos lo posicionan en estas regiones como la única alternativa agrícola en algunos casos o la más segura en otros, incluso frente a la soja. Además, desde el punto de vista financiero, el cultivo aporta un ingreso en una época del año que ninguna otra actividad agropecuaria lo hace. El girasol expande la frontera agrícola ya que puede sembrarse en los ambientes más desfavorables, donde otros cultivos no tienen posibilidades. En estos ambientes, la opción de los productores no es agrícola sino ganadera, con planteos de baja eficiencia y muy baja productividad.

Nuestro país lideró el comercio mundial del aceite de girasol –principal producto de exportación del complejo- acaparando a comienzos de este siglo el 73% del mercado. A partir de políticas que perjudicaron el desarrollo de este cultivo y condiciones de mercado que favorecieron a la soja, y a pesar de que el comercio y la producción mundial se duplicaron, Argentina fue desplazada por otros competidores como Ucrania, Rusia o la Unión Europea.

La coyuntura internacional y las proyecciones para los próximos años indican que es tiempo de revertir la tendencia y revitalizar la cadena de valor en Argentina con miras al crecimiento exportador. Para poder lograr este cometido resulta prioritario cuidar su rentabilidad, dado que es un cultivo que es fundamental para distintas economías regionales y que ha sufrido la carga de la reducción de los reintegros a la exportación y la reinstalación de las retenciones el año pasado. Estas y otras medidas afectaron al sector en general (productores, tecnología, nuevos híbridos, etc.) e impactaron negativamente en el ingreso de divisas perjudicando la competitividad de Argentina.

Resulta necesario estar atentos al esquema tributario para incentivar el crecimiento de la producción local, necesaria para aprovechar las oportunidades que se presentan en el contexto actual del comercio internacional. Con una demanda global de aceite de girasol que va en constante aumento y un virtual estancamiento productivo de Ucrania (el máximo exportador mundial del cultivo), las oportunidades que se abren para el negocio del girasol en Argentina son inmensas.

Ucrania, el gran dominador del mercado mundial de aceite con una participación del 56%, presenta un virtual estancamiento del área sembrada y rindes difícilmente superables en el corto plazo. Además se espera una caída en la producción para la campaña próxima. En un mercado muy dinámico con exportaciones globales que crecen al 7,4% anual y una demanda que se incrementa a un ritmo del 4,4%, la promoción de la producción local permitiría incrementar las exportaciones del complejo con la posibilidad de aumentar la recaudación del fisco.

A diferencia de lo que sucede en nuestro país, en Ucrania, nuestro principal competidor, el sector posee grandes ventajas. El país de la región del Mar Negro, tiene un trato comercial preferencial con la Unión Europea, principal importador del aceite de girasol, a partir de un acuerdo que le permite ingresar su mercadería con 0% de aranceles, mientras que la producción argentina de aceite debe afrontar una tasa del 6,24%. Las ventajas también son geográficas, la cercanía de Ucrania a los principales mercados de consumo generan importantes diferenciales en los costos de fletes.

Si bien se proyecta que en el marco del Acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea, Argentina elimine el obstáculo arancelario para acceder al principal demandante del aceite de girasol, mejorando su competitividad respecto a Ucrania, el tratamiento tributario a nivel nacional sigue siendo un tema a evaluar para que no afecte la posibilidad de aprovechar las nuevas oportunidades. Ucrania cuenta con reintegros a la exportación de impuestos internos del 10%, además de alícuotas diferenciales que incentivan el agregado de valor. Esto ha motivado un importante nivel de inversión y desarrollo tecnológico en la cadena, lo cual es diferente a la situación que rige en Argentina.

Aprovechar el potencial productivo de nuestro país

El contexto favorable y las oportunidades que se presentan para la cadena girasolera local se contrastan con la gran incertidumbre manifestada en el mercado de la soja, donde la guerra comercial entre China y Estados Unidos ha hecho

caer los precios y perjudicado los márgenes de procesamiento de la industria local respecto a la estadounidense, a lo que se suma el fuerte impacto de la fiebre porcina africana sobre la demanda para alimentación animal. Esto, sumado a los stocks record en Estados Unidos y a nivel global, deja prever un panorama de precios en el que no se esperan subas significativas.

Nuestro país tiene capacidad para cubrir el 16% del incremento proyectado en la demanda mundial de grano de girasol, estimado según informes de ASAGIR en 5,13 millones de toneladas para los próximos cinco años. Sin embargo, para lograr ese objetivo se necesita que el cultivo gane mayor terreno en el área agrícola, una tendencia que se ha venido reflejando en los últimos cinco años. Con la eliminación de las retenciones en el 2015, el girasol ha experimentado un crecimiento en cantidad de hectáreas sembradas que lo volvieron a posicionar en el mapa de las rotaciones. Lamentablemente, las mismas fueron reinstauradas en conjunto con disminuciones en los reintegros a la exportación.

Según un informe elaborado por la Dirección de Estudios Económicos de la Bolsa de Cereales de Bahía Blanca, se observa que la superficie sembrada de girasol creció un 46% si se comparan los resultados de la última campaña con la 2014/15. De esta manera, el área pasó de 1,3 M ha a 1,9 M ha en el presente. En promedio, en las últimas tres campañas, el nuevo status de área quedó establecido en torno a 1.780.000 hectáreas, una cifra que aunque todavía está muy lejos de los promedios históricos, es un número que muestra una franca recuperación y una tendencia ascendente respecto a la última década.

Con respecto a la industria, nuestro país cuenta con capacidad para procesar alrededor de 5 millones de toneladas (Mt) anuales pero el volumen efectivamente industrializado apenas ha superado las 3 Mt en los últimos años. Mayores incentivos (o menores desincentivos) a la producción podrían ayudar a una mejor utilización de la capacidad existente y generar el desarrollo de proyectos de inversión para colaborar a modernizar las plantas existentes y mejorar la competitividad de la Argentina respecto a los principales exportadores en búsqueda de recuperar el terreno perdido en este mercado.

Todas estas consideraciones muestran la necesidad de cuidar y fomentar a un cultivo tan importante como el girasol para la República Argentina.

Agradecemos la información proporcionada para la realización de este informe al experto Lic. Jorge Ingaramo, asesor económico de ASAGIR, y al equipo de Estudios Económicos de la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca – BCP.

