Commodities

Ranking de empresas agro-exportadoras según ventas de la campaña comercial 2018/19

Julio Calzada – Patricia Bergero – Emilce Terré

En la recta final de la campaña 2018/19, el ranking de empresas agroexportadoras por volumen vendido para los principales complejos agroindustriales lo encabeza COFCO, con el 15% de las operaciones. Le siguieron Cargill, ADM, Bunge y AGD.

Commodities

4 razones por las que la igualdad de los derechos exportación en el complejo soja representa mayor carga impositiva para el productor y reduce sus opciones de colocación

Patricia Bergero - Julio Calzada

En un país con un importante excedente exportable de soja, la eliminación del escalonamiento arancelario en el complejo sojero desalienta la industrialización y disminuye el ingreso percibido por los productores agropecuarios.

Commodities

CORONAVIRUS: el enemigo invisible que llegó para cambiar todo

ROSGAN

Luego de caer cerca del 5% durante la semana pasada, la soja cerró con bajas del 3,2% para la posición mayo, que descendió de 311,86 a 301,94 dólares por tonelada, hasta el nivel más bajo desde principios de mayo último.

Commodities

La soja y el maíz caen en los mercados mundiales por los temores al COVID-19

Javier Treboux - Emilce Terré

Las caídas en los mercados financieros y de petróleo arrastraron a los commodities agrícolas en las últimas semanas. Las lluvias complicaron el avance de la cosecha de maíz, y crece la incertidumbre por los efectos de la cuarentena preventiva.

Commodities

En lo que va de marzo, el trigo pierde casi US$ 10/t

Bruno Ferrari - Franco Ramseyer - Emilce Terré

La incertidumbre por la pandemia COVID-19 y su impacto sobre la economía global a mediano plazo afecta a todos los mercados, y el trigo no es la excepción. De la mano de la menor competitividad internacional del cereal argentino, caen los valores locales.

Commodities

Ranking de empresas agro-exportadoras según ventas de la campaña comercial 2018/19

Julio Calzada – Patricia Bergero – Emilce Terré

En la recta final de la campaña 2018/19, el ranking de empresas agroexportadoras por volumen vendido para los principales complejos agroindustriales lo encabeza COFCO, con el 15% de las operaciones. Le siguieron Cargill, ADM, Bunge y AGD.

En base a las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior de granos, legumbres, harinas y aceites vegetales que reporta el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y en vísperas de cerrar formalmente la campaña de soja 2018/19 este 30 de marzo, puede observarse en el primer cuadro que COFCO, *China National Cereals, Oil & Foodstuffs*, lideró el ranking de exportadores agroindustriales con el 15% de las ventas totales, por 14,2 millones de toneladas.

Le siguen en la lista Cargill, con operaciones por casi 11,9 millones de toneladas o un 12% del volumen total, y ADM con 11,2 millones de toneladas, que equivale al 11% de las 97,5 millones de toneladas que Argentina vendió de granos y productos derivados en la campaña 2018/19. El cuarto lugar en la lista lo ocupa Bunge, con 9,5 Mt o un 9%, mientras que en el quinto puesto aparece la primera empresa de capitales nacionales, Aceitera General Deheza (AGD) con 8,7 millones de toneladas.

En la segunda mitad del top ten se encuentra en el puesto número seis Vicentín con 8,4 Mt, o un 9% del total de ventas externas agroindustriales, empresa que atravesó en el 2019 una situación de estrés financiero que la llevó a paralizar sus actividades. Entre el cierre de dicho año y principios del 2020 busca reestructurar sus pasivos para volver a poner en marcha su capacidad productiva. Por tal motivo, esta empresa de exportaciones agroindustriales de capital nacional registra ventas de la nueva campaña 2019/20 muy por debajo de su operatoria normal.

