Economía

El ajuste climático

Dr. José Luis Aiello - Lic. Marcelo Matías Gil

Transita la primera parte de la campaña de granos gruesos 2019/20 y nuevamente la Variabilidad Climática se encuentra en el centro del escenario productivo. Expertos meteorólogos asesores de la Bolsa de Comercio de Rosario dan su visión sobre lo que viene.

Economía

Empresas líderes del mercado mundial de semillas y fitosanitarios

Julio Calzada- Franco Ramseyer

En el año 2015, seis firmas dominaron las ventas mundiales de semillas, biotecnología y agroquímicos. Estas compañías son denominadas las "Big Six". Un mercado con cambios importantes en los últimos tiempos a nivel internacional.

Commodities

Perfil de faena ¿Qué efectos nos deja la actual liquidación?

ROSGAN

En lo que va del año, el nivel de faena registrado supera los 12,6 millones de cabezas lo que se traduce en un crecimiento del 2,5% comparado con igual período del año pasado y marca el nivel de actividad más alto en los últimos 10 años.

Commodities

El ingreso de camiones con trigo al Gran Rosario marca récords históricos

Bruno Ferrari - Desiré Sigaudo - Javier Treboux

A medida que avanza de buena forma la cosecha de trigo en el país, el ingreso del grano a las terminales del Gran Rosario continúa marcando récords históricos. Se cierra el balance de la campaña comercial 2018/19 en nuestro país.

Commodities

Actividad reducida en el mercado de granos durante la semana

Blas Rozadilla - Emilce Terré

Frente a la incertidumbre productiva y de mercado aumenta la cautela en el flujo de negocios. En el mercado externo, la renovada esperanza que China y EE.UU. lleguen a un acuerdo impulsó los precios de la oleaginosa.

El ajuste climático

Dr. José Luis Aiello - Lic. Marcelo Matías Gil

Transita la primera parte de la campaña de granos gruesos 2019/20 y nuevamente la Variabilidad Climática se encuentra en el centro del escenario productivo. Expertos meteorólogos asesores de la Bolsa de Comercio de Rosario dan su visión sobre lo que viene.

La Normalidad Como Límite: Monitoreo de Indicadores

A pesar que la zona del Pacífico Ecuatorial central experimentó en el último período un ligero calentamiento, el indicador de escala global ENSO (Niño/Niña/Neutral) continúa neutralizado y con altas chances de continuar bajo esta modalidad lo que resta de la campaña.

En este contexto de Neutralidad, cobran alto protagonismo los efectos regionales, como por ejemplo, el calentamiento de las aguas del Atlántico frente a las costas del sur de Brasil, el cual transporta e inyecta humedad hasta latitudes de la región pampeana. Este mecanismo aún no está definido y activo con eficiencia y claridad; sin embargo, durante la segunda parte de noviembre y en esta primera parte de diciembre, es notoria la anomalía positiva de la temperatura del mar en la mencionada región.

A diferencia del año anterior, la actual campaña comienza a caracterizarse por la escasez de eventos pluviales destacados, tanto en monto como en frecuencia, y altas temperaturas que impactan de manera negativa en la primera parte del desarrollo del cultivo.

Localidades Testigos

Para describir el ajuste en la oferta de agua y el rigor del comportamiento térmico mostramos estas variables en lo que va de diciembre para solo algunas localidades testigos de la mayor área productiva de nuestro país (región núcleo), como así también para localidades dentro de zonas altamente tributarias como por el ejemplo el NEA y/o el sur pampeano.



Tanto las localidades que pertenecen a la zona núcleo como las tributarias evidencian la falta de oferta de precipitaciones y la escalada de las temperaturas, principalmente los valores máximos. Este último punto es importante de destacar debido a la elevada demanda de agua de suelo que produce, ayudado por alta radiación solar de las últimas jornadas. Vale recordar en este punto que la salida del invierno y en los que va de la primavera 2019, a comparación del año anterior, tiene un comportamiento deficitario en términos de acumulados de lluvias. Específicamente, la campaña anterior para los primeros días de diciembre encontraba a Junín, Venado Tuerto y Laboulaye con 53 mm, 60 mm y 66 mm respectivamente mientras que en Tandil se reportaban 30 mm, Pcia. Roque Sáenz Peña 35 mm y Gral Pico 90 mm. En el actual diciembre, la escala de lluvias apenas alcanza los 10 mm.

Así, con una salida de invierno muy dificultosa y de cara al inicio del trimestre cálido, la primavera no logró revertir la huella hídrica deficitaria.

Fin de la Primavera

A pocos días del inicio del verano consultamos la salida del modelo producido por *The National Centers for Enviromental Prediction* – GrADS/Cola, el cual nos indica las probables precipitaciones para la semana del 13 al 21 de diciembre y la primera semana del período estival, del 21 al 29 de diciembre.