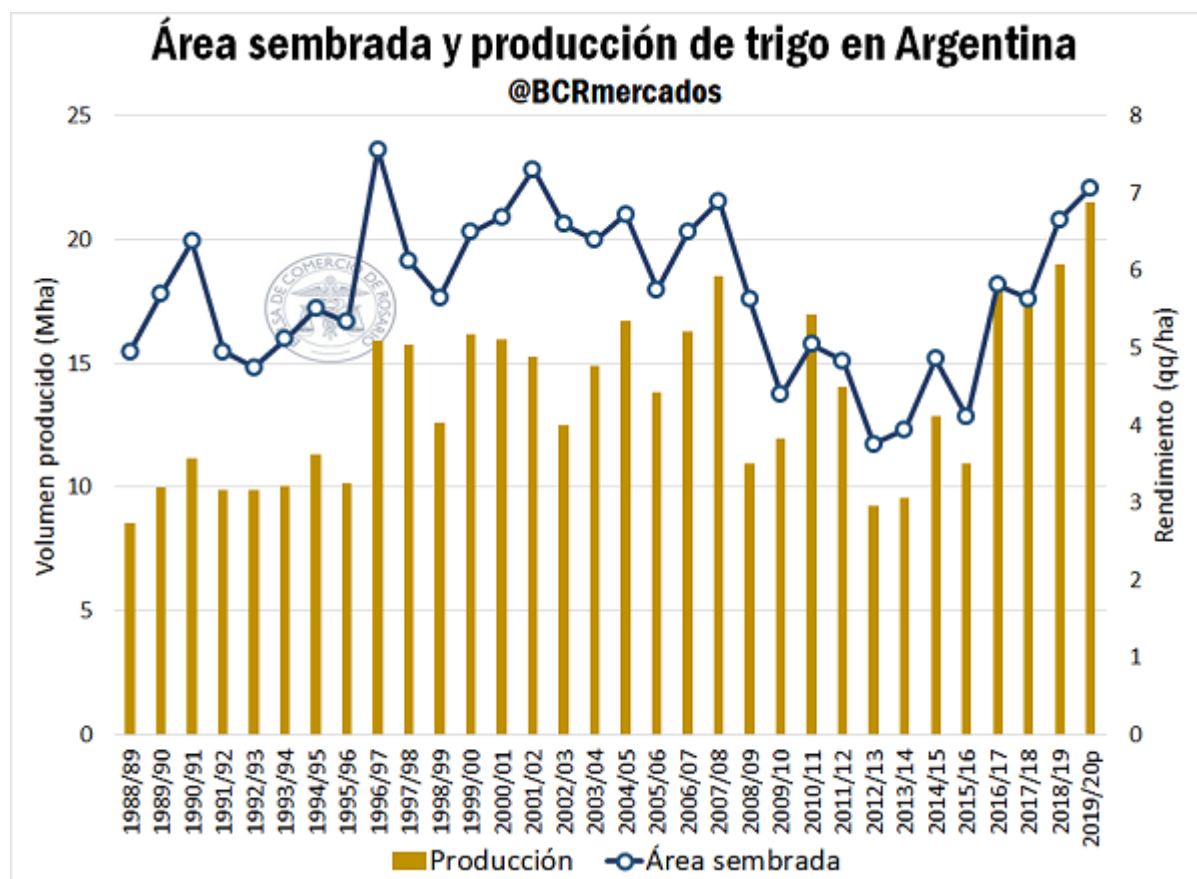
Con una gran cosecha en el horizonte, se intensifican los negocios de trigo nuevo

Emilce Terré - Javier Treboux

Con la siembra finalizada y los cultivos desarrollándose en buenas condiciones, se prevé una gran campaña productiva. Los negocios por trigo de la nueva campaña volvieron a recalentarse.

Avanza en nuestro país el ciclo productivo de trigo 2019/20, dándose ya por finalizadas las tareas de siembra y con previsiones que hablan de un volumen productivo récord. La siembra, si bien ha sufrido complicaciones en algunas zonas por las lluvias del mes de junio, ha cerrado la campaña dentro de las fechas óptimas.

Según relevó la Guía Estratégica para el Agro (GEA), el área sembrada con trigo en nuestro país abarcaría unas 6,87 millones de hectáreas en la nueva campaña, lo que marca un crecimiento interanual de un 6%. Esta vendría a representar la mayor superficie sembrada en casi dos décadas, solo superada en este milenio por la campaña 2001/2002 en la cual se sembraron 7,1 M ha.

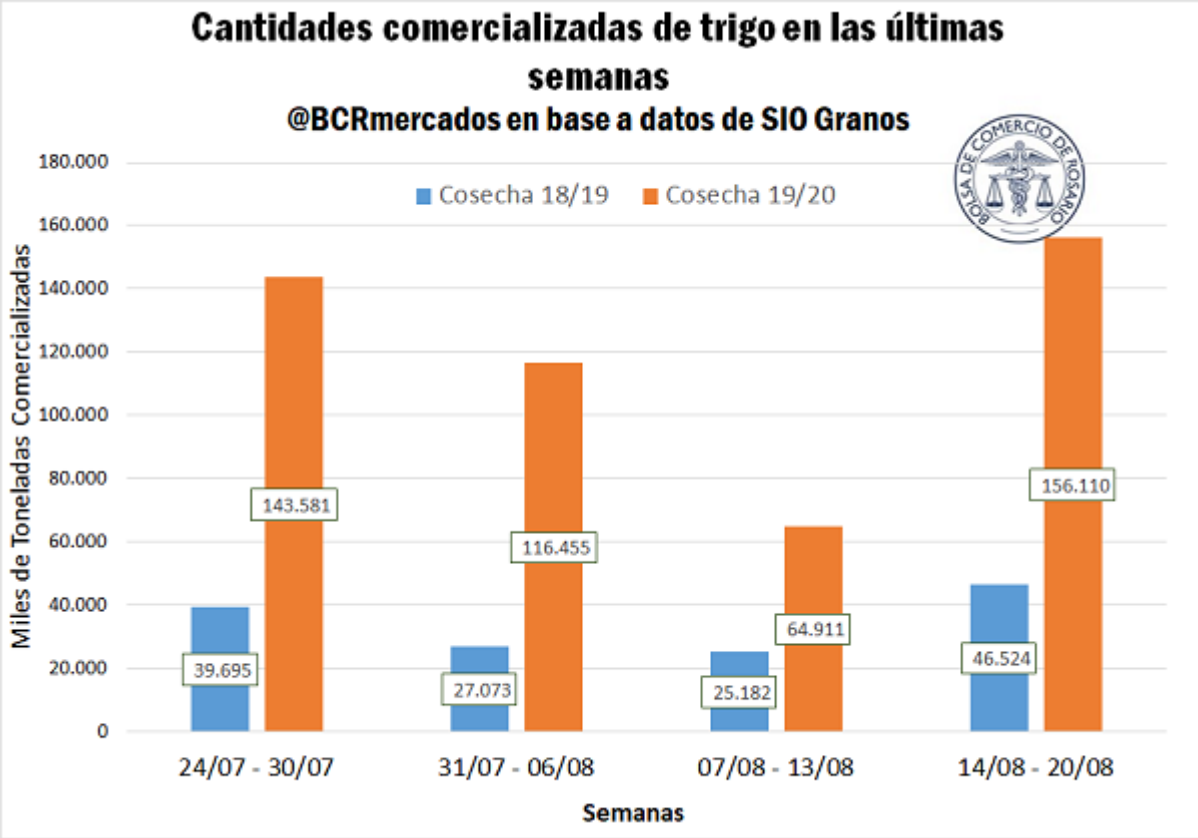


La estimación productiva para la campaña se sitúa en torno a las 21,5 Mt, 1,5 Mt por encima de lo producido en la 2018/19. Este incremento no solo proviene de una mayor área, sino también de una previsión de mejores rendimientos ya que, según las últimas estimaciones, la productividad promedio nacional se ubicaría en torno a los 32 qq/ha, 1,3 quintales por encima del promedio de los últimos 10 años.

