Commodities

Esperado alivio: finalmente mejoraron los precios del biodiesel y el bioetanol

Guido D'Angelo - Desiré Sigaudo

Tras varios meses donde casi no se ajustaron los precios de los biocombustibles y el sector estaba mostrando enormes dificultades, la reciente suba podría contribuir a la recuperación del biodiesel y bioetanol, que sufren con fuerza la crisis de demanda

Commodities

Análisis de posibilidades de comercialización de soja 2020/21

Patricia Bergero - Javier Treboux

Con los precios de la soja tocando máximos en más de seis años, y con solo el 5% de lo que se espera producir en nuestro país con precio puesto, se analizan las posibilidades que los mercados ofrecen para ir tomando posiciones previo a la cosecha.

Commodities

Aislados proteicos y fermentados de precisión: oportunidades estratégicas para Argentina

Guido D'Angelo – Emilce Terré

Nuevas tecnologías aplicadas a la producción de alimentos pueden romper muchos paradigmas establecidos. Tendencias en el consumo de alimentos. Oportunidades y desafíos para Argentina de cara al futuro.

Commodities

A dos meses de cerrar la campaña, había casi 10 Mt de maíz en stock

Patricia Bergero - Guido D'Angelo – Bruno Ferrari – Alberto Lugones – Tomás Rodríguez Zurro

De acuerdo a nuestro cálculo faltaría comercializar una parte de la cosecha maicera 2019/20 valuada en el equivalente a más de US$ 1.000 millones. Los precios en Chicago, a la espera del cambio de gobierno en EE.UU.

Commodities

Por la revalorización de la soja, podría ingresar un 37% más de divisas a nuestro país por ventas externas del complejo

Julio Calzada - Alberto Lugones – Javier Treboux

A pesar de las cotizaciones máximas en 6 años y medio para la soja y sus derivados, Argentina mantiene un ritmo de ventas externas para el ciclo 2020/21 similar a la campaña 2018/19. Además, la sequía en Sudamérica impulsa las cotizaciones en Chicago.

Commodities

Repuntan las DJVE de trigo en la última semana, pero los embarques continúan con retrasos

Bruno Ferrari – Tomás Rodriguez Zurro – Desiré Sigaudo

En la última semana se registraron DJVE de trigo por 2,21 Mt, el mayor volumen semanal en lo que va de la campaña comercial. Sin embargo, los embarques presentan un marcado retraso en comparación a las campañas anteriores.

Economía

Resultados Económicos: Ganadores y perdedores del 2020

ROSGAN

El 2020 ha sido un muy buen año para el criador y para quienes hacen ciclo completo, pero no así para el invernador y el feedlotero.

Commodities

Esperado alivio: finalmente mejoraron los precios del biodiesel y el bioetanol

Guido D'Angelo - Desiré Sigaudo

Tras varios meses donde casi no se ajustaron los precios de los biocombustibles y el sector estaba mostrando enormes dificultades, la reciente suba podría contribuir a la recuperación del biodiesel y bioetanol, que sufren con fuerza la crisis de demanda

Una de las consecuencias de la inédita crisis derivada de la pandemia de COVID-19 fue la menor movilidad de personas y vehículos a nivel mundial. En consecuencia, la demanda de combustibles se vio reducida, afectando a su vez a sectores productores de biodiesel y bioetanol. En Argentina, el menor consumo tuvo su impacto tanto en la demanda de combustibles fósiles como en la de biocombustibles. Esto se debe a que los combustibles que se comercializan en el país tienen un porcentaje de mezcla o corte de biocombustibles derivados de la soja, el maíz y la caña de azúcar.

La desaceleración del consumo interno, sin embargo, fue especialmente adversa para el sector productor de biocombustibles. Esto se debe a que durante el año 2020 la Secretaría de Energía sólo aumentó los precios del biodiesel y el bioetanol en una oportunidad, incrementándolos en el mes de octubre apenas en un 10% (*Resolución 4/2020*). Frente a una inflación interanual calculada por el BCRA (Banco Central de la República Argentina) en noviembre 2020 en torno al 35,8%, el ajuste de precios de los biocombustibles se hacía imprescindible.

Aún peor es la situación considerando los precios de los granos y el aumento en los costos de producción. Según la Cámara Arbitral de Cereales de la BCR, el maíz y la soja mostraron subas en su precio en pesos del 108% y 92% respectivamente a lo largo del 2020. Los precios en dólares también mostraron alzas, del 48% y 36% respectivamente.

En este marco, el 2 de enero del apenas iniciado 2021, a través de las resoluciones *1/2021* y *2/2021*, la Secretaría de Energía finalmente fijó mayores precios de adquisición para el biodiesel y el bioetanol a partir de caña de azúcar. Posteriormente, el 6 de enero, se publicó también la *Resolución 11/2021*, que establece nuevos precios para el bioetanol en base a maíz.

A través de la Resolución 1/2021, la Secretaría de Energía fijó precios para la adquisición de biodiesel destinado a la mezcla obligatoria con gasoil para los meses de enero, febrero, marzo, abril y mayo de 2021. El valor establecido para enero ($ 77.300 la tonelada) exhibe un aumento del 59,3% respecto del precio del biodiesel vigente en diciembre 2020 ($ 48.530 la tonelada). Teniendo en cuenta el precio fijado para el próximo mes de mayo, el valor del biodiesel acumulará un ascenso del 90,7% en el período Dic'20-May'21. En contraparte, para aminorar el impacto de esta tan esperada mejora del precio, la Resolución 1/2020 reduce transitoriamente el porcentaje de corte obligatorio de biodiesel en gasoil, del 10% en diciembre al 5% en enero. La participación obligatoria del biocombustible crecerá a partir de enero, retomando el nivel del 10% en el mes de abril de 2021.

De esta manera, se retoma lo expresado por la ley 26.093 de promoción del sector, que exige una fijación de precios *"considerando una operación racional y prudente, asegurando a los productores de biocombustibles cubrir todos sus costos y obtener una utilidad razonable"*. Esta medida otorga oxígeno y posibilidades para el desarrollo de un sector que emplea a más de diez mil personas en empresas pequeñas y medianas. Además, le ahorra divisas al país, evitando la importación de fuentes de energía al producir biocombustibles renovables y biodegradables.

En el caso del bioetanol a base a caña de azúcar y a base de maíz, si bien con importantes los incrementos fijados por las resoluciones 2/2021 y 11/2021, respectivamente, son de menor envergadura que las subas en biodiesel, un precio que se estimaba más atrasado. El precio del bioetanol fijado para enero ($ 43,60 por litro) representa una mejora del 33% respecto del valor vigente en diciembre 2020 ($ 32,79 por litro). Además, el precio por litro establecido para el mes de mayo de 2021 es de $ 51,13, evidenciándose así un aumento del 55,9% en el período Dic'20-May'21.

