



Commodities

Ranking de exportación de empresas agroindustriales según ventas en la campaña 2019/20

Patricia Bergero - Federico Di Yenno - Emilce Terré

En el año comercial 2019/20, Cargill encabezó el ranking de ventas externas del conjunto de los productos (granos, harinas y aceites vegetales) que están bajo la obligación de DJVE. En el segundo y tercer puesto se encuentra COFCO y Oleaginosa Moreno.



Commodities

Consumo de gasoil en las cadenas de granos en la 2020/2021: 2.050 millones de litros

Guido D'Angelo - Emilce Terré

Repuntes en la superficie sembrada elevan la estimación del consumo de gasoil en la producción y la logística de granos en la última campaña. No obstante, las subas de precios impactan aún más en los costos de transporte de las cadenas granarias.



Commodities

Trigo, maíz y soja: indicadores clave de cada mercado

Bruno Ferrari - Tomás Rodríguez Zurro - Desiré Sigaudó

Luego de un inicio rezagado, la molienda de trigo se fue recuperando con el correr de los meses. Además, la comercialización de maíz -campaña actual y campaña nueva- alcanza niveles récord. Por otro lado, las ventas de soja son las más bajas en 13 años.



Commodities

2021/22: ¿Qué se viene en los mercados mundiales de commodities agrícolas?

Guido D'Angelo - Desiré Sigaudó

El mes de junio inaugura una nueva campaña para el trigo estadounidense. En el mercado del maíz, se siguen con atención los rindes en Brasil; mientras que en el mercado de la soja el foco está puesto en la evolución de los stocks mundiales.



Economía

Precios internacionales en alza en carne vacuna

ROSGAN

Mientras en Argentina seguimos atados a un conflicto en el tema carnes, el mundo sigue girando y lo hace en torno a una demanda cada vez más firme, en un contexto de resurgimiento de los principales mercados consumidores del hemisferio norte.



Commodities

Los impuestos de cada hectárea de trigo-soja 21/22 representarían más de la mitad del margen neto en zona núcleo

Julio Calzada - Sofía Corina - Emilce Terré

La mejora de los precios a cosecha deja la proyección del margen de producción trigo-soja de 2da en zona núcleo en terreno positivo para la campaña 2021/22, aunque el alto riesgo asumido y la fuerte incidencia de impuestos en la actividad resta atractivo.



Commodities

En los primeros 5 meses del 2021 los principales sectores de la agroindustria aportaron divisas por US\$ 13.300 millones

Guido D'Angelo - Tomás Rodríguez Zurro - Emilce Terré

Los primeros cinco meses del año se alcanzaron liquidaciones de divisas por más de US\$ 13.300 millones y el período enero-mayo 2021 se consolidó como el de mayor liquidación de divisas de la historia, según surge de datos informados por CIARA-CEC.

Ranking de exportación de empresas agroindustriales según ventas en la campaña 2019/20

Patricia Bergero - Federico Di Yenno - Emilce Terré

En el año comercial 2019/20, Cargill encabezó el ranking de ventas externas del conjunto de los productos (granos, harinas y aceites vegetales) que están bajo la obligación de DJVE. En el segundo y tercer puesto se encuentra COFCO y Oleaginosa Moreno.

En base a los datos de las declaraciones juradas de ventas al exterior (DJVE), los compromisos de ventas externas de granos y subproductos (trigo, maíz, soja, cebada, sorgo, girasol, arroz, maní, entre los granos, más las harinas y los aceites vegetales y algunas legumbres) ascendieron a 89,78 millones de toneladas en la campaña agrícola 2019/20, 10 Mt por debajo del récord alcanzado en la campaña 18/19. Para ver la evolución de los diferentes actores en la exportación de granos y subproductos en Argentina, basta observar los compromisos de embarque con el exterior que fue asumiendo cada grupo empresario en cada ciclo comercial. Esta campaña terminó no sólo con menores exportaciones totales sino también con un cambio en los principales exportadores de granos y subproductos de Argentina.

En este artículo, el ranking de las empresas exportadoras de granos y subproductos se observa desde otro ángulo; desde el rol de compromisos asumidos con el exterior a lo largo de varias campañas comerciales agrícolas. Muchas firmas utilizan las instalaciones portuarias de otras compañías para realizar sus envíos, por lo que los despachos por puerto no serían la mejor medida para verificar el volumen realmente exportado por unidad empresarial.

Con la retirada de algunos actores importantes en el mercado de granos han aparecido otros participantes. Por otro lado, algunos que ya se encontraban en el mercado han sabido incrementar su participación. Un buen ejemplo de esto último es **Cargill**, que ha acrecentado su posición relativa llegando a ser el principal exportador de granos y subproductos en la campaña 19/20 anotando 12,7 Mt en DJVE. El conglomerado es el primer exportador de trigo y maíz de Argentina, mientras que para el resto de los granos y subproductos se encuentra en el top 3 de exportadores (salvo complejo girasol).



La multinacional Cargill, se encuentra en Argentina desde 1947 donde origina, procesa y comercializa cereales y oleaginosas. Cargill es la empresa privada sin cotización en bolsa, más grande de Estados Unidos. Desde su fundación en 1865 por William W. Cargill, la empresa ha mantenido su condición de empresa privada sin cotización en bolsa siendo propiedad principalmente de herederos familiares. Algunas de las principales actividades de Cargill son el comercio, la compra y la distribución de cereales y otros productos agrícolas; comercio de energía, acero y transporte; la cría de ganado y la producción de forrajes; y producción de insumos alimentarios tales como almidón y jarabe de glucosa, aceites y grasas vegetales para su aplicación en alimentos procesados y uso industrial. Cargill también tiene una gran rama de servicios financieros, que gestiona los riesgos financieros en los mercados de productos básicos para la empresa. Cargill reportó ingresos por USD 115 mil millones y ganancias por \$ 3 mil millones en 2018. Es responsable del 25% de todas las exportaciones de cereales de Estados Unidos y abastece alrededor del 22% del mercado nacional de carne de EE.UU.

En el segundo puesto de ranking de exportadores se encuentra **COFCO** con 11,7 millones de toneladas. *China National Cereals, Oil & Foodstuffs* (Cofco) es un holding chino, estatal, orientado a la compra de granos para la elaboración de alimentos. El gobierno de China tiene un fuerte interés por invertir en América latina, donde se concentra buena parte de la producción de alimentos a nivel mundial. La decisión del gobierno chino de continuar el proceso de inversiones para originar mercadería que consume en su mercado interno comenzó a hacerse realidad a principios del año 2014 en nuestro país. En febrero de ese año el holding puso un pie en Argentina adquiriendo el 51 % del paquete accionario de Nidera. Dos meses después, en abril, el holding compró el 51 % del capital de *Noble Group*. A fines de 2015 y 2016 el holding termina adquiriendo el total del paquete accionarios de ambos grupos. Desde la campaña 2015/16, COFCO venía siendo el principal exportador de granos y subproductos de la Argentina, muy seguido de cerca por Cargill, que en la campaña 2016/17 llegó a superar levemente a COFCO en las DJVE de productos en general.