Según estima el Ministerio de Agroindustria, el cultivo presenta condiciones muy buenas en el 10% de la superficie, buenas en el 78% del área y el resto en estado regular. Sin embargo, a pesar de las grandes condiciones en la que se está desarrollando el cereal, el organismo advierte que sería beneficioso la presencia de mayores lluvias en algunas zonas del país. Así, todo parece planteado para tener una excelente campaña en términos productivos.

En cuanto al aspecto comercial, los negocios por trigo de nueva campaña cobraron gran intensidad en el último mes, desplazando a los contratos con entregas cortas, teniendo en consideración sólo los negocios con entrega en el Gran

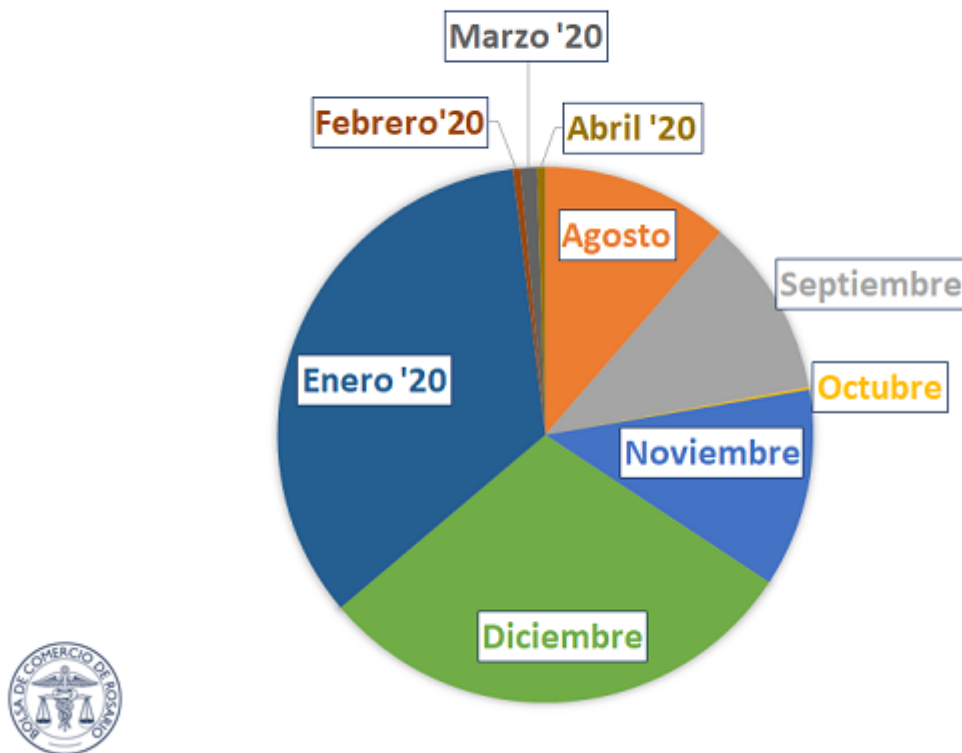
Rosario. Esto es consistente con el momento de la campaña, dada la poca cantidad de trigo que queda por comercializar y la cómoda posición en mercadería con la que cuenta el sector exportador.



La comercialización de la campaña 2018/19 fue prematura, con un gran tonelaje comprometido previo a la cosecha y al inicio de la misma, por lo que no es de extrañar que a esta altura del ciclo comercial la intensidad de los negocios merme. Tomando en cuenta el período entre el miércoles 24 de julio y el martes 21 del corriente, se pactaron negocios por unas 138.500 toneladas correspondientes a la campaña 2018/19, con más de 480.000 toneladas de trigo nuevo comprometidas. Es de destacar, sin embargo, el notable crecimiento que han tenido entre semana los negocios, tanto por trigo nuevo como por trigo de la actual campaña, creciendo un 208% y un 85% respectivamente. La semana pasada estuvo marcada por una importante volatilidad en el tipo de cambio y una incertidumbre generalizada que paralizó los negocios en la plaza local.

Períodos de entrega de los negocios de trigo en el último mes

@BCRmercados en base a datos de SIO Granos



Los plazos de entrega en el período analizado se centraron en los meses de diciembre y enero, presentando volúmenes muy superiores a los del mes de noviembre, en el que comienza por lo general la campaña comercial. Esto puede deberse a la conjunción de dos factores; por un lado la previsión por parte de los productores de una cosecha más cercana a fin de año, y por el otro, el ofrecimiento de una prima por parte de los compradores por una dilación en el período de entrega.