En el 7mo puesto lo ocupa Oleaginosa Moreno con ventas por 7,6 Mt (8% del total) seguido de Louis Dreyfus Company (LDC) con 6,8 Mt (7%) y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) con operaciones totales por 5,4 millones de toneladas, un 6% del volumen total. Cierra esta lista de empresas exportadoras agroidustriales líderes de Argentina, Molinos Agro, con ventas al exterior por 4,9 millones de toneladas en la campaña 2018/19, un 5% del total que negoció nuestro país en dicho ciclo comercial.

De este modo, las principales cuatro empresas exportadoras concentran el 48% de las ventas externas totales de Argentina en tanto que las principales 10 representaron el 91% del total de negocios de exportación de granos y productos derivados de origen argentino durante la campaña 2018/19.

Además, las 97,6 millones de toneladas totales de trigo, maíz, soja, cebada, sorgo, girasol, arroz, maní, más sus respectivas harinas y aceites vegetales y algunas legumbres, que se han vendido al exterior de la campaña 2018/19 **constituye un récord, señalando la mejor performance exportadora en la historia argentina**.

Sin embargo, la realidad particular cambia en cada complejo de productos. Se analiza a continuación las especificidades en el ranking de los mayores grupos empresarios y en volumen de ventas al exterior para cada uno de los principales productos, soja, girasol, trigo y maíz.

Complejo soja

En el caso específico del complejo sojero (es decir, para las exportaciones de poroto, harina y aceite de soja), el primer puesto en el ranking de principales holdings operadores se lo queda Aceitera General Deheza (AGD) con ventas al exterior por 5,1 millones de toneladas, seguida de cerca por Oleaginosa Moreno con operaciones a la fecha por 5,0 millones de toneladas y Vicentín, con 4,9 Mt. De este modo, para el principal complejo exportador de la economía argentina, las tres empresas líderes son todas de capitales nacionales.

Completan el top-5 COFCO y Cargill, con ventas al exterior en la campaña 2018/19 en torno a las 4,4 Mt. Estas cinco empresas concentran el 58% de los negocios de exportación del complejo soja para la campaña, en tanto que si se suman

las otras cinco empresas del top10 (Bunge, Molinos Agro, Dreyfus, ADM y ACA) se alcanza el 91% de las ventas de exportación totales.



Puede observarse en el cuadro, sin embargo, que el volumen total colocado en el mercado internacional durante la campaña 2018/19 no es en el caso particular de la soja un récord histórico, marca que aún conserva el año comercial 2014/15 con más de 49 millones de toneladas exportadas.

Complejo girasol

Las ventas externas totales del complejo girasolero en la campaña 2018/19 suman casi 2 Mt, el volumen más alto de la historia. Encabeza la lista de empresas exportadoras Vicentín, con 0,6 Mt, seguida por Oleaginosa Moreno con 0,5 Mt y COFCO con 0,3 Mt. Le siguen, de mayor a menor volumen de mercancía colocada, AGD (0,2 Mt), Bunge (0,1 Mt), ACA y Cargill con 0,04 Mt respectivamente. En octavo lugar aparece SOVOILAR S.A. con ventas por 0,03 Mt, igual volumen que Amaggi. Cierra el top-10 YPF S.A., con negocios anotados por 0,01 Mt. Estas 10 empresas suman el 95% del total de exportaciones del complejo girasol para el período.



Complejo trigo

En el caso del complejo triguero, el top-3 pertenece queda en manos de empresas multinacionales lideradas por COFCO, con ventas al exterior por 2,4 millones de toneladas, Bunge, con negocios por 2,0 Mt y Cargill, que anotó ventas por 1,55 Mt.

Completan los primeros cinco puestos ADM (1,1 Mt) y la cooperativa local ACA, con ventas por más de un millón de toneladas. Entre las primeras cinco empresas se tiene el 70% del volumen total colocado por Argentina en el exterior durante la última campaña.



Completan el podio Dreyfus, Molinos Cañuelas, CHS de Argentina SA, Oleaginosa Moreno y Molinos Agro, con operaciones conjuntas por otros 2,26 millones de toneladas. De este modo, las 10 mayores empresas en volumen de ventas anotaron el 90% de los negocios de exportación de trigo, harina y otros subproductos. Éstas sumaron a la fecha un total de 11,6 Mt para la campaña 2018/19, por detrás de los 12,8 Mt del año anterior y de los 13,2 Mt del ciclo comercial 2016/17, cuando Argentina registró el mayor volumen de ventas al exterior de su historia.

