Commodities

Fotografía del mercado mundial y local del aceite de soja

Desiré Sigaudo

Por ser determinante para la balanza comercial argentina, resulta oportuno realizar un breve diagnóstico del mercado internacional y doméstico de aceite de soja. Destaca el lazo comercial entre principal exportador, Argentina, y mayor importador, India.

Commodities

A noviembre, casi una cuarta parte de la cosecha nueva proyectada ya está comprada por exportadores y fábricas

Julio Calzada - Emilce Terré

Según datos oficiales, al 10 de noviembre las compras del sector exportador e industrial ascienden a 29,4 millones de toneladas, el 23% de la producción estimada para los principales seis cultivos, un récord histórico.

Commodities

Censo Agropecuario: Algunos datos interesantes para analizar

ROSGAN

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) ha presentado los resultados preliminares correspondientes al Censo Nacional Agropecuario 2018 (CNA-18).

Commodities

Ingreso récord de trigo en los puertos del Gran Rosario

Desiré Sigaudo – Emilce Terré

Con las labores de cosecha generalizándose, la descarga de cereal en puertos del Gran Rosario es récord. Ante el interés del sector productor de entregar inmediatamente el cereal, se amplió la brecha entre este segmento y el de entrega a 30 días.

Commodities

La demanda de maíz disponible sigue fuerte, lo que llevó al precio a tocar un máximo en cuatro meses

Franco Ramseyer – Javier Treboux

La demanda por maíz disponible sigue en buenos niveles en nuestro mercado, por los importantes compromisos de venta al exterior en lo que queda de la campaña. Las DJVE ya duplican las de la campaña pasada para esta fecha.

Commodities

Fotografía del mercado mundial y local del aceite de soja

Desiré Sigaudo

Por ser determinante para la balanza comercial argentina, resulta oportuno realizar un breve diagnóstico del mercado internacional y doméstico de aceite de soja. Destaca el lazo comercial entre principal exportador, Argentina, y mayor importador, India.

Resumen:

- La producción mundial de aceite de soja en el período Octubre 2018/Septiembre 2019 alcanzó 56,53 Mt, donde China es el principal productor con 15,22 Mt. Argentina es el cuarto originador de este aceite con 8,01 Mt, un 14% de la producción global.

- Argentina despacha 5,5 Mt de aceite que lo convierten en el principal exportador mundial con el 46% de participación de mercado. Lo siguen Brasil, la Unión Europea, Estados Unidos y Paraguay, todos ellos con participaciones menores al 10%.

- Argentina destaca como el principal exportador gracias al poderoso complejo industrial oleaginoso del Gran Rosario orientado hacia la exportación y porque todos los países productores –a excepción de Argentina- tienen altos consumos internos del aceite y, en consecuencia, menor saldo exportable.

- El menor consumo interno de aceite de soja en Argentina, en contraste con la abultada demanda de otros países productores, se explica por poblaciones e industrias exponencialmente mayores en los demás productores en contraste con Argentina.

- El principal importador es India que absorbe cerca del 30% del comercio internacional. En segundo lugar se ubican los países de África d el Norte cuya demanda asciende al 15% del total comercializado. China y la UE-28 son los únicos grandes productores del aceite que a su vez figuran entre los primeros importadores del producto.

- Argentina –el principal exportador del aceite- e India –mayor importador- se asocian en una relación estratégica para este mercado. Dos tercios del aceite de soja que compra India es argentino, al tiempo que casi la mitad de los despachos del aceite de nuestro país se dirige a India.

- El valor anual de las exportaciones de aceite argentino alcanzó US$ 2,8 millones en 2018, representando un 5% de las exportaciones nacionales totales de aquel año.

Producción de Aceite de Soja: Argentina es el cuarto mayor originador mundial de aceite de soja. Con una producción de 8,01 millones de toneladas, la industria nacional aporta el 14% del producto global que supera 56 Mt. China lidera la producción mundial del aceite con un 27% del producto.

El aceite de soja es el segundo aceite vegetal más relevante en el mundo, sólo por detrás del aceite de palma. Argentina cumple un rol estratégico en este mercado, aportando más de 8 millones de toneladas de aceite. Este volumen representa el 14% de la producción global, que según datos de Oil World, en 2018/19 totalizó 56,53 Mt. La República Popular China es líder en originación y consumo de aceite de soja, con una producción de más de 15Mt, aporta el 27% del producto. En segundo lugar se ubica la industria sojera de Estados Unidos que con casi 11 Mt representa el 19% del producto, y en tercer lugar se encuentra Brasil con una producción de 8,83 Mt que hacen al 16% del producto global.

El USDA, por su parte estima una producción mundial del aceite de 56,12 Mt, levemente menor a la cifra de Oil World. Para Argentina, el Departamento de Agricultura de Estados Unidos propone una producción de aceite de soja de 8,06 Mt para el período 2018/19, ligeramente por encima del número de Oil World (8,01 Mt).



China es el productor líder indiscutido de aceite de soja, concentrando más de un cuarto de la producción mundial. Sin embargo, vale destacar que de entre los principales originadores de aceite en el mundo, la producción China es la que mayor retroceso ha evidenciado en el último ciclo. La caída interanual del 11% en la producción china de aceite de soja se debe principalmente al fuerte impacto en el mercado de la soja de la guerra comercial con Estados Unidos. La disputa arancelaria entre las dos mayores economías del mundo llevó al gigante asiático a recortar abruptamente la importación de poroto de soja estadounidense. La materia prima fue sustituida en gran parte por soja de origen sudamericano (principalmente de Brasil y Argentina), a la vez que se intensificaron esfuerzos por maximizar el uso de la propia producción china de soja y se reemplazó parte de las compras de poroto de soja para industrialización por girasol proveniente del Mar Negro. Con esto, en 2018/19 el gigante asiático industrializó 11,5 Mt de poroto de soja menos que en el ciclo anterior.

