Commodities

¿Cómo es el financiamiento de la producción de granos en Argentina?

Federico Di Yenno - Alberto Lugones - Sofía Corina - Emilce Terré

La inversión en los servicios de siembra de los principales cultivos argentinos (trigo, soja, maíz, girasol, cebada y sorgo) se estima para la campaña 2020/21 en 10.000 millones de dólares, un 14% por debajo de la campaña 2019/20.

Commodities

Algunas consideraciones relativas al Fideicomiso Aceitero

Desiré Sigaudo - Emilce Terré - Julio Calzada

El lunes 8 de febrero de 2021, el gobierno hizo pública la instrumentación del Fideicomiso del Fondo Fiduciario Aceitero con el objetivo de lograr un mayor control sobre el precio interno de los aceites envasados para consumo final interno en nuestro país.

Commodities

Los embarques de aceites vegetales cayeron un 7% en el 2020, liderados por la caída del girasol

Emilce Terré

Los embarques de aceites vegetales desde Argentina cayeron casi medio millón de toneladas en el 2020. Solo el aceite de girasol explica el 76% de la baja. En total, se exportaron 6 Mt, de las cuales el 95% se originó en puertos del Gran Rosario.

Commodities

Atraso en las compras de trigo para industrializar por parte del sector molinero

Tomás Rodríguez Zurro – Bruno Ferrari – Emilce Terré

Mientras el sector exportador ya se hizo con un 88% del total del cereal a exportar, las compras de trigo del sector molinero presentan un atraso: llevan adquirido el 22% del grano proyectado a procesar en la campaña, el segundo mínimo en 20 años.

Commodities

Las compras de soja y maíz pisan el acelerador

Guido D'Angelo - Javier Treboux - Emilce Terré

Con el impulso de la industria, las compras de soja avanzan a buen ritmo. Incertidumbre por las demoras en la soja paraguaya. Desarme de posiciones y bajas de precios en Chicago, pese a los menores stocks mundiales.

AG&FOOD TECH

Cómo avanza y se consolida Winn, la plataforma que impulsa el desarrollo del ecosistema de innovación de Argentina

Ingrid Drago - Sofía Guoglielmi

Luego de su lanzamiento oficial, que se llevó a cabo en el mes de septiembre del 2020, se repasan los objetivos y algunos de los aspectos importantes que dieron lugar al nacimiento de esta nueva plataforma digital.

Economía

Creación del Consejo Federal de Comercio Interior

Julio Calzada - Guido D'Angelo

Con el objetivo de disponer de un espacio de asesoramiento, análisis, intercambio, promoción y cooperación en lo relativo al comercio interior, se creó el 10 de febrero el Consejo Federal de Comercio Interior (COFECI).

Commodities

Precios de la Hacienda: tendencias firmes en un contexto macro que demanda protección

ROSGAN

Se volverá a ver este año una zafra de terneros más prolongada, incluso más lenta que el año pasado y con terneros saliendo de los campos con más kilos.

Commodities

¿Cómo es el financiamiento de la producción de granos en Argentina?

Federico Di Yenno - Alberto Lugones - Sofía Corina - Emilce Terré

La inversión en los servicios de siembra de los principales cultivos argentinos (trigo, soja, maíz, girasol, cebada y sorgo) se estima para la campaña 2020/21 en 10.000 millones de dólares, un 14% por debajo de la campaña 2019/20.

En Argentina, la necesidad de inversión para la siembra de cada campaña agrícola supone un desembolso inicial que, según el promedio de las últimas 5 campañas, los 10.000 millones de dólares para los 6 cultivos principales. Al mismo tiempo, se ha invertido un promedio de US$ 313/ha desde el ciclo 2016/17 hasta la 2020/21 para la siembra, pulverización y los insumos de los diferentes cultivos. Se debe destacar que el presente estudio se basó en datos y estimaciones de las campañas 2019/2020 y 2020/21, atento a que los costos varían ante cada campaña, así como la fuente de financiamiento para afrontar los mismos: fondos propios o financiamiento de terceros.

Una de las características distintivas de la actividad agropecuaria es que es posible conocer el nivel de egresos al inicio del ciclo productivo, pero no sucede lo mismo con los ingresos. Esto diferencia considerablemente al rubro frente a las demás actividades. En la producción agrícola se conoce de antemano cuál es la inversión necesaria (suma de erogaciones en siembra, pulverización e insumos por ejemplo) pero no cuál será el resultado final al efectivizar la cosecha. Esta incertidumbre opera como factor clave a la hora de gestionar una explotación agrícola y su riesgo. Además, la incertidumbre afecta al acceso al crédito y al costo de dicho financiamiento para los productores. Esto, sumado a los diferentes contextos macro y microeconómicos genera variaciones en la participación de cada una de las múltiples fuentes de financiamiento sobre el volumen de crédito total.

En esta nota se ha intentado cuantificar dichas participaciones consultando a diferentes fuentes privadas del sector, tanto las que operan por el lado de la demanda como de la oferta del crédito, con el fin de generar un panorama que de muestra de una forma aproximada el desempeño del financiamiento agrícola. Este estudio también se basó en estimaciones del Departamento Guía Estratégica para el Agro (GEA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP) y de la Revista Márgenes Agropecuarios para la obtención de superficies sembradas y costos de los respectivos cultivos.

Conclusiones para la campaña 2019/20:

1. Los productores y empresas agropecuarias en Argentina podrían haber necesitado para la campaña 2019/20 cerca de 11.600 millones de dólares estadounidenses para afrontar los costos de labores y siembra de los seis cultivos. Son cifras estimadas que intentan acercarse a la realidad de la inversión necesaria para la producción de los cultivos.



2. Existen opiniones coincidentes que indican que cerca de un 30% de los costos promedios de explotación en siembra, pulverización e insumos habría sido realizado por los propios productores y sociedades agropecuarias con fondos propios. En consecuencia, aproximadamente unos 3.480 millones de U$S habrían sido aportados por los propios productores y sociedades agropecuarias.

3. Como contracara del financiamiento con capital propio, se obtiene que el financiamiento de terceros (que representa el 70% restante de la inversión total) que habrían sido otorgadas a los productores primarios podría llegar a ascender a 8.121 millones de U$S en la campaña 2019/2020.



4. De acuerdo a fuentes bancarias consultadas, el financiamiento bancario total podría estar repartiéndose –en promedio- de la siguiente forma para el ciclo 2019/20:
a. **Tarjetas para el agro:** 25% del total. Implicaría una asignación crediticia estimada de 456 millones de U$S.
b. **Financiamiento por forward cedidos (en U$S):** 11% del total estimado en 201 millones de U$S.
c. **Descuento de valores:** 27% del total. Resultando en unos 329 millones de U$S.
d. **Otras líneas de crédito otorgadas por Bancos:** estimado en 681 millones de U$S. Representaría cerca del 37% del total del financiamiento bancario.