Complejo Maíz

Finalmente, el ranking de exportadores del complejo maicero lo encabeza ADM, con 7,11 Mt, seguido de COFCO (6,9 Mt), Cargill (5,7 Mt), Bunge (4,0 Mt) y AGD (3,2 Mt). En sexto lugar se ubicó Dreyfus (2,8 Mt), completando el top-10 Vicentín (2,7 Mt), ACA (2,0 Mt), Molinos Agro (1,4 Mt) y Oleaginosa Moreno con 1,0 Mt.



Estas 10 empresas en conjunto colocaron en el exterior 30 millones de toneladas de maíz, el 77% de las ventas externas totales del complejo en el período 2018/19. Además, las 38,8 Mt entre grano y subproductos que el país consiguió exportar en el último ciclo representan un récord histórico que supera en más de 10 millones de toneladas la marca más alta alcanzada con anterioridad.

Con ello, y para finalizar, puede concluirse que, por un lado, ciertamente aumentó el volumen de ventas al exterior de los complejos agroindustriales considerados en su conjunto, hasta alcanzar el récord histórico de 96 Mt de la campaña 2018/19. Esa marca se explica, sobre todo, por el mayor volumen de ventas del complejo maíz, que en sólo un año aumenta sus negocios de operación en más de un 80%. Así, tal como se ve en el último cuadro, hay un cambio en la matriz de exportaciones agroindustriales argentinas, con mayor preponderancia de los cereales (maíz y también trigo) y menor participación de la soja.



4 razones por las que la igualdad de los derechos exportación en el complejo soja representa mayor carga impositiva para el productor y reduce sus opciones de colocación

Patricia Bergero - Julio Calzada

En un país con un importante excedente exportable de soja, la eliminación del escalonamiento arancelario en el complejo sojero desalienta la industrialización y disminuye el ingreso percibido por los productores agropecuarios.

Dado el gran excedente exportable de soja en Argentina, la eliminación del escalonamiento arancelario desalienta la industrialización de la oleaginosa y disminuye el ingreso percibido por los productores agropecuarios. Con el escalonamiento arancelario existente (3 puntos) previo a septiembre de 2018, el precio del mercado estuvo cercano al FAS teórico de la exportación industrial y muy por encima de la capacidad teórica de pago de la exportación del grano de soja.



1. La igualdad de los derechos de exportación en los productos de la cadena de valor de la soja implica tributar más por tonelada del grano.

En el gráfico adjunto se puede apreciar que el FOB compuesto de la soja (conformado por la participación de los FOB del aceite, del pellets y de la cáscara de pellets) supera al FOB del grano.



Si se compara el promedio del FOB Compuesto para el grano (US$ 398,95/t) y el promedio del FOB de soja desde el 2015 al 18 de marzo de 2020 (US$ 368,65 /t), el primero habrá superado al segundo en poco más de US$ 30 por tonelada. En la tabla N° 1, se exponen los promedios anuales y sus diferencias.



Esto hace que, a igual alícuota de derecho de exportación, la carga impositiva sea superior en los productos derivados de la industrialización que en el grano. En el período con escalonamiento arancelario (2015 a principios de septiembre de 2018), el impuesto sobre el FOB Compuesto (a partir de los subproductos) resultó US$ 2,4 /t inferior al aplicado sobre el FOB de la oleaginosa. Desde que se igualaron los derechos de exportación de los productos del complejo, el cálculo del impuesto sobre el FOB Compuesto del grano arroja US$ 104,5 /t y supera en US$ 7,3 /t al calculado sobre el FOB del grano (US$ 97,2 /t).