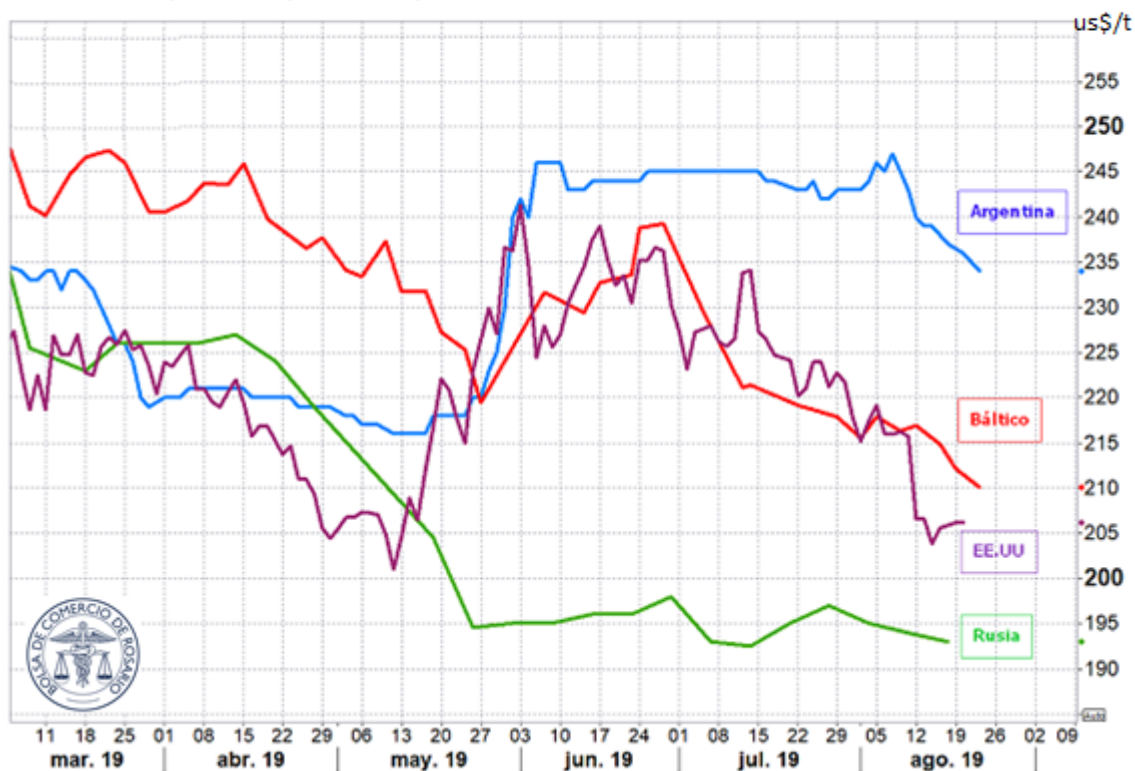
En cuanto a las cotizaciones, el precio pizarra del día jueves 22 por trigo fue de \$ 10.703/t. Esto presentó una variación de - 3,57 % entre semanas medido en pesos, y una variación de + 0,21 % medido en dólares estadounidenses.

Panorama internacional

En el mercado de Chicago, los precios presentaron una variación semanal negativa de 0,37%, situándose al día jueves 22 en US\$ 171,69/t para la posición más cercana.

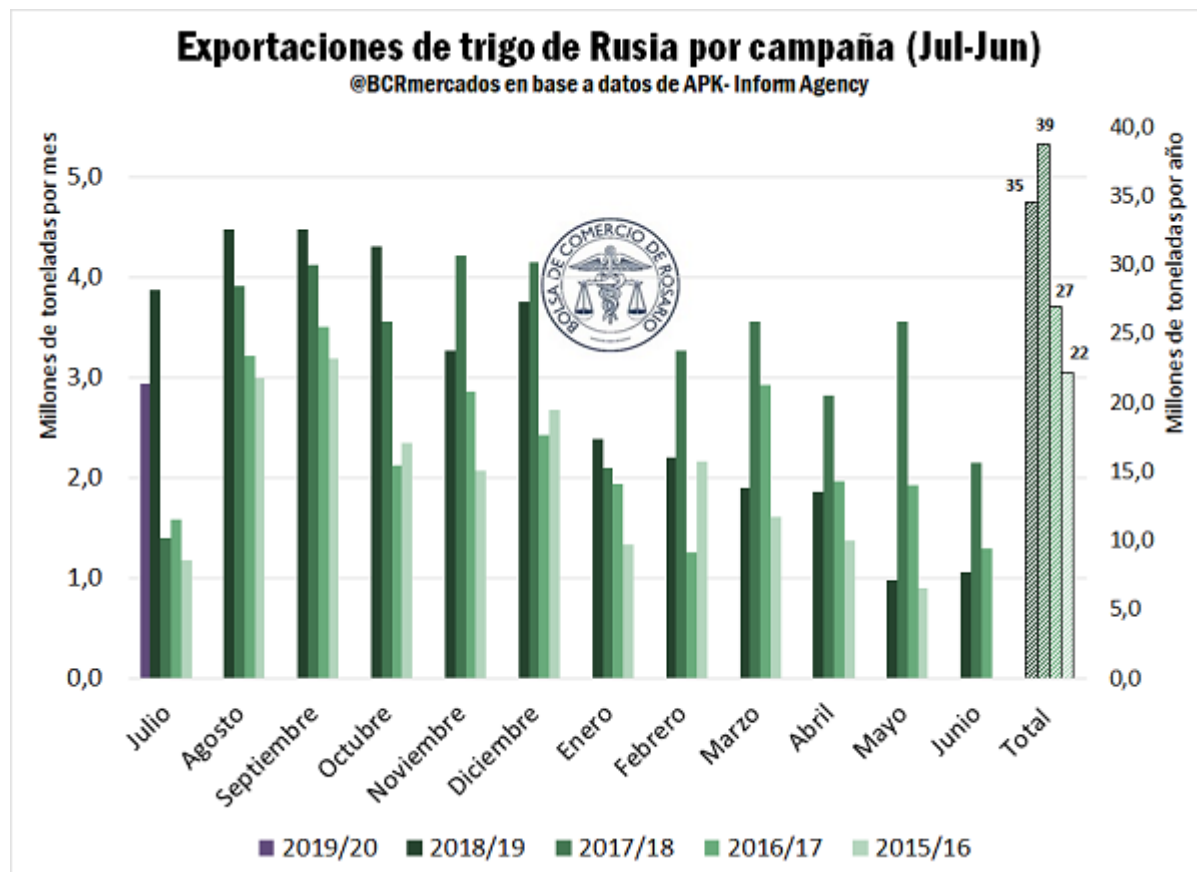
Precios FOB de trigo en distintos orígenes

@BCRmercados en base a Reuters



En las últimas semanas el precio del trigo en los mercados externos viene en franca caída, consistente con la presión que ejerce sobre el cereal el avance en la cosecha del Hemisferio Norte. En los Estados Unidos, el Departamento de Agricultura de ese país informó un avance en la cosecha sobre el 93% del área del trigo de invierno y del 16% en el caso del trigo de primavera, por lo que ya habrían ingresado al mercado aproximadamente 38 millones de toneladas. En el caso de Francia, la cosecha del trigo blando de invierno se completó con éxito, en lo que sería la segunda mayor campaña en términos productivos de su historia.

En el caso de Rusia, el principal exportador mundial de trigo, se han cosechado ya 69,1 millones de toneladas del cereal, lo que equivaldría al 45% del área, con un rendimiento promedio de 3,26 toneladas por hectárea, según los datos presentados desde el Ministerio de Agricultura de aquel país.



Resulta particularmente interesante lo que vaya a suceder con las exportaciones de trigo ruso en la campaña 2019/20. En las últimas semanas, el exportador líder del cereal sumó un nuevo destino para su trigo: Arabia Saudita; que importa alrededor de 3 Mt por campaña. Además, China ha habilitado a una nueva región productora rusa para la importación de trigo, aumentando las posibilidades de colocación del cereal ruso en el mercado chino.