5. De esta forma, el crédito comercial podría estar representando es decir unos 6.286 millones de U$S. El cual se distribuye de la siguiente manera:
a. **Financiamiento de corredores, acopios y cooperativas:** 55% del total. Estimado en 3.444 millones de dólares estadounidenses.
b. **Proveedores de insumos y *traders*:** 40% del total. Lo que resulta en 2.528 millones de U$S.
c. **Financiamiento de mutuales:** posiblemente podría estar en un 5% del total. Con lo que se puede estimar que las mutuales podrían estar prestando a los productores cerca de 314 millones de U$S.

Conclusiones para la campaña 2020/21:

1. Los productores y las empresas agropecuarias en Argentina habrían invertido un total 9.989 millones de dólares estadounidenses de para afrontar los costos de labores y siembra de los seis cultivos en la campaña 2020/21.



2. Como ya se afirmó, el 30% de la inversión total se supone que es realizada con fondos de los propios productores y sociedades agropecuarias. Esto resulta en un desembolso de cerca de 2.997 millones de U$S por parte de los privados.

3. Al mismo tiempo, el financiamiento de parte de terceros ha sido estimado en 6.992 millones de U$S (70% restante de la inversión en siembra, pulverización e insumos).



4. Nuevamente, de acuerdo a fuentes bancarias consultadas, el total del crédito otorgado al sector agrícola podría estar repartiéndose de la siguiente forma para el ciclo 2020/21:
   a. **Tarjetas para el agro:** 35% del total. Implicando un aumento en su participación, con una asignación crediticia estimada en 624 millones de U$S.
   b. **Financiamiento por forward cedidos (en U$S):** 15% del total, resultando en 264 millones de U$S.
   c. **Descuento de valores:** 22% del total. Resultando en unos 391 millones de U$S.
   d. **Otras líneas de crédito otorgadas por Bancos:** alcanzando a aproximadamente 514 millones de U$S. Esto representa cerca del 29% del total del financiamiento bancario.

5. Por otra parte, el crédito comercial podría alcanzar a 5.198 millones de U$S. Lo cual se distribuye de la siguiente manera:
   a. **Financiamiento de corredores, acopios y cooperativas:** 55% del total. Estimado en 2.848 millones de dólares estadounidenses.
   b. **Proveedores de insumos y *traders*:** 40% del total. Lo que resulta en 2.090 millones de U$S.
   c. **Financiamiento de mutuales:** posiblemente podría estar en un 5% del total. Con lo que se puede estimar que las mutuales podrían estar prestando a los productores cerca de 260 millones de U$S.

Supuestos del modelo:

I. Se procedió a computar solamente a los seis principales cultivos que se siembran en Argentina: trigo, soja, maíz, girasol, cebada y sorgo. Se imputó el área que se habría sembrado para cada uno de ellos en dicha campaña según información proporcionada por nuestro el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP), junto a correcciones efectuadas por nuestro Departamento Guía Estratégica para el Agro (GEA-BCR). Al mismo tiempo, se tuvo en consideración únicamente los costos de siembra, pulverización e insumos de los meses que corresponden para cada cultivo. Las fuentes de dichos costos corresponden a GEA-BCR y a la Revista Márgenes Agropecuarios.

II. Para cada uno de los cultivos, se estimó la inversión promedio en U$S por hectárea que habrían tenido que afrontar los productores y empresas agropecuarias al sembrar (dependiendo de cada región y cultivo). Se contabilizaron las erogaciones promedio previstas en siembra, pulverización e insumos (semillas, fertilizantes y agroquímicos).

III. Para evaluar las fuentes de financiamiento y su participación, procedimos a realizar relevamientos informales y solicitudes de opiniones a diversos actores económicos que operan en el sector: productores agropecuarios, sociedades agropecuarias, corredores, acopios, cooperativas, proveedores de insumos, bancos, agentes del mercado de capitales, etc.

IV. Se debe recalcar que otra fuente de financiamiento para el sector agrícola es la que constituye el Mercado de Capitales, el cual, a través de diferentes instrumentos (obligaciones negociables, valores de corto plazo, cheques de pago diferido, pagarés y fideicomisos financieros) brinda un flujo de líneas de crédito, tanto con financiamiento directo a los productores, como permitiendo la securitización o descuento de los títulos que poseen quienes financian la producción.

V. Tal como se menciona en el punto precedente, al coexistir en el Mercado de Capitales tanto financiamiento directo a la producción agropecuaria como financiamiento para el descuento de títulos, no se incluye al Mercado de Capitales en el Cuadro N° 2, para evitar errores al duplicar las estimaciones.

VI. Se agradece tomar con precaución las cifras informadas por los supuestos adoptados. En el presente informe se trata brindar una mirada amplia de lo que podría ser la realidad del financiamiento agrícola en Argentina para estos seis cultivos ante la falta de estimaciones y datos estadísticos, tanto oficiales como privados.

VII. Para la estimación de la participación de los canjes se utilizaron datos de la plataforma Sio-Granos de canjes realizados de la campaña 2019/20. La proporción resultante fue utilizada para obtener el valor estimativo del total de financiamiento de proveedores de insumos y *traders* para la campaña 2020/21.

Algunas consideraciones relativas al Fideicomiso Aceitero

Desiré Sigaudo - Emilce Terré - Julio Calzada

El lunes 8 de febrero de 2021, el gobierno hizo pública la instrumentación del Fideicomiso del Fondo Fiduciario Aceitero con el objetivo de lograr un mayor control sobre el precio interno de los aceites envasados para consumo final interno en nuestro país.

Por medio de la *Resolución Conjunta 1/2021*, firmada por el Ministerio de Desarrollo Productivo y el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, se alega que "es deber del Gobierno Nacional garantizar los derechos esenciales de la población y su goce efectivo, resultando un interés prioritario asegurar el acceso sin restricciones a los bienes básicos, especialmente a aquellos tendientes a la alimentación básica de los habitantes y su grupo familiar", según enuncia el texto de la resolución. A los efectos de "permitir un abastecimiento a precios razonables, se promueve la creación de un sistema de apoyo financiero a fin de dar sustentabilidad a los productores que vayan a aprovisionar al mercado interno" de aceites envasados de girasol y mezclas refinados (incluidos en el programa de Precios Máximos instrumentado por la *Resolución 100/2020*). Para ellos se crea la figura del **fideicomiso privado**.

Un fideicomiso es un contrato por el cual una parte (Fiduciante) entrega a otra (Fiduciario) determinados bienes (Bienes Fideicomitidos) para que éste lo administre y garantice a una tercera parte (Beneficiario) que dicho bien será correctamente administrado y transcurrido un determinado período de tiempo éste podrá disponer del fruto del bien en cuestión.