En la campaña 2019/20 el tercer puesto lo obtuvo **Oleaginosa Moreno**, superando a **ADM** (*Archer Daniel Midland*) y el quinto puesto lo obtuvo **Bunge**. En el sexto y octavo puesto se ubicaron la empresa nacional **AGD** y la cooperativa nacional **ACA**. Se puede decir que los primeros puestos del ranking se encuentran ocupados por el llamado ABCD+ (grupo conformado por las siete *global trading companies* Cargill, ADM, Bunge, Wilmar, LDC, Glencore y COFCO) de empresas exportadoras multinacionales de granos.



A nivel producto, en las DJVE de **trigo** de la campaña 2019/20, Cargill lideró el podio con 2,24 Mt vendidas. En el segundo puesto le siguió de cerca COFCO con un poco más de 2 Mt. En este producto, COFCO llevaba la delantera desde la campaña 2015/16, momento en la cual se termina de comprar el paquete accionario de Nidera y Noble (la compra del paquete se efectiviza en fines de 2015 y mediados de 2016 para Nidera y Noble respectivamente). Por detrás se situó ADM con 1,84 Mt y luego le siguió Bunge con 1,59 Mt.



En el **maíz** se pueden encontrar como principales exportadores al anterior grupo ABCD con COFCO reemplazando a Dreyfus. El principal exportador del mercado en la campaña 19/20 fue Cargill, que desplazó a ADM al segundo puesto. La multinacional registró 5,61 Mt de ventas de exportación. El segundo lugar, como se nombró, se encuentra ocupado por ADM, el cual registró DJVE de maíz por 5,51 Mt. Muy de cerca quedó en el tercer puesto COFCO con 5,63 Mt. En la campaña 19/20 de maíz los valores quedaron muy parejos para los primeros tres exportadores de maíz. Esto se dio porque surgieron nuevos participantes en el mercado que anotaron DJVE muy por encima de otros años. Entre estos se pueden nombrar varios fideicomisos y fondos de inversión de agro y empresas fuera del grupo de exportadores tradicionales como YPF, CHS, GEAR, Monsanto y Diaz Forti que incrementaron sus DJVE de maíz en la 19/20.



En el caso de la campaña de **soja** 2019/20, COFCO se ubicó en primer lugar con casi 1,2 Mt de toneladas anotadas en las DJVE. Es la primera vez que el holding estatal chino lidera el podio de exportación de poroto de soja, desplazando a ADM que venía siendo el principal exportador de soja condición cámara desde la campaña 2010/11. (A la empresa ADM se le adiciona el 80 % de las DJVE de Toepfer, ya que el 80% del paquete accionario fue adquirido por ADM en el cuarto trimestre de 2002). La caída en la participación de los exportadores tradicionales se evidenció la aparición de nuevos actores el mercado como Diaz Forti y Mirgor y por la menor oferta de soja cámara para exportación.



Con respecto a los **subproductos de oleaginosos** (harina, expellers y demás derivados de soja, girasol, maní, colza, lino y algodón, excluyendo aceites) el principal exportador de la campaña 2019/20 fue la firma Oleaginosa Moreno con DJVE anotadas por 5,9 Mt. De cerca en el ranking de exportadores le sigue AGD y Cargill. El ranking de exportadores de subproductos oleaginosos, en donde el principal producto de exportación es la harina de soja, va de la mano con la propiedad y capacidad de las plantas de molienda de soja que posee cada grupo empresario en la rivera del Río Paraná.



En el caso de los aceites de soja, la empresa Oleaginosa Moreno ocupó el primer puesto con 1,51 Mt de toneladas anotadas en las DJVE para la campaña 2019/20. Le siguió de cerca Cargill, Molinos Agro, AGD y COFCO con exportaciones de aceites entre 0,8 y 0,6 Mt.



En lo que respecta al aceite de girasol, la primera firma exportadora fue Oleaginosa Moreno Hnos. En la campaña 2019/20 declaró ventas de exportación por 220.000 toneladas. De cerca la siguió COFCO con 140.000 toneladas declaradas para exportar. En tercer lugar se ubicó AGD con 60.000 toneladas.

Consumo de gasoil en las cadenas de granos en la 2020/2021: 2.050 millones de litros

Guido D'Angelo – Emilce Terré

Repuntes en la superficie sembrada elevan la estimación del consumo de gasoil en la producción y la logística de granos en la última campaña. No obstante, las subas de precios impactan aún más en los costos de transporte de las cadenas granarias.

Como se ha destacado en más de una oportunidad, el gasoil es un combustible central en el desarrollo de la actividad agropecuaria. Con él se pone en funcionamiento a la maquinaria para tareas de siembra, fertilización, cosecha, entre otras. No caben dudas que la actividad agropecuaria es clave a la hora de analizar el consumo de hidrocarburos en nuestro país.

En línea con la metodología aplicada por la Bolsa de Comercio de Rosario, a finales del 2020 estimábamos el consumo de gasoil del conjunto de granos sembrados y cosechados en Argentina [en torno a los 2.000 millones de litros](#) para esta campaña 2020/21. Leves incrementos en la superficie sembrada total nos muestran hoy una estimación de consumo que se acerca a los 2.050 millones de litros de gasoil, exhibiendo un aumento del 2,5% respecto a la estimación anterior.

En primer lugar, la superficie sembrada totaliza cerca de 37,2 millones de hectáreas, que se estiman distribuidas en 10 M ha de cultivos finos y 27,2 M ha de granos gruesos. En el año comercial actual, si bien la superficie sembrada total no ha variado considerablemente respecto a la campaña 2019/20, sí se observa una mayor siembra de granos gruesos en desmedro de los cultivos finos. Dentro de los granos gruesos, se observa más superficie sembrada de sorgo, arroz y maní, cultivos que para su producción tienen un mayor consumo de gasoil por hectárea respecto de los granos finos, como el trigo y la cebada.

De esta manera, el consumo de gasoil en la producción de granos se estima en torno a los 926 millones de litros. La producción de soja consume cerca del 45% de este total, mientras que maíz y trigo insumen el 20% y 17%, respectivamente.



Por otro lado, una vez finalizada la cosecha, el gasoil continúa siendo un insumo clave para la cadena, posibilitando el transporte de la mercadería desde su chacra de origen a su punto de destino. Considerando los fletes hacia acopios, fábricas y puertos, y tomando en consideración las proporciones de transporte en camión y tren, el consumo de gasoil en la logística de granos se estima en torno a los 1.130 millones de litros.

