



Commodities

La bajante del Río Paraná representaría un costo cercano a los US\$ 315 millones en seis meses para el complejo agroindustrial exportador y los productores agropecuarios argentinos

Autores: Javier Treboux – Tomás Rodríguez Zurro- Julio Calzada- Pablo Ybañez / Aportes técnicos: Alfredo Sesé- Bruno Ferrari- Emilce Terré- Patricia Bergero

El Río Paraná alcanzará a la altura del Gran Rosario su nivel más bajo en décadas. Esto acarrea costos logísticos, de transporte e industriales por un estimado de US\$ 315 millones entre marzo y agosto del 2021.



Commodities

Caen los embarques de maíz y derivados de soja durante junio

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré

Producto de la bajante, crece la importancia de los puertos del sur de Bs.As en los despachos de maíz. Al mismo tiempo, los embarques de harina/pellets y aceite de soja cayeron en de junio respecto de los volúmenes despachados el mismo mes del año previo.



Commodities

El Gran Rosario pierde 10 puntos porcentuales de participación en los despachos de trigo

Guido D'Angelo – Alberto Lugones – Emilce Terré – Javier Treboux

La caída de exportaciones de trigo impactó por encima del promedio en los puertos del Gran Rosario, generando una merma en la participación de embarques. Mientras tanto, el trigo de primavera de EE. UU. muestra la peor condición en más de 30 años.



Economía

Litio estratégico: cadenas de valor, extracción y electromovilidad

Julio Calzada – Guido D'Angelo - Desire Sigaudó

Del salar a la batería ¿dónde y cómo integrarnos en las cadenas de valor globales? La regulación argentina del litio en perspectiva de la chilena y boliviana. Perspectivas de corto plazo y nuevos marcos regulatorios.



Economía

Mercado mundial de carne vacuna: Mientras Argentina se "ordena", el mercado no espera ROSGAN

Desde el gobierno nacional, continúan sosteniendo la necesidad de "ordenar" el mercado para luego poder acompañar el crecimiento de la demanda exportadora, sin afectar al mercado local.

La bajante del Río Paraná representaría un costo cercano a los US\$ 315 millones en seis meses para el complejo agroindustrial exportador y los productores agropecuarios argentinos

Autores: Javier Treboux – Tomás Rodríguez Zurro- Julio Calzada- Pablo Ybañez / Aportes técnicos: Alfredo Sesé- Bruno Ferrari- Emilce Terré- Patricia Bergero

El Río Paraná alcanzará a la altura del Gran Rosario su nivel más bajo en décadas. Esto acarrea costos logísticos, de transporte e industriales por un estimado de US\$ 315 millones entre marzo y agosto del 2021.

Resumen ejecutivo

Según nuestras estimaciones, en el semestre que va desde el 1° de marzo hasta el 31 de agosto del 2021 la extraordinaria bajante del Río Paraná, principal vía de salida de los productos del complejo agroindustrial argentino, generaría pérdidas a la cadena de valor granaria argentina del orden de los US\$ 315 millones, aproximadamente.



Estos mayores costos surgen de sumar los siguientes rubros:

- Incremento en los costos relacionados a la necesidad de ajustar el volumen de carga en determinados tipos de buques en el Gran Rosario por la bajante, lo cual implica que un grupo de artefactos navales tengan que salir con menor tonelaje (en forma definitiva) a sus puertos de destino y tener que hacer frente al denominado “falso flete”.
- Mayores costos producto de la necesidad en ciertos buques de efectuar completamiento de carga en otros puertos argentinos distintos al Gran Rosario. Implica la necesidad de incrementar el volumen cargado en puertos como Bahía Blanca o Quequén donde el precio de originación de la mercadería termina siendo mayor que en el Gran Rosario por los problemas logísticos y mayores costos de transporte terrestre. No se ha computado en esta estimación los mayores costos de aquellos buques que tienen que completar cargas en los nodos portuarios brasileños (Santos- Paranaguá, por ejemplo).
- Mayores costos de transporte y logísticos relacionados al menor tonelaje que puede cargarse en los trenes de barcasas que bajan por los ríos Paraná y Paraguay al Gran Rosario desde Paraguay, Bolivia y puertos locales. Nos referimos a mercadería de origen extranjero que trasborda en el Gran Rosario, a poroto de soja que importa temporariamente nuestro país y granos argentinos que llegan desde puertos de cabotaje de Chaco y Entre Ríos.
- Pérdidas que sufre el complejo agroindustrial local por menores precios de exportación que percibe nuestro país tanto en harina como aceite de soja por los problemas logísticos y de transporte que trae como consecuencia la bajante del Río Paraná. Existe un castigo en el precio de estos productos argentinos que se traducen en una presión a la baja de las primas FOB argentina en relación a otros orígenes, como el brasileiro. En el trabajo hemos computado un porcentaje menor de estos costos incrementales a fin de no duplicar la estimación de pérdidas pero si poder reflejar el riesgo y la incertidumbre adicional que significa para un buque ingresar al Río Paraná con la bajante actual y tener que afrontar imprevistos que pueden demorar el viaje y que se generen costos adicionales no planificados. El porcentaje aplicado fue del 10% del diferencial de precios entre Argentina y Brasil.
- Costos adicionales en la actividad industrial del complejo oleaginoso del Gran Rosario producto de la ralentización del ritmo de embarques que genera inconvenientes diversos, saturación de almacenajes y demoras en el ritmo de la molienda

