Commodities

Lo que nos dice la valuación de las Ventas Externas de Trigo 2020/21: con menor volumen comercializado, se lograría un valor similar al de la campaña pasada

Alberto Lugones - Desiré Sigaudo - Emilce Terré

El aumento de los precios FOB del trigo argentino en época de cosecha hizo posible una fuerte recuperación del valor exportado del cereal esta campaña. Los valores actuales también favorecen las DJVE de trigo 2021/22.

Commodities

Próxima a generalizarse la cosecha de soja y maíz, los precios se sostienen en el mercado doméstico

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré

El futuro de soja en Matba-Rofex con vencimiento en mayo está en su valor más elevado para esta fecha. Por otra parte, al 25/03 se llevaban anotadas 19,9 Mt de maíz en DJVE para la actual campaña, un récord para estos momentos del año.

Commodities

La molienda de trigo, en su nivel más bajo en cinco campañas

Guido D'Angelo – Desiré Sigaudo

Para encontrar un primer trimestre con menor molienda debemos remontarnos a la campaña 2015/16. La mejora de precios da buenas perspectivas para la siembra 2021/22. Más problemas para el comercio global cuanto más se demore el bloqueo del canal de Suez.

Commodities

A 30 años del Mercosur ¿En qué estado se encuentra el acuerdo con la Unión Europea?

Guido D'Angelo - Emilce Terré

El Mercosur y la UE incluyen en sus fronteras a más de 780 millones de personas y cerca del 25% del PIB mundial. ¿En qué estado se encuentra y hacia dónde va el acuerdo que facilitaría rotundamente el comercio exterior entre estos dos bloques?

Economía

Consideraciones sobre la Cuota Hilton, normas gubernamentales y la alimentación exclusivamente a pasto

ROSGAN

La semana pasada se conoció que el SENASA ha estado dando de baja a una centena de establecimientos agropecuarios, hasta entonces habilitados como proveedores de hacienda para la exportación de carne bajo la cuota Hilton.

Commodities

Lo que nos dice la valuación de las Ventas Externas de Trigo 2020/21: con menor volumen comercializado, se lograría un valor similar al de la campaña pasada

Alberto Lugones - Desiré Sigaudo - Emilce Terré

El aumento de los precios FOB del trigo argentino en época de cosecha hizo posible una fuerte recuperación del valor exportado del cereal esta campaña. Los valores actuales también favorecen las DJVE de trigo 2021/22.

Las cotizaciones del trigo no son una excepción al boom de precios actual en los mercados de *commodities* agrícolas. Argentina, que en la campaña 2019/20 ostentó el sexto lugar entre los mayores exportadores del cereal, volcará al mercado internacional una cantidad de trigo considerablemente menor en 2020/21. Se estima que los envíos se recortarán en un 16% esta campaña, totalizando 10 millones de toneladas, es decir, 1,9 Mt menos que la campaña pasada. No obstante el panorama adverso provocado por la sequía en el plano productivo que redujo el saldo exportable del país, los mejores precios internacionales ayudan a recomponer el valor de las exportaciones del sector.

Con el objetivo de aproximar el valor del trigo a exportar esta campaña se toman las Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) anotadas cada mes con su correspondiente período de embarque, y se valorizan estos volúmenes a los precios FOB oficiales vigentes al momento de su registro y correspondientes al período de embarque enunciado en la declaración. Para esta valorización, se toman los valores FOB para trigo pan, publicados diariamente por el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Es posible entonces obtener una aproximación del monto FOB en US$ que ingresará al país por las ventas ya registradas de trigo.

La comercialización externa del trigo 2020/21 argentino comenzó en abril'20, ocho meses antes del inicio formal de la campaña (dic-nov). A partir de allí hubo registro de Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior (DJVE) correspondientes a trigo 2020/21 todos los meses del año, llegándose a declarar el 46% de las ventas externas esperadas esta campaña previo al inicio formal de la misma, en el período abril-noviembre, tal como se observa en el siguiente gráfico.