El producto de Estados Unidos y Brasil tuvo leves variaciones respecto del ciclo anterior, con un aumento del 2% y un retroceso del 1%, respectivamente. La Unión Europea, el quinto originador de aceite de soja, incrementó su producción un 4% en el último ciclo. Argentina, por su parte, mostró el mayor crecimiento interanual de los principales productores de aceite de soja. En el caso nacional, el incremento en la producción del 11% respecto al ciclo anterior se debe fundamentalmente a la mejora productiva que tuvo lugar esta campaña, cuando la producción de soja se recuperó tras el fatídico ciclo seco precedente. El crecimiento del producto argentino, en combinación con las variaciones en los demás países, le permitió al país incrementar en un punto porcentual su participación global hasta alcanzar el 14%.

De cara al próximo ciclo (Oct-Sep 2019/20) la consultora Oil World proyecta un nuevo incremento en la producción argentina de aceite de soja que alcanzaría 8,49 Mt. Este aumento del 6% volvería a representar el mayor incremento interanual entre las economías productoras líderes. China volvería a retroceder, aunque sólo en un 3% del producto, mientras que la industria estadounidense, brasileña y europea sumarían producto en un 2%, 3% y 1%, respectivamente.

Exportaciones de Aceite de Soja: Argentina es el principal oferente en el mercado internacional concentrando casi el 50% de las ventas. Brasil, la Unión Europea, Estados Unidos y Paraguay completan el top 5 de exportadores de aceite de soja, todos ellos con participaciones de mercado menores al 10%. En el ciclo 2018/19 las exportaciones argentinas ascienden a 5,5 Mt.

En el ciclo 2018/19 (Octubre - Septiembre) Argentina reafirma su posición como exportador líder de aceite de soja, concentrando casi la mitad del mercado (46%). Con despachos de 5,5 Mt, el país exportó 1,2 Mt más que el ciclo anterior, lo que equivale a un aumento interanual de casi el 30% de las exportaciones del aceite. El segundo mayor exportador global es Brasil, con despachos de 1,08 Mt y el 9% de participación de mercado; le siguen la Unión Europea (900.000 toneladas) con el 8%, Estados Unidos (872.000 tn) con el 7% y Paraguay (690.000 tn) con el 6%. En 2018/19, los tres países sudamericanos originaron el 61% del aceite de soja comercializado en el mercado internacional.

La cifra propuesta por el USDA para las exportaciones argentinas de aceite de soja en el ciclo se sitúa levemente por debajo del número de Oil World, en 5,3 Mt.



De cara al próximo ciclo Octubre 2019/Septiembre 2020, Oil Wold vuelve a proyectar un crecimiento de las exportaciones argentinas de aceite de soja. En este caso los despachos se incrementarían en un 8% hasta alcanzar 5,8 Mt, convirtiéndose en la variación productiva más sensible esperada para el sector. Para la industria brasileña se proyecta un recorte en el producto del 26% y para Estados Unidos también se proyecta una merma productiva, en este caso del 8%.

Relación consumo interno – producción: todos los países productores –a excepción de Argentina- tienen un alto consumo interno del aceite y, en consecuencia, menores saldos exportables. A partir del bajo consumo interno del producto y gracias al excepcional complejo industrial oleaginoso instalado en el Gran Rosario, Argentina se posiciona como el principal exportador mundial de aceite de soja.

China, Estados Unidos, Brasil y la Unión Europea, que conforman junto a Argentina el top 5 de productores de aceite de soja, tienen un alto consumo interno de aceite de soja. En contraste con el bajo consumo interno de Argentina, cuyo mercado doméstico absorbe sólo el 30% de la producción, China, Estados Unidos, Brasil y la Unión Europea asignan más del 80% de su producción al mercado doméstico.



En el caso de China, el mayor productor mundial del aceite que en 2018/19 originó 15,22 Mt, su consumo interno estuvo por encima de 16 Mt, obligando al gigante asiático a importar aceite y resultando en exportaciones mínimas.

Estados Unidos, por su parte, es el segundo mayor consumidor de aceite de soja a la vez que posee la segunda producción mundial que originó en 2018/19 10,95 Mt. El consumo doméstico estadounidense, sin embargo asciende a 10,33 Mt (94% del producto nacional), dejando muy poco volumen disponible para exportación.

Brasil (3° productor mundial) y la Unión Europea (5°), consumen el 88% y el 82% de su producto, respectivamente. Con esto, estas economías exportaron alrededor de 1 Mt en el período Octubre 2018/Septiembre 2019.

¿Por qué todos los países líderes en producción de aceite de soja –excepto Argentina- tienen un fuerte consumo del aceite? La gran demanda interna en estos países se explica fundamentalmente por un alto uso para consumo humano del aceite de soja. Todas estas economías cuentan con grandes poblaciones que superan ampliamente a la población nacional local. Además, el tamaño del sector industrial en el resto de los países productores –importante consumidor de aceite en varios casos- es exponencialmente mayor al sector industrial argentino.

China es el mayor demandante de aceites vegetales a nivel mundial (38,3 Mt) como así también el principal consumidor global de aceite de soja. En 2018/19 el consumo de aceite de soja en China fue de alrededor de 16 Mt (variando ligeramente según la fuente de información sea Oil World o el USDA) lo que representa el 41% del total de aceites vegetales consumidos por el país durante el ciclo. La fuerte demanda china por el aceite de soja se compone íntegramente por consumo humano. El 45% del aceite vegetal usado en la cocina china es aceite de soja, convirtiéndolo en el de mayor participación y poniendo en evidencia el fuerte arraigo que tiene el producto en la alimentación china. El gigante asiático no utiliza aceite de soja como insumo industrial, donde el aceite vegetal más consumido es el de colza. En la actividad forrajera, por último, no se registra consumo de aceites vegetales en China.