Claramente para nuestro país las lluvias con los mayores acumulados continúan privilegiando la región Este, región del Litoral focalizado en Corrientes y norte de Entre Ríos. Luego el norte de Santa Fe y sur de la Región del NEA también encuadran dentro de la zona con mayores chances de buena oferta de lluvias. Por el contrario, gran parte del centro y oeste de la franja central, al igual que el sur y suroeste pampeano, no logran afianzar un comportamiento típico y muy esperado en cuanto al régimen de lluvias.



Con tendencia de guarismos positivos en cuanto al comportamiento de las temperaturas y régimen de lluvias que, en el mejor de los casos, oscilan los valores normales esperados, la campaña de granos gruesos queda blindada por el complejo escenario climático el cual indudablemente deriva en el estudio y monitoreo de las principales variables meteorológicas, respondiendo a la preocupación e interés de todos los actores que conforman la cadena productiva.

Empresas líderes del mercado mundial de semillas y fitosanitarios

Julio Calzada- Franco Ramseyer

En el año 2015, seis firmas dominaron las ventas mundiales de semillas, biotecnología y agroquímicos. Estas compañías son denominadas las "Big Six". Un mercado con cambios importantes en los últimos tiempos a nivel internacional.

En la presente nota analizamos información basada en un artículo redactado por James M. MacDonald, especialista del Servicio de Investigación Económica del USDA. En el mismo se investiga cuáles son las empresas más relevantes a nivel mundial en lo que respecta a los mercados de semillas y fitosanitarios, y las recientes fusiones que se produjeron entre las mismas.

El artículo retoma una investigación previa hecha por el propio MacDonald. En la misma, se daba cuenta de que en el año 2015 las ventas mundiales de semillas y fitosanitarios estaban dominadas por seis empresas: BASF, Bayer, Dow Chemical, DuPont, Monsanto y Syngenta, mejor conocidas como las "*Big Six*". Estas firmas producían y vendían productos de protección de cultivos como pesticidas (principalmente herbicidas, insecticidas y fungicidas) y tratamientos de semillas. También, mediante importantes inversiones en Investigación y Desarrollo (I+D), desarrollaban semillas genéticamente modificadas que gozaban de ciertos atributos, como tolerancia a herbicidas o a distintos tipos de insectos.

En los años 2015 y 2016, se anunciaron tres fusiones que involucraban a cinco de estas seis grandes empresas. Las operaciones estuvieron bajo el control de distintas agencias que controlan que no se verifique condiciones de monopolio y que se asegure la competencia. Entre los años 2017 y 2018 se completaron las fusiones, luego de que las compañías involucradas aceptaran desprenderse de algunos de sus activos, vendiéndoselos a otras empresas del sector para asegurar las condiciones de competencia. Las tres fusiones que habían avanzado eran las siguientes: Dow Chemical y DuPont, ChemChina con Syngenta, y Bayer con Monsanto. Es decir, cinco de las "*Big Six*" estaban involucradas en estas combinaciones, exceptuando sólo a BASF.

Cada una de estas empresas tiene un perfil distintivo: algunas se inclinan más hacia el lado de las semillas y la biotecnología, mientras que otras se vuelcan mayormente hacia la producción y perfeccionamiento de fitosanitarios; a pesar de que casi todas se desenvuelven en ambos mercados. En el cuadro que se adjunta se resumen las ventas de cada una de estas firmas en el año 2015, distinguiendo entre semillas y biotecnología, por un lado, y fitosanitarios, por el otro.



Las tres fusiones estuvieron sujetas a revisión por parte de agencias antimonopolio (antitrust) en Estados Unidos y la Unión Europea, los dos mercados más grandes para los productos de estas firmas, así como por agencias en Australia, Brasil, Canadá, China, India y Sudáfrica.

El informe del USDA comenta el proceso de cada una de las fusiones mencionadas.

Fusión de Dow Chemical y DuPont

En diciembre de 2015, las dos compañías estadounidenses Dow Chemical y DuPont propusieron fusionarse y luego dividir la entidad en tres empresas independientes y más especializadas. Una de las nuevas empresas combinaría los negocios de semillas y de fitosanitarios, otra se centraría en la ciencia de los materiales, y la última en productos químicos especializados.

Esta propuesta fue analizada por la división antimonopolio del Departamento de Justicia de los Estados Unidos (DOJ por sus siglas en inglés). El DOJ manifestó preocupación por dos mercados de herbicidas, en donde la fusión podría generar excesiva concentración. Uno de estos mercados es el de herbicidas que se utilizan para el control de malezas en el trigo de invierno, ya que DuPont producía el producto de mayores ventas, mientras que Dow Chemical recientemente había introducido una fórmula que cumplía las mismas funciones. El segundo mercado bajo la lupa del DOJ fue el de

insecticidas para combatir plagas tales como las larvas de polilla y los escarabajos, en donde Dow y DuPont eran los dos líderes en ventas.