No obstante el menor aumento porcentual del precio del bioetanol respecto de la mejora en el biodiesel, los productores del bioetanol cuentan con una ventaja sobre los de biodiesel dado que no se contemplan reducciones temporales en su corte obligatorio en naftas. En contraste con lo sucedido en el mercado de biodiesel, la mezcla obligatoria de bioetanol se mantendrá sin cambios hasta el próximo mayo, en un 12%.

La fijación de nuevos valores para biodiesel y bioetanol en base a caña de azúcar constituye una muy buena noticia para un sector, que se estima en 2020 operó con una capacidad ociosa en torno al 50%, atravesando meses completos sin producción. Las expectativas ahora pueden enfocarse en más producción e inversiones, avanzando hacia otras medidas a favor de este sector clave para una mayor y sustentable desarrollo económico.

Análisis de posibilidades de comercialización de soja 2020/21

Patricia Bergero - Javier Treboux

Con los precios de la soja tocando máximos en más de seis años, y con solo el 5% de lo que se espera producir en nuestro país con precio puesto, se analizan las posibilidades que los mercados ofrecen para ir tomando posiciones previo a la cosecha.

La siembra de la nueva campaña de soja llegó a su recta final, habiendo alcanzado un avance del 90% a nivel país, acompasada con años previos, aun a pesar de la carencia de humedad en los perfiles edáficos en zona núcleo, en el oeste cordobés y en Salta. A contramano de este buen ritmo en la implantación, la campaña comercial no ha despegado, con apenas un 11% comercializado de 50,5 millones de toneladas que se esperan producir, y solo 5% con precio fijado. Al contrario, los productores de Brasil ya llevan vendido más del 65% de lo que el país espera producir en la campaña, apenas comenzada la cosecha.

Los precios de la soja han venido experimentando un rally alcista extraordinario desde mediados del año pasado alcanzando máximos en seis años y medio, al sobrepasar US$ 500/t en el mercado de Chicago, producto principalmente del ritmo de compras externas por parte de China y las preocupaciones por la producción en América del Sur. Con respecto a esto último, la escasa humedad superficial en los suelos en áreas productoras clave y los pronósticos de un año Niña durante el período crítico de los cultivos, pone dudas sobre la perspectiva de rindes en esta parte del mundo. Con respecto a lo primero, Estados Unidos viene mostrando un récord en ventas al exterior recién iniciada su campaña comercial y Brasil mantiene una proyección de stocks finales para la campaña corriente cayendo a mínimos en 6 años. Si la cosecha sudamericana recoge rindes por debajo de los proyectados y China continúa con el actual ritmo de negocios, el mercado tiene margen para seguir calentándose. Sin embargo, no parece un mal momento para comenzar a tomar posición, a poco de ingresar en el **mercado climático** en nuestro país.

A continuación, intentaremos dar cuenta de algunas posibilidades de comercialización que nos ofrecen los mercados a término en nuestro país y brindar datos útiles para tomar decisiones con respecto a cómo encarar la misma, sin que esto revista de modo alguno consejo o sugerencias para el productor ya que las estrategias dependen de una infinidad de factores personales. Las estrategias aquí propuestas y los resultados que se desprenden de ellas intentan ser representativas de las condiciones de mercado, considerando los costos de la operatoria de los mercados a término y las comisiones de mercado de agentes ALyC; aun así, los resultados pueden diferir de los reales.

Presión estacional. ¿Esperar para vender?

Para comenzar, podemos analizar el comportamiento que tuvo el precio de la soja en las últimas campañas. Es bien conocido por el productor cómo la presión de la cosecha debilita los precios del grano, siendo, por lo general, abril-mayo el período en que los precios tocan los mínimos en las campañas. Es necesario analizar en este momento del ciclo productivo, con el cultivo recién sembrado, si, en la historia reciente, el grano **a cosecha** tendió o no a revalorizarse hacia el momento de disponer del mismo.



Analizando el contrato de futuros SOJ.ROS/MAY de cada año, podemos vislumbrar que, en 3 de las últimas 6 campañas, el máximo del contrato lo tocó entre febrero y mayo del año anterior a la cosecha. Es decir, la mejor oportunidad de fijación de precios, se dio en la mayoría de los casos un año antes de la fecha estimada de cosecha, y en muchos casos, previo a la decisión de siembra.

En dos campañas los máximos se alcanzaron sobre el final de la vida del contrato; el último caso en 2018, cuando el comienzo de la cosecha reveló el efecto que la peor sequía en los últimos 50 años tuvo sobre los cultivos. Aun así, el último cuatrimestre del ciclo de vida del contrato es el que también concentró los mínimos en mayor cantidad de oportunidades (3/6). Es importante destacar la fuerte variabilidad que experimentaron estos contratos, con el contrato de Soja MAY19, variando US$ 103,6/t entre mínimo y máximo.

A su vez, podemos analizar cómo le fue comparativamente a una estrategia de cerrar precios en enero con ventas de futuros, versus la venta a cosecha en el mercado físico de Rosario.

Podemos ver en la gráfica que en 4 de las últimas 6 campañas el precio promedio del mes de mayo de la pizarra de la Cámara Arbitral de Cereales de la BCR se ubicó por debajo del promedio de ajustes del contrato de Soja Mayo durante enero. Sin embargo, la diferencia en valor absoluto fue mayor en aquellos años en que la mercadería tendió a revalorizarse. Puede verse, nuevamente, que el año 2018 fue uno de los casos en que la mercadería propendió a revalorizarse con la cosecha.

Sin bien puede ser útil analizar cómo se comportaron los precios en la historia reciente, la decisión de cerrar precio de venta ahora o esperar a tener el grano físico debería fundarse mayormente en nuestra perspectiva de cómo se muevan los factores fundamentales antes explicitados, y cómo creemos que influirán en los precios.

ALTERNATIVA 1 - Hoy, los mercados a término permiten vender por encima de US$ 340/t

Actualmente, los futuros de Soja Mayo, entrega Rosario, de Matba-Rofex cotizan a US$ 341,5/t siguiendo el ajuste del miércoles 6 de enero. Descontando una comisión de mercado del 0,50% del valor del contrato por comisión del ALyC (entre las comisiones para la apertura y cierre de la posición) y de 0,05% de derecho de registro del mercado, esto nos permite fijar un precio de venta en US$ 339/t. Tal y como veremos al final de este informe, este precio se condice con un resultado positivo para el productor en campo rentado para rindes por encima de los 30 quintales por hectárea, según un ejercicio teórico para un productor promedio de zona núcleo.

La flexibilidad que brinda la operatoria a través del mercado de futuros y la posibilidad de cancelar nuestra posición sin implicar entrega de mercadería, nos permite adaptarnos a la tendencia en los precios. Así, si por sus fundamentales el mercado continúa con la tónica alcista, solo deberemos recomprar el contrato vendido, volviendo a exponernos a la variabilidad de los precios de nuestra mercadería a cosecha.