Estimamos que hemos sido lo suficientemente prudentes en los cálculos realizados a fin de no sobrevalorar las pérdidas del evento.

En lo relacionado al tema climático, nuestro especialista el Dr. José Luis Aiello (Doctor en Ciencias Meteorológicas y asesor científico de la Bolsa) junto con los especialistas de GEA/BCR observan con gran preocupación el fenómeno extremadamente seco en las regiones que vierten sus aguas en la Hidrovía Paraná-Paraguay y Tieté-Paraná. Las

perspectivas para los meses venideros es que el Río Paraná en su tramo fluviomarítimo podría alcanzar el nivel más bajo en décadas.

El Doctor Aiello indica que las regiones mencionadas transitan el denominado "Período Seco", o sea, con precipitaciones bajas que recién se revertirían a partir de fines de septiembre, de ahí el pronóstico citado. Durante el período seco, los sistemas dinámicos atmosféricos no tienen una correlación evidente con el Pacífico Ecuatorial, el cual está en la etapa final de una NIÑA, la cual podría convertirse en NEUTRAL a partir de septiembre. En definitiva el pronóstico no es para nada auspicioso en la zona del Paraná-Paraguay y Tiete- Paraná con impactos negativos para el Gran Rosario.

Nota completa

Situación del Río Paraná e importancia estratégica

Históricamente, Rosario ha sido el epicentro de la ubicación de los puertos graneleros, consecuencia de su privilegiada ubicación geográfica. Por un lado, la cercanía con una de las regiones más productivas para el cultivo de cereales y oleaginosas del mundo, y por el otro, los beneficios topográficos que presenta la vera barrancosa del Río Paraná por estas latitudes para la carga a granel de las embarcaciones. Sobre estas características naturales propias, una serie de inversiones en dragado, logística, recursos humanos e infraestructura productiva que se dieron desde la década del '90 terminaron de potenciar a la región del Gran Rosario como un polo industrial-exportador clave en el comercio mundial de productos agrícolas y derivados. En el año 2019, se posicionó como el nodo portuario agroexportador más importante del mundo, superando en toneladas despachadas a los principales puertos de otros grandes jugadores del mercado mundial de productos agrícolas y derivados como Estados Unidos o Brasil.

Durante el 2020, desde las terminales portuarias que despachan granos y sus derivados ubicadas en el Up-River (Gran Rosario), se embarcaron el 70% de los granos, el 96% de los aceites vegetales y el 96% de las harinas que exportó el país, por un valor aproximado de US\$ 20.000 millones, lo que equivale al 37% de las exportaciones de Argentina en todo el año.

Lo que sucede en el Río Paraná resulta determinante para que la logística pueda desarrollarse de manera eficiente. La situación actual presenta un panorama complicado. Luego de un enero que presentó precipitaciones por encima de lo normal en la región brasilera de la subcuenca del Paraná, y que, por lo tanto, permitió recuperar parte del caudal perdido durante del año anterior, entre los meses de febrero y mayo de este año las lluvias en esa región de Brasil presentaron un déficit marcado en relación con la norma. La situación actual se caracteriza por una sequía extraordinaria, con lluvias escasas e insuficientes como para generar excedentes hacia los ríos, por lo que la bajante del Paraná se agrava semana a semana.

Nuestro especialista el Dr. José Luis Aiello (Doctor en Ciencias Meteorológicas) y GEA/BCR (Guía Estratégica para el Agro de la Bolsa de Comercio de Rosario) observan con gran preocupación el fenómeno extremadamente seco en las regiones que vierten sus aguas en la Hidrovía Paraná-Paraguay y Tiete-Paraná. Las perspectivas para los meses venideros es que el Río Paraná en su tramo fluviomarítimo alcance el nivel más bajo en décadas.

El Doctor Aiello indica que las regiones mencionadas transitan el denominado "Período Seco", o sea, con precipitaciones bajas que recién se revertirían a partir de fines de septiembre, de ahí el pronóstico citado. Durante el período seco, los sistemas dinámicos atmosféricos no tienen una correlación evidente con el Pacífico Ecuatorial, el cual está en la etapa final NIÑA, la cual podría convertirse en NEUTRAL a partir de septiembre. En definitiva, el pronóstico no es para nada auspicioso en la zona del Paraná-Paraguay y Tiete Paraná.