Este mayor tributo reduce el precio percibido por el productor ya que la exportación industrial del complejo soja sigue siendo el principal usuario de la oleaginosa. Si se toman los FAS teóricos de la exportación industrial y de la exportación del grano y se los compara con el precio de la soja de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario (ver Tabla N° 2), se advertirá que:

- Con el escalonamiento arancelario existente (3 puntos), el precio del mercado estuvo cercano al FAS teórico de la exportación industrial y muy por encima de la capacidad teórica de pago de la exportación del grano de soja.
- Sin el escalonamiento, el precio del mercado se ha ubicado entre la capacidad teórica de pago de la exportación de grano y de la exportación industrial. La situación de la industria exportadora se deterioró y su capacidad teórica de pago quedó por debajo del FAS teórico de la exportación del grano.



2. Existe una elevada concentración de venta externa de soja en grano en un único cliente, cuando hay más clientes y mayor dispersión entre las naciones importadoras de aceite y pellets y/o harina de soja.

En el año 2019, Argentina exportó grano de soja a 19 países, pero China se llevó el 88% del tonelaje despachado. En igual período, 39 países fueron importadores del aceite de soja bruto de Argentina, siendo India el mayor cliente, llevándose el 47,6% del volumen exportado. Los clientes del pellets y/o harina de soja argentinos fueron 66 países, siendo Vietnam e Indonesia los que más importaron, 15% y 11% del total de los embarques.

Esta elevada concentración que se da en los clientes de grano de soja argentino, también se percibe, aunque en menor medida, a escala global. China se lleva el 61% del comercio global de soja, seguida por la Unión Europea con sólo el 10%.

Una matriz exportadora diversificada en productos y clientes disminuye los riesgos de colocación y brinda mayor estabilidad a las ventas externas a lo largo del año.

3. Las ventas externas de harina y aceite de soja permiten desestacionalizar los embarques y, por lo tanto, asegurar la presencia de la industria comprando grano a lo largo de todo el año.

Si bien previo a la época de cosecha hay un elevado volumen de negocios concertado en el frente interno, luego del primer trimestre de la campaña comercial, el nivel de compras de soja por parte de la industria aceitera permanece en torno a los 2 a 3 millones de toneladas mensuales. Mientras tanto, como el volumen a comprar para exportar grano es muy bajo.

Los embarques de harina de soja han estado en torno a los 2 millones de toneladas mensuales mientras que los de aceite de soja en 350.000 toneladas mensuales en los cuatro últimos años.

La posibilidad de colocar soja en grano en el segundo semestre de la campaña comercial se reduce sustancialmente ya que aparece el grano norteamericano recién cosechado a precios más competitivos.

4. La existencia de la industria oleaginosa da opción de colocar el grano que pudiera verse afectado en su calidad por problemas climáticos (brotado o dañado).

En **conclusión**, reconociendo que los derechos de exportación son, sin duda alguna, impuestos distorsivos y de gravoso efecto sobre las exportaciones y la producción, la inexistencia de un escalonamiento arancelario dentro de la cadena de valor de la soja no sólo termina teniendo un efecto negativo sobre la industria sino que termina resultando más perjudicial para la producción. En ese sentido, debe trabajarse por el establecimiento de una tasa neutra de derechos de exportación industrial, en la que las diferencias entre las alícuotas de los productos y el grano de soja no represente una transferencia de ingresos de la producción a la industria.

CORONAVIRUS: el enemigo invisible que llegó para cambiar todo

ROSGAN

Luego de caer cerca del 5% durante la semana pasada, la soja cerró con bajas del 3,2% para la posición mayo, que descendió de 311,86 a 301,94 dólares por tonelada, hasta el nivel más bajo desde principios de mayo último.

Hace poco más dos meses, cuando el virus irrumpía en China y amenazaba a gran parte del sudeste asiático ya se proyectaba el impacto que este nuevo 'cisne negro' causaría sobre la economía mundial y en particular sobre el comercio de carnes. Por ese entonces Australia, por cercanía y por el peso de China en sus exportaciones de carne, fue uno de los primeros países en encender ese alerta aunque, hasta entonces, sólo ponderando la desaceleración que generaría una caída en la demanda del gigante asiático sobre el comercio mundial.