Al fideicomiso propuesto lo conformarán las personas humanas o jurídicas que operan en el mercado de la soja o girasol inscriptas en el RUCA (Registro Único de la Cadena Agroalimentaria), sea como productores, fraccionadores, acopiadores, exportadores, elevadores y fazoneros o demás áreas del comercio.

Los **Fiduciantes** en el Fideicomiso del Fondo Fiduciario Aceitero son todos aquellos exportadores, actuales y futuros, de Productos Sujetos a Aportes, y fazoneros y/o elevadores de Productos Sujetos a Aportes, registrados en el RUCA, según lo determine el Marco Normativo.

El **Fiduciario** será designado por los fiduciantes.

Los **Beneficiarios** son:
(A) todos aquellos abastecedores de Productos Sujetos a Compensación que se adhieran al Fideicomiso sujeto al cumplimiento de los requisitos para ser Beneficiario (los "Abastecedores");
(B) Aquellos Fiduciantes que no presenten deudas en relación con Aportes al Fideicomiso (incluyendo los aportes adicionales por incumplimiento) que decidan iniciar actividades de transformación de aceite a granel en Aceite Envasado y realicen ventas en el mercado interno de Aceite Envasados con posterioridad a la Fecha de Corte (01/02/21) y con anterioridad a la extinción del Fideicomiso, sujeto al cumplimiento de los requisitos para ser Beneficiario que les resulten aplicables.

Tanto el **Agente de revisión y cálculo** como el **Auditor del fideicomiso**, serán seleccionados por los fiduciantes. El **Consejo ejecutivo** estará compuesto por representantes de los fiduciantes y beneficiarios.

El **Patrimonio fideicomitido** estará integrado por:

1. los Aportes de Fondos depositados por cada Fiduciante correspondiente en la Cuenta Fiduciaria Recaudadora (los "Bienes Fideicomitidos").
2. las sumas de dinero que se encuentren depositadas, invertidas o reinvertidas periódicamente en las Cuentas Fiduciarias, así como el rendimiento derivado de la inversión y reinversión de dichas sumas en las Inversiones Elegibles (los "Fondos Líquidos")
3. las Inversiones Elegibles, sus intereses y rentas.
4. cualquier otro aporte que las partes del fideicomiso estimen pertinente.

Aportes de Fondos:
Los Aportes de Fondos los efectuarán los Fiduciantes al Fideicomiso, por hasta el Monto de Aporte (US$ 190 millones anuales [1]), mediante transferencias a la Cuenta Fiduciaria Recaudadora. Los Aportes de Fondos se realizarán en función de la registración de las Declaraciones Juradas de Venta al Exterior de los productos aportantes ajustados por molienda, operaciones de elevación portuaria de producto nacional a buque y operaciones de fazón, en cada caso realizadas con posterioridad a la Fecha de Corte (01/02/21) únicamente con productos de origen argentino.

Los **productos sujetos a aportes** enumerados en el Anexo II de la resolución son:

- 2306.30.00 Harina y Pellets de girasol
- 2304.00.10 Pellets de harina de soja
- 2304.00.90 Expellers de soja (demás)
- 1201.90.00 Habas de soja, incluso quebrantadas, las demás
- 1206.00.90.9 Semilla de girasol, incluso quebrantadas, las demás, hasta un 15% embolsado.

- 1208.10.00 Harina de habas de soja

Es posible realizar entonces una aproximación teórica de la incidencia de los Aportes de Fondos anuales en el valor FOB de las exportaciones proyectadas para el año 2021. Para calcular el volumen a exportar este año se tienen en cuenta las exportaciones proyectadas de los productos enunciados por la resolución: **poroto de soja**, **harina y pellets de soja**, **semilla de girasol**, **harina y pellets de girasol**. Se incorporan también al cálculo las exportaciones previstas de **aceite de soja** (1507.10.00; 1507.90.11; 1507.90.19; 1507.90.90) y **aceite de girasol** (1512.11.10; 1512.19.11; 1512.19.19; 1517.90.10; 1517.90.90; 1518.00.90), cuya contabilización es oportuna por originarse en el mismo proceso industrial que aquellos productos aportantes según la resolución. Al valorizar las exportaciones previstas a precios FOB actuales (10/02/2021), se arriba a la suma aproximada de US$ 23.315 millones FOB en exportaciones durante 2021. Finalmente, de la comparación de este valor FOB aproximado para 2021 con los Aportes de Fondos previstos (US$ 190.000 anuales) surge que los aportes representarían un 0,8% del valor FOB calculado para las exportaciones en 2021.

Para el **cálculo de los Aportes de Fondos** se utilizarán las Declaraciones Juradas de Venta al Exterior ("DJVE") de los Productos Sujetos a Aportes, registradas a partir de la Fecha de Corte (01/02/21), con ajuste trimestral por molienda para el caso de los productos resultantes de la molienda sujetos a aportes y con ajuste por cumplidos de embarque para los productos sujetos a aportes sin transformación.

Asimismo, se incluye el aporte por los fazones y/o elevadores de Productos Sujetos a Aportes, netos de los Aportes de Fondos que correspondiera realizar por el registro de una DJVE de los Productos Sujetos a Aportes.

Los Fiduciantes solo deberán aportar el monto que resulte necesario para abonar el total de las Compensaciones a la fecha de cálculo de cada Compensación y de acuerdo al momento base representativo del congelamiento de precio fijado para el Aceite Envasado. El precio base de Aceites Envasados se ajustará de acuerdo a los porcentajes de aumento permitidos por la Secretaría de Comercio Interior para cada período durante la vigencia del Fideicomiso. Asimismo, los Aportes de Fondos deberán cubrir los gastos inherentes para el normal funcionamiento del Fideicomiso, incluyendo los gastos administrativos, impuestos, sellos y/o tasas que fueran necesario abonar, honorarios y gastos del Fiduciario y de los asesores y agentes del Fideicomiso.

Se excluyen las DJVE o aporte de fazón y/o elevación de Productos Sujetos a Aportes que sean resultantes del perfeccionamiento industrial de soja o girasol importado.

Ante el **incumplimiento** de Aporte de Fondos el contrato de fideicomiso determinará:

1. Cláusulas penales por los incumplimientos de los Fiduciantes así como sus modalidades y plazos de ejecución.
2. Procedimientos internos para resolución de conflictos que surjan.
3. Para los casos que no puedan resolverse por la vía interna, las partes se someterán a los mecanismos de arbitraje existentes en la Secretaría de Comercio Interior.
4. Los laudos de la Secretaría de Comercio Interior, serán de cumplimento obligatorio para las partes.
5. Los incumplimientos de los laudos emitidos por la Secretaría de Comercio Interior, habilitarán la competencia del Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca.