La demanda del combustible para transporte de granos es menor a la campaña 2019/20, ya que para el año comercial 2020/21 se estima una baja en el rinde productivo promedio del total de las cosechas. Entre cultivos gruesos y finos, la campaña 2020/21 espera totalizar cosechas por 124 Mt, una baja de más de 7% respecto al total cosechado en la campaña 2019/20, que obtuvo más de 134 Mt.



De noviembre del año pasado a lo que va del mes de junio, la devaluación del tipo de cambio BNA comprador ha sido del 19,5%, pasando de 79 a 94 pesos por dólar. En ese mismo período, el gasoil ha mostrado ha exhibido incrementos muy superiores: pasó de 59 a casi 85 pesos por litro, lo que representa una suba próxima al 43%, de acuerdo a lo informado por la [Secretaría de Energía](#).

Con la dinámica alcista del precio del gasoil, la estimación anterior de US\$ 1.514 millones pasa a US\$ 1.789 millones. De esta nueva cifra, sólo US\$ 46 millones se deben al alza de consumo de gasoil de las cadenas granarias, quedando cerca de US\$ 229 millones de aumento atribuibles a la importante suba de precios que viene experimentando el combustible.

Trigo, maíz y soja: indicadores clave de cada mercado

Bruno Ferrari - Tomás Rodríguez Zurro - Desiré Sigauco

Luego de un inicio rezagado, la molienda de trigo se fue recuperando con el correr de los meses. Además, la comercialización de maíz -campaña actual y campaña nueva- alcanza niveles récord. Por otro lado, las ventas de soja son las más bajas en 13 años.

Habiendo ya transcurrido seis, tres y dos meses desde el inicio de las campañas comerciales de trigo, maíz y soja respectivamente, es oportuno hacer un repaso de algunos indicadores interesantes de los tres mercados.

Trigo: la molienda recupera el ritmo.

La molienda de trigo tuvo un inicio de campaña algo aletargado, con el primer mes del actual ciclo comercial registrando una baja del 16,9% respecto de igual mes del año previo. Sin embargo, a medida que fueron transcurriendo los meses, la brecha se fue reduciendo. El total de grano industrializado acumulado desde el mes de diciembre hasta abril alcanza 2,3 Mt, mientras que en igual periodo del ciclo comercial previo totalizó 2,5 Mt, es decir que la caída es del 8,9%, lo que evidencia que la brecha se fue recortando conforme avanzó el año comercial.



A pesar de esta recuperación relativa de la molienda, las exportaciones de harina del cereal se encuentran por debajo de lo registrado en años previos. Si bien puede haber datos que se encuentran bajo secreto estadístico, de lo informado por INDEC, el total de toneladas exportadas desde el inicio de la campaña hasta abril es el más bajo para igual período de los ciclos anteriores desde al menos la 2017/18. Uno de los motivos que podría explicar esta merma en las exportaciones es la menor demanda brasilera.



Analizando las importaciones brasileras de harina de trigo, se puede ver cómo a lo largo de los años se fue reduciendo el volumen de toneladas adquiridas en los mercados externos por parte de nuestro país vecino. Si bien la Argentina se ha mantenido como su principal proveedor, representando casi el 90% de las compras, el volumen total importado se ha reducido.

En lo que respecta a los precios del cereal en la plaza local, éstos se han mantenido relativamente estables en el último tiempo. Durante las últimas dos semanas, el precio equivalente en dólares de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario osciló entre US\$ 218 y US\$ 220, y el precio pizarra del día de ayer se ubicó en US\$ 220 /t.

Maíz: compras internas y ventas externas récord

La comercialización del maíz 2020/21 alcanza niveles máximos para este momento del año. El total de maíz comercializado hasta el 2/6 alcanza 29,7 Mt, marcando así un récord histórico para esta fecha, superando lo vendido a igual momento del año pasado, cuando se llevaban vendidas 27,2 Mt. Además, el nivel de comercialización de las últimas semanas fue considerable, ya que, en el último mes, se negociaron más de 3 Mt del cereal. De esta manera, los productores ya han vendido el 59% de la cosecha estimada (50 Mt), la proporción más elevada desde la campaña 2011/12. Cabe aclarar que, en aquel entonces, la producción total fue menos de la mitad de lo proyectado a obtener en la campaña actual.



Pero no sólo el ciclo actual presenta un nivel de compras avanzado. Tomando las ventas de maíz de la nueva campaña hasta la fecha, para el ciclo 2021/22 ya se han comprometido 3,5 Mt, lo cual también marca un máximo para el momento del año, superando las 2,8 Mt que se llevaban vendidas por adelantado en el ciclo 2019/20 hacia estas alturas del año.

Por consiguiente, es posible inferir que la fenomenal suba de los precios del cereal registrada en el último año ha inducido a un mayor ritmo en la comercialización y a dinamizar la concreción de negocios con relación a lo ocurrido en ciclos anteriores. En este sentido, el precio equivalente en dólares de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario para el

maíz esta campaña alcanzó máximos históricos a principios del mes de mayo, y si bien ha mostrado un retroceso desde ese entonces, se ubicó este jueves en US\$ 206/t, lo cual se encuentra un 66% por encima de los valores que registraba hace un año.

La situación en lo que respecta a las ventas externas es prácticamente análoga. Según datos de las Declaraciones Juradas por Ventas al Exterior (DJVE), las ventas totales declaradas de maíz tanto de la campaña actual como del próximo ciclo comercial marcan un récord histórico para el momento del año. Para la 2020/21, se llevan declaradas 29 Mt de maíz, más de 4 Mt por encima de lo registrado a igual fecha del año anterior. En tanto que para la campaña 2021/22, la suma alcanza los 3,3 Mt, casi triplicando el récord anterior a igual fecha que había sido para la campaña 2019/20, cuando se llevaban vendidas 1,2 Mt de maíz.

Soja: el volumen vendido es el más bajo en 13 años

Por el lado de la soja, las toneladas comercializadas de la oleaginosa hasta el 2/6 en la actual campaña alcanzan 20,9 Mt, el volumen más bajo desde el ciclo 2008/09 para igual fecha. Sin embargo, este menor volumen respondería principalmente a la menor producción obtenida en la campaña, ya que, si consideramos a lo ya comercializado como proporción de la producción de cada campaña, tenemos que el productor ya lleva vendido el 46% del grano obtenido, lo cual se encuentra en línea tanto con lo ocurrido la campaña pasada como con el promedio de los últimos cinco ciclos comerciales, 48% en ambos casos.



La soja, al contrario de lo que sucede con el maíz, no es sólo un producto de venta para el productor sino un vehículo de ahorro. Tanto para la compra de insumos como pago de alquileres, compra de bienes de capital, etc., la comercialización de la oleaginosa está atada a otras motivaciones. Se observa, asimismo, un mayor interés del sector en aprovechar la coyuntura asegurar la compra de insumos del nuevo ciclo.