Las DJVE anotadas entre los meses de abril y septiembre (3,5 Mt) promediaron valores FOB de entre US$ 210/t (las primeras) y US$ 230/t (las últimas). A partir de octubre, ya cerca del inicio de la cosecha de los primeros lotes en Argentina, los valores FOB tanto oficiales como de mercado iniciaron un firme ascenso que motivó el registro de más ventas externas. Así, en diciembre se registraron 915 mil toneladas de DJVE de trigo con un precio FOB publicado por MAGyP que promedió US$ 273/t. En enero, las ventas externas se dispararon alcanzando 3,1 Mt en el mes a un precio FOB oficial promedio de US$ 270/t, representando un valor de 848 millones de dólares. De este modo, en diciembre y enero la exportación pudo aprovechar la oportunidad de colocar 4 Mt a precios muy favorables. Este volumen anotado en los primeros dos meses de campaña representa el 41% de las exportaciones estimadas para el ciclo, registrándose a un promedio FOB oficial de US$ 273/t en diciembre y US$ 270/t en enero. Por otro lado, si bien los valores FOB para el trigo en puertos argentinos se mantuvieron muy competitivos en febrero y marzo, los números prueban que Argentina ya no dispone de grandes volúmenes de trigo 2020/21 pendientes de vender al exterior, por lo que el registro de ventas cayó sensiblemente.

Utilizando entonces el promedio ponderado de los precios FOB de MAGyP y las DJVE anotadas mensualmente, puede aproximarse un valor acumulado de 2.311 millones de dólares para las ventas externas de trigo 2020/21 registradas a la fecha. En contraste con ello, a igual fecha del año pasado se llevaban declaradas 12 Mt de trigo 2019/20 con un valor FOB aproximado de 2.397 millones de dólares. Se evidencia en esta comparación el gran momento que atraviesan los precios FOB del trigo en la actualidad, haciendo posible que aún con un menor registro de DJVE, el valor previsto para despachar se acerca al valor estimado el año pasado, como puede verse en el gráfico a continuación.



El gráfico de líneas muestra cómo el valor de las ventas de trigo 2020/21 comienza a rezagarse respecto del valor anotado la campaña pasada a partir de agosto. La diferencia se explica fundamentalmente por los volúmenes anotados un año y el otro. Entre agosto y diciembre de 2020 se anotaron 3 Mt de trigo nuevo, apenas una tercera parte de lo anotado en el mismo período de 2019 (9 Mt). Sin embargo el *gap* entre el valor acumulado de las ventas de trigo 2020/21 (línea verde) y 2019/20 (línea naranja) se reduce fuertemente en enero gracias al gran volumen de trigo anotado en el mes este año a un precio promedio de US$270/t, US$ 35/t por encima del FOB promedio al que se anotó el trigo en enero del 2020. A diferencia de lo sucedido en las dos campañas previas, los valores en el ciclo actual tendieron al alza en el período próximo a la cosecha.

Además, tomando en consideración que se han declarado ventas externas por cerca del 95% del saldo exportable y que el buen momento de los precios FOB se sostiene, podría esperarse que el valor total de las exportaciones ronde 2.400 millones de dólares en la campaña 2020/21.

En lo que respecta a la nueva campaña 2021/22, al 23 de marzo se han registrado 770.000 toneladas de trigo pan que serán enviadas al exterior entre diciembre del 2021 y marzo del 2022. A igual fecha del año pasado, aun no se habían ingresado DJVE de la nueva cosecha. Mientras que los actuales volúmenes de ventas anticipadas representan un aumento de casi el 95% respecto a lo que se había registrado para la cosecha nueva entre enero y marzo del 2019, los altos precios FOB que incentivaron estos registros tempranos de DJVE, elevan a su vez el valor de las DJVE anotadas de la nueva campaña. Este valor supera en un 120% los registros a igual fecha para la mercadería nueva 2019/20. Cabe destacar que los precios FOB de enero y febrero del 2021 para la campaña 2021/22 fueron, en promedio, 13% superiores a los que se tuvieron previo a la cosecha 2019/20.



Próxima a generalizarse la cosecha de soja y maíz, los precios se sostienen en el mercado doméstico

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré

El futuro de soja en Matba-Rofex con vencimiento en mayo está en su valor más elevado para esta fecha. Por otra parte, al 25/03 se llevaban anotadas 19,9 Mt de maíz en DJVE para la actual campaña, un récord para estos momentos del año.

