Commodities

# Los vientos externos empujan los valores de exportación de los granos gruesos argentinos

Bruno Ferrari - Alberto Lugones - Emilce Terré

El mercado internacional de commodities presentó incrementos en los valores de los granos gruesos en la última semana. La presión de la cosecha de maíz en Argentina mantiene la cotización local por debajo de los precios de Brasil y Estados Unidos.

El mercado internacional mantuvo entre abril y mayo elevadas expectativas en cuanto al desempeño productivo en las campañas de granos gruesos alrededor del mundo. De esta forma, en estos dos meses se tuvieron registros máximos en múltiples años para los valores internacionales del maíz y de la soja.

Tras el rally positivo de dichos meses, en el último tramo de mayo y, más puntualmente, en el mes de junio se tuvieron correcciones de precios significativas de la mano de mejoras en el clima y en las estimaciones productivas, así como también por cuestiones de índole financiera como fueron los anuncios de la Reserva Federal de los Estados Unidos. No obstante, las mermas en los precios de los *commodities* agrícolas tuvieron una parada súbita esta semana con el informe trimestral de stocks e intención de siembra del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés). En este sentido los datos brindados por el ente norteamericano informaron que el área sembrada en EE. UU. con maíz sería de 37,51 Mha, lo cual sería la cuarta mayor superficie destinada a la producción de granos amarillos, por detrás de lo sucedido en las campañas sembradas en 2012, 2013 y 2016. No obstante, a pesar de que este registro supera al promedio de las últimas 5 campañas en casi 800.000 hectáreas, es decir, en poco más de un 2% de incremento entre campañas, resultó en un incremento menor a lo esperado por los analistas privados. Además, se afirma que serán necesarios rindes elevados para sopesar la falta de superficie, debido a la robustez de la demanda del cereal.

Por el lado de la soja, las 35,4 M ha anunciadas el miércoles conforman el tercer máximo registro para Estados Unidos, sólo por detrás de lo que se informó en 2017 y 2018. Sin embargo, nuevamente se superó holgadamente al promedio de las últimas 5 campañas. En este caso, la superficie destinada a la oleaginosa superó a dicho guarismo en casi 1,3 M ha o un 3,7 %. Por otra parte, el incremento territorial respecto a la campaña previa fue de 1,8 M ha (5,4 %). De manera similar a lo que ocurrió para el maíz, el informe del USDA resultó en señales alcistas puesto que los analistas esperaban estimaciones mayores que las efectivamente estipuladas por dicho organismo estatal. Sumado a esto, las elevadas temperaturas generan incertidumbre en cuanto a los rindes de la oleaginosa..

Luego de la presentación del informe del USDA, Argentina vivenció un incremento en las cotizaciones FOB (*Free On Board*) de la soja y el maíz. Comenzando por la soja, la recuperación de las cotizaciones de nuestro país fue la de mayor magnitud entre el 25 de junio y el 30 del mismo mes respecto a Brasil y EE.UU. En este lapso de tiempo, el valor FOB de la oleaginosa nacional, se incrementó en US$ 59/t, mientras que Brasil tuvo un alza de US$ 40/t y EE.UU. de US$ 45/t. No obstante, los US$ 532 que alcanzó la tonelada producida en argentina se mantiene por debajo de los valores pagados por las toneladas de dichos competidores. En este sentido, el valor FOB de cada tonelada de soja del puerto de Paranaguá fue de US$ 549/t, mientras que en el golfo de México tuvo un valor de US$ 561/t.

Por el lado del maíz, las cotizaciones FOB de los 3 países mencionados aumentaron en promedio US$ 27/t entre el viernes 25 y el miércoles 30, siendo Argentina la que tuvo menor alza, con US$ 23/t de incremento, mientras que Brasil avanzó US$ 27/t y EE.UU. alcanzó los US$ 31/t de aumento. Al mismo tiempo, se debe destacar que las cotizaciones del maíz para exportación argentino se encontraron en US$ 242/t, mientras que el valor que se percibe en el país vecino alcanza los US$ 287/t, y el par norteamericano cotiza su maíz en US$ 312/t. Esta diferencia de aproximadamente US$ 70/t puede encontrar fundamento en la presión de la cosecha tardía de maíz en nuestro país.

Respecto al mercado interno, en la última semana de negociaciones en la plaza rosarina, tanto la oleaginosa como los granos amarillos se encontraron en senderos alcistas, acompañando parcialmente las subas de los *commodities* agrícolas a nivel internacional. En este sentido, la tonelada de maíz pasó de $ 17.650/t (US$ 185/t) en la jornada del 25 de junio a

$18.400/t (US$ 92,5/t) el jueves 1 de julio, implicando un incremento porcentual del 4,2%. Por su parte, la soja, en el mismo período de tiempo pasó de $ 29.100/t (US$ 305/t) a $ 30.680/t (US$ 321/t), resultando en un avance del 5,4%.

Por el lado de la comercialización, debido a que los valores que se han tenido a lo largo de la campaña superaron los promedios de los últimos años y a que los volúmenes producidos han ido creciendo, el maíz local mantuvo un ritmo acelerado de comercialización en comparación con los años previos. Actualmente, según los datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP) se han comercializado aproximadamente 31 Mt, este registro supera el récord que se poseía en la campaña pasada a esta misma altura del año, donde se habían comprometido con negocios 25,8 Mt. Teniendo en cuenta que la estimación de producción de esta cosecha (2020/21) es de 50 Mt, según la Guía Estratégica para el Agro (GEA), siendo superada por la campaña previa en 1,5 Mt, se puede afirmar que se mantiene un adelantamiento en la comercialización de maíz respecto a la producción. Es decir, se ha comprometido una mayor parte de lo que se obtendrá en la campaña respecto a la dinámica que se presentó en años anteriores. Más específicamente, de la campaña actual ya se ha negociado el 62 % de la cosecha y el 54,6 % de la oferta total (teniendo en cuenta las existencias del cereal), mientras que a esta misma altura del año en la cosecha 2019/20 se había comercializado el 50 % de la producción y el 44% de la oferta absoluta del país.



Por el lado de la soja, el dinamismo comercial mantiene una estrecha relación con lo que ha sucedido en los últimos años. En este sentido, el volumen de negocios de la campaña 2020/21 es de 23 Mt, implicando que se ha comprometido el 51 % de la cosecha de la oleaginosa, dado que los resultados productivos estimados por GEA son de 45 Mt. Respecto a las campañas previas, el ciclo 2019/20 a finales de junio también poseía un volumen de negocios que representaba el 51 % de la cosecha. En adición, en el promedio de los últimos 5 años, a esta misma altura del año también se llevaba comercializado este mismo porcentaje de la producción nacional.