El organismo revisor argumentó que las firmas combinadas controlarían el 40% de las ventas de herbicidas para control de malezas de trigo de invierno, mientras que en el caso de los insecticidas para las plagas mencionadas el *market-share* ascendería a 75%, lo suficiente como para que se puedan fijar precios por encima de los que predominarían en condiciones de competencia. Asimismo, el DOJ afirmaba que la rivalidad competitiva entre Dow y DuPont había fomentado el desarrollo y la introducción de nuevos productos en estos mercados, y que su unión disolvería estos beneficios. La Comisión Europea expresó preocupaciones similares, aunque también cuestionó los mercados de herbicidas para cereales, oleaginosas y arroz.

La solución acordada fue que DuPont se desprendiera de parte de sus activos en los antedichos mercados de pesticidas, los que mayor concentración generarían. Estos activos fueron vendidos a la estadounidense FMC Corporation, que fabrica pesticidas y productos derivados del litio. A su vez, a Dow Chemical se le solicitó que desinvirtiera en algunos mercados de químicos que no están relacionados a la agricultura.

Por último, el informe del USDA menciona que las autoridades brasileñas manifestaron su preocupación en relación a los mercados de semillas de maíz, en los que las dos empresas eran competidores, y aprobaron la fusión sólo con la condición de que Dow realizara una venta de activos, que fueron transferidos a CITIC Agri Fund, una división de la compañía estatal china CITIC Ltd.

Luego de cumplir con todo lo solicitado, Dow Chemical y DuPont completaron su fusión, y se creó la sub empresa especializada Corteva en los mercados concernientes a semillas y agroquímicos.

Fusión de ChemChina con Syngenta

En febrero de 2016, la empresa estatal china China National Chemical Corporation (ChemChina) ofreció un desembolso de US$ 43 mil millones para comprar a la suiza Syngenta.

La aprobación de esta fusión fue evaluada por la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (FTC por sus siglas en inglés). La revisión se centró particularmente en tres mercados de pesticidas: Paraquat, Abamectin y Clorotalonil, en los cuales la unión de las empresas podría hacer peligrar la competencia, dado que en los tres casos Syngenta era el principal vendedor, mientras que Adan, una subsidiaria de ChemChina, era la segunda mayor productora de versiones genéricas de estos químicos.

La FTC calculó que las firmas combinadas acapararían el 60% de las ventas de Paraquat, y el 80% y 40% en las ventas de Abamectin y Clorotalonil, respectivamente. Por lo tanto, el organismo aprobó la unión de estas empresas, sujeto a la condición de que ChemChina realizara un proceso de desinversión en estos tres mercados, con lo cual los activos fueron vendidos a la compañía californiana American Vanguard.

Las autoridades europeas también aprobaron la fusión, exigiendo una desinversión similar en otras líneas de pesticidas comercializadas en Europa.

Fusión de Bayer con Monsanto

En septiembre de 2016, la compañía alemana Bayer ofreció US$ 66 mil millones para comprar a la estadounidense Monsanto. Estas dos empresas habían sido la número uno y número tres en cuanto a monto vendido de semillas y agroquímicos en el año 2015, con Monsanto especializándose mayormente en el rubro de semillas y biotecnología (aunque también ocupaba el puesto número 5 dentro de los *"Big Six"* en cuanto a ventas de fitosanitarios), mientras que Bayer lo hacía en fitosanitarios.

El caso de esta fusión también fue revisado por el DOJ en los Estados Unidos, y se identificaron numerosos mercados en donde había riesgo de que se generase poder monopólico.

Una de estas preocupaciones giraba en torno a la soja. Desde la década del '90, Monsanto lideraba el mercado de semillas de soja transgénica, y además era el único proveedor de un tratamiento para generar tolerancia a herbicidas (las demás firmas que realizaban este tratamiento, patentado por Monsanto, requerían una autorización). Estas alteraciones brindan tolerancia al glifosato, comercializado por Monsanto con el nombre comercial Roundup. Por otro lado, Bayer también se había estado expandiendo en el mercado de soja en la última década, y dentro de sus patentes contaba con un tratamiento que generaba resistencia al glufosinato, que la propia empresa vendía a través de su marca Liberty.