Lo cierto que es la situación ha ido evolucionando muy rápidamente al punto de llegar a ser declarado 'pandemia' por la Organización Mundial de la Salud (OMS). Según los últimos datos dados a conocer por la OMS actualmente el virus se encuentra esparcido en 129 países o territorios en todo el mundo. Nuestro país, uno de ellos.

La última vez que la OMS utilizó esta categorización fue con el brote de la gripe A (H1N1) en 2009, llamada también "gripe porcina" que, a diferencia de este último, comenzó a propagarse desde occidente, tras detectar el primer caso en EE.UU. Unos años antes, en 2003, el síndrome respiratorio agudo grave (SARS) se expandía por Asia. Si bien no llegó a ser declarado pandemia por la OMS y la cantidad de víctimas fatales fue menor que las que cobró la gripe porcina H1N1, su efecto sobre el crecimiento de la economía asiática fue significativo. China perdió ese año un punto de crecimiento de su PBI (producto bruto interno) llevando a una desaceleración del crecimiento mundial.

La realidad es cuando se produjo el brote del SARS, China representaba solo el 4% de la economía mundial mientras que actualmente representa casi el 16% del PBI mundial. A su vez, el grado de apertura de la economía mundial se ha ampliado. Según datos del Banco Mundial, en 2003 el total de exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial representaba menos del 26% del PBI mientras que actualmente esta cifra ya supera el 30%.

Es decir, estamos ante una crisis sanitaria global en medio de una economía más expuesta que hace dos décadas atrás. Según estimaciones recientes realizadas por Goldman Sachs, el crecimiento del PBI a nivel mundial podría tocar su nivel más bajo en los últimos 30 años, cayendo alrededor de 2 puntos porcentuales este año.

Ahora bien, ¿cómo podrá impactar esta crisis sobre el mercado de carnes en particular?

Resulta difícil aislar el análisis a un mercado en particular cuando los efectos generales se proyectan en tal magnitud.

Los aislamientos sanitarios, las limitaciones al transporte, la cancelación de eventos públicos, todo lleva a un abrupto cese de la actividad social que, indefectiblemente, impactará sobre el consumo de bienes y servicios en general. Sin embargo, podríamos decir que la demanda de aquellos bienes cuyo consumo tienen un mayor componente social, será la más afectada.

En este sentido, la carne vacuna resulta altamente vulnerable dado la elevada proporción de consumo que se realiza fuera de los hogares, especialmente en países del hemisferio norte.

El comercio mundial de carne vacuna viene creciendo de manera sostenida en los últimos años debido no solo al aumento poblacional sino también al mejor nivel de ingresos de esas poblaciones en crecimiento. En 2019, según datos del USDA, el comercio mundial de carne vacuna se expandió a una tasa del 7% anual impulsado por otro hecho disruptivo como fue el brote de la peste porcina africana (PPA) en China que llevó a este país a incrementar sus importaciones de carne vacuna cerca de un 60% anual. Esto hace que, partiendo de estas tasas de crecimiento, la caída esperada del comercio mundial, pueda resultar aún más pronunciada de lo visto en la historia reciente.

Claramente, dependiendo del grado de apertura de cada país, el impacto será diferente. En el siguiente gráfico podemos analizar el peso relativo de las exportaciones de carne vacuna sobre su oferta total para los principales proveedores de carne del mundo. Los datos corresponden a estimaciones realizadas por el Departamento de Agricultura de los EE.UU.

(USDA) al mes de noviembre del año pasado, previo al corte de las importaciones chinas por temas inflacionarios y a la irrupción del Coronavirus.



En el caso de nuestro país, al igual que en Brasil, más del 70% de la oferta total de carne vacuna se vuelca al mercado doméstico lo que ciertamente permitiría mitigar el efecto que puede llegar a tener una desaceleración del comercio mundial. Por el contrario, países como Uruguay, Australia o Nueva Zelanda, que destinan entre el 70% y hasta el 90% de su producción al mercado externo, se encuentran más expuestos.