El USDA proyecta despachos de trigo ruso por 34 Mt en 2019/20, que quedarían solo medio millón de toneladas por debajo de las exportaciones de la Federación en el ciclo 2018/19. Tal como muestra el gráfico, será clave el desempeño exportador de Rusia en los primeros meses de la campaña comercial. No obstante los despachos han perdido estacionalidad a lo largo de las últimas campañas, los meses siguientes a la cosecha continúan concentrando la mayor parte de los embarques.

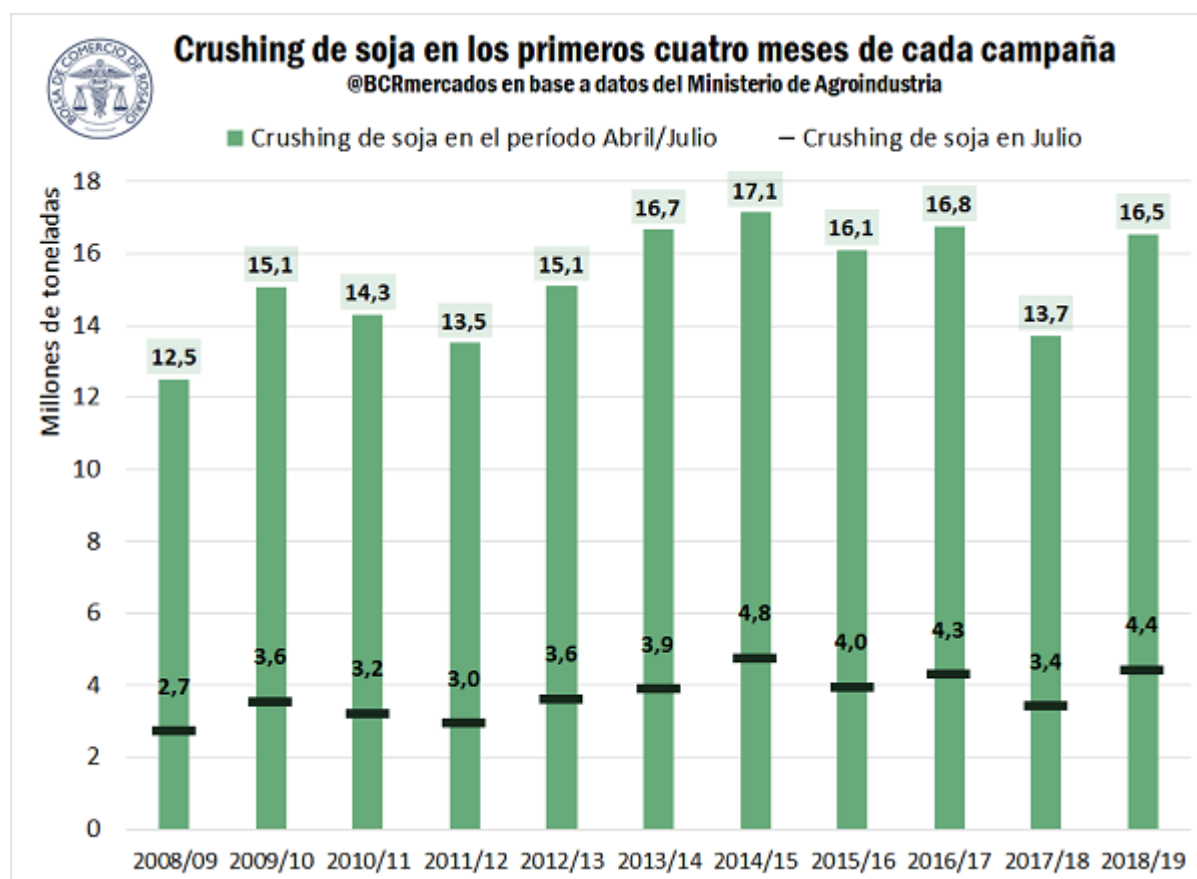
En el mes de julio de 2019, el Ministerio de Agricultura de Rusia informó exportaciones de trigo por 2,9 Mt, el segundo mayor valor registrado para este mes, solo superado por el año 2018. Esto da cuenta de la gran competitividad que está experimentando la producción de ese país en los mercados de exportación, y plantea buenas perspectivas para lo que queda de su campaña comercial.

El crushing de soja se afirma en julio logrando su mejor marca desde 2015

Desiré Sigaudó – Emilce Terré

En los primeros meses del ciclo 2019/20 la industria de la oleaginosa recupera su volumen habitual de procesamiento, aunque la proporción de camiones ingresados de maíz al Gran Rosario aún le gana terreno a la soja.

En el mes de julio, el volumen de poroto de soja industrializado por las fábricas del sector totalizó 4,4 millones de toneladas, convirtiéndose en el mejor mes de julio desde 2015. Con una clara recuperación del *crushing* respecto de la atípica campaña pasada, esta campaña la industria lleva procesadas 16,5 Mt, casi 3 Mt más que el año pasado a igual fecha. De esta forma, el volumen de *crushing* logrado en los primeros cuatro meses de campaña 2019/20 se ubica medio millón de toneladas por encima del promedio de las últimas 5 campañas. La marca alcanzada en julio, por su parte, se corona como la segunda mejor de la historia.

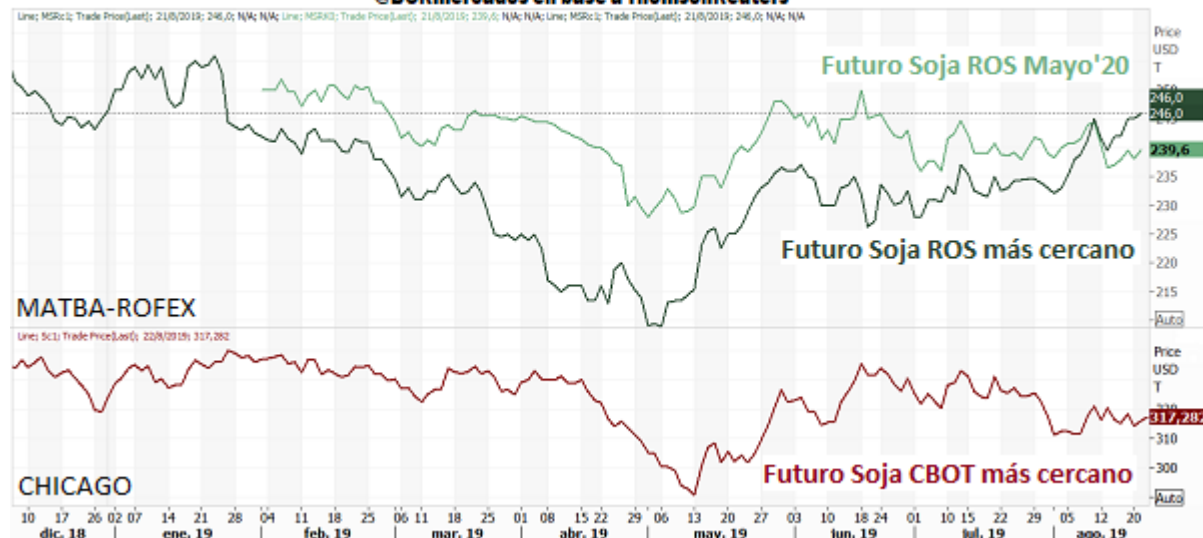


En relación a las importaciones, éstas sumaron en el período Abril/Julio de la actual campaña 1,8 Mt, provenientes principalmente de Paraguay. El volumen es apenas inferior a los 2 Mt del mismo período del año pasado, signado por la sequía.