Respecto al maíz, la controversia se generó a raíz de que Bayer vendía a Monsanto y a otros productores de semillas un producto de gran importancia llamado Poncho, que es el único tratamiento efectivo contra los gusanos de las raíces del maíz. Si bien Bayer no vendía semillas de maíz, el DOJ consideró que la fusión afectaría la competencia en este mercado, ya que un Monsanto-Bayer combinado tendría el incentivo de cobrar precios más altos por Poncho a otros productores de semillas de maíz, o denegarles el acceso al tratamiento por completo.

Otros mercados que generaban inquietud al ente revisor eran, por un lado, el de semillas de algodón genéticamente modificadas, en el cual las dos empresas combinadas captarían prácticamente la totalidad del mercado. Por otra parte, la fusión generaría también gran concentración en las ventas de semillas transgénicas de canola. El DOJ también mostró preocupación en lo que respecta a la comercialización de recubrimientos de semillas de maíz, algodón y soja, para dar protección contra insectos y hongos, ya que Bayer y Monsanto eran dos grandes competidores en estos mercados, y su unificación eliminaría los beneficios de la competencia. Por último, el Departamento de Justicia de los Estados Unidos argumentó que habría gran poder de mercado en los mercados de semillas de cinco vegetales: zanahorias, pepinos, cebollas, tomates y sandías.

La fusión entre estas compañías recién se hizo efectiva en junio de 2018, luego de que Bayer vendiese una considerable cantidad de activos a la otra gran firma alemana, BASF. En particular, BASF adquirió todos los negocios de semilla de soja, canola y vegetales de Bayer y la mayor parte de su negocio de semillas de algodón, así como las capacidades de Investigación y Desarrollo (I+D) para los cultivos antedichos y para el trigo híbrido. También se vendieron a BASF varios negocios de herbicidas, productos para el tratamiento de semillas, y un negocio de agricultura digital de Bayer, cuyo objetivo es desarrollar información integral sobre los atributos del suelo, el clima y el rendimiento de semillas y productos químicos para apoyar las tecnologías agrícolas de precisión y la toma de decisiones de los agricultores.

Commodities

Perfil de faena ¿Qué efectos nos deja la actual liquidación?

ROSGAN

En lo que va del año, el nivel de faena registrado supera los 12,6 millones de cabezas lo que se traduce en un crecimiento del 2,5% comparado con igual período del año pasado y marca el nivel de actividad más alto en los últimos 10 años.

La semana pasada se conocieron los datos de faena correspondientes al mes de noviembre, los que arrojaron un total de 1.187 mil animales faenados. Si bien en términos absolutos esta cifra se ubica por debajo de las 1.303 mil animales del mes previo, el nivel de actividad sigue siendo sumamente sostenido, más aún si se lo ajusta por días hábiles. En lo que va del año, el nivel de faena registrado supera los 12,6 millones de cabezas lo que se traduce en un crecimiento del 2,5% comparado con igual período del año pasado y marca el nivel de actividad más alto en los últimos 10 años.

Revisando hacia atrás, el último gran pico de faena se dio precisamente en el año 2009, con 14,75 millones de cabezas faenas, mostrando la antesala de lo que derivaría en la gran liquidación de stock del ciclo 2009/10. Más allá de la elevada oferta actual, si analizamos la tasa de extracción de aquel año, es decir el nivel de faena total sobre el stock inicial de ese ciclo, podríamos decir que aún estamos dentro de una zona de equilibrio. En aquel período se faenó cerca del 28,5% del stock inicial contado en marzo 2009, lo que derivó en una caída de casi 5,5 millones de cabezas en los registros de la siguiente vacunación. Actualmente, la tasa de extracción se ubica ligeramente por encima del 25%, nivel considerado de equilibrio para nuestro stock nacional en función a las tasas de destete promedio. No obstante, dado el crecimiento sostenido que se viene registrando en los últimos 4 años, este indicador no deja de encender una luz de alerta de cara a los próximos años.

Meses atrás veíamos con gran preocupación el nivel de faena de hembras que se venía registrando. El primer semestre del año mostraba una tendencia creciente en la participación de hembras en la faena, llegando a marcar su pico más alto durante los meses de abril y mayo, con un 52,4% de participación, apenas 1 punto porcentual por debajo del máximo histórico registrado a mediados del 2009.