Los valores internacionales de la soja han experimentado un fuerte *rally* alcista en los últimos meses, y los precios en Argentina no han sido la excepción. Tomando como referencia el contrato con vencimiento en mayo de Matba-Rofex (el contrato más representativo de los precios a cosecha de la oleaginosa), se puede apreciar la fuerte suba registrada en el último año: un 51% desde el 01/04 del 2020 al 22/03/2021. De hecho, tal como se puede apreciar en el gráfico, al inicio de la vida del contrato hace un año el contrato cotizaba en su valor más bajo para esa fecha de los últimos 10 años, mientras que el precio de ajuste del 22/03 fue el más alto de la historia para igual fecha de todos los años anteriores.



De todas maneras, si bien los precios verificaron un descenso luego de haber alcanzado un máximo a mediados de enero (US$ 347,5 /t), han mantenido una leve tendencia alcista desde principios de febrero y no han ostentado demasiada variabilidad.

En cuanto a los precios del mercado disponible, el equivalente en dólares del precio de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario cerró este jueves en US$ 330 /t, un máximo para este momento del año desde al menos 2012 y registrando un aumento del 51% en comparación con el precio verificado un año atrás.

Sin embargo, tal como se puede observar en el siguiente cuadro y a una semana del inicio oficial de la nueva campaña, esta mejora en los precios no pareciera haber conducido a una mayor concreción de negocios. De las 45 Mt de producción estimada para la nueva campaña, se llevan comercializadas 12,4 millones, equivalente a un 28%, algo por detrás de lo ocurrido a igual fecha de la campaña anterior aunque por encima del promedio de los últimos cinco años. En cuanto a la modalidad, el 56% (unas 6,9 de las 12,4 Mt) se ha concretado aún sin fijar precio, una proporción considerablemente mayor que en la 2019/20 pero en línea con el promedio de los último cinco años.



En lo que respecta al maíz, el avance de la comercialización de la 2020/21 muestra que de las 48,5 Mt de producción que se estiman para la campaña, ya se ha vendido un 40% (19,6 Mt), situación similar a lo acontecido hace un año atrás. Del total ya vendido, un 77% se encuentra con precios en firme, mientras que el 23% restante se encuentra aún sin fijar precio, lo cual no difiere demasiado de la situación observada en los últimos años. De esta manera, restan venderse 24,7 Mt de la producción total de la corriente campaña, mientras que resta ponerle precio a 33,5 Mt.

Un punto que sí destaca de a situación actual del maíz son las ventas del grano al exterior. Luego de haberse registrado Declaraciones Juradas de Ventas al Exterior en enero por 6,9 Mt y en febrero por 3,6 Mt, el volumen anotado en lo que va de marzo fue considerablemente menor: unas 912.000 t. Sin embargo, considerando el total acumulado al 25/03 de cada año, la campaña actual es la que ostenta mayor volumen de ventas al exterior con un total de 19,9 Mt, superando el registro del año pasado. Pero además, teniendo en cuenta que las exportaciones proyectadas para la corriente campaña serían algo menores que las del ciclo anterior consecuencia de una menor producción, tomado como proporción sobre las exportaciones totales las DJVE a la fecha representan un 59%, 5 puntos porcentuales por encima de la marca de un año atrás.



Por último, en cuanto al panorama productivo, por el lado de la soja las recientes lluvias han evitado el escenario de desastre productivo. De acuerdo a datos de la Guía Estratégica para el Agro de la Bolsa de Comercio de Rosario (GEA), previo a la ocurrencia de las recientes precipitaciones existían 1,12 M ha de soja de segunda en la zona núcleo que se

encontraban en condiciones regulares a malas, pero tras las lluvias unas 600.000 ha pasaron a la condición de buenas. Sin embargo, para la soja de primera el agua llegó demasiado tarde, y las pérdidas de rinde irían entre un 5% y un 30%. En lo sucesivo, el aporte del agua a rindes irá menguando habida cuenta que ya comenzará a generalizarse la trilla en amplias zonas del país dificultando la logística de salida del grano de chacra a puerto.