Por otro lado, se observa una fuerte revalorización de los productos derivados de la oleaginosa, aceite y harinas/pellets, mejorando los incentivos para la industrialización de la soja en Argentina. De hecho, en el período enero-abril del 2021 el *crushing* de la oleaginosa totalizó 13,6 Mt ubicándose 2,1 Mt por encima del promedio procesado en igual período durante los últimos 3 años.

En materia de precios en el mercado local, el valor equivalente en dólares de la CACR alcanzó a principios del último mes su valor más elevado desde febrero de 2014. Luego, en consonancia con lo acontecido en los mercados internacionales, registró una caída hasta llegar a ubicarse el pasado jueves en US\$ 328 /t. Sin embargo, el incremento interanual en la cotización interna del grano alcanza el 48%.

2021/22: ¿Qué se viene en los mercados mundiales de commodities agrícolas?

Guido D'Angelo - Desiré Sigauco

El mes de junio inaugura una nueva campaña para el trigo estadounidense. En el mercado del maíz, se siguen con atención los rindes en Brasil; mientras que en el mercado de la soja el foco está puesto en la evolución de los stocks mundiales.

Preparados, listos, ya: 2021/22 en Estados Unidos

Junio dio comienzo a un nuevo año comercial para el trigo en los Estados Unidos. En este sentido, previo al inicio de la campaña 2021/22 se venía observando un buen nivel de comercialización tanto interna como externa en los Estados Unidos.

Así, la nueva campaña inicia con más de 4,3 Mt de trigo 2021/22 ya comprometido para la exportación. Este tonelaje de compromisos externos se encuentra por encima de los volúmenes registrado para el trigo nuevo la campaña pasada, aunque por debajo del promedio de los últimos 5 años, en vista de los buenos niveles de compromiso de exportaciones que revistieron las campañas estadounidenses 19/20 y 17/18. No se descarta que este año la incertidumbre climática haya sido un factor de peso a la hora de analizar esta cautela a la hora de comprometer exportaciones.



En este sentido, la ausencia de lluvias fue muy provechosa para el avance de la siembra del cereal tanto de invierno como de primavera en Estados Unidos. Gracias a esto, hoy se advierten altos niveles de emergencia de los lotes que, se espera, actualmente superen el 90% del total en ambas variedades. El trigo de invierno, sembrado durante el otoño del hemisferio norte (sep/oct), comenzó esta semana su cosecha y la proporción de lotes en condición Bueno+Excelente va en aumento y ya está en torno al 50%, apenas un punto debajo de la campaña anterior. No obstante, el clima seco de las últimas semanas parece estar impactando sobre el trigo de primavera, cuya condición B+E alcanza a apenas el 38% de los lotes, muy lejos del 82% de la campaña anterior. La menor condición relativa del trigo de primavera explica, en parte, la cautela en las ventas externas del trigo.

Asimismo, el último Informe de Oferta y Demanda Agrícola Mundial (WASDE-USDA), mostró hojas de balance de trigo sin demasiados cambios en junio, más allá de leves caídas en los stocks estadounidenses y bajas en los stocks mundiales. En este marco, los saldos dispares que se vienen observando en el mercado de Chicago son parte de esta cautela con la que se posicionan los distintos actores en este marco de incertidumbre. La atención del mercado esta puesta, en consecuencia, en la evolución de la producción del hemisferio norte que se hará efectiva en las próximas semanas.

Por otra parte, las ventas externas de la ya finalizada campaña 2020/21 totalizaron cerca de 25,6 Mt, por debajo de cualquier volumen vendido en las últimas cuatro campañas, que exhiben un promedio de 34,3 Mt para esta altura del año.

Apuntando hacia arriba: qué esperar del maíz a nivel mundial

Estados Unidos, Ucrania y Brasil fueron los grandes responsables del alza global en la producción de maíz 2020/21, que creció cerca de 6 Mt. No obstante, las exportaciones de la potencia norteamericana y el país europeo, sólo a China, crecieron 23 Mt en la campaña, de acuerdo con Refinitiv. En este marco, es evidente que el alza productiva no ha cubierto completamente la robusta demanda china, lo que ha colaborado con fuerza en el alza de precios que se viene observando en la campaña.

Para la próxima campaña 2021/22, ya se esperan subas en torno al 5,6% en la producción global del grano amarillo. Si bien este repunte espera recomponer los stocks globales, el USDA viene recortando las optimistas previsiones de existencias mundiales, lo que puede servir de base a los precios internacionales.

En el último Informe de Oferta y Demanda Agrícola Mundial (WASDE) USDA estima que, si bien la escasez de lluvias reducirá los rindes en Brasil, la merma estará compensada por el mayor área sembrada con el grano amarillo.



En este marco, el rinde final del maíz de segunda en Brasil se perfila determinante en función de la humedad de suelos, que se encuentra en valores muy por debajo de los últimos años. Actualmente los niveles de humedad de suelos de Brasil se ubican en torno al 20%, medido como el porcentaje de humedad en el primer metro de suelo. Este valor está debajo del promedio de las últimas campañas, superior al 23%. La zona del Mato Grosso do Sul, estado brasileiro fronterizo al Paraguay, es una de las regiones más afectadas. Allí la humedad se ubica apenas en el 16%, frente a un promedio histórico del 21% para la región.

Se apuntalan los stocks de soja, aunque en Estados Unidos siguen lejos de los valores óptimos

Las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China afectaron principalmente la comercialización de soja 2018/19. Sin embargo, las secuelas de estas fricciones entre el entonces principal exportador de poroto de soja del mundo y el mayor comprador de este commodity, se materializaron en una caída de los robustos stocks de China y niveles de stocks récord en los Estados Unidos, deprimiendo los precios internacionales.



Desde entonces, la recomposición ha sido muy provechosa para los mercados estadounidenses, que han llevado la comercialización de soja a China a máximos históricos. No obstante, el nivel de stocks cayó fuertemente y llegó a mínimos de más de 7 años. En este sentido, de acuerdo con el último informe WASDE, no se espera para la campaña venidera 2021/22 una fuerte recomposición de stocks en Estados Unidos, sino más bien un repunte tenue, pasando de 3,7 a 4,2 Mt. En un marco de fuerte demanda china, este reducido nivel de almacenamiento estadounidense puede oficial como uno de los sostenes para los precios internacionales.

No obstante, las exportaciones de soja estadounidense podrían perder competitividad en el futuro a partir de insipientes presiones inflacionarias. Al mismo tiempo, la mejora de rindes consolidaría nuevamente a Brasil como el líder mundial en exportaciones de soja, lo que puede jugar como factor bajista para el corto y mediano plazo.