A diferencia de aquel ciclo de liquidación registrado de manera más pronunciada durante los años 2008 y 2009, el actual proceso fue de menor duración, registrando apenas 6 meses -febrero a julio de este año- con tasas superiores al 48%, que podrían ubicarse dentro de lo que llamamos 'fase de liquidación'. Actualmente, la faena de vacas ha ingresado en claro descenso en línea con su comportamiento estacional típico. Si observamos el gráfico adjunto, existen picos y valles muy marcados en el nivel de faena de vacas que muestran un patrón de comportamiento prácticamente en espejo con la faena de terneras y vaquillonas. En los últimos tres ciclos, el piso marcado por la faena de vacas ha estado subiendo un escalón año tras año, lo que señala este proceso paulatino de menor retención que termina ingresando luego en un incipiente liquidación. Llamativamente, este patrón de faenas complementarias ha mostrado una especie de disrupción a comienzos de este año, marcando un bache anticipado en la oferta de animales livianos -provenientes en su mayoría de engordes a corral que posteriormente comenzaron a reaparecer más adelante en el ciclo. Este comportamiento es fácticamente atribuible a una mayor retención de hacienda para recría que actualmente comienza a verse en la composición de faena, con mayor presencia de novillitos y vaquillonas en la integración total. Focalizándonos en las hembras, si tomamos como referencia los últimos 3 meses reportados, la faena de vaquillonas resulta un 23% superior a la registrada el año pasado mientras que la faena de vacas, se contrae en un 7% interanual y cae anticipadamente al mínimo registrado en 2018.

Esto nos lleva a mover el foco de alerta. Mientras que en los primeros meses del año, nos alarmaba calcular la proporción de vientres en producción que comenzaron a aparecer en la faena, actualmente nos alerta el nivel de faena que estamos viendo en lo que debería ser la reposición de dichos vientres.



De acuerdo a los datos de la última vacunación de marzo de 2019, el stock de vaquillonas ascendía a aproximadamente 7,42 millones de cabezas. Asumiendo una tasa de mortandad en torno al 2,0% y 2,5%, el ingreso neto de vaquillonas se ajustaría a unos 7,25 millones. En lo que va del ciclo 2019/20, la faena de vaquillonas resulta un 20,5% superior a igual

período de 2018. Si extrapolamos esa misma tasa a los 4 meses que restan para finalizar el presente ciclo ganadero, arribaríamos a una faena estimada en 4,25 millones de cabezas. Es decir que aproximadamente 3 millones serían las vaquillonas disponibles para reposición de vacas en 2020.

Bajo la misma lógica de análisis y partiendo de un stock de vacas en marzo 2019 de 23,63 millones, descontando una mortandad media (2%) y una faena anual en torno a los 2,65 millones (+3% interanual), el stock final proyectado de vacas a marzo de 2020 – considerando las vaquillonas de reposición estimadas previamente- sugiere una caída muy similar a la de este año, entre 100 y 150 mil vacas menos.

En el caso de las vaquillonas, si partimos de una zafra de terneras 2019/10 de 7,55 millones y descontamos una mortandad estimada del 3%, el ingreso neto de hembras al stock se ajustaría a 7,32 millones. Aun sin descontar la porción que –aunque menor- puede llegar a faena, esto ya nos estaría indicando un menor nivel de reposición de vaquillonas respecto de los 7,42 millones contados en marzo del 2019. En suma, es esperable que los números de la próxima vacunación nos estén mostrando unos 250 mil vientres menos, entre vacas y vaquillonas, afectando 0.5 puntos del stock nacional. Sin embargo, de confirmarse estos guarismos, éste sería el segundo ciclo consecutivo en perder similar magnitud.

Claramente, esta cifra dista enormemente de la registrada en la última gran liquidación de 2009/10 donde se perdieron más de 2,6 millones de vacas y vaquillonas, equivalentes al 5% del stock nacional. Sin embargo, nunca debe subestimarse una pérdida en vientres que, por mínima que se considere, afecta al corazón productivo de las zafras venideras.

Aún nos encontramos en un delgado equilibrio, entre el inicio de una incipiente liquidación –posiblemente morigerada por mejores tasas de destete- y tímidas intenciones de mayor nivel de retención, aunque aún sin claros incentivos. Sin dudas, el nuevo escenario político será un factor clave en la definición de la balanza.

El ingreso de camiones con trigo al Gran Rosario marca récords históricos

Bruno Ferrari - Desiré Sigaudo - Javier Treboux

A medida que avanza de buena forma la cosecha de trigo en el país, el ingreso del grano a las terminales del Gran Rosario continúa marcando récords históricos. Se cierra el balance de la campaña comercial 2018/19 en nuestro país.

La cosecha en nuestro país avanza a buen ritmo sobre el territorio nacional, abarcando a la fecha el 59% de las 6,6 Mha que se sembraron en nuestro país, según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP). Aun así, la Provincia de Buenos Aires, donde se concentra prácticamente el 40% del total sembrado a nivel nacional, lleva apenas un 18% cosechado, aunque habiéndose largado las tareas sobre prácticamente todos los partidos en la última semana.