En el mercado de exportación, en tanto, la continuidad de las fricciones entre EEUU y China impulsó al alza las primas del poroto sudamericano, suba que se replicó en el mercado local. Así el futuro con vencimiento más cercano de MATBA-ROFEX logró un máximo de 7 meses esta semana a US\$ 246/t, valor que no alcanzaba desde el 24 de enero. De esta forma, acumula un aumento mensual del 6%, impulsado por la suba de las primas FOB para la soja argentina. En contraste, la cotización del futuro más corto en Chicago mostró volatilidad durante el mes de agosto y si se compara su cotización actual con el valor de inicios de mes se observa una suba de sólo el 1%. El jueves 22 de agosto el contrato de soja Septiembre ajustó a US\$ 314,53/t.

Cotizaciones de futuros de soja en Matba-Rofex y Chicago

@BCRmercados en base a ThomsonReuters



La soja en Chicago no puede recobrar impulso a pesar del recorte en la producción estimada para Estados Unidos que publicara el USDA este mes y la continuidad de un clima variable en el Medio Oeste que no asegura un desarrollo favorable de las plantaciones de oleaginosa. El mercado estadounidense continúa padeciendo la ausencia de su principal comprador China en un contexto de amplios stocks mundiales producto de la acumulación de existencias en EE.UU. y de las muy buenas campañas en Brasil y Argentina.

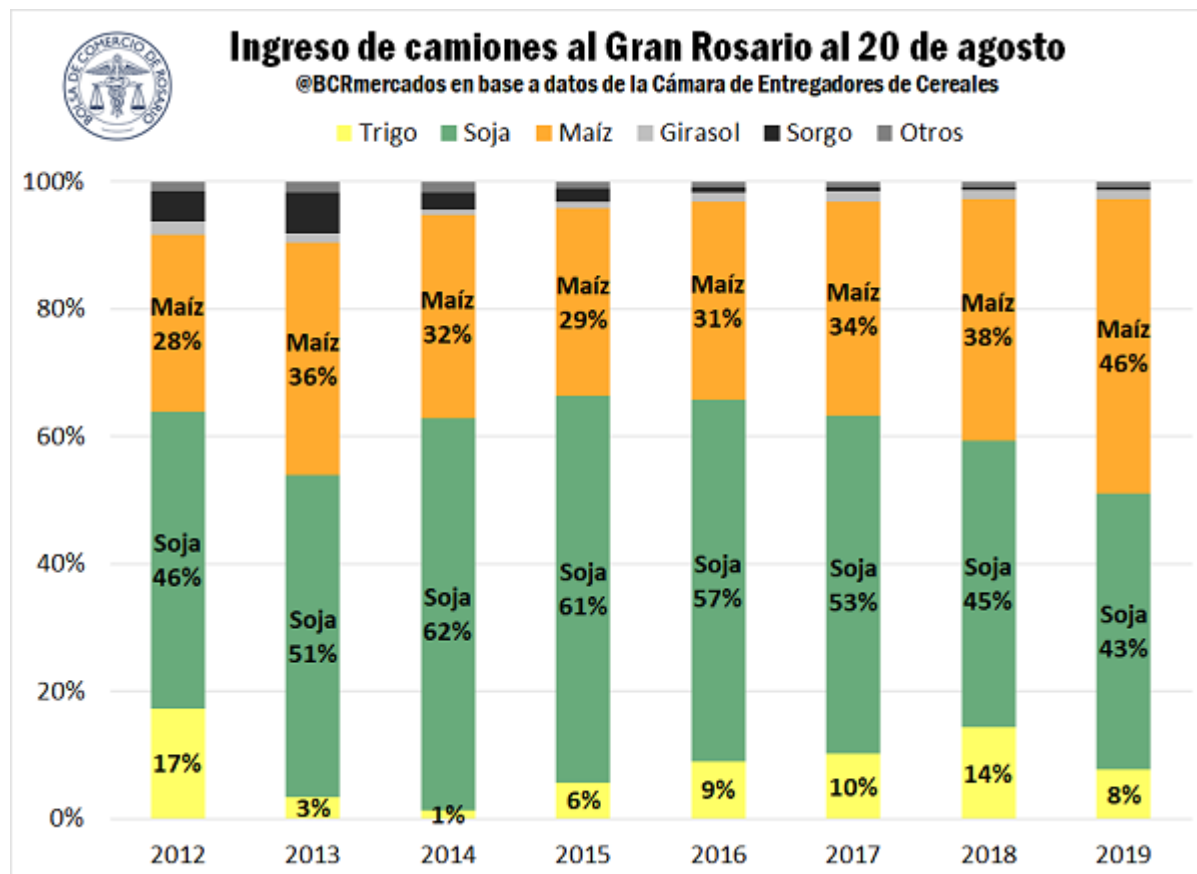
En el segmento disponible del Mercado Físico de Granos de Rosario, esta semana se reavivaron las ofertas por la oleaginosa con un reacomodamiento de los valores abiertos luego de la incertidumbre reinante en el mercado la semana pasada. Por soja con descarga, las fábricas de la región ofrecieron US\$ 242/t el día jueves y US\$ 250/t por la oleaginosa con entrega en octubre. No obstante, fue la soja nueva la que generó el mayor volumen de negocios hacia fines de la semana. El jueves surgió una fuerte demanda por la oleaginosa 2019/20, con ofertas abiertas de US\$ 240/t por la mercadería con descarga en el período de cosecha Abril/Mayo 2020, un valor muy similar al ajuste del futuro MATBA-ROFEX Mayo a US\$ 240,8/t. El precio pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales indicó un valor de referencia para la soja de \$ 13.366/t el jueves; medido en dólares, este valor se ubicó US\$ 2,5/t por encima del precio pizarra de la oleaginosa el jueves anterior. En Chicago, el contrato de soja más cercano tuvo una leve variación negativa esta semana (jueves contra jueves), ajustando el jueves 22 a US\$ 314,53/t, menos de un dólar por debajo del ajuste del jueves anterior.