A su vez, la fase en la que se encuentran los principales destinos de nuestras exportaciones cambia sustancialmente el análisis. En el caso de Argentina, el 75% de las exportaciones del último año han tenido por destino China. Es precisamente este país el que, siendo el primero en expresar esta crisis sanitaria, ya habría logrado contener la epidemia, según datos dados a conocer por el propio gobierno chino. Distinto es el caso de los países europeos, que según se estima, aún no han alcanzado el pico de la epidemia y ya muestran una brutal desaceleración en el consumo. En términos de participación, Europa representó para nuestro país cerca de un 12% de los embarques totales de carne vacuna en 2019, aportando un 18% de la facturación total.

Lo cierto es que, más allá del impacto que podamos sufrir en materia de exportaciones, localmente también estamos transitando el inicio de lo que podría ser una de las mayores crisis sanitarias y de consumo para nuestro país. A tan solo dos semanas de haber confirmado el primer caso importado de Convid-19, ya son 56 los casos detectados de los cuales, al momento, se conocen 5 casos autóctonos es decir, de contagio por circulación social directa.

Esto nos posiciona en otro nivel de emergencia. Los protocolos que hasta entonces se focalizaban en la contención del virus ya han pasado a la fase de mitigación habiéndose resuelto en las últimas horas una serie de medidas, tendientes a limitar la aglomeración y circulación social por un lapso de 15 días. Sin embargo, considerando el dinamismo que impone el avance de la epidemia, no se descartan nuevas restricciones en los próximos días.

Más allá de las medidas que se adopten para reducir la circulación social, existe también un componente psicológico de alto impacto sobre los niveles de consumo, especialmente en bienes cuya demanda tiene un fuerte componente social. La carne, para los argentinos, no es sólo un alimento de la canasta básica sino un motivo de reunión social, el asado familiar, la hamburguesa al paso de los más jóvenes, son todos puntos de consumo que sin duda se restringirán temporalmente. Si bien en proporción, el consumo fuera de los hogares resulta menor que en el resto de los países del hemisferio norte, no deja de ser un componente que se resentirá.

Paralelamente, por el lado de la oferta también es factible proyectar cierta disrupción en el sistema de suministro y abastecimiento. Los mercados concentradores, las plantas de faena y hasta las grandes cadenas de supermercados podrían ver fuertemente afectada su actividad, en caso de endurecerse las medidas de contención vigentes.

Si bien resulta difícil proyectar hoy el final de una crisis que recién se inicia, la realidad es que la demanda de carnes en el mundo seguirá existiendo. China, en particular, continuará teniendo un importante faltante de carne que –una vez normalizada la actividad- deberá abastecer y esto sin duda será un factor sumamente alcista tanto en precios como en volumen demandado.

Sin embargo, el impacto para nuestra economía y en particular para el sector cárnico, dependerá en gran medida del tiempo que demande la contención local del brote, puesto que ello determinará verdaderamente la magnitud de las pérdidas a afrontar.

La soja y el maíz caen en los mercados mundiales por los temores al COVID-19

Javier Treboux - Emilce Terré

Las caídas en los mercados financieros y de petróleo arrastraron a los commodities agrícolas en las últimas semanas. Las lluvias complicaron el avance de la cosecha de maíz, y crece la incertidumbre por los efectos de la cuarentena preventiva.

Los precios de los *commodities* agrícolas se derrumbaron en la última semana, a la par con las cotizaciones de los activos en los principales mercados financieros a nivel mundial, en jornadas con pérdidas de valor con pocos precedentes en la historia reciente, y de volatilidad extrema.

Los temores a los daños que la propagación del brote de coronavirus puede causar, y está causando, sobre la economía mundial, en conjunción con una guerra de precios en el mercado de petróleo que ha provocado una caída semanal del precio del crudo del 20%, llevaron a los precios de los granos gruesos a tocar mínimos en mucho tiempo.



La soja en el mercado CBOT, que cerró el día jueves en US$ 309,85/t para su contrato mayo, llegó a tocar mínimos desde finales de mayo del año pasado durante la rueda del día lunes, día en el que el contrato con mayor volumen operado ajustó con la mayor caída diaria desde agosto de 2018.