Aun así, muchos productores no querrán exponerse a los flujos financieros que implican tener abierta una posición en el mercado de futuros, dado que a través del sistema de *Mark-to-Market* el mercado le exigirá pagar diferencias diarias en caso de que el precio continúe con su tendencia alcista. Estas diferencias negativas serán sopesadas con el mayor precio de venta final de mercadería, pero no dejan de ser un costo financiero para el coberturista, que puede no estar dispuesto a afrontar. Esta situación es la inversa si el mercado se torna bajista, producto de que estaría recibiendo financiamiento a través de su operatoria en los Mercados a Término, que puede incluso ser reinvertido.

En respuesta a lo anterior, puede ser útil para el productor realizar una venta *FORWARD*, en caso que el precio le resulte conveniente. El día miércoles 6, el precio abierto de compra por soja con entrega en mayo por parte de las industrias que operan en la Bolsa de Comercio de Rosario era de US$ 235/t.

A su vez, podemos analizar la posibilidad de dilación de la entrega y cobro de nuestra mercadería, pudiendo fijar nuestro precio de venta para entregas a lo largo de 2020. Actualmente esta modalidad no encuentra tantas posibilidades en el mercado forward, con prácticamente la totalidad de las ofertas de compra registradas para la nueva campaña aglutinadas para la entrega en abril/mayo. Aun así, podemos analizar la tasa de *carry* entre la venta de soja para mayo y los precios posibles de venta para otros meses de la campaña.

Vemos que, dentro de los meses listados en el mercado de futuros, el futuro JUL21 es el que mayor tasa implícita anualizada tiene con respecto al contrato MAY21, implicando un rendimiento del 7%. El productor debe analizar los costos de traslado de la mercadería (ensilado, costos de silo bolsa, costo de desembolse, entre otros), junto con su preferencia intertemporal por el dinero, para decidir si es buena estrategia la dilación de la venta.

ALTERNATIVA 2 - ¿Es momento de poner un piso?

Puede ser una buena alternativa aprovechar la situación de precios en el mercado para fijar un piso de venta, aunque dejando la posibilidad de beneficiarnos en caso de que la tendencia en los precios se mantenga alcista.

Para realizar una estrategia de este tipo tenemos 3 alternativas básicas: 1) la venta del tonelaje que deseo cubrir en futuros, más la compra de opciones de tipo CALL por mismo tonelaje, 2) Venta del tonelaje que deseo cubrir a través de contratos forwards + compra de CALL; si ya tiene comercializada parte de su producción a través de contratos forwards, bien podría ser una alternativa invertir en la compra de una CALL para "volver a ponerse en soja", 3) Compra de opción de tipo PUT por el tonelaje a cubrir.

Analizaremos a continuación cómo queda una cobertura con venta de futuros a US$ 341,5/t, adicionándole la compra de un CALL con PE US$ 366/t, desembolsando US$ 17/t en concepto de prima. Para realizar esta estrategia deberíamos

pagar unos US$ 2/t entre comisiones y tasas de registro del M.A.T. Así podríamos hacernos un piso de venta en US$ 320/t aproximadamente, en caso de que el CALL expire sin valor. En caso de que el mercado se torne alcista nos beneficiaremos con la suba en el precio de la prima del CALL y nos haremos de la diferencia con su venta; este CALL recién tendrá un valor intrínseco cuando el precio del futuro suba unos US$ 25/t adicionales, lo que no es imposible analizando el plazo inmediatamente anterior.

Diferentes CALL brindan distintas posibilidades de cobertura; CALL con precio de ejercicio más bajo nos permitirán hacernos de un piso superior, aunque recién tendrán valor intrínseco con subas muy pronunciadas en los precios, asemejando la estrategia a una de precio fijo.



ALTERNATIVA 3 - Generar estrategias combinadas

Ahora, puede uno preguntarse, ¿es conveniente dejar abiertas las ganancias potenciales hasta el infinito? Si la respuesta es no, podemos complementar esta estrategia con el lanzamiento de un CALL con un precio de ejercicio mayor al comprado; así, abaratamos el costo de nuestra cobertura, resignando ponerle un límite a los potenciales beneficios que obtendremos de la revalorización de la soja. Así, nace una estrategia llamada FENCE.



El gráfico de arriba se obtiene con la venta del futuro en US$ 341,5/t + Compra CALL PE US$ 366/t; P US$ 17/t + Venta de CALL PE US$ 390/t; P US$ 11/t. Vemos que, en comparación con la estrategia anterior, esto eleva nuestro piso (ahora en US$ 333,4/t) pagando una prima neta ostensiblemente menor (US$ 7/t) , y nos pone un techo, aunque recién a partir de que la soja noviembre supera los US$ 390/t.

Por último, podemos ahora preguntarnos si es necesario cubrir con piso toda la potencial trayectoria descendente del precio de la soja hasta el cero. Es altamente improbable que la soja caiga a niveles demasiado bajos, por lo que es posible mejorar nuestro resultado si resignamos el piso para valores bajos de la soja. Esto lo logramos mediante el lanzamiento de un PUT con un precio de ejercicio más bajo, permitiendo hacernos de la prima de su venta.



Sumamos a este armado el lanzamiento de un PUT con PE de US$ 318/t, cobrando una prima de US$ 10,2/t, deshaciéndonos de la cola trasera de nuestra estrategia de cobertura, permitiéndonos mejorar los resultados de venta para valores de soja superiores a los US$ 320/t (puedo armar este rango de acuerdo a mi proyección de escenario probable de precios). El precio de venta, que obtengo en valores del futuro a noviembre entre US$ 320/t y US$ 265/t es de US$ 342,4/t (ya descontadas las comisiones), acompañando la suba del precio en valores entre US$ 365/t y US$ 390/t, con un precio de venta máximo para valores superiores de US$ 336,4/t; es de destacar que al momento de realizar la estrategia, tendría un ingreso neto por primas cercano a un dólar (habiendo cubierto comisiones).

Esto debe entenderse tan solo como una exhibición de las posibilidades de cobertura que los Mercados a Término ofrecen para cubrir nuestros precios de venta. Pueden analizarse distintas posibilidades con distintas opciones y precios de ejercicio, dependiendo de su previsión en torno a la tendencia en los precios y su predisposición al riesgo.

Análisis de márgenes

Ahora estamos en condiciones de analizar los márgenes del productor promedio de zona núcleo para soja de primera con tecnología de punta, tanto para campo propio como alquilado, para distintos rendimientos y para distintas alternativas de venta, a saber: (1) Venta futuro (2) Venta a cosecha con escenario de precios alcista (+10%) (3) Venta a cosecha con escenario de precios bajista (-10%) (4) Venta de futuro más compra de CALL (en su piso) (5) Venta de futuro, más compra de CALL, más lanzamiento de CALL con precio de ejercicio mayor (también en su piso).