El segundo mayor consumidor de aceites vegetales en el mundo es el bloque de 28 países que conforman la **Unión Europea** (27,1 Mt). En este caso, la importancia relativa del aceite de soja en el total es sustancialmente menor: la utilización de este aceite representa sólo el 9% de los aceites vegetales que consume la Unión. La demanda de aceite de soja del bloque se explica principalmente por el consumo humano del aceite, seguido por la utilización industrial y el uso forrajero.

Estados Unidos es el cuarto demandante mundial de aceites vegetales (detrás de China, la UE-28 e India), con un consumo de 15,9 Mt en 2018/19. El aceite de soja tiene una importante participación en este mercado, llegando a representar el 65% de la demanda total de oleos vegetales. En el caso estadounidense, el alto consumo de aceite de soja surge de una fuerte utilización para consumo humano que alcanza 6,7 Mt. El resto del aceite de la oleaginosa se destina a la industria, que tiene un consumo de 3,6 Mt. Para uso forrajero, por último, Estados Unidos no destina magnitudes considerables de aceites vegetales.

En la sexta posición, detrás de Indonesia, se encuentra **Brasil**. Con un consumo total de aceites vegetales de 8,8 Mt en 2018/19, el gigante sudamericano demanda 7,1 Mt de aceite de soja. Así, el consumo de aceite de soja concentra el 80% del consumo agregado de aceites. En el caso de Brasil, la demanda de aceite de soja se divide en partes casi iguales entre utilización industrial (3,4 Mt) y humana (3,7 Mt). La demanda de aceites vegetales para uso forrajero no alcanza volúmenes considerables en Brasil.



Argentina está muy lejos de consumir los volúmenes de aceites vegetales que demanda el resto de los grandes productores de aceite de soja. El bajo consumo relativo se explica, por un lado, por la diferencia poblacional que existe entre Argentina y el resto de las economías consideradas. Al mercado interno argentino lo componen 44 millones de habitantes, mientras que la población de Brasil es más de 4 veces mayor, la de Estados Unidos 7 veces, la de la UE-28 11 y la de China es 31 veces superior. Además de esta marcada diferencia estructural, la utilización del aceite de soja para consumo humano no cuenta con la aceptación que tiene en algunos de los otros países productores. En el caso de **Argentina**, el uso doméstico de aceites vegetales es de 4,3 Mt, donde el consumo de aceite de soja representa más del 60%. El principal rubro de utilización de este aceite en nuestro país es la industria, donde el aceite de soja aventaja a los demás aceites vegetales notablemente gracias al desarrollo y a la escala de la producción nacional. Si bien el aceite de soja es el aceite vegetal por excelencia utilizado en la industria Argentina, con menores porcentajes de uso pero gracias a la mayor escala de sus sectores industriales, los demás productores del aceite consumen mayor volumen en el rubro industrial.

La segunda fuente de utilización del aceite de soja en Argentina es el consumo humano, donde el aceite representa el 22% del consumo total de aceites vegetales. La utilización de aceite de soja en la cocina argentina no cuenta con la aceptación y el arraigo que gozan otros aceites vegetales, como por ejemplo el de girasol que concentra casi el 80% del uso humano. En el rubro forrajero, por último, siguiendo los datos del USDA Argentina no utiliza aceites vegetales en proporciones considerables.

¿Cuáles son los mayores importadores de aceite de soja a nivel mundial? El principal comprador es India que absorbe cerca del 30% del comercio internacional. En segundo lugar se posicionan los países de África del Norte cuya demanda externa asciende al 15% del total comercializado. China y la UE-28 son los únicos grandes productores del aceite que a su vez figuran entre los primeros importadores del producto.

India, que es el tercer consumidor mundial de aceites vegetales, es el principal importador de aceite de soja. En el ciclo 2018/19, el segundo país más poblado del mundo adquirió 3,1 Mt del aceite, de destina en su totalidad al consumo

humano. La demanda externa de India creció un 3% en respecto del ciclo anterior y las compras actuales representan casi un 30% de las compras totales del aceite.

Los países del **Norte de África** (liderados por Egipto, seguido de Argelia, Marruecos, Túnez y Libia) conforman el segundo bloque importador de aceite de soja en el mundo. En el ciclo considerado importaron 1,7 Mt que fueron destinadas, en su mayoría, al consumo humano. El bloque tiene una importante participación en el total de aceite de la oleaginosa comercializado globalmente, que asciende al 15%. Además, las importaciones de África del Norte se incrementaron en un 10% respecto del ciclo anterior en 2018/19.



Con participaciones menores al 10%, otros países importadores de relevancia son Bangladesh, China, Perú, la Unión Europea-28 y Corea del Sur. Cabe destacar la evolución que tuvieron las compras chinas de aceite de soja en el último ciclo cuando mostraron un aumento del 70%, pasando de 480.000 toneladas en 2017/18 a 820.000 tn en 2018/19. El marcado incremento tuvo lugar en el marco de la guerra comercial con Estados Unidos, que condicionó fuertemente al mercado de la soja en China y en el mundo. Para el próximo ciclo, Oil World estima un nuevo aumento en las importaciones chinas, que volverían a incrementarse en alrededor del 70% hasta 1,4 Mt.

¿Cuáles son los principales destinos del aceite de soja argentino? India lidera las compras de aceite argentino, nucleando casi el 45% del total. Otros clientes de gran peso para el sector son Bangladesh (13,7%), Perú (8,2%), China (3,4%), Marruecos (3%), Argelia (2,9%) y Egipto (1,3%), que a su vez se ubican entre los principales importadores del aceite a nivel mundial.

Siendo Argentina el principal exportador de aceite de soja, con una participación de mercado de casi el 50%, y dado que India es el mayor importador del aceite con compras de casi el 30% del total, parece natural que ambos países tengan una fuerte relación comercial en este mercado. Así, India es el principal cliente de Argentina en el mercado del aceite de soja. En 2018/19 el país asiático compró 2,32 Mt de aceite Argentino según datos de INDEC, que representan el 74% del total importado en el ciclo. De esta forma, Argentina se convierte en un proveedor clave de aceite de soja para india, ya que origina dos terceras partes del aceite de que este último importa. De forma análoga, India es un mercado clave para la industria aceitera argentina que absorbe casi el 45% de las ventas externas del subproducto de la soja.