Los **productos sujetos a compensación** son los siguientes:
"Aceites Envasados": Aceites Refinados comestibles destinados al mercado interno para consumo final y familiar en envases de hasta cinco (5) litros.
"Aceites Refinados": los aceites refinados de soja, girasol y/o sus mezclas.
El volumen de Aceites Envasados que será objeto de las Compensaciones es de 29 millones de litros por mes [2], en una proporción mínima de ochenta por ciento (80 %) de aceite puro de girasol.

El cálculo de la Compensación que será calculado por el Agente de Revisión resultará de la siguiente fórmula:

Compensación = (FAS Teórico – Valor Base)*Q

El cálculo de la compensación surgirá de multiplicar la diferencia entre el Valor de Mercado (Valor Fas teórico [3]) y el Valor de Base [4] por las respectivas cantidades físicas facturadas [y despachadas] en el mercado interno (Q), a partir de la Fecha de Corte (01/02/21), en el mes calendario en cuestión (sobre las que hayan solicitado Compensaciones y que cumplan las condiciones de precio de salida de fábrica de los Productos Sujetos a Compensación).

El Agente de Revisión determinará el monto en Pesos de Compensación que le corresponde a cada Beneficiario, previa deducción del monto resultante de la participación de cada Beneficiario en los Gastos del Fideicomiso e Impuestos del Fideicomiso devengados durante el mes calendario inmediato anterior.

El monto mensual a ser abonado en concepto de Compensaciones será el monto correspondiente a solicitudes de compensaciones válidamente procesadas por un total de 29.000.000 de litros de Productos Sujetos a Compensación en un determinado mes calendario, equivalentes a 26.680 toneladas. Partiendo de estimaciones propias del consumo interno aparente de aceite de girasol (producción + importación - exportación - variación de existencias), utilizando datos de MAGyP e INDEC para 2020, se tiene que el consumo promedio mensual el año pasado fue de 41.187 toneladas de aceite de girasol. Así, se tiene que las compensaciones cubrirían alrededor del 65% del consumo mensual estimado de aceite de girasol en Argentina.

Fórmula de ajuste del precio de los aceites:
Se establece en la resolución un ajuste mensual al precio de los aceites. La fórmula de ajuste de quedará establecida por Resolución y se aplicará a partir del 1° de cada mes en base a la última información disponible el último día hábil del mes anterior para cada una de las variables siguientes, con sus respectivas participaciones:

- *40% de la variación mensual del Valor FAS Teórico promedio en Pesos publicado por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca* del mes inmediato anterior al que se calcula la Compensación.
- *30% de variación mensual del Índice de Precio Mayorista (IPIM)* del último mes disponible en la página web del INDEC.
- *30% de la Variación mensual del Índice de Salarios publicado por INDEC* del último mes disponible.

Vencimiento del fideicomiso:
El fideicomiso vencería el 31 de Enero del 2022 y tiene revisiones trimestrales.

[1] US$ 190 millones anuales, con posibilidad de ser revisado por la Secretaría de Comercio Interior ante variaciones del volumen mensual. A los efectos de poder cumplir con el Monto de Aporte se establecerá un mecanismo de evaluación trimestral.
[2] Dicho volumen estará sujeto a revisión por parte de la Secretaría de Comercio Interior ante posibles variaciones de la demanda interna.
[3] El valor FAS teórico (free alongside ship - libre al costado del buque) promedio del aceite crudo a granel de soja o girasol, según sea el caso, que publica diariamente la Subsecretaria de Mercados Agropecuarios del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca para el mercado local.
[4] El precio base de Aceites Envasados se ajustará de acuerdo a los porcentajes de aumento permitidos por la Secretaría de Comercio Interior para cada período durante la vigencia del Fideicomiso.

Commodities

Los embarques de aceites vegetales cayeron un 7% en el 2020, liderados por la caída del girasol

Emilce Terré

Los embarques de aceites vegetales desde Argentina cayeron casi medio millón de toneladas en el 2020. Solo el aceite de girasol explica el 76% de la baja. En total, se exportaron 6 Mt, de las cuales el 95% se originó en puertos del Gran Rosario.

1) Los despachos al exterior de aceites vegetales desde Argentina en 2020 cayeron un 7% a 6 millones de toneladas en el 2020

Según fuentes oficiales, Argentina embarcó un total de 6.036.423 toneladas de aceites vegetales en el 2020. Este volumen equivale a una caída de 448.072 toneladas, o un 7%, respecto al año anterior y 1,5 millones de toneladas abajo del récord que consiguió en el año 2007. La cifra computa los siguientes aceites: de soja (tanto de origen argentino como paraguayo y boliviano), girasol, algodón, cártamo, maíz y maní.

Se destaca, sin embargo, el impresionante aumento en el volumen despachado desde el puerto de Zárate, que de menos de 5.000 toneladas de aceites embarcadas en el 2019 pasó a exportar casi 42.000 toneladas en el 2020, una suba del 760%.

El nodo Rosario también vio crecer el tonelaje exportado en un 14% a 795.000 toneladas, gracias principalmente a los mayores despachos desde la terminal de Dreyfus en General Lagos. El nodo San Lorenzo/Puerto General San Martín, en tanto, si bien sigue siendo por lejos el principal despachante de aceites de la República Argentina con embarques por cerca de 5 Mt, un 82% del total nacional, sufrió una pérdida del 8% respecto al volumen exportado el año anterior. El Nodo Up River / Gran Rosario alcanza así embarques totales por 5,75 Mt en el 2020, 5% menos que el año anterior.

Por su parte, los embarques desde los puertos marítimos del sur de la Provincia de Buenos Aires sumaron conjuntamente cerca de 250.000 toneladas, un 38% menos que el año anterior. La mayor caída se observa en el Nodo Bahía Blanca que despachó un total de 58.500 toneladas de aceites vegetales, con una caída interanual del 67%, en tanto que los embarques desde el Nodo Necochea/Quequén cedieron un 15% a 190.000 toneladas.

2) A pesar de la caída del 5% en el volumen de despachos, el Gran Rosario continúa siendo el principal polo exportador de aceites vegetales con una participación del 95%.

En el año 2020, los puertos del Gran Rosario presentaron un pequeño retroceso en el porcentaje que representan en el total de los despachos de aceites vegetales de Argentina. Las principales caídas interanuales se detectan en los embarques desde las plantas de Vicentín en San Lorenzo (-400.000 toneladas) y Terminal 6 (-121.000 toneladas). Del lado opuesto, las principales subas se registran en las terminales portuarias de Dreyfus en Gral. Lagos (+108.000 toneladas) y de COFCO en Timbúes (+97.000 toneladas).

En total, los puertos de la región embarcaron 5.746.273, o un 95% del total nacional. Además, en el año 2020 el Nodo Gran Rosario ha sido el responsable de:

- El 98% de los embarques de aceite de soja de origen argentino y el 100% del aceite de soja de Paraguay.
- El 100% de los despachos de aceite de cártamo y aceite de algodón.
- El 51% de los embarques de aceite de girasol.