Comencemos primero analizando los márgenes a los precios actuales, partiéndonos variar el rendimiento por hectárea. Al centrarnos en los cultivos de soja de primera ocupación vemos que, para campo alquilado, con la venta de la mercadería a futuro a precios de mercado actuales, los resultados son negativos para rendimientos de 30 qq/ha o menores, siendo positivos para rendimientos iguales o superiores a los 35 qq/ha. Para campo propio los resultados son positivos para todos los rendimientos planteados.

Podemos proceder de forma análoga para las distintas estrategias de cobertura y situaciones planteadas. Nuestro cuadro de resultados posibles, variando nuevamente los rendimientos, queda como sigue:



Vemos que para resultados menores a los 30 qq/ha, los resultados obtenidos por el productor con campo alquilado son negativos para todas las alternativas, excepto para la situación sin cobertura en un escenario alcista del 10% en el precio hasta la cosecha. Esto demuestra que un cambio en los precios de esta magnitud puede tener fuerte injerencia sobre los resultados finales al productor y refuerza la importancia de la cobertura de precios.

Aislados proteicos y fermentados de precisión: oportunidades estratégicas para Argentina

Guido D'Angelo – Emilce Terré

Nuevas tecnologías aplicadas a la producción de alimentos pueden romper muchos paradigmas establecidos. Tendencias en el consumo de alimentos. Oportunidades y desafíos para Argentina de cara al futuro.

¿Qué son los aislados proteicos y los fermentados de precisión?

A través de una serie de procesos químicos, se pueden aislar y refinar proteínas tanto de carácter animal como vegetal. Extrayendo las proteínas de cultivos como la soja o la arveja, se obtienen polvos que comúnmente se utilizan para enriquecer otros alimentos. A los derivados de este proceso se les llama **aislados proteicos**.

Asimismo, la **fermentación de precisión** incluye a todos los procesos que nos permiten programar microorganismos para producir casi cualquier molécula orgánica compleja. Es decir, mientras que en los aislados se busca separar componentes nutricionales de vegetales o carnes, en la fermentación se busca sintetizarlos, crearlos.

¿Cuáles son las tendencias de consumo globales que impulsan su utilización?

En los últimos años se observan diferentes comportamientos en la demanda mundial de alimentos que podrían apuntalar el consumo de productos con aislados proteicos y fermentados de precisión. En este sentido, el último informe de tendencias globales de consumo de la consultora Euromonitor hace referencia al **paradigma del Consumidor Consciente**. Esta idea no debe dejar de tenerse en cuenta a la hora de analizar los mercados y las proyecciones de demanda de alimentos de cara al futuro.

Con el ascenso de más "consumidores conscientes", se espera una demanda mayor en productos con métodos de producción sustentables y alimentos más saludables. Para estos consumidores, el producto final no lo es todo sino que también es muy importante los métodos utilizados para su producción, qué tan sustentables son estos métodos y cuál es su relación con el medio ambiente. Estas preferencias de consumo han llevado a productos como mayonesas veganas y hamburguesas vegetales a mercados de consumo masivo, no ya como productos hechos en casa sino adoptados por marcas multinacionales para darles proyección y volumen de venta.

Acuerdos como el que realizó el INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial) con la empresa *Tomorrow Foods*, acompañado del interés de importantes compañías de participar en el mercado muestra las enormes potencialidades de los aislados proteicos. Por el lado de los fermentados de precisión, Singapur acaba de convertirse en el primer país del mundo en aprobar la venta de carne de pollo cultivada en laboratorios.

¿Qué oportunidades ofrece este nicho de mercado?

- Reducción de costos

Año tras año se reducen los costos de aislar proteínas, fruto de importantes saltos tecnológicos y ampliación de potenciales mercados. Como complemento a aislar proteínas vegetales y animales, con la fermentación de precisión se puede trabajar en la producción de grasas y vitaminas, teniendo todo el potencial para brindarle estructura, función y nutrición a productos alimentarios de consumo masivo.

De acuerdo con el reporte Repensando la Alimentación y la Agricultura: 2020-2030 elaborado por el grupo de investigación RethinkX, para 2021-2022 se espera que las proteínas sintetizadas con fermentación de precisión tengan los mismos costos que la proteína animal. Mientras que para 2030 se estima que van a costar cinco veces menos que cualquier proteína de origen animal producida con métodos tradicionales. En este marco, los fermentados de precisión tanto animales como vegetales muestran una expectativa de crecimiento exponencial para los próximos años.



- Menor impacto ambiental

Los procesos de fermentación de precisión son similares a cultivar en un invernadero, con la diferencia que se pueden cultivar carnes y alimentos de todo tipo en un laboratorio. Se están desarrollando alternativas de fermentación con diferentes tecnologías que esperan poder producir carne para consumo en apenas tres semanas, con un mínimo uso de agua y sin utilizar tierras productivas.

- Producción en zonas no aptas

La seguridad alimentaria es fundamental en un mundo con población creciente. Una mayor cantidad de habitantes demanda mayor disponibilidad junto con el acceso económico y físico a los alimentos, que son dimensiones clave para evitar la desnutrición y la malnutrición. El desarrollo de estas modernas técnicas de producción de alimentos modifica la necesidad de recursos para su producción. Además, estos métodos de producción reducen la exposición al impacto de inclemencias del tiempo y epidemias.

Por supuesto, no deben pensarse estos métodos de producción sino como complementarios a la agricultura y ganadería como hoy son entendidos. Sin embargo, tampoco deben perderse de vista las gigantescas oportunidades que estas potenciales disrupciones tecnológicas nos ofrecen.

¿Qué desafíos encontramos de cara al futuro? ¿Qué pasará con la producción en Argentina?

No obstante el panorama sea muy optimista, quedan aún barreras por superar. La evolución de "consumidores conscientes" encuentra techo en reticencias de los consumidores de incorporar estos productos a sus dietas. A pesar de avanzar con firmeza y con escasas críticas en términos de su bioseguridad, la fermentación de precisión se topa aún con muchas limitaciones en regulaciones e ingreso a mercados masivos. No es el caso de los aislados proteicos, que podemos encontrarlos en muchos productos de nuestra dieta, colaborando en fortificar alimentos y bridarles nutrientes.

Al posible escepticismo de los consumidores se le suma la firmeza de las cadenas globales de valor, con enormes inversiones, estándares y leyes que limitan la flexibilidad para adoptar este conjunto de innovaciones. Sin embargo, inversiones por miles de millones de dólares de grandes empresas como Danone y Cargill muestran un enorme interés por adoptar nuevas dinámicas de producción y consumo de alimentos.

El informe de RethinkX afirma que, de adoptarse a gran escala este conjunto de innovaciones, cabe esperar que hacia 2030 el stock de ganado vacuno disminuya en los Estados Unidos. Un progreso veloz de la fermentación de precisión, obteniendo derivados tales como los aislantes proteicos, serían de la partida en bienes que de complementarios podrían pasar a sustituir los consumos tradicionales. Esto también abriría nuevas oportunidades de negocios, ya que dejaría disponible para otros usos económicos vastos recursos que actualmente se empeñan en la producción de proteína animal, entre ellos la tierra.