En el segmento del maíz, las cosechadoras ya han avanzado por casi la totalidad de los lotes cultivados. Según datos del Ministerio de Agroindustria, en el norte de Santa Fe y zonas del Chaco algunos productores aún esperan por levantar sus maíces tardíos, aunque se espera que el clima seco actual permita cerrar con la cosecha en breve.

Respecto de la siembra del maíz 2019/20, a pocas jornadas del inicio de las tareas, la Guía Estratégica para el Agro (GEA) sostiene que no se esperan cambios en los planes productivos de aquellos agricultores de zona núcleo que planeaban hacer maíz temprano. Se proyecta que en varias localidades de zona núcleo, se sembrará entre un 15% y 20% más que la campaña pasada. El panorama para el maíz tardío, sin embargo, puede aún modificarse respecto de las proyecciones que se hicieron anteriormente. Se cuenta con que aquellos productores que planeando cultivar maíz tardío aún no hayan adquirido las semillas, pueden todavía variar su plan productivo y cambiarse a soja. Con esto, podría recortarse la producción de maíces de diciembre.

Con la rápida comercialización y la fuerte apuesta productiva por el maíz en vistas de la campaña 2019/20, todo pareciera indicar que se avecina un nuevo año que tendrá al maíz como el cultivo de verano estrella en Argentina.

En 2019, el 46% de los camiones ingresados a los puertos del Gran Rosario descargó maíz, el 43% soja y el 8% trigo. De esta manera, las descargas de camiones con maíz en las terminales de la región superan al ingreso de soja en camión. Los datos confirman la tendencia que se vislumbra en las últimas campañas: el volumen de maíz ingresado a las plantas y puertos del Gran Rosario aumenta mientras que la descarga de camiones de soja disminuye. En 2014, 6 de cada 10 camiones ingresados a las plantas contenía soja, y sólo 3 de 10 cargaban maíz. En 2019 casi 5 de cada 10 camiones que descargan granos en el Gran Rosario portan maíz, y 4 de 10 soja. De esta forma, en cinco años los ingresos de maíz pasaron de tener la mitad de la participación porcentual de la soja en el total a superar la participación de la oleaginosa.



Tal como lo evidencia el gráfico, el maíz ganó participación gradualmente, consolidando su creciente importancia campaña tras campaña.

Vale la pena apuntar que la baja participación relativa del trigo en los ingresos de camiones en 2019 se debe al período de estudio elegido. Al mostrar los datos de ingresos de enero a diciembre, las cifras de 2019 no contienen los abultados volúmenes de trigo 2018/19 que ingresaron a los puertos en noviembre y diciembre.

En el Mercado Físico de Granos de la BCR, el maíz finalizó el día jueves con ofertas abiertas de US\$ 120/t por la mercadería con descarga, US\$ 123/t por el cereal con entrega contractual y US\$ 125/t por el maíz Septiembre. Esta semana se pudo observar una reactivación del mercado *spot* local tras la quietud comercial que provocó la incertidumbre del mercado la semana anterior. Estas tres opciones cortas son las que mayor volumen de negocios concentraron en la semana, en un momento en que la oferta prioriza la pronta entrega de la mercadería. En las últimas ruedas de operación, además, el maíz recuperó protagonismo en el recinto de la mano de mayor variedad de ofertas diferidas. El precio propuesto para el cereal con entrega en el mes de Noviembre fue US\$ 132/t, mientras que el valor del cereal a cosecha, en el período Febrero/Mayo, se ubicó en US\$ 135/t. El valor abierto de los *forwards* se ubicó esta semana US\$ 4,5/t por debajo del ajuste del contrato MATBA-ROFEX Abril del jueves. El precio de referencia publicado por la Cámara Arbitral de Cereales para el maíz fue de \$ 6.806/t, equivalente a US\$ 124/t y casi sin variaciones en moneda dura respecto del precio pizarra del jueves anterior. En el mercado de referencia de Chicago, el contrato más cercano de maíz ajustó el jueves a US\$ 143,01/t, subiendo un dólar en comparación con el ajuste del jueves pasado.

Respecto de la campaña nueva de maíz, que está pronta a sembrarse en Argentina, la exportación y la industria llevan adquiridas 5,9 millones de toneladas. De materializarse la proyección a cosecha de 51 Mt para la campaña 2019/20, el volumen negociado representa el 11% de la campaña, la segunda proporción más alta en 20 años. El único antecedente superador del porcentaje actual se dio en la comercialización temprana de la campaña 2012/13. En aquel año las compras adelantadas cobraron mayor proporción (13%) ya que a esa altura del año aún no se sabía que la producción de maíz resultaría diezmada por la sequía, obteniéndose apenas 27,9 Mt. El escenario actual es sustancialmente diferente, ya que la mercadería negociada sería el 11% de un volumen de producción récord en la próxima campaña. Naturalmente, en valor absoluto, las 5,9 Mt compradas por industria y exportación alcanzan actualmente el nivel más alto en registros de 32 años.

Maíz 2019/20: Indicadores comerciales del sector industrial y exportador

Al 14/8/2019	2019/20	Prom. 5 años	2018/19
Oferta total	51,0	35,7	50,5
Compras totales	5,9	1,7	2,9
	11%	5%	6%
Con precios por fijar	1,4	0,4	0,6
	24%	23%	20%
Con precios en firme	4,4	1,3	2,3
	76%	77%	80%
Disponible para vender*	40,7	30,2	43,3
Falta poner precio	42,7	33,5	47,2



Excepto porcentuales, las cifras están en millones de toneladas

Fuente: MinAgro y estimaciones propias DlyEE/BCR

Efecto dólar - inflación: ¿Cómo impacta en el negocio ganadero?

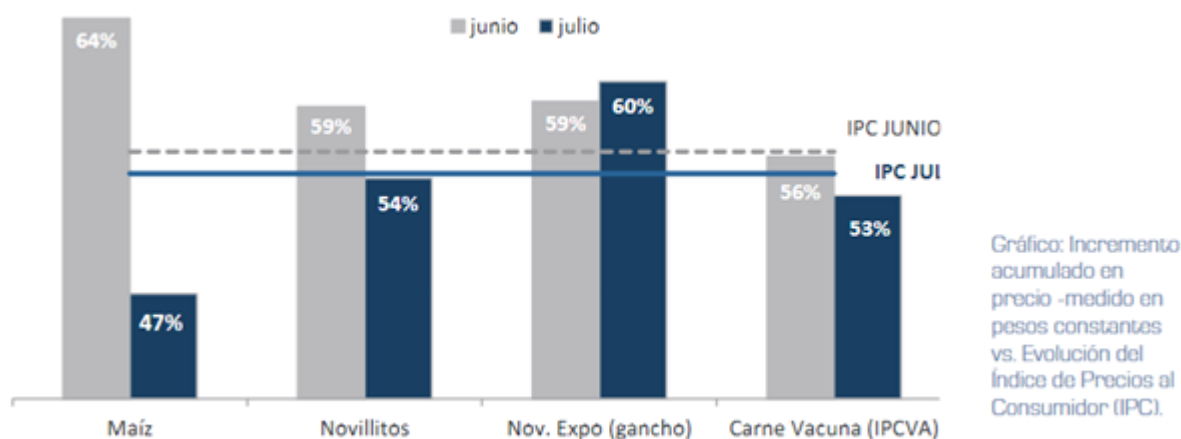
ROSGAN

Tras la fuerte suba del dólar que se experimentó la semana pasada, más allá de los esfuerzos por contener algunos precios básicos para el sostenimiento de la actividad económica -como el de los combustibles-, el traslado a la inflación será inminente.