Por el lado del maíz, los futuros en Estados Unidos tocaron mínimos en tres años y medio en la jornada del miércoles. Los precios del cereal encuentran una correlación mucho más marcada con respecto a los precios del petróleo, dado que la fabricación de etanol ocupa aproximadamente el 40% de la producción de maíz de los EE.UU. La fuerte caída en los precios del crudo, con el WTI tocando mínimos en 18 años y recortando precios a la mitad en el último mes, genera incertidumbre en torno a la demanda de etanol y provocó el derrumbe en las cotizaciones del cereal.

Así, la demanda de maíz por parte de la industria de etanol de los EE.UU. podría caer entre 3 y 4,5 Mt durante los próximos dos meses si el consumo de combustibles (y del etanol presente en las mezclas) continúa disminuyendo como se espera, de acuerdo a un informe de la Universidad de Illinois. Varias plantas de etanol de EE.UU. han reducido la producción durante la semana pasada, y algunas se han mantenido inactivas por completo debido a la caída de la demanda y la acumulación de stocks, según informaron referentes del sector.



El *sell-off* en el mercado de maíz ha sido abrupto en Chicago en la última semana, con los analistas estimando que desde el martes previo, en el que según los datos de la *Commodity Futures Trading Commission* (CFTC) los fondos especulativos tenían una posición corta neta de 60.370, habrían llevado la misma hasta cerca de los 200.000 contratos vendidos netos en CBOT para el día jueves.

Ingreso de maíz y actividad portuaria con complicaciones

Avanza la cosecha del maíz temprano sobre gran parte del territorio nacional, a medida que el clima y la humedad de los granos lo permite. A la fecha, el avance de cosecha alcanza el 11% del área maicera nacional, de acuerdo a la información del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, y la trilla confirma buenos rendimientos en áreas clave.

El grano comenzó a ingresar con intensidad a los puertos y plantas del Gran Rosario sobre los primeros días de marzo; en lo que se lleva del mes corriente, ingresaron un aproximado de 100.000 camiones a puertos, un incremento de 35% en relación al mismo periodo del año previo. Sin embargo, las persistentes lluvias de la última semana han ralentizado las labores y cargado de humedad los granos, y han afectado el ingreso de mercadería a plantas.



Junto con esto, las acciones precautorias que están tomando las empresas y el gobierno en sus distintos niveles en torno a la problemática del coronavirus, han puesto un serio interrogante sobre el avance de la campaña comercial, y condicionan la logística de transporte y la actividad portuaria.

El día jueves 19, en medio de la emergencia, la comuna de Timbúes resolvió suspender las actividades en sus terminales portuarias y prohibir el ingreso de camiones. La localidad es un importante polo concentrador de industrias y puertos, considerando que en el año 2019 desde ahí salió el 13% de las exportaciones de granos del país, el 29% de subproductos y el 32% de aceites.



Esta medida y las que puedan tomarse en los próximos días en relación a la prevención del esparcimiento del virus, pueden atentar seriamente contra el desarrollo de la campaña comercial externa en nuestro país. Aun así, el Decreto publicado por el Poder Ejecutivo nacional en el Boletín Oficial excluye del "aislamiento social, preventivo y obligatorio" establecido hasta el 31 de marzo a las industrias de alimentación, las actividades vinculadas con la producción, distribución y comercialización agropecuaria y de pesca, y las actividades impostergables vinculadas con el comercio exterior.

Según información de la agencia marítima NABSA, ya están programados buques a la carga en el Gran Rosario para los próximos 20 días por 1,3 millones de toneladas de maíz, con cerca de un millón de toneladas en productos del complejo soja.



En lo que va de marzo, el trigo pierde casi US$ 10/t

Bruno Ferrari - Franco Ramseyer - Emilce Terré

La incertidumbre por la pandemia COVID-19 y su impacto sobre la economía global a mediano plazo afecta a todos los mercados, y el trigo no es la excepción. De la mano de la menor competitividad internacional del cereal argentino, caen los valores locales.