Si bien las diferentes dietas vegetarianas y veganas son una tendencia en ascenso, se espera que la demanda de carne se incremente cerca de un 50% hacia 2050. Es decir, si bien se anticipan cambios en la alimentación a nivel global, no hay expectativa de una reducción del consumo mundial de carnes. Lo que sí podría pronosticarse es una baja de la producción tradicional de carne. De esta manera, se espera que los productos derivados de fermentados de precisión y aislados proteicos tomen una preponderancia cada vez mayor, complementando la demanda que la producción tradicional de carnes no puede atender.

A modo de cierre, cabe destacar que se proyecta para el corto y mediano plazo una serie de transformaciones en los mercados agropecuarios. Si bien los escenarios propuestos son proyecciones que están sujetas, naturalmente, a un gran número de variables, sí podría afirmarse que se verificarán cambios importantes en la dinámica de consumo y producción de los productos agropecuarios. Considerando las ventajas comparativas de la Argentina en estos mercados, es menester no perder de vista las oportunidades y expectativas presentes y futuras, afirmándonos en las fortalezas de los sectores productivos nacionales, diseñando estrategias de inserción para aprovechar estos nichos con gran potencial.

A dos meses de cerrar la campaña, había casi 10 Mt de maíz en stock

Patricia Bergero - Guido D'Angelo – Bruno Ferrari – Alberto Lugones – Tomás Rodríguez Zurro

De acuerdo a nuestro cálculo faltaría comercializar una parte de la cosecha maicera 2019/20 valuada en el equivalente a más de US$ 1.000 millones. Los precios en Chicago, a la espera del cambio de gobierno en EE.UU.

Las compras totales de la cosecha actual 2019/20 se acercan a 42,4 Mt. Este número se encuentra por debajo de lo adquirido a igual fecha de la campaña anterior. Al mismo tiempo, el registro de compras aumentó 1,5 Mt durante el mes de diciembre. Con ello, el 82% de la producción del ciclo se encuentra vendido, restando fijar el precio del 6% de ese tonelaje. Si a la diferencia entre producción y compras (9 Mt), se le deduce lo utilizado que no entra en la declaración de compras industriales, habría casi 5 Mt de maíz 2019/20 disponible para ser comercializado. Este volumen pendiente de comercialización, puede valuarse en el equivalente a US$ 1.035 millones, considerando el precio FAS publicado por la Bolsa de Comercio de Rosario para el día 7 de enero de 2020.

Ese volumen no está considerando el *carry-in* del ciclo 2019/20, que ascendiera a casi 7 Mt, por lo que pasaría a engrosar la oferta disponible. El volumen de maíz de la presente campaña aún disponible se percibe en las estadísticas oficiales de stocks comerciales, las que ascendían a casi 10 Mt para fines de diciembre.

Las Declaraciones Juradas de Venta al Exterior (DJVE) de maíz de la campaña 2019/20 al 7 de enero alcanzan 34,2 Mt. Si bien este registro se ubica 4 Mt por debajo del tonelaje declarado en concepto de ventas externas a la misma altura el año anterior, se mantiene como el segundo mayor de la historia. Previo a la suspensión del registro de exportaciones de maíz, los despachos al exterior se proyectaban en 36 Mt, pero con las recientes medidas tomadas es poco factible que las exportaciones 2019/20 puedan superar el guarismo de 35 Mt. Hasta noviembre inclusive, según datos del INDEC, Argentina exportó 32,5 Mt de maíz 2019/20; mientras que los embarques en el último mes del 2020 se estiman en 983.000 toneladas. Al 30 de diciembre, el sector exportador ya había adquirido el maíz proyectado a embarcar en toda la campaña 2019/20, con el 93% ya despachado al mes de diciembre inclusive.

A la fecha, industriales y exportadores llevan adquirido 11,3 Mt de la nueva campaña a cosecharse en 2020/21, representando un 23% de la producción proyectada. Ello se ubica por debajo de las compras a la misma fecha del año anterior (18 Mt) aunque supera ampliamente el promedio de las últimas cinco campañas (7,3 Mt). Respecto a la participación de los negocios a fijar, con el 29% de las compras efectuadas bajo esta modalidad, dicho cociente se encuentra levemente por debajo tanto de la campaña anterior (30%) como del promedio del último lustro (31%).

Retomando el análisis de las compras totales de maíz 2019/20 a fines del diciembre pasado, éstas totalizan 42,4 Mt y equivalen al 72% de la oferta total de maíz en año comercial (se tiene en cuenta la producción de la campaña en curso y los stocks remanentes de ciclos anteriores). La proporción de las compras sobre la oferta total esta campaña se ubica entonces en línea con el promedio de las últimas 5 campañas (70%).

En el plano productivo, los maíces de la zona núcleo continúan padeciendo la falta de lluvias. GEA estima que el 65% del área de esta zona presenta severos grados de sequía. En el centro y sur santafesino, oeste cordobés y norte bonaerense se encuentran unas 400.000 ha de maíz en condiciones de regulares a malas, que representan el 30% del maíz temprano de la región. En los primeros días del año, sólo el sur de Córdoba logró acumular unos 30 mm de precipitaciones. Actualmente, el 75% de los cultivos de la zona núcleo está en las primeras etapas de llenado de grano para la cual se hace imperiosamente necesaria una reposición hídrica. El agua alcanzó para sostener una buena floración pero ahora los suelos ya no cuentan con reservas suficientes para lograr un llenado exitoso, por lo que las lluvias en las próximas semanas serán cruciales para estos cultivos.

Chicago: contratos comprados y precios en alza

En el contexto internacional, se presenta un esquema de tasas de interés cercanas a cero en el mundo, con expectativa de mantenerse en los próximos meses. Esta situación ha llevado a los fondos a invertir un mayor capital en *commodities*, entre ellos, los *commodities* agrícolas. Así, las condiciones internacionales fomentaron a que se dé un posicionamiento neto comprador de los fondos en Chicago que superó las 40 Mt el 29/12/2020.

En el mismo sentido, al modificarse el posicionamiento neto pasando de 30 Mt vendidas el 27/10 al estado actual de los fondos, ha colaborado con una sostenida suba de las cotizaciones de los granos amarillos a lo largo de los últimos meses alcanzando máximos de US$ 183,46/t el 29/12.



Sin embargo, existe la posibilidad de que la FED norteamericana suba las tasas durante este año recién iniciado. Estas potenciales decisiones se buscarán en la medida que las subas no pongan presión en los mercados de valores, según informó Bloomberg.

Por otra parte, el reciente triunfo del Partido Demócrata que asegura la mayoría absoluta en el Senado abre un nuevo panorama. A menos de dos semanas de asumir la presidencia, Joe Biden podría con su nueva mayoría llevar adelante una agenda más intervencionista en los mercados, lo que podría limitar las ganancias en Wall Street. De esta manera, se esperaría una mayor presión en los mercados de *commodities* en caso de profundizarse aún más el posicionamiento comprador de los fondos.