Precios internacionales en alza en carne vacuna

ROSGAN

Mientras en Argentina seguimos atados a un conflicto en el tema carnes, el mundo sigue girando y lo hace en torno a una demanda cada vez más firme, en un contexto de resurgimiento de los principales mercados consumidores del hemisferio norte.

Recientemente, el Rabobank publicó una serie de informes que dan señales sumamente alentadoras respecto del futuro del mercado cárnico global. En el caso de la carne vacuna, destacó la reactivación de la actividad económica en países como China, Europa y EE.UU. a medida que avanza la vacunación.

En este escenario, los informes señalan particularmente a China como impulsor de los precios. Según Rabobank, parte del consumo volverá a la carne de cerdo, y espera que aun así la demanda de carne de vacuno se mantenga fuerte y continúe impulsando las importaciones del mercado mundial.

En el caso de EE.UU. también se percibe la recuperación del sector de “*food service*” a medida que se flexibilizan las restricciones relacionadas con la pandemia producto del avance de la vacunación. Este retorno progresivo a la normalidad permite que la demanda por carne vacuna se presente muy activa.

Aunque con diferentes realidades dentro del bloque, Europa transita por similar camino, previendo un verano con menos restricciones y mayor nivel de consumo fuera del hogar.

Por el lado de la oferta, se confirma un escenario más limitado para el abastecimiento. En el caso de Brasil, principal abastecedor del país asiático, el nivel de oferta de animales terminados para faena continúa restringido, con precios internos muy firmes y una clara tendencia a la retención de hembras. Por su parte, Australia, tercer exportador mundial de carne, presenta una situación de retención mucho más extrema que lo lleva a restringir los envíos al exterior a los niveles más bajos de las últimas décadas.

El aumento en los precios de las *comodities* agrícolas, particularmente del maíz, es otro factor que impulsa al alza el precio de la hacienda, en especial en EE.UU. por su elevada intensificación de los engordes, pero también en Brasil, debido a la escasa disponibilidad de forraje a causa de la sequía.

En materia de precios, tanto en Brasil como en Uruguay la cotización del novillo de exportación ha superado los USD 4,00 por kilo en gancho, quebrando una marca histórica para Brasil. En lo que va del año, los países de la región, incluido Paraguay, registraron incrementos en el precio del novillo de exportación de entre un 20 y un 27% en dólares. En el mismo lapso, Australia y EE.UU. reflejan incrementos promedio del 11%. En tanto que, el novillo argentino es el que marca los incrementos más moderados con apenas un 6% en lo que va de 2021, tomando los primeros valores de referencia escuchados tras el paro (USD 3,76).



En concreto, el valor de las materias primas se encuentra muy firme en los principales orígenes producto de esta restricción de oferta que, en ciertos casos, se ve acrecentada por fases de retención. Si bien estos incrementos aún no se trasladan totalmente al precio internacional de la carne, sí se reflejan en su tendencia. En efecto, los valores de exportación de la carne comienzan a acercarse a los niveles registrados a inicios de 2020, previo al colapso generado por la pandemia. Así lo confirman los datos de exportación a mayo, de los países de la región Brasil, Uruguay y Paraguay.

Como si algo faltara en este combo, a esto se suma el factor Argentina. En este contexto, la salida de juego de nuestro país no resulta en absoluto neutral. Por el contrario, siendo el cuarto proveedor mundial de carne y el segundo mayor abastecedor de China, la ausencia de Argentina en la escena mundial pone aun presión sobre los valores de la carne. Cuánto afectará esta medida, dependerá del tiempo que dure la prohibición.

Por el momento, China se resiste a convalidar mayores subas y presiona para retrotraer los valores a los niveles previos al cepo argentino. Mientras tanto, como válvula de escape abre aún más el grifo del famoso “canal gris” de Hong Kong, por medio del cual ingresan de manera informal grandes volúmenes de carne de búfalo proveniente de India. En definitiva, hemos generado efectos en un mercado sin siquiera poder participar.

Quienes siguen participando definitivamente ven el "vaso medio lleno" y apuestan decididamente a esta tan ansiada reactivación de la demanda, en un contexto de materias primas en alza y valores de la carne en plena recuperación, con amplio espacio para seguir avanzando.

Los impuestos de cada hectárea de trigo-soja 21/22 representarían más de la mitad del margen neto en zona núcleo

Julio Calzada - Sofía Corina - Emilce Terré

La mejora de los precios a cosecha deja la proyección del margen de producción trigo-soja de 2da en zona núcleo en terreno positivo para la campaña 2021/22, aunque el alto riesgo asumido y la fuerte incidencia de impuestos en la actividad resta atractivo.

Puntos destacados:

Analizamos los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo combinado trigo - soja de segunda en la región núcleo para la próxima campaña 2021/22. Suponemos un productor que está pensando en cultivar 100 ha a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario y que podría llegar a obtener un rinde de aproximadamente 40 qq/ha para el trigo y 30 qq/ha para la soja de segunda. Los resultados son los siguientes:

* *La combinación trigo-soja 2da estaría dando márgenes brutos y netos positivos, principalmente por la suba del precio a cosecha. Sin embargo, el riesgo es alto por la importante inversión a realizar, el factor climático, que ya la campaña anterior jugó en contra del rendimiento, la incertidumbre respecto a si se mantendrán o no las actuales condiciones comerciales, y la evolución que pueda llegar a tener el tipo de cambio, entre otros factores. Estos riesgos están latentes en campo propio, pero más aún en campo alquilado. Se observa un margen neto de 213 U\$S/ha en campo alquilado a 16 qq fijos por ha. Las inclemencias climáticas pueden reducir fuertemente este margen y llegar a anularlo, tal como sucedió con el trigo producto de la sequía y la helada durante el invierno 2020.*

* *Hay una fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (418 U\$S/ha, lo cual representa cerca del 44% del costo total sin computar impuestos). Respecto al año previo se destaca un aumento significativo en el precio de los fertilizantes, del orden del 28% en la urea y del 20% para el superfosfato simple.*



* *Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el productor arrendatario de la región núcleo. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 12% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta estimado de la mercadería).*

* *El peso de los impuestos en campo propio es alto. Si valuamos la producción que se obtendría de ese campo de 100 ha de la zona núcleo argentina utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, cada hectárea generaría cerca de 2.670 U\$S de divisas genuinas. A nivel tributario, ese campo pagaría 664 U\$S/ha en concepto de retenciones y un total de 333 U\$S/ha por el resto de los tributos (Impuesto a las ganancias, inmobiliario rural, tasa vial, etc). De esta forma, lo pagado por todos los tributos representa cerca de 998 U\$S por ha lo que implica un 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo sembrando trigo y soja de segunda, una cifra por cierto elevada. Todo esto sin contar el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se computan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.*