Los mejores rindes a lo esperado que revela el avance de la cosecha de trigo en el territorio nacional, llevó a la Guía Estratégica para el Agro (GEA) de la Bolsa de Comercio de Rosario a incrementar sus estimaciones productivas para la campaña 2019/20 en 0,5 Mt, situándola ahora en el volumen récord de 19,5 Mt en el total del país. Los sorprendentes rendimientos que se están materializando en la provincia de Santa Fe, donde restaría poco por finalizar la cosecha, explican fundamentalmente la suba en el volumen estimado; la provincia estaría consolidando la segunda mejor campaña de los últimos 10 años en rendimiento del cultivo.

Junto con el buen avance en las tareas de cosecha, la mercadería continúa entrando de forma fluida a los puertos del Gran Rosario. El mes de noviembre resultó récord en ingresos de camiones con trigo a puertos, con un estimado de 58.600 camiones ingresando al área (lo que totalizaría unas 1,64 millones de toneladas), un 45% por encima del año pasado. El mes de diciembre comenzó con la misma intensidad, y también se encuentra por encima de todos los años desde que se lleva registro; a fecha del 12 de diciembre, el total de camiones ingresados al Gran Rosario ronda los 46.800 (1,3 Mt), 14% por encima del 2018 en el mismo período.



Para ilustrar esta intensidad en la originación de mercadería, el día martes 3 de diciembre se registró el ingreso de camiones con trigo diario más importante en la historia, habiendo ingresado un número aproximado de 5.500 camiones (unas 155.400 toneladas) al cinturón portuario que va desde Arroyo Seco hasta Timbúes, según informó Williams Entregas. En la última semana, el precio pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario aumentó marginalmente (1,32%), para cerrar el día jueves 13 de diciembre en $ 10.000/t.

Balance de exportaciones de trigo en grano en la campaña 2018/19

En el mes de noviembre, según la información de embarques de la compaña marítima NABSA, habrían salido de nuestro país buques con 821.400 toneladas de trigo en grano. Con este dato, se está en condiciones de realizar un balance de los que nos dejó la campaña comercial triguera 2018/19 en nuestro país.

Entre diciembre de 2018 y noviembre de 2019 desde nuestro país salieron unas 11,4 Mt de trigo como grano, ligeramente por debajo de cómo cerró la campaña 2017/18, y un 10% por debajo de la campaña 2016/17. Aun así, si comparamos contra el promedio de los últimos cinco años, las exportaciones de la campaña se encontrarían 45% por encima de dicha media.



En lo que refiere al destino de los despachos de trigo 2018/19, Brasil confirma una vez más su amplio liderazgo por sobre los demás mercados, recibiendo cerca de la mitad de las exportaciones de nuestro cereal. En el ciclo comercial Dic'18-Nov'19, el 46% del trigo despachado tuvo como destino al país vecino y socio del Mercosur. La participación del mercado brasileño en la campaña 2018/19 retrocedió respecto del ciclo pasado cuando representaba el 49% del total, recibiendo unas 450 mil toneladas más que en la última campaña. La estimación de exportaciones de trigo 2018/19 a Brasil se ubica en 5,3 Mt actualmente.

En la campaña 2018/19 Indonesia volvió a llevarse el segundo puesto entre los destinos de exportación para el cereal nacional (dejando de lado las exportaciones a destinos confidenciales), mostrando un importante crecimiento en su participación respecto del ciclo precedente. De hecho, Indonesia fue el país que más incrementó sus compras de trigo argentino en comparación con el ciclo 2017/18. Esta campaña, el país del Sudeste Asiático triplicó sus importaciones, comprando 1,3 Mt más que en 2017/18. De esta forma, Indonesia pasó de absorber el 5% de las exportaciones de trigo argentino a comprar el 17% del total en 2018/19. Otros mercados destacados para el trigo argentino esta campaña fueron Argelia, Chile y Nigeria todos ellos con compras superiores a 300 mil toneladas.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos publicó un nuevo *WASDE* en la semana

La publicación del informe mensual del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos fue interpretada de forma alcista por parte de los operadores en el mercado de Chicago; una hoja de balance más ajustada para el trigo en los Estados Unidos alentó los precios en la jornada del martes. Un aumento en las exportaciones estimadas para el país del norte, junto con un balance de oferta mayormente estable, decantó en una rebaja en la estimación de stocks finales mayor a la esperada. Estos nuevos stocks finales, estimados ahora en 26,5 Mt, resultarían los más bajos de las últimas cuatro campañas.

Por otro lado, las estimaciones de producción de trigo para la presente campaña a nivel mundial se han visto prácticamente invariables, con una leve caída del 0,15% en comparación con el informe de noviembre. En este sentido, una menor producción esperada para Argentina (19 Mt), Australia (16,1 Mt) y Canadá (32,35 Mt), es compensada casi en su totalidad por una suba en las estimaciones para Rusia (74,5 Mt), la Unión Europea (153,5 Mt) y China (133,59 Mt).