En relación al maíz, la novedad de la semana se desprende del avance en las labores de cosecha. Respecto del área total a cosechar a nivel nacional, se llevaba recolectado el jueves un 10%, equivalente a unas 945.000 ha. Esto se encuentra por detrás de lo ocurrido un año atrás, cuando se había recolectado un 16% del total. En cuanto a la región de influencia de los puertos del Gran Rosario, se han cosechado unas 900.000 ha., lo que representa un 13% de la superficie total a cosechar (vs. 20% en igual fecha del año anterior). En lo que respecta a los rindes, estos muestran marcas alentadoras y superiores a las esperadas, con rindes promedio de entre 80 y 110 qq/ha en varias regiones de la zona núcleo. El maíz tardío o de segunda, en tanto, evoluciona favorablemente y ha sido fuertemente beneficiado por las el agua de los últimos diez días.

La molienda de trigo, en su nivel más bajo en cinco campañas

Guido D'Angelo – Desiré Sigaudo

Para encontrar un primer trimestre con menor molienda debemos remontarnos a la campaña 2015/16. La mejora de precios da buenas perspectivas para la siembra 2021/22. Más problemas para el comercio global cuanto más se demore el bloqueo del canal de Suez.

Si bien la molienda de trigo de febrero repuntó levemente frente al promedio de las últimas campañas, al comparar la actividad molinera actual con la de la campaña 2019/20 se observan importantes caídas interanuales en este primer trimestre del año comercial de trigo. De diciembre a febrero se molieron 1,26 Mt, por debajo de las 1,45 Mt procesadas en el primer trimestre de la campaña anterior. En este marco, nos encontramos ante el menor registro desde el año comercial 2015/16, cuando se molieron 1,18 Mt en los primeros tres meses del año comercial.



Con el incremento del precio del trigo y potenciales subas en energía, ambos insumos clave para la industria molinera, la rentabilidad del sector se ve recortada. Si bien la persistencia del programa de Precios Máximos complica aún más el panorama, se esperan mejoras en la formulación de políticas a partir del diálogo gestado en las Mesas de Trigo. De lograrse condiciones que favorezcan la producción harinera orientada al mercado interno, en combinación con las buenas perspectivas de exportación a partir de la creciente demanda en Sudamérica, la molienda argentina podría presentar un repunte en los meses venideros.

Por el lado de la comercialización externa, a lo largo del mes de marzo se viene observando una notable desaceleración en el registro de DJVE de trigo. Tras haberse anotado cerca de 3,5 Mt en enero, febrero continuó con 0,7 Mt y en lo que va de marzo apenas se registraron 0,3 Mt (al 22/03). Considerando las DJVE anotadas antes del inicio de la campaña, cerca del 95% del saldo exportable de trigo 2020/21 ya está comprometido. De esta manera, en las últimas semanas se observa actividad comercial muy limitada para el trigo de la campaña 2020/21.

A su vez, el ingreso de camiones a puertos muestra una considerable merma en los volúmenes de cereal recibidos. Con cerca de 5.300 camiones en lo que va de marzo y 30.600 en lo que va del año, se observan caídas próximas al 50% frente a un 2020 que llevaba a esta altura 10.300 camiones en marzo y 59.300 acumulados en el año.

En el mercado local, los precios pizarra de referencia para el trigo con entrega en el Gran Rosario suman una nueva semana de estabilidad, oscilando en torno a US$ 216/t. Estos valores continúan siendo muy superiores a las cotizaciones vigentes un año atrás, en marzo del 2020, cuando la pizarra promediaba US$ 193/t. Asimismo, el trigo en Chicago cerró por debajo de los US$ 225, con una semana bajista pero aún con valores muy superiores al promedio de US$ 196/t de marzo pasado.

Dados estos incentivos de precios y la fluida comercialización a la fecha, la intención de siembra para la nueva campaña se encuentra en línea con la de la campaña anterior, y vuelve a plantearse el desafío de alcanzar las codiciadas 7 millones de hectáreas que el déficit de humedad trastocó la temporada pasada.