La semana pasada se conoció el dato de inflación de julio el cual, en otro contexto, hubiese sido quizás un motivo de festejo; con una variación mensual de tan solo 2,2%, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) marcaba su cuarto mes consecutivo de baja acumulando 54,4% anual versus 55,8% de junio pasado. A su vez el maíz, uno de los insumos más importantes para el negocio ganadero, comenzaba a ceder respecto del incremento de inflación lo que auguraba una mejora relativa en los márgenes de engorde. Y en el consumo, si bien aún no se convalidaban mayores ajustes de precios, esta baja sostenida en la tasa de inflación hubiera podido permitir comenzar a recomponer lentamente los salarios y, con ello, el precio de la carne finalmente podría haber corregido parte de su retraso.

Sin embargo, eso no ocurrió y las perspectivas hoy son muy distintas. Las principales consultoras que relevan mensualmente los precios ya indican para agosto una tasa de inflación mensual de entre 4 y 5%, con un septiembre rozando los 7 puntos, esto siempre que el dólar logre mantenerse debajo de los \$60. En base a estas cifras, la proyección de inflación para fin de año, se ve desplazada rápidamente hacia niveles cercanos a los 60 puntos anuales.

Ahora bien, ¿cómo impacta esta situación en el negocio ganadero? Haciendo una lectura rápida podríamos pensar que una devaluación mejora los números de la exportación, lo cual es cierto. Sucede que en el caso de la cadena de la carne, la participación de la exportación -si bien ha estado creciendo fuertemente- no supera en promedio el 20% de la producción total. Por otro lado, mucho se ha escrito acerca de la desconexión que existe entre la exportación -como último eslabón de la cadena- y el productor primario. Por lo que cualquier mejora que pueda recibir el sector exportador producto de un tipo de cambio más competitivo, difícilmente logre trasladarse hacia el resto de la cadena.



Respecto del mercado interno, es sabido ya que la capacidad de compra del consumidor ha llegado a un nivel de resistencia tal que no ha hecho otra cosa que forzar a una baja sistemática del consumo de carne en los últimos meses. Es así que, de acuerdo a los últimos datos oficiales correspondientes al mes de junio, el consumo aparente de carne vacuna ha tocado un piso de 48,1 kg *per cápita*, tras restringirse 10 kg en los últimos 12 meses. Pero la resistencia del consumo se torna más fuerte aún si consideramos que el precio de la carne en mostrador, se ha mantenido durante este tiempo por debajo de inflación. Tomando el relevamiento de precios que realiza el Instituto de Promoción de Carne Vacuna (IPCVA), el precio promedio de los distintos cortes de carne vacuna registró un aumento en los últimos 12 meses del 53,0% lo que lo deja por debajo del 54,4% acumulado por el IPC. A pesar del retraso en precios que registra la carne vacuna comparado incluso con otras carnes como el pollo, cuyo aumento interanual supera el 70%, su consumo no ha dado signos de recuperación. En adelante, con una inflación nuevamente en alza, el inevitablemente efecto volverá a sentirse sobre esta variable.

Desplazándonos hacia atrás en la cadena, el sector industrial tampoco escapa de este impacto. Con costos de estructura crecientes y un fuerte componente financiero, que a su vez pone en riesgo la cadena de pago interna, es altamente probable que el nivel de actividad –especialmente de aquellas plantas mayormente orientadas al mercado doméstico– se vea complicado en los próximos meses.

En cuanto al sector productor, primer eslabón de la cadena, las señales no son menos desalentadoras. Como venimos mencionando en informes pasados, las empresas ganaderas ya se encuentran sumamente golpeadas por la fuerte presión fiscal y financiera que vienen soportando durante el último año, con tasas que literalmente ahogan la actividad productiva. Sumado a esto, el precio de la hacienda en los últimos meses ha estado perdiendo contra inflación generando márgenes muy ajustados, especialmente para la cría con un precio del ternero sumamente retrasado. En el caso de los *feedlots*, si bien durante el último mes han logrado recuperar margen producto de la fuerte baja que registró el precio del maíz, lo cierto es que con su principal insumo dolarizado y un consumo interno planchado, los márgenes deberían volver a erosionarse en los próximos meses.

Durante la última semana, ante la gran incertidumbre cambiaria, el productor naturalmente restringió el nivel de oferta en un intento por proteger el valor de sus animales hasta tanto logren estabilizarse las principales variables económicas. Fue así que el valor de la hacienda registró una importante corrección en pesos, el IGML aumentó en una semana más del 13%, pasando de un promedio semanal de \$55,345 a \$62,561 en la última semana. Sin embargo, dos factores condicionarán esta situación. Por un lado, el bajo margen de maniobra que tiene el productor respecto de la entrega de su hacienda gorda. A diferencia de otros bienes, no es posible retener la mercadería a la espera de mejores condiciones por lo que el nivel de oferta, tarde o temprano, tenderá a normalizarse. Por otro lado se encuentra el consumo, ya sumamente deprimido y con escasa capacidad para absorber nuevos incrementos. En definitiva, lo visto esta semana no sería más que un desequilibrio transitorio, propio de la conmoción que vivió el mercado por estos días y que rápidamente deberá reacomodarse, llevando el precio de la hacienda a posibles nuevos retrasos contra la inflación.

En este contexto, la esperanza esta puesta una vez más en la exportación, claramente favorecida por un tipo de cambio más competitivo. Lamentablemente, volvemos a caer en una situación de dualidad en la cual lo que genera competitividad para un sector, complica al otro. La pregunta es si estamos en condiciones de comenzar a articular definitivamente los distintos eslabones de la cadena comercial de manera tal de poder amortiguar los vaivenes propios de ambos mercados. Es hora de trabajar con miras a un sólo mercado, bajo los mismos estándares comerciales (trazabilidad, tipificación, sanidad), creando herramientas comerciales que permitan dar previsibilidad a la producción y participación en el margen global. De este modo, será posible generar vasos comunicantes lo suficientemente sólidos como para lograr una verdadera complementariedad entre mercado interno y mercado de exportación.