Las 3.100 toneladas embarcadas de aceite de maíz, en tanto, se despacharon exclusivamente desde el puerto de Zárate.

3) La caída en volumen embarcado del 2020 se observa en todos los productos, aunque el aceite de girasol lidera las bajas con una pérdida del 45% del tonelaje exportado respecto al año anterior. El aceite de soja se mantiene relativamente estable, incluso a pesar de las fuertes caídas en los despachos de poroto y harina de soja.

Con algo más de 411.000 toneladas de aceite de girasol embarcadas en el 2020, la caída respecto al año anterior asciende a 340.000 toneladas, o un 45%. Este ha sido el rubro que más explica la baja del tonelaje total exportado por Argentina, dado que los despachos de aceite de soja se mantuvieron mayormente estables en torno a los 5 millones de toneladas.

Los embarques de aceite de algodón, por su parte, perdieron casi 15.000 toneladas en el año, o un 65% respecto al año anterior, en tanto que el aceite de cártamo registró una caída del 7% interanual, o 274 toneladas.



Resulta peculiar el caso del aceite de soja, que mantuvo en términos relativos el volumen de embarques respecto al año anterior (la caída es de apenas el 1%) cuando los despachos de harina de soja cayeron un 20% interanual y los de poroto un 30%. El principal factor que explica estos movimientos es la drástica caída en la absorción interna de aceite de soja por parte de la industria de biocombustible, en un año donde la pandemia generó una presión histórica sobre la demanda de energía primero, y el precio de los combustibles fósiles después. Recordemos que en abril el contrato de referencia para el petróleo en NYSE llegó a cotizar en valores negativos, ante la imposibilidad de continuar almacenando un mayor volumen de combustible con la demanda por el piso.

4) Renova y Terminal VI fueron las terminales que despacharon el mayor volumen de aceites vegetales desde Argentina durante el 2020, aunque se destaca el crecimiento tanto de Dreyfus en Gral. Lagos como de COFCO en Timbúes.

Renova, una de las plantas más modernas del Gran Rosario junto con Terminal 6 han liderado nuevamente el podio en volumen de despachos de aceites vegetales en el 2020, con 1,54 y 1,13 millones de toneladas, respectivamente. En tercer lugar se encuentra la terminal de Molinos Agro en San Benito, que sobrepasó el medio millón de toneladas en embarques de aceite, y entre las tres cubrieron más de la mitad de los embarques totales del país en este rubro.



Completan el top-10 Cargill en Villa Gobernador Gálvez (con despachos por 482.400 toneladas), COFCO en Timbúes (404.500 t) y en Puerto General San Martín (349.600 t), Dreyfus en Timbúes (322.900 t), Dreyfus en General Lagos (311.300 t), Vicentín en San Lorenzo (242.700 t) y Cámara Portuaria de Quequén (189.800 t).

Si se analiza ahora el crecimiento respecto del año anterior en toneladas, se destacan los casos de Dreyfus en General Lagos y COFCO en Timúes, que lograron despachar, respectivamente, 108.125 y 96.781 toneladas más que el año anterior. En términos porcentuales, por lejos la mejor performance fue la de la Terminal Del Guazú en Zárate que consiguió embarcar un 760% más que el año anterior, sumando 41.900 toneladas totales.

Atraso en las compras de trigo para industrializar por parte del sector molinero

Tomás Rodríguez Zurro – Bruno Ferrari – Emilce Terré

Mientras el sector exportador ya se hizo con un 88% del total del cereal a exportar, las compras de trigo del sector molinero presentan un atraso: llevan adquirido el 22% del grano proyectado a procesar en la campaña, el segundo mínimo en 20 años.

El avance en la comercialización de trigo de la actual campaña comercial 2020/21 ha mostrado un desaceleramiento en las últimas dos semanas, luego del repunte que había mostrado en el mes de enero. Sin embrago, lo que resulta más notorio es el marcado contraste entre las compras del sector exportador y las compras de la industria molinera.

En el siguiente cuadro, se puede observar el estado de situación del mercado de trigo en la campaña actual, contemplando una producción proyectada de 17 Mt y sin considerar los stocks iniciales de los sectores compradores que rondarían los 2,5 Mt.



Por un lado, la exportación ya lleva adquiridas 8,8 Mt del cereal, lo que indica que los exportadores tienen cubierto casi en su totalidad el volumen comprometido para enviar al exterior hasta el momento (de acuerdo a datos de las DJVE), y un 88% de las 10 Mt proyectadas a exportar en toda la campaña. Por otro lado, el sector molinero ha adquirido hasta el momento solo 1,38 Mt de las 6,3 Mt proyectadas a industrializar en toda la campaña 2020/21. Ello se encuentra explicado – en parte – por ser una industria que no funciona con altos stocks y realiza compras progresivas a medida que avanza la molienda del cereal. De esta forma, si ambos sectores adquieren el grano remanente para cumplir sus objetivos comerciales (6,12 Mt), se esperaría una leve caída en los stocks finales durante el ciclo 2020/21.

Sin embargo, el hecho de que los exportadores hayan casi cubierto sus necesidades de grano para toda la campaña, ha provocado un desaceleramiento en la comercialización del cereal en las últimas semanas. Tal como se puede observar en el siguiente gráfico, el sector exportador adquirió entre el 27/01 y el 03/02 y entre el 04/02 y el 10/02 un total de 230 mil toneladas en cada semana, mientras que en las semanas anteriores realizó compras por un total de 380.000 t en promedio. Este fenómeno también queda reflejado en una disminución en el abanico de posiciones abiertas de compra para entrega con descarga inmediata en el mercado disponible. Hacia mediados de enero, se registraban ofertas abiertas en todas las localidades portuarias del Gran Rosario, mientras que en la última semana sólo hubo posiciones abiertas para entrega inmediata en una única localidad.



En lo que respecta al sector molinero, éste aceleró sus compras desde finales de enero, alcanzando compras por 90.000 t en las últimas dos semanas, lo cual representa un aumento significativo si se considera que en las semanas previas, el promedio de compras semanales fue de 68.000 t.

Sin embargo, tomando el acumulado hasta el 10/02, el sector ha adquirido un 22% del grano proyectado a industrializar en la presente campaña, estando por debajo del 27% registrado a igual fecha de la campaña 2019/20.



De hecho, cuando se realiza una comparación con los ciclos anteriores, las compras de los molinos hasta la sexta semana de cada año como proporción del total industrializado en cada campaña, se encuentran en su segundo nivel más bajo en los últimos 20 años, ya que sólo en el ciclo 2015/16 se observó un volumen de negocios inferior al actual.

La mayor demanda de China ajustaría el balance de oferta y demanda mundial de trigo

En cuanto al panorama internacional, esta semana se publicó el informe mensual de Oferta y Demanda Global del Departamento de Agricultura de EEUU en el cual la mayor novedad proviene de un ajuste al alza en su proyección para el consumo global del cereal, impulsado por ingentes compras de parte de China.