Barco encallado, canal bloqueado

El barco **Ever Given** encalló en el **canal de Suez**. Uno de los portacontenedores más grandes del mundo se encuentra actualmente bloqueando el paso de uno de los canales comerciales más importantes del comercio global. Tras perder capacidad de maniobra, este barco lleva casi dos días impidiendo el paso de un canal que moviliza más de US$ 3.000 millones diarios. Demorando a más de 200 buques, se está ante uno de los atascos comerciales de buques más importantes de la historia.



Por ahora, el mayor problema logístico lo tienen los barcos con contenedores y especialmente los buques petroleros, que trasladan este activo fundamental mayoritariamente de Asia hacia Europa por el canal de Suez. Mientras tanto, hay cerca de 511.000 toneladas de trigo esperando que se logre destrabar este buque para poder cruzar, y 100.000 toneladas adicionales esperando ingresar desde el mar Mediterráneo. Si bien mucho de este trigo va propiamente a Egipto, el panorama comercial mundial en general, y cerealero en particular, podría complicarse de no resolverse rápidamente el encallado de este barco.

Por otra parte, en este mes de marzo siguen prevalecido muy buenas condiciones climáticas para el trigo europeo. Regiones productoras de **Ucrania y Rusia** se encuentran desde un 50 a un 80% más lluviosas por sobre su promedio histórico. Asimismo, la temperatura se ha mostrado más baja que en años anteriores, aunque no se ha encontrado un potencial daño productivo. En este marco, los rindes productivos del trigo europeo esperan crecer en promedio un 3,1% comparado con la campaña pasada y un 3,5% respecto al promedio de las últimas cinco campañas.

Por otra parte, en el hemisferio sur, la exitosa cosecha en **Australia** podría verse debilitada por las recientes inundaciones, las peores de los últimos 50 años. En este marco, si bien gran parte del trigo australiano ya fue cosechado, las inundaciones podrían afectar la cadena logística del trigo. No conforme con ello, es posible que este desastre climático requiera de un mayor consumo interno de trigo australiano para hacer frente a las dificultades económicas, lo que podría recortar la optimista proyección de exportaciones.

A 30 años del Mercosur ¿En qué estado se encuentra el acuerdo con la Unión Europea?

Guido D'Angelo - Emilce Terré

El Mercosur y la UE incluyen en sus fronteras a más de 780 millones de personas y cerca del 25% del PIB mundial. ¿En qué estado se encuentra y hacia dónde va el acuerdo que facilitaría rotundamente el comercio exterior entre estos dos bloques?

Unión Europea, Eurozona, Espacio Económico Europeo ¿Es lo mismo? ¿Con quién estamos negociando?

Suenan parecido, pero son entidades diferentes. La **Unión Europea** (UE) es una comunidad política y económica que ha desarrollado un mercado interno común a partir de un profundo proceso de armonización de leyes y políticas. Estas políticas comunes abarcan aspectos como agricultura, comercio, desarrollo regional, entre otros. De esta manera, se garantiza al interior del bloque que circulen libremente bienes, servicios, personas y capitales.

Dentro de la Unión, una serie de países decidieron además unificar su moneda. Así, pasaron a integrar la **Eurozona** al adoptar el euro como moneda nacional. Sin embargo, no todos los países de la Unión Europea integran la Eurozona: en Dinamarca debemos pagar con coronas danesas y en Croacia con kunas croatas.



Por su parte, la **Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA)**, con la que el MERCOSUR está también en tratativas para un acuerdo de libre comercio, no tiene ningún miembro en la Unión Europea. No obstante, la mayoría de sus países participa del **Espacio Económico Europeo (EEE)**. Este espacio también garantiza libre movilidad de bienes, servicios, personas y capitales entre sus miembros.

Sin embargo, tanto la UE como la EFTA tienen sus propias políticas comunes, que son definidas separadamente, siendo el EEE sólo un acuerdo de movilidad y comercio común. Por su parte, el **Espacio Schengen** implica la eliminación del uso de pasaportes entre sus países miembro, definiéndose como una zona de fronteras abiertas.

¿Quiénes integran el Mercosur?

El **Mercado Común del Sur** (Mercosur) fue constituido formalmente en 1991 con la firma del Tratado de Asunción, cumpliendo 30 años el día de hoy. Este tratado contó con la firma de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, sus actuales estados parte. Asimismo, Venezuela se adhirió en 2006 y fue suspendida en 2017. Bolivia se encuentra en proceso de adhesión para convertirse en miembro pleno.