El avance de la pandemia del coronavirus COVID-19 y las imprescindibles medidas para ponerle coto hacen temer por la marcha del comercio y la actividad económica mundial. En lo local, el recinto físico de operaciones de la Bolsa de Comercio de Rosario permanecerá cerrado del 16 al 27 de marzo inclusive, sin perjuicio de que los operadores efectúen sus transacciones comerciales por vías alternativas.

De la mano del *sell-off* generalizado de los mercados globales y frente a la pérdida de competitividad del cereal argentino en el mercado internacional, el precio del trigo en el mercado local ha perdido casi US$ 10/t sólo en lo que va de marzo, y US$ 15/t respecto al máximo relativo de enero de 2020, cuando los mercados globales comenzaron a descontar que el impacto del recientemente descubierto COVID-19 sería más agudo de lo que se estimaba con anterioridad. El precio de pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales correspondiente al 19 de marzo resultó equivalente a US$ 190,1/t.

Entre tanto, si bien se notó una menor cantidad de compradores activos en la plaza local así como también un abanico más acotado de posiciones abiertas, el volumen de negocios reportados en SIO Granos no demuestra aún una desaceleración anormal, teniendo en cuenta que para esta altura del año, una vez atravesada la época de cosecha, la actividad tiende a mermar. Tal como muestra el gráfico adjunto, en lo que va de marzo los negocios por trigo pan para descarga en Rosario Norte y Rosario Sur superan las 335.000 toneladas, por encima de lo registrado el año anterior aunque por debajo de las casi 390.000 toneladas de los primeros 19 días de marzo 2018.

En tanto, en la semana surgió el temor que se interrumpa el normal abastecimiento de productos agroindustriales luego que la comuna de Timbúes tomase la decisión, en el marco de las medidas tendientes a detener el avance de la pandemia del COVID-19, de suspender las actividades comerciales y portuarias. Para el caso del trigo puntualmente, COFCO Timbúes tiene programada la carga de 41.800 toneladas, aunque el Decreto publicado por el Poder Ejecutivo nacional en el Boletín Oficial puntualiza que quedan exceptuadas del "aislamiento social, preventivo y obligatorio" establecido hasta el 31 de marzo inclusive las industrias de alimentación, su cadena productiva e insumos, las actividades vinculadas con la producción, distribución y comercialización agropecuaria y de pesca, y las actividades impostergables vinculadas con el comercio exterior.

Los valores de exportación del trigo argentino, por su parte, han perdido competitividad respecto a orígenes alternativos. El FOB oficial del trigo pan a granel para el último jueves quedó en U$S 243/t, valor que resulta superior al precio de

exportación de Francia (U$S 195,1/t), Australia (U$S 227,9/t), Rusia (U$S 203,5/t) y Estados Unidos (U$S 235,6/t), tal como muestra el gráfico adjunto.



En el Mercado de Chicago, el contrato más próximo detentó una caída de US$ 8,9/t entre el día 10 y 16 de marzo, alcanzando mínimos desde septiembre de 2019 con un valor de US$ 182,9/t. A pesar de ello, luego de varias jornadas signadas por una alta volatilidad (que de hecho llevó a la decisión por parte de CME Group de incrementar el requerimiento de márgenes de garantía para el contrato de trigo) dicho contrato obtuvo una recuperación importante de US$ 13,6/t, con un ajuste para el día de ayer de US$ 196,6/t respectivamente. De esta forma, el cereal estadounidense ha sido el producto que relativamente mejor performance ha demostrado desde el 1ro de enero a la fecha, en comparación con el maíz y la soja, tal como muestra el gráfico adjunto. En algo más de dos meses y medio, el trigo Kansas perdió un 4% de su valor, o US$ 6,4/t, en tanto que la caída de los granos gruesos es de más del doble, el 10% en el caso de la soja (o US$ 36,3/t) y el 11% en el caso del maíz (US$ 17,6/t).