Además de India, otros destinos de exportación para Argentina que entran en el top 10 de importadores mundiales de aceite de soja son: Bangladesh (713.000 tn), Perú (430.000 tn), China (174.000 tn), Marruecos (154.000 tn), Argelia (150.000 tn) y Egipto (65.000 tn). Por otro lado, el volumen de despachos con destino confidencial es muy alto en el caso del aceite de soja alcanzando 1,11 Mt en el ciclo 2018/19, y representando el 21% del total exportado.

¿Cuántos dólares generan anualmente las exportaciones de aceite de soja en Argentina? En 2018, los despachos del aceite aportaron 2,8 millones de dólares, consolidándose como el segundo rubro más importante entre las exportaciones del complejo de la soja.

En el año 2018, los despachos del complejo soja en Argentina (U$S 14.600 millones) representaron casi un cuarto del valor total exportado por el país, que superó los 61.500 millones de dólares. Es decir, que uno de cada cuatro dólares provenientes de las exportaciones de bienes, corresponde a algún producto de la industria de la oleaginosa.



Los despachos de aceite de soja son el segundo rubro más importante del complejo y representan el 20% del valor total exportado (US$ 2.890 millones sobre US$ 14.600 millones). La importancia relativa del aceite de soja en el total de los despachos nacionales también es destacada, alcanzando en 2018 el 5% del valor FOB exportado.

A noviembre, casi una cuarta parte de la cosecha nueva proyectada ya está comprada por exportadores y fábricas

Julio Calzada - Emilce Terré

Según datos oficiales, al 10 de noviembre las compras del sector exportador e industrial ascienden a 29,4 millones de toneladas, el 23% de la producción estimada para los principales seis cultivos, un récord histórico.

Según datos oficiales, al 10 de noviembre las compras del sector exportador e industrial ascienden a 29,4 millones de toneladas, el 23% de la producción estimada para los principales seis cultivos (soja, maíz, trigo, cebada, girasol y sorgo). Ello no sólo constituye un récord histórico, sino que prácticamente triplica el volumen de los últimos cinco años y supera en más de 12 Mt los negocios cerrados para la misma altura del año anterior.



El dato del Ministerio de Agroindustria releva la mercadería comprada por el sector exportador e industrial. Las ventas totales del sector productor pueden ser más altas, ya que en caso que su contraparte sea un intermediario (acopio, cooperativa o canjeador) y aún no se haya vendido esa mercadería a exportadores y fábricas; esas operaciones no están registradas en esta publicación oficial.

El aumento en el volumen de negocios anticipados de la nueva campaña es un fenómeno que se viene sosteniendo en los últimos años, aunque la tasa de crecimiento de esta campaña es la más alta de los últimos tres años. En efecto, a noviembre de 2016, los más de 12 millones de toneladas negociados de la campaña próxima representaban un aumento del 240% respecto al año anterior. Este volumen volvió a crecer un 30% a noviembre 2017, 10% a noviembre 2018 y 72% a noviembre 2019, alcanzando las 29 Mt de hoy. Esta suba se explica así por una multiplicidad de factores entre los que se destaca:

a) la preferencia por este tipo de negocios como modo de financiamiento del sector productor, en un contexto de altas tasas de interés, y la reticencia de los productores a endeudarse,
b) la necesidad del hombre y mujer de campo de cubrirse ante el riesgo de precios en el marco de la tendencia decreciente del valor internacional de los *commodities* agrícolas desde los récords alcanzados en el año 2012. Este factor se ve agravado por la inestabilidad que genera la guerra comercial entre China y los Estados Unidos de América,
c) En algunos segmentos puntuales, como es el caso del trigo este año, asegurarse la originación de la mercadería ante una menor producción respecto de lo esperado ante el déficit hídrico de este año,
d) Fuerte competencia en el sector exportador e industrial para asegurarse la disponibilidad de la mercadería,
e) Indefinición en la política agropecuaria ante el cambio de gobierno, donde los productores presumen que los precios los de los granos pueden llegar a bajar en el corto plazo.

Como contracara de la aceleración de negocios anticipados, se ajusta *pari pasu* la disponibilidad de granos para vender. A principios de noviembre, restan comercializar 98 Mt de los principales seis cultivos a cosechar en la campaña 2019/20, el volumen más bajo desde el año 2013 si exceptuamos la fatídica campaña 2017/18 cuando una severa sequía diezmó la producción de granos gruesos.



Si bien los datos de compra en el mercado doméstico no están discriminados por empresa, puede verse cuáles son las que mayor participación tienen desde el sector exportador a través del registro de declaraciones juradas de ventas al exterior (DJVE) que informa el Ministerio de Agroindustria. Tomando el conjunto de operaciones para cebada, girasol, maíz, soja, sorgo y trigo, se vendieron a la fecha 25,4 millones de toneladas de granos correspondientes a la campaña 2019/20. ADM Agro lideró la operatoria con 5,13 millones de toneladas vendidas, seguido por COFCO con un volumen negociado de 4,96 Mt (aunque si se miran las ventas de la campaña actual, el orden entre estas dos compañías se invierte pasando COFCO al primer lugar). Le siguen Cargill con ventas por 4,33 Mt, Bunge con 2,49 Mt y Louis Dreyfus con 1,90 Mt. En el sexto y séptimo lugar aparecen las primeras empresas de capitales nacionales, la cooperativa ACA y Oleaginosa Moreno, con ventas por 1,40 Mt y 1,10 Mt, respectivamente. El octavo lugar lo ocupa a la fecha AGD con operaciones por

0,94 Mt, seguida por Molinos Agro con 0,83 Mt. Cierra el *ranking* de las diez empresas líderes en ventas externas de granos argentinos Vicentín, con contratos declarados por 0,18 Mt para la nueva campaña. El resto de las empresas (un total de 24 compañías) han vendido a la fecha 2,16 MT de granos de la nueva campaña.