En los últimos años, una epidemia de gripe porcina en China diezmó a la población de cerdos, lo cual repercutió fuertemente en las compras de granos por parte del gigante asiático, principalmente de soja y maíz. Sin embargo, esta crisis sanitaria pareciera haberse ya superado y, actualmente, el país oriental se encuentra recomponiendo su stock de cabezas de ganado porcino.

Este fenómeno ha conducido a un fuerte aumento en la demanda de granos para alimentar a su creciente población de cerdos, lo cual ha tenido sus repercusiones en los precios internos de los distintos cultivos, particularmente del maíz. Tal es así que, en los últimos dos meses, el precio promedio mensual de este último ha superado al del trigo por primera vez en más de seis años, lo cual resultó en un incremento en el uso del cereal de invierno como alimento para el ganado. De hecho, el uso de trigo como balanceado en China en la

presente campaña ascendería a 30 Mt, un máximo histórico y más de 10 Mt más que lo ocurrido en 2019/20. Además, esto representaría un 21% del consumo doméstico total, la mayor proporción de la que se tiene registro hasta la fecha.



A esto se le suma que, actualmente, los elevados precios internos tanto de maíz como de trigo se encuentran incluso por encima de los precios de importación de ambos cereales, lo cual conduciría a que las compras externas de trigo del país asiático en el presente ciclo alcanzarían las 10 Mt, casi el doble de lo ocurrido en la campaña previa y el volumen más elevado en 25 años. Además, las importaciones como proporción del consumo doméstico total serían del 7%, muy por encima del 3% del año anterior.

Las compras de soja y maíz pisan el acelerador

Guido D'Angelo - Javier Treboux - Emilce Terré

Con el impulso de la industria, las compras de soja avanzan a buen ritmo. Incertidumbre por las demoras en la soja paraguaya. Desarme de posiciones y bajas de precios en Chicago, pese a los menores stocks mundiales.

En los últimos 14 días se aceleraron con fuerza las compras de soja de la campaña 2020/21, superando ambas semanas el millón de toneladas vendido. Con vistas al sostenimiento de los márgenes positivos de procesamiento, el principal impulso para estas alzas en las compras viene de parte de la industria ya que este sector adquirió el 88% del poroto comercializado en las últimas cuatro semanas.



De las compras acumuladas, cerca del 56% aún tienen su precio por fijar, proporción que prácticamente no ha cambiado desde mediados de noviembre. Exceptuando la campaña pasada, marcada por el anticipo de ventas producto de expectativas de cambios en las condiciones de comercialización frente al recambio de autoridades nacionales, este volumen de comercialización es el más alto desde la campaña 2011/12.



A dos meses que comience a entrar el grueso de la campaña nacional de soja, preocupa el abastecimiento de la soja proveniente de Paraguay. En enero de 2021 se importaron cerca de 13.000 toneladas de soja desde nuestro vecino país, frente a 92.000 en enero del 2020 y 420.000 en enero del 2019. Esta importante baja en las importaciones podría acentuarse en febrero y marzo, meses clave en la provisión de poroto para procesamiento en Argentina, en vista de una considerable demora en el avance de cosecha de soja paraguaya.

Para el maíz, se observan niveles mucho más elevados de compras, alentados en parte por el temor que nuevas intervenciones en el mercado afecten la fluidez de negocios. Con compras por casi 16 Mt, sólo se compara esta magnitud de compras con la campaña 2019/20, cuando se habían comercializado casi 19 Mt a esta altura.

Semana con precios a la baja en Chicago, entre el desarme de posiciones de los fondos y un reporte alcista del USDA

En octubre del año pasado el posicionamiento neto de los fondos de inversión en soja llegó a sus máximos niveles en 8 años. Desde entonces, se observa una sostenida tendencia de desarme de posiciones y tomas de ganancias, lo que parece mitigar las subas de precios que se vienen observando para la soja desde el año pasado.



No obstante, el último informe del Oferta y Demanda Global del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (WASDE-USDA) proyectó una caída de stocks del 77% en los Estados Unidos, si comparamos la campaña 2020/21 con la 2019/20. La merca se explica por mayores exportaciones estimadas, producto del aprovechamiento norteamericano de la demora en la cosecha de soja brasilera.

Así, de 14,3 Mt de stocks para la campaña 2019/20, se espera cerrar la 2020/21 con apenas 3,2 Mt. En este contexto, los stocks globales del poroto esperan caer cerca de un 12%, una baja que mayormente se explica por esta caída de stocks estadounidenses.



Para el maíz, se esperaban importantes bajas de stocks mundiales, pero el WASDE informó proyecciones por encima de lo esperado. El mayor almacenamiento del grano amarillo impulsó fuertes bajas para cereal, pese a que la caída del posicionamiento neto comprador de los fondos es mucho menor para el maíz si se compara con el desarme de posiciones que se viene observando en la soja. Además, las mejores condiciones productivas en América del Sur suman presión bajista a los precios.



China también es un protagonista de peso para la actualidad de los mercados del maíz. El gigante asiático está incrementando su demanda del grano amarillo en vista de los altos precios del trigo, reemplazándolo con maíz para alimentación animal. Este factor puede ser de peso para explicar las compras de la semana pasada, por más de 3 Mt, niveles de compras chinas nunca vistas para las exportaciones estadounidenses.

Cómo avanza y se consolida Winn, la plataforma que impulsa el desarrollo del ecosistema de innovación de Argentina

Ingrid Drago - Sofía Guoglielmi

Luego de su lanzamiento oficial, que se llevó a cabo en el mes de septiembre del 2020, se repasan los objetivos y algunos de los aspectos importantes que dieron lugar al nacimiento de esta nueva plataforma digital.

El origen de Winn: We innovate, una consecuencia de la evolución del ecosistema de innovación local

El desarrollo y lanzamiento de Winn, una plataforma para aportar a la consolidación de una comunidad digital para la innovación, fue pensada como herramienta fundamental para avanzar con los objetivos del área de innovación de la Bolsa de Comercio de Rosario. BCR Innova, cuyo propósito es aportar a consolidar el ecosistema innovador de Rosario y la Región, impulsa diversos ejes de trabajo: la coordinación de mesas sectoriales para resolver desafíos de competitividad de negocios, la vinculación con polos de innovación del exterior, la generación de workshops, eventos y encuentros de networking e innovación abierta y la contribución en el desarrollo de la innovación interna de BCR. En este sentido, Winn permite sostener e incrementar la atracción, vinculación y asociación del talento y de todos los actores que conforman el ecosistema.