Una serie de países sudamericanos se han ido incorporando como estados asociados, entre los que destacan Chile y Perú. Estos estados asociados pueden participar de instancias políticas y de integración del bloque, obteniendo además preferencias arancelarias. No obstante, sólo los actuales cuatro miembros plenos o **estados parte** son los que encabezan las negociaciones con la Unión Europea y, por lo tanto, serán ellos los que se beneficiarán de entrar en vigencia el acuerdo.



El Mercosur es una unión aduanera, un área de integración que permite la libre movilidad de bienes y que establece a su vez un Arancel Externo Común (AEC) para comerciar con países que no forman parte de esta unión. Es un nivel de integración menor que el de la Unión Europea, que ha unificado muchas de sus políticas y estimulado en mayor medida la coordinación entre estados.

¿Cómo es el intercambio comercial Mercosur - Unión Europea?

Con un comercio cercano a los US$ 69.474 millones en 2019, prácticamente la totalidad del déficit comercial del Mercosur con la UE se debe al déficit brasilero. Nuestro vecino y principal socio comercial exporta mayoritariamente

productos minerales y de sus complejos agropecuarios, mientras importa de la Unión Europea maquinarias y productos químicos, además de insumos intermedios, principalmente para su relevante industria automotriz.

Por su parte, mientras Paraguay exporta mayoritariamente productos de su ganadería, Uruguay exporta en gran medida bienes agrícolas. Ambos reciben de la Unión Europea manufacturas de las industrias químicas y equipamientos de transporte.



Poniendo el foco en nuestro país, en 2020 las exportaciones de la Argentina a la UE totalizaron casi 6,5 Mt y más de US$ 4.100 millones[1], provenientes mayoritariamente de los complejos agropecuarios. Los principales productos de exportación de nuestro país fueron el biodiesel, el maní y sus subproductos (ambos apartados comerciales son exportados principalmente a los Países Bajos), la carne bovina (con Alemania como mercado de peso) y la harina y/o el pellet de soja (que son exportados eminentemente a España, Italia, Polonia e Irlanda).



Del lado de las importaciones argentinas, el 47,7% fueron bienes de capital y el 29,2% bienes intermedios, lo que muestra una fuerte demanda de las industrias argentinas a las manufacturas europeas. Menores aranceles y una estrategia exportadora consistente estimularían mayores exportaciones tanto en valor como en variedad. El acuerdo no expondría a la industria local inmediatamente a la competencia europea, lo que permite desarrollar integración de las cadenas de valor y estrategias de reconversión e inserción exportadora.

Oportunidades, amenazas y perspectivas

La Unión Europea va camino hacia su nuevo acuerdo climático, el *European Green Deal.* Con este acuerdo se espera reducir un 55% las emisiones de gases de efecto invernadero para 2030 y ser neutral en carbono para 2050. Estas políticas ambientales pueden presentar un desafío para la producción del Mercosur, ya que desde los mercados europeos podrían exigir estándares medioambientales de complejo cumplimiento.

En este marco, muchos bancos franceses están limitando la financiación a proyectos productivos agropecuarios en Brasil con el argumento de no promover la preocupante deforestación de la selva amazónica brasilera. De esta manera, el fuerte deterioro de las relaciones bilaterales entre dos actores de peso como son Francia y Brasil no colabora en acelerar el acuerdo entre el Mercosur y la Unión Europea.

Además, el acuerdo Mercosur-UE, más allá del cierre de negociaciones del 2019, aún no ha sido firmado por los estados miembro o ratificado por sus parlamentos. La entrada en vigor del acuerdo requiere necesariamente estos dos procedimientos en todos los países tanto de la UE como del Mercosur. Sendas firmas y ratificaciones en cada país dependen de la dinámica política de cada miembro, lo que podría dilatar el acuerdo por muchos años.