Volviendo al registro de compras de granos de exportadores e industriales en el mercado doméstico y discriminando el volumen de negocios por cultivo, el que más ha visto incrementar la modalidad de negocios anticipados es el maíz, que este año cuadriplicó las compras de la nueva campaña en relación al promedio de los últimos 5 años. A noviembre se llevan comercializadas 12,6 Mt, muy por encima de los 4,6 Mt anotados a la misma altura del año anterior y de los 3 Mt promedio de las cinco campañas anteriores.

Le sigue el trigo, que más que duplicó el volumen de compras anticipadas en relación al promedio. Hoy, exportadores e industriales llevan compradas 8,3 Mt, casi un millón por encima de las 7,3 comercializadas a noviembre del año pasado y casi dos veces y media los 3,5 Mt negociados anticipadamente en el promedio de los últimas cinco campañas. En este producto se esperaba cosechar este año cerca de 22 Mt, y por la falta de agua podría haber apenas 19 Mt disponibles.

Tanto en el caso del maíz como del trigo, estos volúmenes son los máximos históricos. En el caso de la soja, si bien los 7,8 Mt anotados a noviembre superan por mucho tanto los 3 Mt del año pasado como los 3,13 Mt promedio de las últimas cinco campañas, aún se encuentran por debajo de los registros más altos de la historia. El récord fueron los 8,33 Mt de compras anticipadas registradas a noviembre de 2007.

En girasol el aumento de negocios anticipados es algo más moderado respecto a los años previos, habiéndose informado operaciones de compra por 350.000 toneladas, algo por encima de las 300.000 promedio de los últimos años. En cebada en tanto los negocios anticipados suman a noviembre 400.000 toneladas, por debajo de las 600.000 toneladas promedio de los últimos cinco años así como también de los 1,7 Mt anotadas a noviembre de 2018, siendo por tanto el único producto donde se anotaron menos negocios anticipados que en períodos anteriores. En sorgo, finalmente, no se registraron a la fecha compras adelantadas ni de la industria ni del sector exportador.

Para finalizar, puede abordarse la modalidad que han tomado los negocios anticipados este año, en relación a los años anteriores. Desde este enfoque, puede observase que como proporción del total de la producción 2019/20 estimada, los negocios anticipados a los que resta ponerle precio en firme superan en 5 puntos porcentuales a las compras con idéntica modalidad a noviembre de 2018, pero están en línea con el tonelaje negociado sin precio en firme promedio de los últimos cinco años.

Hecha esa salvedad para el total de la producción, sí se observan diferencias notables en la modalidad de contratación en algunos productos específicos, como es el caso del trigo, el maíz y la soja. Si bien en los tres casos el volumen de negocios sin precio en firme a noviembre excede el registrado en los últimos años, como proporción de las compras anticipadas totales los cereales muestran un mayor porcentaje de contratos sin precio en firme en tanto que en el caso de la oleaginosa avanzaron los negocios con precio hecho.

En trigo, resta ponerle precio a 2,3 Mt ya compradas por los usuarios finales del grano a noviembre 2019, cinco veces el volumen sin precio en firme en los años anteriores. Ello representa cerca del 30% del volumen negociado por anticipado, muy por encima del 10% del año anterior o del 13% promedio de los últimos cinco años.

Esta gran diferencia se justifica fundamentalmente por la expectativa que los valores del trigo puedan recuperarse, en un contexto donde los stocks que restan de la campaña actual son en extremo ajustados mientras que las proyecciones para la demanda externa en el nuevo ciclo lucen auspiciosas.

Para el maíz, en tanto, resta poner precio a 4,6 Mt, muy por encima del millón de toneladas sin precio en firme al mes de noviembre de las últimas campañas. Sin embargo, como proporción de los negocios hechos el porcentaje la diferencia respecto a los años anteriores más chica, 37% versus 35% el año anterior y 34% promedio las últimas 5 campañas.

Distinto es el caso de la soja, donde si bien en volumen los negocios sin precio en firme a noviembre de este año superan tanto a los anotados a la misma altura del año pasado como en el promedio de los últimos cinco años (2,7 Mt versus 1,9 Mt y 2 Mt, respectivamente), como proporción de los negocios anticipados ha aumentado notablemente las compras con precio en firme. Así, esas 2,7 Mt sin precio firme representan apenas el 35% de las compras, muy por debajo del 63% a 65% de negocios a fijar que se observaban los años anteriores.

En otras palabras, hay 5,1 Mt de poroto de soja 2019/20 adquirida por exportadores y *crushers* con precio en firme, cuando a noviembre del año pasado esta modalidad de contratación apenas sumaba 1,1 Mt y el promedio de los cinco años previos apenas alcanza los 1,2 Mt.



Censo Agropecuario: Algunos datos interesantes para analizar

ROSGAN

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) ha presentado los resultados preliminares correspondientes al Censo Nacional Agropecuario 2018 (CNA-18).

Dada la relevancia de esta esta estadística, desafortunadamente discontinuada en los últimos años, nos detenemos a analizar la evolución de las principales variables censadas, claves para entender dónde estamos posicionados y hacia dónde nos proyectamos como sector.

Comenzando con una perspectiva de mayor plazo, tomaremos como referencia los CNA correspondientes a los años 1988, 2002 y 2015, estableciendo una distancia de aproximadamente una década y media entre un censo y otro. De este modo, observamos que en los últimos 30 años, la cantidad de Explotaciones Agropecuarias Permanentes (EAP) se ha visto diezmada en un 40% al pasar de 421.221 EAP en 1988 a 250.881 EAP en 2018, con un punto medio de 333.533 EAP censadas en el 2002. En tanto que, en términos de concentración de tierras, vemos que el promedio de estas explotaciones ha pasado de 421,2 has. en 1988 a 524,1 has. en 2012 y 627,5 has. en 2018.