* *También es interesante comparar los 536 U\$S por hectárea que obtendría finalmente el productor en campo propio (margen neto) contra los 333 U\$S/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, sin computar retenciones. Muestra la presión tributaria que sufren estos cultivos. Los impuestos representan el 62% del margen neto del productor, sin computar retenciones que ya son descontadas del precio que recibe el productor cuando vende la mercadería a fábrica, molinería o exportación.*

* *En nuestro ejemplo el arrendatario paga un alquiler de 16 qq de soja fijos por ha y obtiene 213 U\$S por hectárea en concepto de margen neto (luego de restarle a sus ingresos todos los costos e impuestos). Los impuestos que pagan el arrendatario ascienden estimativamente a 122 U\$S/ha. Comparar esos 213 U\$S/ha con los 122 U\$S/ha que este campo paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente de la alta presión impositiva que presenta esta actividad. **Los impuestos representan el 58% del ingreso neto del productor arrendatario, sin computar las retenciones.***

Nota completa:

a) Márgenes brutos y netos:

En la presente nota procedimos a analizar los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo de trigo y soja de los productores agropecuarios de la zona núcleo para la próxima campaña 2021/22. El objetivo es ir mirando qué arrojan los números preliminares, en el mes de la siembra de trigo.

Tomamos el supuesto caso de un productor agropecuario que está pensando en cultivar en los próximos meses trigo y soja de segunda a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario en 100 hectáreas. Se supone que el productor utilizará un paquete tecnológico típico de la zona más productiva del país. La inversión en fertilización sería la adecuada para el tipo de suelo en estudio y la aplicación de agroquímicos (herbicidas, insecticidas y fungicidas) se ajustaría a un manejo característico de la región.

El cultivo de soja de segunda obtendría un rinde de aproximadamente 30 qq/ha y el de trigo 40 qq/ha. El precio de venta de la soja a cosecha se ha estimado en 318 U\$/tn y del trigo a 216 U\$/tn. Se estiman las correspondientes erogaciones previstas para siembra, pulverizaciones y labores de cosecha.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes:



La combinación trigo-soja de segunda estaría dando márgenes brutos y netos positivos, aunque acotados por el riesgo asumido, tanto en campo propio como alquilado. Estos números se verificarían si se cumplen los supuestos que adoptamos en el análisis, se mantienen los buenos precios internacionales, que no haya problemas con el clima y que no se verifiquen cambios en el sistema impositivo. En nuestro estudio estaría dando un margen neto de 536 U\$/ha en campo propio y 213 U\$/ha en campo alquilado.

Se advierte la fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (418 U\$/ha, lo cual representa cerca del 44% del costo total sin computar impuestos). Los fertilizantes esta campaña incrementaron su costo en dólares significativamente. Entre los más usados se observa un incremento anual del 28% en urea y 20% superfosfato simple. También es importante el impacto de los fletes (109 U\$/ha, lo cual implicaría un 11% del costo total estimado –sin impuestos– de 948 U\$/ha).

La incidencia de los costos directos sobre los ingresos brutos del productor es del 52%, comprendiendo insumos, siembra, pulverización, cosecha, flete corto y largo, gastos de comercialización y de estructura.

El margen neto que obtendría el dueño del predio en la explotación en campo propio, luego de pagar todos los impuestos y gastos, representaría el 30% del total de los ingresos brutos que percibiría por la venta de su producción (rinde por precio de venta de la mercadería). Por otra parte, el margen neto que obtiene el arrendatario representa el 12% sobre sus ingresos brutos totales. Estas cifras son acotadas.

b) El peso de los impuestos en campo propio.

Si valuamos la producción que generaría ese campo del núcleo argentino de 100 hectáreas utilizando el precio FOB de exportación del trigo y la soja, arribamos a la conclusión de que cada hectárea generaría cerca de 2.670 U\$ de divisas genuinas.

Si aplicamos las alícuotas del 12% y 33% de derechos de exportación del trigo y la soja a este valor (2.140 U\$/ha), veremos que ese campo pagará por hectárea cerca de 664 U\$ en concepto de retenciones. Si sumamos a las retenciones el resto de los impuestos que paga el productor –dueño de su campo– (los cuales consisten principalmente en Impuesto a las Ganancias, impuesto inmobiliario rural y otros) el total abonado por distintos tributos asciende a 998 U\$/ha.



De esta forma podemos ver que **este valor de 998 U\$ por hectárea pagado en diversos tributos representa el 37% del valor bruto de exportación que genera ese campo, una cifra elevada.** También es interesante comparar los 536 U\$ por hectárea que obtiene finalmente el productor (margen neto) contra los 333 U\$/ha que ese campo paga por impuestos, tasas y contribuciones. Muestra la alta presión tributaria que sufren las producciones agrícolas. **Los impuestos representan el 62% del margen neto del productor, sin computar retenciones** que ya son descontadas del precio que recibe el productor cuando vende la mercadería a fábrica, molinería o exportación.

El presente análisis no computa el resto de los impuestos que paga indirectamente el productor por la compra de insumos, contratación de servicios, etc. No se contabilizan además los tributos que pagan el resto de los actores de la cadena: contratistas, vendedores de insumos, corredores, acopiadores, etc.

c) El peso de los impuestos en campo alquilado

En nuestro ejemplo el arrendatario paga en concepto de alquiler un 16 qq fijos de soja. En el cuadro siguiente puede observarse que el arrendatario obtiene netos 213 U\$S por hectárea (ese es su margen neto luego de restarle a sus ingresos todos los costos de explotación e impuestos). Luego procedimos a calcular los impuestos que paga el arrendatario, los cuales ascienden estimativamente a 122 U\$S/ha. Comparar esos 213 U\$S/ha con los 122 U\$S/ha que ese arrendatario paga por impuestos, tasas y contribuciones, es elocuente. **La carga impositiva equivale al 58% de su margen neto.**



d) Supuestos adoptados en el estudio en relación a la carga tributaria y sistema productivo

Este hombre o mujer de campo del núcleo argentino contrataría las labores de siembra, pulverización y cosecha. Se estiman 7 pulverizaciones en total terrestres. La distancia desde la chacra a las terminales portuarias se ha estimado 150 kilómetros (flete largo). El flete corto (chacra a acopio/cooperativa) es de 20 Km. Se computaron las actuales tarifas de transporte que publica FADEAAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) febrero 2021, ajustadas por la inflación esperada y convertidas a U\$S al tipo de cambio esperado a cosecha. Al valor obtenido se le practicó un descuento del 10%

No se estiman comisiones por los servicios de acopio. La intervención del corredor y otros servicios asciende al 2%. Se contrata seguro para granizo. El mismo se estima en un 3% por el rinde asegurado por el precio esperado a cosecha. El rinde asegurado en trigo se estima en 35 qq y 25 qq en soja. No se computan compras de equipos, rodados o máquinas herramientas.