En cuanto al panorama comercial para la campaña, además de la suba en la estimación de exportaciones para EE.UU., que se han visto incrementadas hasta las 26,5 Mt, USDA también ajustó al alza la estimación de exportaciones para Rusia, que ahora se ubican en las 35 Mt, producto de la gran competitividad que viene mostrando el cereal ruso en los mercados internacionales. Por otro lado, las caídas en los niveles productivos esperados por parte de Canadá, Argentina y Australia, han repercutido de forma negativa en sus niveles de exportación estimados.

La semana en el Mercado de Chicago cerró sin mayores variaciones, ligeramente en terrenos positivos para el trigo. El contrato diciembre que cotiza en CBOT tuvo una suba de 1,4% entre el jueves 5 y el jueves 11 de diciembre, ajustando este último día en US$ 198,14/t.

Actividad reducida en el mercado de granos durante la semana

Blas Rozadilla - Emilce Terré

Frente a la incertidumbre productiva y de mercado aumenta la cautela en el flujo de negocios. En el mercado externo, la renovada esperanza que China y EE.UU. lleguen a un acuerdo impulsó los precios de la oleaginosa.

La incertidumbre domina al mercado por varios frentes: el cambio de gestión de gobierno tanto a nivel nacional como provincial, la situación derivada del proceso de reestructuración de pagos en una de las empresas agroindustriales más importantes de capital nacional y que ocupa una participación transcendente en el mercado de granos y las altas temperaturas que en un contexto de oferta hídrica ajustada se teme afecte el potencial de rinde de la próxima cosecha gruesa.

Según la visión del Dr. en Ciencias Atmosféricas José Luis Aiello, asesor de la BCR, nuestro país está transitando un evento seco que afecta al sudeste de la Pampa Húmeda, particularmente a las provincias de Buenos Aires y La Pampa, y se espera que su extensión temporal continúe hasta fines de diciembre, generando un efecto negativo en el potencial de rinde del maíz temprano (que comenzará a transitar su período crítico), en las pasturas y en la soja temprana.

Respecto a las previsiones para el trimestre que va de diciembre 2019 a febrero 2020, las provincias de Córdoba, Santa Fe, Santiago del Estero, Chaco y Misiones, en tanto, se encontrarán en condiciones cuasi-normales. En el NOA podría registrarse un déficit hídrico en contraste con la situación del litoral argentino, que podría evidenciar lluvias por encima de lo normal. Sin embargo, se espera que las temperaturas continúen por encima de lo normal en toda la región pampeana, NEA y NOA lo cual es susceptible de impactar sobre las siembras tempranas de soja, cuyo período crítico cae en el mes de febrero.

El experto puntualiza que bajo las actuales condiciones de un niño neutro, y con altas probabilidades (65 %) de que las mismas se mantengan hasta fines del verano, los mecanismos de lluvias y temperaturas dependerán especialmente de los mecanismos dinámicos regionales. Recién a partir del período febrero/marzo comenzaría un calentamiento, pero el mismo será leve y paulatino.

Si extendemos la mirada al resto de los países productores sudamericanos, el Dr. Aiello prevé que las condiciones de lluvia durante el próximo trimestre les sean más favorables, lo que lleva a prever buenos rendimientos para la cosecha gruesa. Así, el efecto neto resulta negativo pero positivo para el cultivo en Paraguay, Uruguay, Bolivia y, fundamentalmente, en Brasil, donde el volumen de producción podría superar los volúmenes que hoy se estiman.

Lo antedicho cobra especial relevancia en un año como el actual. Desde lo local, no sólo una buena cosecha puede alivianar las tensiones microeconómicas del mercado de granos y derivados, sino que también la macroeconomía argentina requiere que el volumen de oferta de productos alimenticios y no alimenticios sea el suficiente para colaborar en contener la inflación y asegurar el flujo de divisas que en un ciclo normal puede dejar la agroindustria. No debe olvidarse que del total de las exportaciones argentinas, entre el 60 y el 65% provienen de los productos primarios y manufacturas de origen agropecuario (MOA).

En este contexto, el mercado local perdió la dinámica que venía mostrando en las semanas previas, reduciéndose considerablemente tanto la cantidad de compradores que se muestran activamente interesados por la mercadería, como el número de posiciones para las cuales se dieron ofertas abiertas tanto para maíz como para soja.

Para el maíz, según los datos de SIO Granos, desde el pasado viernes se realizaron operaciones por un total de 607 mil toneladas para la entrega en Rosario Norte y Sur, prácticamente la mitad de lo registrado la semana previa. En cada una de las últimas dos semanas los volúmenes habían superado los 1,2 millones de toneladas, con más de un millón correspondiendo a la campaña nueva. En la semana que pasó, se realizaron operaciones por cerca de 170 mil t maíz de cosecha actual y por menos de medio millón de toneladas (437 mil) de maíz nuevo.