El origen de esta app se da gracias a diversas actividades impulsadas por un conjunto de actores con perfiles innovadores, por ejemplo eventos, workshops, reuniones de networking y la utilización de diferentes herramientas para continuar comunicados en el tiempo. En aquel entonces, todos estos instrumentos resultaban funcionales, pero en un contexto de red creciente y de **maduración de las relaciones**, se consideró imperativo transitar a una instancia superadora para la gestión de los vínculos. Es decir, idear un producto que facilitara las comunicaciones, los lazos y seguir creciendo. Por lo que pensar en una plataforma digital que mantuviera y potenciara estos vínculos, resultó ser una acción de agregado de valor a la comunidad de innovación.

Para llevar adelante esta tarea, primero se efectuó un **relevamiento** del ecosistema, con actores tanto internos como externos de la BCR; empresas, emprendedores, aceleradoras, universidades, centros de investigación, fondos de inversión, instituciones del tercer sector, referentes gubernamentales. Resultó ser un trabajo de conexión constante con dichos actores para sostener una escucha activa en pos de comprender necesidades, desafíos y conseguir la adaptación de una plataforma digital que respondiera exclusivamente a este diagnóstico. En paralelo al trabajo para obtener un estado de situación actual del ecosistema, se llevó a cabo una **evaluación** de mercado sobre plataformas digitales de comunidades de otros países de referencia en innovación y tecnología para evaluar comportamientos, contenidos, tendencias y la posibilidad de adaptarlas al ecosistema local.

Finalizados estos dos ejes importantes para dar inicio al proyecto, se procedió con la búsqueda de aplicaciones con potencial para el desarrollo local para replicar el comportamiento de dichas comunidades digitales a nivel nacional y su respectiva adaptación a las necesidades de la comunidad de innovación de Argentina.

Una vez adquirida la plataforma, se continuó con el proceso de **adaptación y testeo** junto a usuarios potenciales, se incorporó progresivamente a responsables de dichas áreas u organizaciones para dar comienzo a las pruebas. Las fases de testeo se dividieron por grupos: inicialmente el equipo de BCR Innova y los proveedores de la app, en una segunda instancia se sumó a los miembros de la Comisión de BCR Innova, en la tercera fase se incorporó a más actores estratégicos. Todo este proceso dio como resultado una serie de mejoras y nuevas implementaciones, tanto en la aplicación móvil como en la versión web y en cuestiones de funcionalidades. Por último, en la cuarta fase, se publicó la app en las tiendas de Google y iOS donde se abrió completamente para que cualquier usuario pueda descargarla.

¿Qué funciones posee Winn?

Winn es una plataforma digital que permite al usuario establecer y consolidar vínculos con una comunidad de miembros líderes en innovación de Argentina y el mundo. La app ofrece información sobre Agtech, Fintech y Biotech aplicada a la industria de los alimentos y la posibilidad de formar parte de proyectos colaborativos.

Algunas de las funcionalidades principales que posee la plataforma son las siguientes:

- **Timeline personalizado:** el usuario puede seleccionar los temas según tu interés (Agtech, Fintech y Biotech, entre otros) para filtrar la información que desea ver en la app.
- **Grupos:** los usuarios tienen la posibilidad de interactuar con otros usuarios que tengan los mismos gustos, afinidades o locaciones. Cada miembro puede crear artículos o visualizar los artículos publicados, dejar likes y comentarios, generar eventos propios, talleres, cursos o bien inscribirse a ellos dentro de cada grupo.
- **Chat:** cada usuario puede conectarse con otros usuarios que forman parte de la red tanto en grupo como en conversaciones privadas desde su perfil.
- **Eventos:** posee un gestor de eventos donde puede visualizarse a los asistentes, la biografía de los oradores, encuestas, buscar

perfiles profesionales puntuales, subir contenido multimedia y compartirlo en otras redes sociales. Para grandes eventos presenciales, contiene geolocalización en interiores, gestión de invitaciones y acceso al evento.

- **Showroom de startups:** espacio de visibilización y vinculación para los proyectos de base científico-tecnológica que forman parte de la red BCR Startup Network.
- **Publicidades:** La app contiene un media kit que posibilita la oferta de espacios para sponsoreo o publicidad.



Video explicativo de app Winn

Winn en cifras ascendentes

Luego de su lanzamiento, la app cuenta con más de 2300 usuarios, tanto en la versión móvil como web, 173 artículos publicados y 37 eventos generados dentro del ecosistema, que sumaron más de 2000 asistentes.

Las temáticas más relevantes para los usuarios están relacionadas a **inteligencia artificial, ecosistemas de innovación, convocatorias para emprendimientos de base tecnológica, tecnología aplicada al sector financiero, inversiones, transformación digital, tecnología aplicada a la agroindustria, nuevos paradigmas empresariales, liderazgo en materia de inteligencia artificial, neurociencia, entre otros**.

Novedades

Las nuevas funciones incorporadas a Winn, incluyen:

- **Podcast:** El sistema permite la carga de contenido en formato de audios por parte de los administradores con la particularidad de que los mismos pueden escucharse incluso con el teléfono cerrado.
- **Métricas:** Winn posee informes analíticos de uso para observar determinadas estadísticas según el acceso, descargas, KPI o simplemente para saber si los usuarios acceden a la aplicación para generar comunicaciones y flujos automatizados para mejorar el onboarding.
- **Share de artículos, eventos y grupos:** Función necesaria para comunidades abiertas o semi abiertas que permite que determinado contenido se pueda compartir en otras plataformas digitales.
- **Próximamente** la app permitirá subir contenido y cargarlo automáticamente en formato newsletter para enviar vía mail. El **newsletter** segmentará la visualización de acuerdo a los intereses marcados por cada usuario. También será **optimizado el formato web**. El objetivo es generar una experiencia de navegación mucho más fluida en el formato de escritorio, aprovechando el 100% de la pantalla.

Sumate a WINN

El resultado de todo este proceso de trabajo llevó a que, en la actualidad, la app cuente con gestión de proyectos en grupos específicos y la participación de destacados referentes del ecosistema local y de ecosistemas de innovación del mundo como, por ejemplo, de



Evento de lanzamiento Winn | Panel de referentes del ecosistema, un ejemplo de trabajo colaborativo.

En tiempos de digitalización global y con el planeta atravesando una pandemia que aceleró y expuso con más fuerza la idea de que no hay innovación sin adaptación al cambio, resultó imperativo contar con una herramienta digital que favoreciera el dinamismo de una comunidad en crecimiento y con la agilidad para adaptarse al mismo ritmo que la comunidad cambia.

Por consiguiente, en el mediano/largo plazo se piensa en Winn como un hub de innovación digital con acceso a las startups más destacadas, a la información de innovaciones de vanguardia en el mercado y la invitación a los eventos de mayor relevancia para dar respuesta a retos o desafíos del sector agroindustrial y financiero.