Focalizándonos en los últimos 16 años, la cantidad de explotaciones agropecuarias con ganado bovino pasó de 193.886 EAP en 2002 a 130.803 EAP en 2018, lo que implica una pérdida de más de un tercio (-32,5%) de las explotaciones dedicadas a la ganadería bovina durante el período analizado. En términos de participación sobre el total de explotaciones agropecuarias censadas, también se registra una caída, al pasar de representar un 58,1% en 2002 a un 52,1% en el último censo de 2018.

Asimismo, el total de cabezas de ganado bovino relevado en ambos censos también muestra una disminución, aunque menos pronunciada. Mientras que en el CNA del 2002 fueron contados 48.539.411 bovinos el conteo del 2018 -cerrado el 30 de junio de ese año- arrojó un total de 40.411.905 vacunos, lo que implica una reducción del 17% del stock total.

Si analizamos la distribución tanto de las explotaciones agropecuarias como de la cantidad de bovinos relevados en cada uno de los censos, es posible detectar no solo el corrimiento de esa hacienda sino también el grado de concentración que fue experimentando la ganadería bovina en los últimos años.



En primer lugar vemos que tanto la Región Patagónica como el NOA, si bien reducen el número de EAP tal como el resto de las regiones, son las únicas donde se observa un crecimiento del stock vacuno. Esto claramente redunda en una mayor concentración del ganado por unidad productiva.

En proporción a la cantidad de hacienda de cada región, esto se da particularmente más marcado en provincias como Salta y Santiago del Estero donde el stock ganadero crece cerca de 500.000 cabezas mientras que el número de EAP relevadas se reduce en más de un 40%.

Otro indicador interesante a analizar en materia ganadera, es la distribución de las existencias bovinas por categorías, según las distintas regiones. Si bien por tratarse de datos provisorios, las estadísticas del 2018 presentan una mayor proporción de animales sin discriminar, nos detendremos a analizar las grandes tendencias que se observan en los principales conjuntos de categorías.

Es así que, en primer lugar vemos que a nivel país se confirma una caída muy pronunciada las categorías Novillos y Novillitos (-4,5 millones de cabezas) en línea con la evolución que muestran los datos provenientes de vacunación publicados por el SENASA. Sin embargo, existe una discrepancia significativa entre ambas estadísticas respecto de las categorías de vacas y vaquillonas. En base a los números del SENASA, éstas deberían estar mostrando caídas cercanas a las 700.000 cabezas mientras que, según los datos del INDEC, la pérdida sería muy superior (-4,5 millones). Si bien ambas series no resultan comparables en términos absolutos, las tendencias generales deberían converger.

Respecto de las categoría de Novillos y Novillitos de cuyo faltante tanto se habla producto de la menor oferta que ello supone hacia el canal de exportación, vemos que la mayor reducción se concentra en la región pampeana y en menor proporción en el NEA, siendo ambas zonas tradicionalmente invernadoras de novillos.

En lo que refiere a Terneros y Terneras, se observa un importante corrimiento desde región pampeana hacia el NOA y NEA, donde actualmente se realiza buena parte de la actividad de recría.



Finalmente, un dato que se incorpora en este último censo es la distribución del stock por orientación productiva. Este indicador muestra que el 39% del stock a nivel país integra producciones de ciclo completo –con mayor proporción en la región pampeana- mientras que otro 39% se encuadra bajo sistemas de cría, mayormente en NEA, Cuyo y Patagonia- trasladando las etapas de recría e invernada a otras explotaciones que reúnen el 12% del stock total.

Más allá de estos datos puntuales, el espectro de información que cubre un censo agropecuario es sumamente amplio, desde uso y tenencia de la tierra, a datos de infraestructura, servicios, mano de obra, etc. Claramente, información de alto valor para diagnosticar la situación actual y poder así proyectar programas estratégicos de largo plazo que conduzcan a un desarrollo sostenible del sector.

Ingreso récord de trigo en los puertos del Gran Rosario

Desiré Sigaudo – Emilce Terré

Con las labores de cosecha generalizándose, la descarga de cereal en puertos del Gran Rosario es récord. Ante el interés del sector productor de entregar inmediatamente el cereal, se amplió la brecha entre este segmento y el de entrega a 30 días.

La trilla de trigo 2019/20 cobró dinamismo y con ello, el volumen de cereal entregado en las terminales portuarias del Gran Rosario alcanzó una marca récord histórica. Estimamos en base a información proporcionada por entregadores que al 21 de noviembre habrían ingresado unas 740.000 toneladas; ello es, un 17% más que el año pasado y por encima también del récord anterior de 710.000 toneladas registrado en 2017.



Por su parte, el Ministerio de Agroindustria dio a conocer su primera estimación oficial de producción de trigo 2019/20, ubicándola en 19 millones de toneladas, en base a una superficie sembrada de 6,6 millones de hectáreas. Según el informe, la cosecha se ajustó a la baja en base al seguimiento del cultivo debido a la escasez de agua en plena etapa de desarrollo. A nivel nacional, la cosecha ya alcanza el 17% del área de intención (en línea con el 18% a la misma altura del año pasado), registrándose una disparidad entre provincias según el régimen hídrico. Mientras que en NOA y NEA la trilla está prácticamente finalizada, en Córdoba se adelantó por la seca (avanzó un 13% este año contra apenas 4% del año anterior) mientras que en Entre Ríos se retrasó por la humedad del grano (5% a la fecha vs 18% del año pasado). En el norte de Santa Fe ya se avanzó en tanto con el 64% de los cuadros con un rinde estimado de 2,6 t/ha, mientras que en el sur apenas se alcanza el 4% con un rinde promedio estimado de 3,7 t/ha.