Por la revalorización de la soja, podría ingresar un 37% más de divisas a nuestro país por ventas externas del complejo

Julio Calzada - Alberto Lugones – Javier Treboux

A pesar de las cotizaciones máximas en 6 años y medio para la soja y sus derivados, Argentina mantiene un ritmo de ventas externas para el ciclo 2020/21 similar a la campaña 2018/19. Además, la sequía en Sudamérica impulsa las cotizaciones en Chicago.

El rally alcista de la soja no se toma respiro y ya cotiza en máximos en 6 años y medio en el mercado de Chicago. Los mercados globales exhiben preocupación en torno al suministro sudamericano, afectado por el año Niña y ante una demanda China que parece implacable.

La revalorización en los precios de los productos del principal complejo exportador de nuestro país podría elevar el ingreso de divisas por su exportación en un 37%, de acuerdo a proyecciones propias según precios FOB oficiales al día miércoles 6 de enero. Tengamos presente que esta situación se presentaría siempre y cuando se mantengan estos valores en los próximos meses, a medida que se comercialice con el exterior dicha producción.

Estimando un saldo exportable cercano a 7,5 millones de toneladas de poroto de soja, 27,7 Mt de harina/pellets y 5,1 Mt en exportaciones de aceite, el ingreso total de la campaña en concepto de exportaciones de los tres principales productos del complejo, a precios actuales y con los supuestos adoptados, podría alcanzar 22,5 mil millones de dólares.

Es necesario aclarar que para este cálculo se ha supuesto una distribución de embarques mensual similares al promedio de las últimas campañas. A su vez, se emplea el supuesto fuerte de que todo el saldo exportable, que a poco de finalizar la siembra es una proyección tentativa, se comercializa a los precios del último miércoles. Es decir, se ignoran los precios de la mercadería ya comercializada, y se asume que los precios a los que se fijen las ventas al exterior en lo posterior se darán por los valores actuales

Ahora, es preciso preguntar: **¿Argentina está aprovechando los precios de la soja más altos en 6 años?**

Analizando lo que el complejo exportador de soja lleva comercializado hasta la fecha de la nueva campaña 2020/21, se tiene que se anotaron DJVE por apenas 616 mil toneladas de harina y pellets, 310 mil toneladas de poroto y 296 mil toneladas de aceite; es decir, menos del 5% del saldo exportable estimado para cada uno de estos productos.

Al realizar comparaciones con la dinámica comercial de la campaña 2019/20, el menor ritmo de comercialización externa es sumamente notorio; en harina de soja, el principal producto exportado del complejo, las DJVE a la fecha caen en un 90% en relación al ciclo previo. Es necesario destacar para un correcto análisis, sin embargo, que el año 2019 tuvo la particularidad de ser un año de elecciones presidenciales. Se aceleraron las ventas externas a partir de agosto producto de las previsiones de una modificación en el esquema de retenciones ante el probable cambio de las autoridades nacionales.

Si realizamos la comparación con la negociación temprana de la cosecha 2018/19, un ciclo más representativo de los flujos de negocios usuales, puede encontrarse un avance comercial bastante similar, con un retraso menor en las DJVE de harina y poroto, aunque sopesadas por mayores ventas de aceite.

La contracara de este proceso es el ritmo de ventas de la mercadería en el mercado interno. Nuevamente, la campaña 2020/21 pierde en la comparación con la 2019/20, para la cual a fines del diciembre previo al inicio oficial de la campaña ya se había comercializado un cuarto de la cosecha. En aquella oportunidad, además, el productor buscó fijar tempranamente el precio al grano. Actualmente, se vendió un 11% del total de lo que se espera producir en la campaña 2020/21, habiéndose fijado precio apenas sobre un 5% de la cosecha estimada. **Es decir, los productores argentinos todavía deben fijar precio sobre el 80% de lo que se produciría como grano con destino comercial en nuestro país**.

En todo este proceso han influido las dudas que surgen este año por la cuestión climática y las medidas de fuerza adoptadas por reclamos salariales y laborales que paralizaron las actividades en el complejo oleaginoso nacional durante los meses de noviembre y diciembre, especialmente en este último mes.



Según datos relevados en la plataforma SIO-Granos, diciembre exhibe una aceleración en los tonelajes comercializados de la próxima campaña, con el acumulado que se incrementó en un 35% entre el primer y el último día del mes. El aumento de negocios de mercadería nueva puede suponerse que es en gran parte consecuencia de las ganancias que se presentaron en las cotizaciones durante el último tramo del año. Este registro, contabilizando solo operaciones de compra-venta de granos (sin incluir operaciones de canje), representa el segundo mayor volumen de negocios anticipados desde que la plataforma se encuentra operativa, encontrándose sólo por detrás de lo sucedido en la campaña pasada.



En el contexto internacional buena parte de las miradas de los agentes están puestas en el desenvolvimiento del clima en Sudamérica. La ausencia de lluvias en el último tramo de 2020 y el aumento de las temperaturas propias del verano en el hemisferio sur mantienen la incertidumbre sobre los rindes de la soja sudamericana, y contribuyen a la suba de los futuros de soja y sus derivados que llegan a valores máximos en 6 años y medio.



En lo que respecta a Brasil, que se espera sea el mayor productor de soja en 2020/21, ha comenzado lentamente la cosecha de la oleaginosa en regiones de Mato Grosso donde se había aprovechado una ventana climática temprana en la cual se presentaron lluvias mejorando el perfil del suelo y permitiendo la siembra. Sin embargo, se sugiere que los primeros relevamientos presentaran avances por debajo de lo registrado en la campaña anterior debido a las escasas lluvias. En este sentido, se espera que el avance de la cosecha para finales de enero se encuentre por debajo del 25% (respecto a la superficie total) que se presentó en Mato Grosso en el año pasado.

Por otra parte, las precipitaciones acumuladas en 3 de las principales 4 provincias productoras de Argentina (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos) se ubicaron por debajo de lo normal, siendo Santa Fe la única excepción (según datos del *World Meteorological Organization* al 29 de diciembre). En esta última provincia, las lluvias fueron más abundantes en el norte, con lo cual la esperanza de los productores de soja del sur provincial está puesta en la llegada de nuevas lluvias que puedan potenciar los rendimientos. En la zona núcleo, la soja de primera se encuentra entre finales de la etapa vegetativa y comienzos de floración. Para que el cultivo se desarrolle y cierre el surco aprovechando toda la radiación solar se precisan lluvias, ya que el agua en suelo no será suficiente. Desde GEA advierten que en los próximo 10 a 20 días, según la zona, "la soja ingresa en el periodo de definición de rendimiento y si no hay lluvias importantes en los próximos 10 días, el rendimiento potencial se verá comprometido."