Los gastos de estructura comprenden comunicaciones, telefonía, honorarios legales y contables, asesoramientos varios, etc.

En relación con las cargas tributarias expuestas en el cuadro correspondiente, se han adoptado los siguientes supuestos:

a) Se supone que el productor agropecuario se encuentra radicado en la zona núcleo de Argentina inscripto como persona física ante la AFIP. Trabaja 100 hectáreas propias y no realiza otras actividades agropecuarias o ganaderas extensivas. Subcontrata la mayor parte de las labores. No tiene sembradora ni cosechadora propia.

b) Derecho de Registro e Inspección municipal: el productor no está alcanzado por este tributo comunal o municipal, ya que no tiene local habilitado.

c) Impuesto sobre los Ingresos Brutos: consideramos que se encuentra exento por la legislación de la provincia donde está radicado. Es importante destacar que el productor agropecuario paga habitualmente impuesto sobre los ingresos brutos sobre los insumos que compra.

d) Impuesto al Valor Agregado: Este impuesto representa un problema para el hombre de campo. Las alícuotas vigentes son asimétricas en el sector granario. Ascienden al 10,5% sobre las compras de fertilizantes y labores contratadas y el 21% sobre el resto de los insumos (semillas y agroquímicos). Por la venta de granos, la alícuota aplicable es del 10,5%. Existe una falta de neutralidad en el IVA producto de dos factores: d.1) la asimetría de las alícuotas, d.2) el IVA derivado de la venta de granos está expuesto a un régimen de retenciones y devolución, donde el reintegro del IVA se sabe demorar en el tiempo y le ocasiona costos financieros al productor.

Desde el 1 de diciembre de 2018 rige el SISA (Sistema de Información Simplificado Agrícola/ RG AFIP 4310), la retención de IVA e Impuesto a las Ganancias depende del estado del productor en el SISA. Para ello se creó una matriz de riesgo y las retenciones de IVA y ganancias dependen del estado de riesgo: bajo, medio o alto.

Sistema SISA:



Como podemos ver en el nuevo sistema el productor encuadrado en Estado N°1 (Bajo Riesgo), cuando vende los granos, del IVA del 10,5% que debe percibir, se le retiene el 5% y a los 45/60 días se le devuelve dicho importe. El costo de oportunidad de esperar esta acreditación no es tan elevado como era en otras épocas cuando el Estado Nacional tardaba muchos meses en devolver el IVA.

El denominado "IVA Saldo técnico" surge por la diferencia entre el IVA generado por las compras y las ventas. Cuando el saldo técnico es a favor del contribuyente, los productores agropecuarios pueden recuperarlo con la venta de bienes alcanzados con alícuotas del 21% (ejemplo subproductos obtenidos a través de contratos de fasón o maquila, donde el productor convierte a su soja en harina de soja). De esta forma se reduce más rápidamente el saldo técnico a favor.

En el ejemplo que aquí presentamos supondremos que el productor recupera el IVA Saldo Técnico en plazos razonables y no sufre un costo financiero importante por la inmovilización del efectivo (costo de oportunidad) ni una desvalorización elevada por efectos de la inflación. Por ello, hemos decidido no computar ningún costo de oportunidad en el presente estudio.

e) Impuesto inmobiliario provincial y tasa vial para mejora de caminos rurales: en forma conjunta estos dos tributos lo hemos estimado en 28,3 U\$S por hectárea. La tasa vial la abona el propietario del campo y consiste en el equivalente en pesos de una determinada cantidad de litros de gasoil por hectárea al año.

f) Impuesto a las Ganancias: Supondremos que la actividad agropecuaria es la única fuente generadora de ingresos de este productor. Si estuviera inscripto como persona física podría deducir –para el cálculo del impuesto– otros gastos que no son directos pero la ley admite, como por ejemplo Aportes Jubilatorios, Obra Social, etc. Luego de determinar el resultado neto del contribuyente se le podrían practicar, de corresponder, las deducciones personales de los familiares a cargo: Esposa, Hijos, Mínimo no imponible y deducción especial. El resultado se convierte en la ganancia sujeta a impuesto a la cual se le aplica la tabla de alícuotas progresivas del artículo N°94 de la ley (texto ordenado vigente). A los fines de nuestras estimaciones y teniendo en cuenta la magnitud de utilidad gravable en el caso estudiado, decidimos aplicar una alícuota del 35% sobre dicha utilidad gravable.

Es importante destacar que también el productor puede tomar como pago a cuenta del Impuesto a las ganancias el 45% del impuesto sobre los combustibles líquidos (ICL) contenido en las compras de gasoil del respectivo período fiscal.

g) Impuesto a los débitos y créditos bancarios (IDCB): la alícuota asciende al 6 por mil sobre cada operación de débito o crédito bancario. Se ha supuesto en el ejercicio fiscal que la totalidad de los pagos por la compra de insumos, contratación de labores, pago de seguros y otros gastos se realiza con la emisión de cheques propios. En consecuencia, cada débito en cuenta corriente está alcanzado por este impuesto. Si el contribuyente encuadra como Micro o pequeña empresa puede computar el 100% de este impuesto contra el impuesto a las ganancias. Supondremos en este caso que el productor no tipifica como micro o pequeña empresa.

h) Impuesto de sellos para contratos de compraventa de cereales y oleaginosas: Supondremos que el contrato se registra en la Bolsa de Comercio de Rosario. En consecuencia, el productor pagará el 50% de la alícuota reducida de Impuesto de sellos que asciende a 0,5 por mil en la registración en Bolsa. El hombre de campo abonará el 0,25 por mil sobre el valor económico de la operación (importe bruto de la venta más IVA del 10,5%).

i) Aportes patronales y cargas sociales: se supone que el productor no tiene empleados a su cargo. Contrata las labores con terceros. En consecuencia, no tiene erogaciones por este concepto.

j) Impuesto a los Bienes Personales: En este caso hemos supuesto que el productor tiene 100 hectáreas de campo, con una camioneta y ahorros en efectivo. Los inmuebles rurales desde el período fiscal 2019 se encuentran exentos de este impuesto, ya sea que estén afectados a la explotación o arrendamientos. Quedan alcanzados los vehículos y viviendas de uso particular.

En nuestro análisis no se han computado erogaciones por este impuesto.

N. de A.: Agradecemos la colaboración de la Doctora Analía Selva, quien respondió consultas específicas sobre temas impositivos

En los primeros 5 meses del 2021 los principales sectores de la agroindustria aportaron divisas por US\$ 13.300 millones

Guido D'Angelo – Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré

Los primeros cinco meses del año se alcanzaron liquidaciones de divisas por más de US\$ 13.300 millones y el período enero-mayo 2021 se consolidó como el de mayor liquidación de divisas de la historia, según surge de datos informados por CIARA-CEC.