En Buenos Aires y La Pampa aún no comenzó la recolección, aunque el organismo oficial advierte que el estado de los lotes es muy complicado, evidenciando escaso desarrollo y adelantamiento en el ritmo de crecimiento, que repercutirían fuertemente en el rinde.

En tanto, la necesidad de vender prontamente el cereal cosechado para hacerse de la liquidez necesaria para afrontar la precampaña de granos gruesos y evitar así la necesidad de almacenarlo aumentó el interés por las ventas con descarga inmediata, presionando los valores negociados en este segmento a la baja. En promedio, las ofertas de compra por trigo con descarga llegaron así a estar 5 dólares por debajo de las ofertas de compra con entrega contractual o en el mes de diciembre en el en el Mercado Físico de Granos de Rosario. Así, para la descarga inmediata se ofrecían abiertamente alrededor de US$ 160/t y US$ 165/t para la entrega hasta diciembre. En enero las puntas compradoras ya trepan hasta US$ 170/t, y el abanico de ofertas llega hasta octubre del año próximo con un máximo para la entrega en Agosto/Septiembre de 2020 a US$ 180/t.

La presión de cosecha también se refleja en el segmento trigo de Matba-Rofex. El contrato con entrega en el mes de Noviembre en Rosario converge hacia el precio cámara conforme se acerca su vencimiento, alejándose de las cotizaciones de posiciones más lejanas. El contrato Noviembre cerró en 163 US$/t, evidenciando una caída del 7% en el mes. Con esto, el *spread* de precios entre la posición Noviembre y los contratos Diciembre y Enero creció esta semana a 5 US$/t y 7 US$/t, respectivamente.



En el plano internacional, los *fundamentals* que determinan las cotizaciones de trigo en el mercado de Chicago actualmente son: la evolución de las ventas externas del trigo estadounidense, las perspectivas productivas para el cereal en el hemisferio norte con especial foco en el desarrollo de los cultivos en EE. UU., y los resultados de la cosecha en el hemisferio sur.

En el segmento comercial, la campaña estadounidense se desenvuelve a un ritmo similar al de los últimos ciclos. Con un 22% de la cosecha 2019/20 ya destinada a la exportación, se ubica dos puntos porcentuales por encima del ratio promedio exportación/producción de las últimas cinco campañas. Además, las ventas externas a la fecha muestran una clara mejora respecto del año pasado, tanto en términos absolutos como en términos relativos (en comparación con la producción de cada período). Así, si bien la producción estadounidense aumentó de una campaña a otra, las ventas

externas lo hicieron en mayor proporción. En ambos casos el cereal del Medio Oeste estadounidense tuvo que enfrentarse a la dura competencia que ofrece el trigo del Mar Negro y Europa, con precios más competitivos y con ventajas logísticas gracias a su ubicación geográfica en relación a muchos mercados.



De acuerdo a datos del *International Grain Council,* la Federación Rusa se mantendrá en el ciclo comercial 2019/20 como el principal proveedor de trigo del mundo alcanzando 34 Mt, sólo 1,5 Mt menos que la campaña anterior. La Unión Europea ocuparía el segundo puesto mejorando su performance del ciclo pasado y Estados Unidos se ubicaría tercero con un volumen despachado similar a 2018/19. El IGC estima ventas externas estadounidenses por 26,1 Mt, muy cerca de las 25,8 Mt propuestas por el USDA. Con esto, ya transcurrida la mitad del ciclo comercial, Estados Unidos vendió menos de la mitad de las exportaciones previstas. Las exportaciones argentinas se estiman superiores a la campaña pasada, en 13,8 Mt; mientras que las de Australia podrían caer a un mínimo desde 2007/08, con 9,2 Mt.

En cuanto a las perspectivas de producción 2019/20, el último informe del *International Grain Council* propone un producto total de 762 millones de toneladas. Este volumen representa una importante recuperación respecto de la campaña anterior, impulsada por el restablecimiento de la producción en la mayoría de los principales países exportadores.

De cara a la campaña 2020/21, el último informe del *International Grain Council* elevó la estimación del área cosechada en un 1%, totalizando 218 millones de hectáreas. En el continente europeo, los excesos de humedad en los campos entorpecieron el avance de la siembra en Francia y el Reino Unido. En contraste, el trigo de Ucrania sufre condiciones extremadamente secas que desafían su desarrollo previo al invierno y han provocado caídas en el área triguera. Por otra parte, Rusia –principal productor y exportador de trigo del mundo– incrementaría el área cosechada de trigo.

En Estados Unidos los productores casi finalizaron con la siembra de trigo de invierno que ya cubre el 95% del área objetivo. El último reporte de estado de los cultivos del USDA reflejó un empeoramiento de las condiciones para el trigo estadounidense ya emergido en el 85% de los casos. El deterioro del estado general del cereal, aunque mínimo, sirve de sostén para los precios en Chicago.

Por último, el mercado atiende también el avance de la trilla de trigo en la mitad sur del planeta. La cosecha en Australia, el principal productor del cereal del hemisferio, cobra ritmo aunque no logra uniformidad ya que se mantiene vigente la alerta por incendios en algunas zonas trigueras. Las perspectivas de rindes varían sustancialmente según la región, y si bien podría darse un repunte de la productividad en Victoria, otros estados mantienen perspectivas de rindes muy bajas. El IGC recortó levemente su estimación mensual de cosecha a 17 Mt, lo que representaría el resultado más bajo para una campaña *aussie* en los últimos 12 años. Para Argentina, el Consejo Internacional de Granos también revisó a la basa sus estimaciones productivas proponiendo este mes 19 Mt, en línea con el Ministerio de Agroindustria y las estimaciones de GEA – Bolsa de Comercio de Rosario publicadas este mes. Este recorte responde a la falta de agua en sectores claves para la producción triguera nacional, entre ellos el oeste de Buenos Aires, este de La Pampa y sur de Córdoba.