Repuntan las DJVE de trigo en la última semana, pero los embarques continúan con retrasos

Bruno Ferrari – Tomás Rodriguez Zurro – Desiré Sigaudo

En la última semana se registraron DJVE de trigo por 2,21 Mt, el mayor volumen semanal en lo que va de la campaña comercial. Sin embargo, los embarques presentan un marcado retraso en comparación a las campañas anteriores.

La campaña de trigo 2020/21 está condicionada, indudablemente, por la menor cosecha como consecuencia de la severa sequía que afectó a las regiones centro y norte del país a partir del invierno. De hecho, la última estimación productiva nacional de GEA se ubica en 16,5 Mt, mientras que las proyecciones a inicio de campaña se situaban en 21 Mt. Las Bolsas de cereales han evaluado en reuniones técnicas la posibilidad de que este valor pueda estirarse a 16,9 Mt. Así, el recién iniciado ciclo comercial triguero contará con una cosecha 3 Mt por debajo de lo alcanzado en 2019/20. Ante una demanda para consumo interno que se estima relativamente estable (7,3 Mt, vs. 7,2 Mt en 2019/20), es de esperar un marcado recorte en los saldos exportables.

Para el ciclo que corre, se proyectan exportaciones totales por 9,6 Mt a 9,8 Mt, aproximadamente 2,4 Mt por detrás de lo embarcado en la campaña previa y un mínimo desde el ciclo 2015/16. Sin embargo, dejando de lado las diferencias en el volumen de exportaciones que está condicionado en este caso por la cosecha obtenida, destaca menor ritmo en las compras de los exportadores y las ventas de exportación en la actual campaña respecto de 2019/20.

Hacia la última semana de diciembre de 2020, el sector exportador se había hecho de 6,8 Mt del cereal, un 71% de lo proyectado para enviar al exterior en la campaña, y llevaba vendido 5,5 Mt, un 58% del total a despachar. En tanto, a igual fecha del año anterior, la exportación ya había adquirido más de lo necesario para cubrir sus necesidades de exportación (109%), y habían registrado ventas al exterior por 11,9 Mt, un 98% de lo exportado en toda la campaña. Cabe mencionar que la rápida dinámica comercial que tuvo lugar a partir de octubre del año 2019 constituyó un fenómeno inusual en la comercialización de granos de los últimos años en Argentina. La veloz negociación de la campaña 2019/20 previo al inicio formal de la campaña estuvo motivada en gran parte por el clima de incertidumbre política y económica que experimentaba el país tras las elecciones presidenciales.

Más allá del análisis comparativo para las diferentes campañas al 30 de diciembre que se observa en el gráfico anterior, según los últimos datos oficiales de compras internas, en la primera semana del año 2021 se registró un crecimiento en las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) de los principales cultivos y subproductos. El sector exportador registró DJVE de trigo por 2,21 Mt en dicha semana, hasta el día 7 de enero. Contabilizando las mencionadas DJVE anotadas hasta el 7 de enero, el sector exportador triguero lleva vendido al exterior 7,8 Mt del cereal 2020/21, lo cual representa el 81% de lo esperado a exportar en todo el ciclo comercial (9,6 Mt).

Estas 2,21 Mt declaradas en la última semana tienen un valor a precios FOB del Ministerio de Agricultura de US$ 588 millones, y representan un ingreso para el Estado en materia de derechos de exportación de 70,5 millones de dólares o 6.000 millones de pesos argentinos. Además, se debe considerar que el pago de los DEX se exige en un plazo máximo de cinco días después de registrada la DJVE.

En cuanto el trigo efectivamente despachado desde los puertos argentinos al exterior, en los últimos años ha habido una marcada tendencia de altos volúmenes embarcados en los primeros meses del ciclo comercial. Sin embargo, los envíos de trigo de la nueva campaña presentan un importante atraso respecto de lo ocurrido en los años anteriores. En las últimas dos campañas, de acuerdo a datos de la agencia de navegación marítima NABSA S.A., el total despachado durante el mes de diciembre superó los 2,1 Mt, mientras que el total de trigo embarcado en el pasado mes ascendió a apenas 697.000 toneladas, un 67% menos que en 2019/20.

En tanto para el mes de enero de las campañas 2018/19 y 2019/20, desde los puertos argentinos salieron 2,7 Mt y 3,7 Mt respectivamente, mientras que en la actual campaña se proyectan embarques por 1,2 Mt, de las cuales 200.000 toneladas ya han sido despachadas.

De esta manera, en términos porcentuales, del total de exportaciones proyectadas para cada campaña, el acumulado de lo embarcado en los primeros dos meses fue del 43% en la 2018/19 y del 48% en la 2019/20, en tanto para la actual campaña, lo acumulado para diciembre sumado a lo proyectado para enero representa sólo un 20% del total de exportaciones estimadas para el ciclo 2020/21.

Por otra parte, se verifican ya los efectos de la baja producción de la región de influencia de los puertos del Gran Rosario. Del total embarcado en el mes de diciembre, un 76% lo hizo en los puertos del Up River, una menor proporción que en las últimas dos campañas cuando en igual mes se embarcara el 88% y 82%. En tanto para el mes de enero, esta proporción usualmente se reduce a medida que avanza la cosecha en el centro y sur de la provincia de Buenos Aires, una zona de gran producción triguera y que, por motivos de cercanía, despacha su cosecha desde los puertos de Bahía Blanca, Necochea y Quequén. De lo embarcado y programado para embarcar en el corriente mes, se estima que los puertos del Gran Rosario exportarán un 62% del total, mientras que en las últimas dos campañas su participación había sido del 63% y 66%.

En cuanto a los destinos de los embarques, Brasil aparece como el principal destino, con 668.000 t, un 35% del total, seguido de Indonesia, Tailandia, y Kenia, con 253.000 t (13%), 208.000 t (11%) y 190.000 t (10%), respectivamente. Esta distribución se encuentra en línea con lo que usualmente acontece en los primeros meses de la campaña Argentina, cuando Brasil domina las compras de trigo nacional. En los dos primeros meses de la campaña anterior, por ejemplo, el mercado brasileño absorbió el 26% (1,1 Mt) de los envíos externos de trigo argentino, Indonesia el 23% (958.000 t) y Kenia, cerrando el podio, el 7% (296.000 t).

Por otra parte, en cuanto al avance en la comercialización interna de trigo en Argentina, luego del gran dinamismo en la concreción de negocios en las primeras semanas de diciembre tras comenzar oficialmente el nuevo año comercial 2020/21, se observó una merma en los mismos. En este sentido, se alcanzó un piso en la última semana de 2020 con adquisiciones por parte de la industria y la exportación por 208 mil toneladas.

En cuanto, a las ventas en la primera semana de 2021 el mercado mostró un repunte alcanzando las 371 mil toneladas y destacando un pico en la proporción de negocios a fijar precio con el 33,9% de los mismos.