En soja, siguiendo la misma fuente, el volumen operado por soja con entrega en Rosario Norte y Sur en la semana que pasó acumuló cerca de un millón de toneladas, un 39% menos que las 1,7 Mt negociadas la semana pasada, la de mayor

actividad desde noviembre. En este caso, la caída se notó en ambos segmentos con una baja del 44% en operaciones de la campaña actual y del 35% en la campaña nueva, acumulando 406 mil y 635 mil toneladas, respectivamente.



En relación a los precios del maíz, éstos cayeron fuertemente en el disponible. Según la referencia de la CAC Rosario, para las operaciones del día jueves la referencia en la plaza rosarina quedó en $ 8.050/t para la entrega disponible, $ 570/t o un 7% por debajo de la semana pasada y el valor más bajo desde fines de octubre. Para la nueva cosecha, las ofertas abiertas en el recinto quedaron en US$ 135/t para la descarga entre fines de febrero y marzo y por debajo de US$ 130/t para la entrega entre julio y agosto, por debajo también de las propuestas de la semana anterior.

Respecto a la soja, al cierre de la semana el precio de referencia de la Cámara Arbitral resultó de $ 14.900/t, levemente por encima en este caso de los $ 14.810/t del jueves de la semana pasada. Por soja nueva sólo hubo ofertas muy puntuales en la semana, pero el día jueves el segmento quedó desierto. La idea de precios rondó los US$ 230/t para la descarga entre abril y mayo de 2020, similar a la semana anterior.

En el frente externo, todas las miradas estuvieron puestas en la potencial firma de un pre-acuerdo entre China y Estados Unidos, que si bien no cierra la grieta entre ambas potencias alienta las esperanzas de estar en vías de resolución. De este modo, China deja sin efecto el nuevo incremento de aranceles que tenía previsto implementar a partir del 15 de diciembre sobre importaciones norteamericanas, mientras que EEUU se compromete a cancelar algunas de las suyas.

Como puede verse en el gráfico adjunto, la noticia impulsó el precio de la soja al alza en el mercado de referencia de Chicago, que alcanzó su valor más alto desde el 20 de noviembre. La suba se derramó asimismo al maíz, sostenidos además por la reactivación de las ventas de exportación.



Respecto a la soja, el pasado miércoles el Departamento de Agricultura de EE.UU. (USDA) ya había informado la mayor compra de soja estadounidense por parte de China en más de ocho meses. Los exportadores privados de EE.UU. reportaron una venta de 585 mil toneladas de soja con destino al gigante asiático, la primera desde el 14 de noviembre, y la más grande desde las 828 mil t anunciadas el primero de abril. Esta operación se da luego de las exenciones ofrecidas por el gobierno chino a los importadores y mientras el mercado espera la decisión del gobierno estadounidense respecto a los nuevos aranceles sobre cerca de 160 mil millones de dólares en bienes chinos que entrarían en vigencia el próximo día 15.

Respecto al maíz, el día de ayer el organismo informó que exportadores estadounidenses realizaron su quinta mayor venta de maíz de la historia al comprometer poco más de 1,6 Mt para su entrega en México. Del total, 1,08 Mt corresponden a la campaña comercial 2019/20, que comenzó el 1 de septiembre, y 525 t a la 2020/21. Este negocio se dio pocos días después de la firma de un nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá.

Esta venta alivió las preocupaciones de la demanda que han estado afectando al mercado del maíz, incluso cuando los agricultores estadounidenses cosecharon lo que se esperaba que fuera su menor cosecha en cuatro años, y provocó un repunte en el Mercado de Chicago.

Continuando con el mercado de exportación de maíz, pero esta vez para Argentina, se espera que Brasil recurra a suministros de nuestro país para cubrir sus necesidades de consumo local ante las fuertes subas de precios en el mercado doméstico. Dado que las cotizaciones del maíz han registrado un alza del 30% desde el mes de septiembre, la empresa frigorífica JBS estima importar 200 mil toneladas del cereal para abastecer a sus plantas en el sur del país, según informó la agencia *Reuters*. Esta operatoria ya se había dado a comienzos de este año, cuando la misma empresa adquirió alrededor de 150 mil toneladas de maíz argentino.

Para el comienzo del año se prevén stocks de maíz muy ajustados en Brasil, con exportaciones que alcanzarían un record de 41 Mt en 2019 y fuerte demanda local de los productores de carne (que afrontan una importante demanda de China). La consultora Safras & Mercados estima un carryover de 11 Mt, en el mejor escenario. Con una producción de maíz de primera de 25 Mt y una demanda de consumo de 37 Mt para la primera mitad del año, el escenario es muy ajustado.