La demanda de maíz disponible sigue fuerte, lo que llevó al precio a tocar un máximo en cuatro meses

Franco Ramseyer – Javier Treboux

La demanda por maíz disponible sigue en buenos niveles en nuestro mercado, por los importantes compromisos de venta al exterior en lo que queda de la campaña. Las DJVE ya duplican las de la campaña pasada para esta fecha.

Los compradores siguen activos en la búsqueda de maíz disponible en la plaza local, dados los importantes embarques programados en lo que queda del año. La campaña comercial externa del cereal sigue desarrollándose en forma intensa a pesar de acercarnos a su finalización, superando todos los récords anteriores, lo que mueve los negocios en el mercado de disponibles. Según la información que refleja la plataforma SIO-Granos, en el mes de octubre se comercializaron más de 1,5 Mt de maíz de campaña 2018/19 para la entrega en el Gran Rosario, llevándose en el mes de noviembre cerca de 1 Mt comprometidas.

Entre diciembre y febrero del año próximo, mes que marcaría la finalización de la campaña comercial del maíz 2018/19, restarían por embarcar más de 4,1 Mt, según las fechas estimativas de las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) anotadas al momento, más del doble de lo que declaró en la campaña previa para estos meses.

En lo que va de la campaña corriente, las DJVE totalizan 37,5 Mt, lo que se ubica un 120% por encima del promedio desde el 2010, y prácticamente el doble de lo que se llevaba declarado en la campaña previa para esta altura de la campaña comercial.

Esta necesidad de originar mercadería, en una campaña donde la comercialización interna de maíz presentó un rápido avance al inicio y queda poco remanente de mercadería aún por vender, impulsó los precios del cereal disponible, llevando al precio pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales a tocar un máximo en cuatro meses durante el día miércoles, al situarse en los US$ 150/t.

Por otro lado, la siembra de la nueva campaña de soja, que a nivel nacional alcanza ya el 26% del área total prevista por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGYP), se desarrolla en un contexto de caída de los precios futuros del grano a producir. Desde el máximo de US$ 246,5/t que tocó el precio del futuro de soja mayo con entrega en el Gran Rosario que cotiza en el mercado Matba-Rofex a principios del mes de noviembre (4/11), el precio sufrió una merma de US$ 8,3/t en las últimas dos semanas, llegando a tocar los US$ 238,2/t durante el día miércoles (mínimo en un mes y medio), para recuperarse parcialmente hacia el final de la semana. La previsión de que una mayor área pase a sembrarse con soja en detrimento del maíz, junto con las dudas en torno a la posibilidad de una reestructuración en los tributos al comercio exterior con el nuevo gobierno, coadyuvaron a la caída del precio de la oleaginosa de nueva campaña.

El MAGYP en su último informe mensual de estimaciones agrícolas realizó un alza en su proyección de área destinada a la siembra de soja en la campaña 2019/20, para situarla ahora en las 17,2 Mha, un 0,6% por encima de su estimación previa, y un 1,2% por encima de lo que se implantó en la 2018/19. A su vez, la estimación para el área maicera permanece en las 9 Mha, habiendo avanzado la siembra sobre el 46% a nivel país.

En el mercado local, el precio de la soja disponible cayó levemente en la última semana, con el precio pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales publicándose en los $ 14.910/t, una variación entre semanas de -1,23%.

Buena demanda de la soja estadounidense en lo que va de su campaña comercial

La campaña productiva de soja en los Estados Unidos está cerca de finalizar, habiendo avanzado la cosecha sobre el 91% del área a fecha del domingo. Así, se terminan de materializar las 96,6 millones toneladas que se prevé se produzcan en esta campaña, y comienza a tomar impulso la campaña comercial.

En relación a la demanda interna de la oleaginosa, la industria de *crushing* estadounidense viene presentado buenos números en lo que va del 2019. De acuerdo al último dato publicado por la *National Oilseed Processors Association* (NOPA), el procesamiento mensual de soja en los EE.UU. alcanzó en octubre el récord histórico, con 4,77 millones de toneladas industrializadas.



En los primeros diez meses de 2019, el *crushing* de soja alcanzó en ese país las 44,19 Mt, lo que representa una suba del 10% en comparación con el promedio de los últimos cinco años.

La demanda externa de la oleaginosa también viene presentándose en buen ritmo en lo poco que se lleva de la incipiente campaña comercial 2019/20 en ese país (la campaña comercial de soja en los Estados Unidos comienza en septiembre). Las exportaciones de soja acumuladas en la campaña son ya un 13,6% superiores al año pasado con 12,37 Mt enviadas, mientras existen otras 11,35 Mt comprometidas pendientes de embarcar; lo que da un volumen de ventas totales en la campaña de 27,72 Mt.



En el mercado de referencia de Chicago, en la semana transcurrida entre el jueves 14 y jueves 21 de noviembre, los futuros de maíz presentaron una disminución del 1,9% en el mercado de Chicago, ajustando el día de ayer en US$ 145,07/t. Por su parte, la soja también presentó una semana bajista en el mercado de referencia estadounidense, cayendo un 1,7% en la semana considerada, para cerrar el día jueves 21 de noviembre en US$ 331,07/t.

Los fundamentos detrás de la caída de ambos granos fueron, por un lado, la incertidumbre que gira en torno a la relación comercial entre China y los Estados Unidos: en la semana hubo preocupación al respecto, ya que expertos en comercio internacional alertan sobre la posibilidad de que la primera fase de un potencial acuerdo deba esperar hasta el año próximo, al no haber signos de acuerdo entre las partes. En la semana, Donald Trump dijo, durante una reunión de gabinete en la Casa Blanca, que subiría los aranceles si no se llega a un acuerdo con China. El otro factor que contribuyó a deprimir los precios de maíz y soja en Chicago está relacionado con las recientes lluvias y las que están pronosticadas en Argentina y Brasil, lo que sería positivo para estos cultivos.