Un panorama de precios muy favorecedor, acompañado de un leve repunte de los niveles de exportación del complejo soja, fueron de la partida para consolidar este ingreso de divisas.

No conforme con ello, el buen nivel de liquidaciones consolidó un mes de mayo que no sólo fue el mejor mes del año, sino el mejor mes de la historia desde el inicio de la serie en 2002. Mayo del 2021 totalizó más de US\$ 3.500 millones, un 82% más que el mismo mes del año pasado. Para aproximarnos a un mes de mayo similar, aunque menor a estos niveles, debemos retrotraernos al año 2013, cuando el nivel de liquidación de divisas rozó los US\$ 3.300 millones.



El aporte de la agroindustria a las cuentas externas del país es fundamental para asegurar la estabilidad y el crecimiento económico, así como también para contar con las divisas necesarias para que los sectores importadores netos puedan realizar las compras al exterior que requieren y saldar cuentas externas. En lo que va del año, el sector Oleaginosas y Cereales viene siendo de los únicos renglones del balance cambiario del BCRA con un saldo positivo de ventas netas de divisas.

Esta dinámica productiva y de precios del sector agroindustrial ha sido fundamental para robustecer las reservas del Banco Central de la República Argentina. En lo que va del año, el BCRA incrementó sus reservas en US\$ 2.463 millones, lo que representa una suba del 6,2% de las reservas brutas. En un contexto donde la estabilidad macroeconómica es fundamental para apuntalar la recuperación, la agroindustria realiza un enorme aporte a la macroeconomía en su rol exportador.

Por su parte, el tonelaje exportado entre los diferentes complejos agroindustriales totaliza cerca de 43 Mt, una baja del 13% si comparamos los primeros cinco meses del 2021 con el mismo período del año pasado. No obstante, al interior de los complejos se observan divergencias en la evolución de sus cantidades exportadas.



Por un lado, el complejo Soja suma entre sus diferentes productos más de 16,6 Mt, una suba interanual del 5%. Acompaña el terreno positivo el complejo Cebada subiendo más de un 20%, con despachos por cerca de 2 Mt. No obstante, en lo que va del año se observan caídas en las cantidades exportadas para los complejos Maíz y Trigo del 15% y del 27% respectivamente, totalizando exportaciones por 13 Mt y 6,2 Mt, respectivamente. En este último segmento, la falta de lluvias adecuadas para potenciar los rindes de trigo en momentos críticos de desarrollo, así como asegurar una buena implantación del maíz temprano o de primera, derivó en una notable caída en la cosecha de estas variedades.

En efecto, según datos oficiales, a la fecha se ha cosechado el 48% del área objetivo de maíz, considerablemente por debajo del 67% que se llevaba a esta altura del año anterior. Como se ha mencionado en informes anteriores, esta campaña se sembró una mayor área de maíz tardío y la gran mayoría de los lotes que aún restan por cosechar corresponden a esta categoría.

Simultáneamente, ya ha comenzado a avanzarse con lo que serán las siembras de trigo 2021/22, que saldrán al mercado sobre fines de 2021. De acuerdo con las proyecciones de la Guía Estratégica para el Agro, este año se sembrarían 6,7 Mha, de las cuales se avanzó sobre el 17% del área, considerablemente por detrás del 30% alcanzado a estas alturas del año anterior. Sin embargo, si consideramos que el promedio de los últimos cinco años se ubicó en 18%, podemos ver que la situación actual se encuentra en línea con ello.

Hay algo que distingue a esta campaña de la anterior, y es que, al menos al puntapié inicial de las siembras, las condiciones se presentan prácticamente como inmejorables. Tal como se puede observar en la imagen que sigue, el estado de las reservas hídricas es de adecuado a óptimo en la mayor parte de las regiones productivas de nuestro país, con sólo algunas regiones puntuales presentando excesos y otras reservas regulares.

Sin embargo, si observamos lo que ocurría hace un año atrás cuando comenzaba la siembra del 2020/21, vemos que en aquel entonces las reservas hídricas se presentaban como regulares en la mayor parte del área, con sólo algunas regiones del sur de la provincia de Buenos Aires presentando niveles adecuados de agua en el último metro de suelo. Cabe recordar que fue justamente esta región la única que obtuvo un guarismo productivo por encima del año anterior, ya que las regiones centro y norte del país sufrieron una merma productiva respecto de la 2019/20. De esta manera y al menos en esta primera etapa, las condiciones se presentan ideales para que la producción de trigo argentino supere por primera vez en la historia los 20 Mt.



En lo que respecta a precios, la dinámica de mayo llegó a su pico para comenzar a descender desde allí. En el caso del poroto de soja, el precio de referencia de la CAC Rosario convertido a dólares según el tipo de cambio Nación divisa comprador llegó a más de US\$ 360/t a mediados de mayo, aunque luego de la euforia mostró un comportamiento bajista y hoy cotiza en torno a los US\$ 335/t. Aun así, este nivel de precios representa un alza del 1,75% si comparamos los precios actuales con los que encontrábamos al inicio del mes pasado.

Por su parte, el maíz y el trigo mostraron precios a la baja en mayo. El trigo acompañó la euforia de mediados de mes, llegó a los US\$ 230/t y luego bajó para ubicarse actualmente en torno a los US\$ 219/t. No obstante, la baja del grano amarillo fue más pronunciada si comparamos los primeros días de junio con los de mayo. Después de superar la barrera de los US\$ 240/t, el maíz mostró una marcada baja y hoy cotiza en torno a los US\$ 208/t, cayendo más de un 5% el mes pasado.

Para los precios internacionales, en lo que va del mes de junio éstos comenzaron a recuperar parcialmente las pérdidas del mes anterior en el marco de preocupaciones climáticas. La sequía que azota a Brasil en pleno cultivo de maíz de segunda o *safrinha* parece no encontrar fin limitando el potencial de rindes en una considerable porción del área sembrada.

Asimismo, en Estados Unidos la siembra de maíz y trigo debería terminar en los próximos días. La condición buena+excelente del trigo de invierno está tres puntos por debajo de los valores del año pasado. La situación es aún peor en el trigo de primavera, 37 puntos debajo del año anterior. Esto podría en el corto y mediano plazo servir de base para los precios internacionales del cereal. Por el lado del maíz, se esperaba una situación peor en el inicio del relevamiento de la condición del grano amarillo en EE. UU. al que efectivamente se informó, limitando la potencial recuperación de precios. No obstante, el pronóstico climático en Norteamérica apunta a 15 días de condiciones secas y cálidas, haciendo temer que el déficit hídrico empeore. Al mismo tiempo, el panorama de robusta demanda global da vigor a la dinámica internacional y soporte a las cotizaciones actuales.