Del lado de las oportunidades, la crisis derivada de la pandemia del nuevo coronavirus y la salida del Reino Unido de la Unión Europea no ha hecho más que despertar las alarmas por el crecimiento económico del bloque europeo. En años recientes se ha visto un mejor desempeño económico de los tigres asiáticos, de China y de Estados Unidos respecto de las economías europeas. En este marco, el Mercosur podría darle a la Unión Europea una diversificación de productos y mercados que colaboraría en apuntalar su crecimiento económico.

Asimismo, una progresiva aprobación del acuerdo por parte de los países miembro podría acelerar la agenda de negociaciones del Mercosur, que incluye el EFTA, Canadá, Singapur y Corea del Sur. Negociaciones multilaterales con mercados de elevado poder de compra abren oportunidades enormes para la diversificación y el mayor eslabonamiento productivo de las exportaciones argentinas y sudamericanas.

El Mercosur logró plazos de desgravación más prolongados que la UE, lo que representa una oportunidad. La desgravación impositiva a las importaciones provenientes de la UE será sólo inmediata para el 13% del comercio, mientras que el resto se distribuirá en plazos que van desde los 4 a los 15 años. La Unión Europea es uno de los inversores globales más importantes (el segundo de Argentina) y podría colaborar en el cambio estructural para la adaptación de las empresas argentinas y del Mercosur.

Sin embargo, lo que es una oportunidad también puede ser una amenaza: de no darse una adaptación eficiente, con políticas de incentivo para las inversiones que requieran I&D y conocimiento tecnológico, el debilitamiento de algunas industrias sin un despegue de nuevos sectores productivos podría incrementar las ya elevadas tasas de desempleo del Mercosur.

Más allá de estas potenciales amenazas, no debe negarse la importancia estratégica del acuerdo. Éste puede ser un dinamizador clave para estimular el crecimiento y desarrollo económico del bloque sudamericano. Una exitosa implementación mejorará la integración del Mercosur en pos de competir, coordinar y comerciar con los países de la Unión Europea.

[1] *Este dato no es comparable con el de 2019 presentado en la tabla, ya que excluye las exportaciones al Reino Unido, que formalizó su salida de la Unión Europea en 2020. Sin incluir al país británico, las exportaciones argentinas a la Unión Europea en 2019 totalizaron cerca de US$ 4.600 millones.*

Consideraciones sobre la Cuota Hilton, normas gubernamentales y la alimentación exclusivamente a pasto

ROSGAN

La semana pasada se conoció que el SENASA ha estado dando de baja a una centena de establecimientos agropecuarios, hasta entonces habilitados como proveedores de hacienda para la exportación de carne bajo la cuota Hilton.

Según se conoció, las bajas fueron motivadas por supuestas irregularidades detectadas en la crianza del ganado en relación al tipo de alimentación recibida. Recordemos que el actual protocolo de cuota Hilton sólo admite cortes provenientes de animales alimentados exclusivamente a pasto desde su destete, sin intervención de ningún tipo de confinamiento a los fines de su alimentación prohibiendo, además, el uso de suplementos con grano y alimentos que contengan proteínas de origen animal.

La realidad es que varios campos en donde se producen estos novillos de exportación tienen sus propios corrales, algo que no necesariamente implica que la producción de estos animales se realice bajo confinamiento. Sin embargo, el hallazgo de corrales en los campos ha sido motivo directo de baja de los establecimientos. Según se estima, aún habría más de un centenar de campos bajo observación lo que podría hacer escalar significativamente el número de bajas, de no mediar un entendimiento en los próximos días.

Desde el año pasado, con motivo del Brexit, se habían iniciado una serie de negociaciones con la Unión Europea para adecuar los protocolos vigentes a una realidad que se da cada vez más naturalmente en el mercado y que la misma demanda reconoce y acepta de manera tácita. El comprador comprende que la eventual intervención con grano en la etapa de terminación del animal, no implica un cambio sustancial en la crianza a campo que recibe el animal durante la mayor parte del ciclo productivo y, en definitiva, es quien terminará valorando o castigando el producto final por sus atributos, ponderando de manera natural los demás aspectos de seguridad, bienestar y sostenibilidad que intentan formalizar las normas. En efecto, este tipo de sistema de producción que se intenta limitar con el protocolo vigente, ya ingresa a Europa no solo de otros proveedores que participan de la Hilton con diferentes requerimientos, sino también del mismo Mercosur, a través de la cuota 481.