En consecuencia, a diferencia de lo ocurrido en materia de ventas externas por parte del sector exportador en los últimos días, no se observa un salto disruptivo en la confirmación de negocios.



En lo referido a precios en el mercado local, el equivalente en dólares al valor del trigo publicado por la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario se ubica en US$ 225,2 /t, un 0,5% por debajo del cierre de la semana pasada pero continúa en niveles máximos para este momento del año desde el año 2014, apuntalado por la baja producción del cereal en Argentina. En cuanto a las cotizaciones en el Mercado de Chicago, el cierre del día jueves se ubicó en US$ 236,5 /t, un 0,6% por encima del cierre de la semana pasada, pero 3,5 dólares por debajo del máximo en seis años registrado el martes.

Resultados Económicos: Ganadores y perdedores del 2020

ROSGAN

El 2020 ha sido un muy buen año para el criador y para quienes hacen ciclo completo, pero no así para el invernador y el feedlotero.

Altos precios del ternero durante todo el año, un precio del alimento en niveles históricamente altos y valores de la hacienda terminada que recién comenzó a reaccionar a la suba en los últimos meses del año, son los principales determinantes económicos de este balance.

El área de Coordinación de Análisis Pecuario del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP), trimestralmente monitorea la evolución de los márgenes brutos para distintos modelos ganaderos productivos desde junio de 2011.

Tomando como base estas series, en primer lugar, se comparan los resultados económicos -márgenes brutos por cabeza- para los planteos más característicos de cada actividad ganadera: cría en Cuenca del Salado (modelo base), invernada en Región Subhúmeda (de alta producción) y ciclo completo en Córdoba. En todos los casos, los márgenes están expresados en dólares y referenciados al último trimestre de cada año (valores a noviembre) a fin de quitarle el efecto estacional.

En los últimos tres ciclos, tanto la cría como el ciclo completo registran márgenes crecientes. En el caso de la cría, la última medición a noviembre arroja un margen bruto $12.373 por cabeza equivalentes a unos USD 155, casi 30% más que lo resultante un año atrás medido en moneda extranjera.

Recordemos que este año, la cría prácticamente no sufrió la presión estacional que normalmente sufre el precio de la invernada durante la época de zafra. Por el contrario, gozó de un comportamiento atípico -producto de condicionantes externos- en el que el ternero mostró una gran firmeza durante estos meses y que incluso logró reafirmar durante la segunda mitad del año.



Al igual que la cría, los modelos de ciclo completo también presentan muy buenos resultados, aunque con menores ganancias interanuales. De acuerdo a estos cálculos, un planteo de ciclo completo en el Centro-Sur de Córdoba obtiene $6.192 por animal o USD 77,50, casi 20% más en dólares que a igual fecha del año pasado.

Si bien, estos planteos no se vieron afectados por el mayor costo de la compra de los terneros, la mejora en los resultados resulta algo más moderada por la reacción tardía y más limitada del precio del gordo. No obstante, debemos considerar que el aumento de precios de la hacienda terminada comenzó a registrarse con mayor firmeza a mediados de octubre, acelerándose durante diciembre, por lo que estos resultados aún no estarían contemplando la totalidad de la corrección.

Si comparamos el promedio de los valores corrientes a diciembre, el precio del ternero aumentó un 103% mientras que el gordo un 73% en relación a diciembre de 2019, en ambos casos muy por encima de la inflación esperada para todo el año.

Otra variable que contribuyó a la mejora de resultados de ambos planteos es la venta de vacas de descarte que, medido en igual lapso, registra un aumento cercano al 80% interanual.

En el caso de la invernada, donde ya entra en juego la relación de compra-venta de la hacienda, el balance resulta muy desfavorable, en especial en los planteos de alta productividad. Medido en dólares, el margen bruto de un planteo de invernada intensiva, cayó un 75% en el último año, al pasar de 57 a 14 usd/cabeza.

Como se ha mencionado, el precio del gordo, recién comenzó a acompañar la suba del ternero hacia el último trimestre, manteniendo una relación de compraventa muy por encima de la media durante todo el año. La reciente suba del gordo, durante el mes de diciembre, ha llevado nuevamente la relación a niveles promedio de 1,30, tras haber fluctuado entre 1,45 y 1,50 durante los últimos seis meses.



Si a esta relación de compra-venta se le suma el alto precio del maíz, que subió 20 puntos más que el gordo (93% a diciembre) los resultados para los planteos de recría con terminación a corral y engorde tradicional a grano, se tornan aún más ruinosos. La relación maíz/ novillo que, históricamente ha fluctuado en torno a 85 puntos, llegó a marcar en octubre cerca de 140 puntos, para luego aflojar en estos dos últimos meses -especialmente en diciembre por la recomposición del gordo- y cerrar en niveles de 115 kilos de novillo por tonelada de alimento.

Es así como un feedlot tradicional que engorda hacienda propia, llegó a perder más de $10.800 por cabeza ingresada por ciclo, un quebrando de USD 136 que se profundiza casi 3 veces respecto de los USD 56 que perdía a finales de 2019.

En este sentido, si bien la recría previa logra morigerar parcialmente la pérdida al limitar el contra margen en unos USD 86 por animal, el deterioro sufrido de un año a otro resulta similar en ambos casos.

Claro está que, estacionalmente no es el mejor período para evaluar los planteos de engorde, pero al comparar los resultados con igual corte todos los años, nos independiza de este patrón. En efecto, este abrupto deterioro en los márgenes condujo al feedlot a una descapitalización más acelerada que otros años para esta misma época, con índices de vaciamiento más pronunciados y menor nivel de reposición, un 25 a 30% menos que un año atrás. En adelante, los fundamentos que determinaron el actual balance parecieran sostenerse en el mediano plazo.

La menor oferta de terneros que se espera para la próxima zafra, incluso con menor presión de venta producto de la prolongación de las recrías a campo, sumado a un contexto macro que seguirá demandando estos bienes como 'reserva de valor', mantendrán firmes los valores de la invernada.

Similar firmeza se espera exprese el precio internacional del maíz, por mayor demanda, pero también por latente riesgo a pérdidas de cosecha. Aunque las recientes medidas adoptadas por el gobierno nacional para asegurar el abastecimiento interno del cereal, podrían llegar a alterar localmente estos fundamentos.

Por el lado del consumo interno, termómetro esencial para los valores del gordo, nada parece haber cambiado en términos de la precariedad de su poder de compra. Más allá del 'veranito' comenzamos a ver hacia fin de año, con el relajamiento de las medidas de aislamiento y un mayor gasto destinado al consumo de carnes dentro de un presupuesto que sigue siendo muy acotado, el impulso de la demanda no pareciera tener mucho más resto.

A la luz de estas variables, el 2021 promete continuar siendo un año muy favorable para la cría como así también para los engordes a campo manteniendo un fuerte desafío de reconversión a aquellos planteos más intensivos, con estructuras pesadas y menos flexibles ante cambios de contexto.