Winn se está consolidando como un espacio de trabajo que fomenta la co creación, la colaboración y la comunicación para que las oportunidades se transformen en innovación. El espíritu de la app radica en que todos sean partícipes, generen su propio contenido, su aporte de valor dentro de esta comunidad digital y que, juntos, se logre la visibilización ante el mundo.

Podés descargar la app desde tu celular Android o iOS con el siguiente link: https://bcrwinn.app.link/download

Creación del Consejo Federal de Comercio Interior

Julio Calzada - Guido D'Angelo

Con el objetivo de disponer de un espacio de asesoramiento, análisis, intercambio, promoción y cooperación en lo relativo al comercio interior, se creó el 10 de febrero el Consejo Federal de Comercio Interior (COFECI).

Este nuevo organismo es creado para afianzar las relaciones entre las diferentes jurisdicciones del estado en lo ateniente al comercio interior y posibilitar una planificación más eficiente y federal de políticas públicas en esta temática, haciendo hincapié sobre las diferentes problemáticas nacionales y regionales.

El COFECI estará integrado por la titular de la Subsecretaria de Acciones para la Defensa de las y los Consumidores, actualmente Laura Goldberg, y las autoridades de aplicación de las normativas de comercio interior de las provincias y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, buscando brindarle así una visión federal. Este organismo entró en funcionamiento apenas resuelta su creación el mismo día de ayer. Al estar integrado por funcionarios de las diferentes ramas del estado, no representará ningún gasto adicional para las finanzas públicas.

Tendrá por objetivos el análisis e intercambio de información entre las autoridades nacionales y provinciales en todo lo relacionado con el comercio interior, con la misión de promover políticas públicas. El nuevo organismo buscará coordinar políticas en lo referente a precios, abastecimiento, lealtad comercial, competencia desleal, entre otras. Buscará además armonizar la normativa vigente, aspirando a homogeneizar las medidas a tomarse en todo el país.

Además de buscar y analizar información pública y privada en lo referente al comercio interior, intercambiará información con los sectores productivos, en busca de una mayor eficiencia en la producción y comercialización de bienes y servicios. Asimismo, con esta información se busca dar una base para luego mejorar las políticas de regulación, fiscalización y control del comercio interior.

Precios de la Hacienda: tendencias firmes en un contexto macro que demanda protección

ROSGAN

Se volverá a ver este año una zafra de terneros más prolongada, incluso más lenta que el año pasado y con terneros saliendo de los campos con más kilos.

Tras transitar el último trimestre del año pasado con fuertes subas en el precio de la hacienda, enero pareció abrir una suerte de impase para la readecuación de valores. Sin embargo, poco tardó el mercado en volver a retomar el rumbo trazado a fines de 2020.

Estacionalmente la oferta de hacienda tiende a ser reducida en estos meses, con una mayor escasez de vacas tras los refugos (vacas de descartes) asociados al último servicio, aun sin gran salida de invernada y una limitada oferta de gordos dado el vaciamiento natural que realizan los feedlots previo al inicio de zafra. En consecuencia, durante este período que usualmente se extiende desde diciembre a marzo, los precios tienen a subir.

Sin embargo, existe otro factor subyacente que genera tensión adicional en el mercado y es precisamente el contexto macroeconómico que, lejos de haber despejado incertidumbre, continúa demandando protección.

Mirar con mayor perspectiva el valor promedio de la hacienda en dólares (IGML) nos permite ver claramente estos momentos en los cuales el mercado absorbe, de algún modo, factores exógenos a la mera dinámica generada por oferta y demanda.



Tras la gran liquidación del stock ganadero de los años 2008 a 2010, el sector ha transitado un escenario de escasez estructural que llevó a un incremento significativo del valor de la hacienda en pie. Esto, en un contexto de atraso cambiario como el que tuvimos hasta mediados del 2017, mantuvo los valores en dólares en niveles elevados.

Al considerar la variación en dólares registrada desde inicios del 2017 hasta mediados de 2018, el valor de la hacienda en dólares pierde casi un 40% producto de la fuerte corrección sobre el tipo de cambio registrada durante esos meses, al pasar de un dólar (referencia mayorista) de 15 a 38 pesos.

A partir del segundo semestre de 2018 y durante todo 2019, Argentina inició un creciente proceso inflacionario que condujo a los típicos ajustes escalonados del valor de la hacienda, a través de los cuales se logra corregir temporalmente los retrasos para luego quedar nuevamente desfazados, en relación a las variables de referencia, sea dólar o inflación.

Pero sin dudas el 2020 trazó un escenario totalmente atípico, condicionado -claro está- por los efectos de la pandemia, pero fuertemente sesgado por los desbalances estructurales que viene arrastrando nuestra economía. En este contexto, la hacienda pasó a ser un bien de refugio altamente demandado por el sector.

Al comparar el salto devaluatorio que se dio en el segundo semestre de 2018 (48%) con el salto reflejado tras las PASO de 2019 (43%) y la devaluación contra dólar oficial registrada desde inicios de 2020 a la fecha (47%), no vemos grandes diferencias. Sin embargo, las dos primeras devaluaciones reflejaban lo sucedido en la economía real, puesto que la brecha entre la cotización de la moneda oficial y la paralela (dólar blue) no superaba el 10%. En tanto que, durante 2020 la brecha cambiaria rápidamente marcó un piso del 50% para llegar a picos de hasta el 150% hacia mediados de octubre.

En concreto, esta es la gran diferencia de expectativas que percibió el mercado y lo condujo a tomar protección ante el riesgo de una devaluación mucho más pronunciada de las que estaba registrando el tipo de cambio oficial. La hacienda, en este sentido, jugo un rol clave para el productor.



Ahora bien, haciendo foco en el contexto inmediato, las lluvias que se vienen registrando desde inicios de febrero, sumado al alivio registrado desde punto de vista térmico, están dando paso a una importante recuperación de muchos campos de cría que, hasta entonces, veían como única alternativa la liberación de la carga. Alternativa no compatible con la necesidad mantener resguardo en este activo y evitar un posicionamiento en pesos.

Éste, sin duda alguna, también es un factor determinante al momento de definir las decisiones de venta. Algo que, hasta un mes atrás, se veía como una venta obligada con la consecuente anticipación de destetes y una recría de estos terneros mucho más costosa por la necesidad de suplementación, hoy muestra un escenario distinto para el criador o invernador pastoril.

Muy probablemente, volvamos a ver este año una zafra de terneros más prolongada, incluso más lenta que el año pasado y con terneros saliendo de los campos con más kilos.
Todo indica que habrá un escenario de invernada sostenida, con muchas manos pujando por hacerse de terneros para recriar y pocos criadores dispuestos a vender, ante la alternativa de extender sus propias recrías.

Definitivamente, el factor que subyace a esta puja es la posibilidad de tener una caja de ahorro segura, la cual ya ha logrado demostrar su rendimiento como activo de resguardo.