En este sentido, uno de los grandes impulsores de esta adecuación de protocolos ha sido Uruguay, quien ya a mediados de 2020 instó al resto de los países del Mercosur a iniciar una negociación en bloque, dado que los protocolos son bastante similares entre los países de la región a diferencia de otros protocolos aplicados al resto de los proveedores ya sea del Nafta (EE.UU./Canadá) o de Oceanía (Australia/Nueva Zelanda). Sin embargo, esto no se dio y la iniciativa regional aun aguarda avances concretos.

Paralelamente, desde el IPCVA, también se ha intentado avanzar en gestiones para flexibilizar los protocolos actuales permitiendo la inclusión de animales terminados a grano, lo que implicaría un cambio de denominación de alimentados “a pasto de manera exclusiva” por “mayoritariamente a pasto”. La realidad es que ningún cambio concreto se ha logrado hasta el momento.

De los países proveedores que integran el contingente, Argentina es el que posee la mayor cuota, con 29.500 toneladas adjudicadas. Hace dos años, en el ciclo 2018/19, el país volvía a cubrir el 100% de la cuota asignada tras 10 años de incumplimientos, gracias justamente a la previsibilidad que había recuperado el negocio exportador a partir de entonces.

El año pasado, a causa de un factor totalmente ajeno al mercado como fue la sorpresiva irrupción del Covid, el cumplimiento cayó al 94%. Aun así, Argentina fue, por lejos, el país que mayor nivel de cumplimiento presentó, seguido en orden de importancia por Uruguay (71%), Australia (42%) y Brasil (29%), según los propios registros de la Comisión Europea.

Actualmente, de acuerdo a los datos publicados por la Secretaria de Mercados Agroalimentarios, las certificaciones registradas hasta la primera quincena de marzo (semana 37) ascienden a 19.746 toneladas, lo que equivale a cerca de un

67% de la cuota total cuando, a igual fecha del año pasado la cobertura superaba el 80%.

Si bien no existen estimaciones precisas respecto de cuánta oferta de novillos podrían llegar a restar estas medidas, hay quienes estiman una posible reducción de hasta un tercio de los animales disponibles.

La realidad es que cualquier efecto es significativo sobre una categoría que aún no ha logrado recuperar los 2 millones de novillos perdidos hace ya más de una década. Si bien el año pasado comenzó a percibirse un ligero aumento en la faena hacia mediados de año, esta tendencia no se sostuvo y concluimos otro año con una baja de más de 450 mil novillos menos en la faena. Es precisamente este faltante de novillos pesados el que se expresa en las subas que han estado registrando las cotizaciones en las últimas semanas, llegando a superar los valores de Brasil, también afectado por una fuerte restricción de su oferta.

Cubrir la totalidad de cuota en los próximos 2 meses en los que se definen los embarques del ciclo 2020/21, implicaría sostener en las próximas semanas un ritmo de exportación cercano a las 1.200 toneladas semanales para cubrir el remanente de 9.750 toneladas, algo que parecería poco probable de cumplir si consideramos que el promedio de certificaciones semanales en lo que va del ciclo no supera las 450 toneladas.

De no mediar una rectificación de las medidas adoptadas, aún menos animales estarían en condiciones de ofrecerse para este canal, lo que redunda en un menor ingreso para el productor y menor nivel de actividad para la industria exportadora, sin considerar el menor ingreso de divisas que también conlleva, es decir, una ecuación en la que todos pierden.

Si bien la demanda europea aún no termina de recuperarse dado que, pese al avance de la vacunación, aún continúan los temores por nuevos rebrotes de Covid, el negocio de exportación Hilton es algo que nuestro país no puede dejar de cuidar, más aún en momentos en los que Argentina necesita imperiosamente elevar el valor agregado de sus exportaciones contrarrestando el efecto que genera la alta concentración de ventas hacia China.

Por otra parte, un cambio de protocolos que contemple la suplementación final grano -aun en momentos de alto valor de estos insumos- permitiría acortar los plazos de terminación, uniformar las tropas y generar una mayor oferta de novillos adaptables para abastecer no solo Hilton sino también otros mercados.

.