De hecho, durante el mes de junio, la altura del río medida por el hidrómetro ubicado en Rosario tuvo un fuerte descenso hasta alcanzar un mínimo relativo el sábado 26 a las 12.00hs de -0,03 m, el guarismo más bajo desde diciembre de 1970, y la más baja registrada para un mes de junio en toda la historia. Si bien el registro presentó una mejora parcial en la última semana, hasta tocar el día 7 de julio a las 12.00hs los 0,18 m, el registro aún se ubica muy por debajo del mínimo de 2,47 m que debiese registrarse a la altura de Rosario para que Hidrovía S.A. tenga la obligación de garantizar los 34 pies de calado.



De cara a los próximos meses la situación no presenta un horizonte prometedor, ya que, al encontrarnos en plena temporada seca en las regiones donde nacen los afluentes del Paraná, las lluvias no suelen ser estacionalmente abundantes. En efecto, según las proyecciones del Instituto Nacional del Agua, el río iría perdiendo caudal, y el nivel en Rosario hacia principios de septiembre alcanzaría -0,61 m, lo cual, de confirmarse, podría ser el registro más bajo desde 1969.

Pérdidas por mayores costos y menores precios de venta de los productos agroindustriales debido a la bajante del Río Paraná

La situación de la extrema bajante del Río Paraná, principal vía de salida de la producción agroindustrial nacional, impone al sector industrial-exportador la necesidad adaptar sus labores, asumiendo costos incrementales en relación con la logística de exportación, industrialización, operatividad y labores asociadas, respecto de una situación de normal funcionamiento. Estos costos tienen su impacto no sólo en el complejo industrial, sino en toda la cadena de valor y los productores agropecuarios.

Entre los costos que se destacan podemos señalar los siguientes:

1) Costos relacionados a la necesidad de ajustar el volumen de carga en el Gran Rosario, que obliga a algunos buques a salir con menor tonelaje, y a otros a incrementar el volumen cargado en puertos donde el precio de la mercadería es mayor (Bahía Blanca-Quequén)

Se espera que en los meses comprendidos entre el 1/3/2021 y el 31/8/2021 ingresen al Up-River un total de 1.247 buques a cargar mercadería de diferente tipo. 674 buques ya ingresaron a cargar aceite, grano o subproductos en los primeros tres meses del período considerado. Los meses restantes fueron proyectados en base al promedio histórico de los últimos años. No se descarta, sin embargo, que la situación genere un mayor ingreso de artefactos navales producto de que para embarcar el mismo tonelaje de mercadería se necesiten más embarcaciones.



La distribución por tipo de buque aplicada al estudio es una estimación en base a datos muestrales recolectados por la Bolsa de Comercio de Rosario en un año tipo. Las embarcaciones y su distribución muestral es la siguiente:

- Los buques de tipo Handy size y Handy max representan el 36,28% del total de buques que ingresan. Los mismos cuentan con una capacidad de carga de 35.000 a 40.000 t.
- Los Buques tanqueros ingresan para cargar de aceites o biodiesel, y representan el 15,04% del total. Esto se divide en Tankers Big 7,08% y Tankers small 7,96%.
- Los Supramaxes representan el 24,78% del total y cargan entre 50.000 y 60.000 t.
- Por último, los Panamaxes y postpanamaxes representan en un año tipo el 23,89% del total de buques ingresados al Gran Rosario. Los mismos cuentan con capacidad de carga entre 60.000/65.000 t.

El costo de "falso flete" se explica por la imposibilidad de cargar los buques de menor capacidad a tope, o a capacidad promedio con calado habitual de 34 pies de la vía navegable. Esto hace que las naves se vean obligadas a salir a ultramar con menor carga en bodega. Ciertos buques no procederán a completar sus cargas en puertos ubicados más al sur o en Brasil, producto de que su remanente sin carga no justifica económicamente amarrarlo en otro puerto. En un Handysize o Handymax cada pie de calado que baja el río Paraná representa una pérdida de dicha capacidad de carga de entre 1.500 y 1.800 toneladas.

Calculamos los calados de navegación promedio para los meses bajo análisis, para estimar la carga teórica que se perdieron de transportar estos buques producto de la bajante. Para ello utilizamos los pasajes de menor calado desde San Lorenzo hacia el mar, los promediamos, y tomamos el supuesto de que la situación actual no mejorará en los dos meses subsiguientes, tal como proyectan los especialistas, entre ellos el Dr. José Luis Aiello.



Posteriormente, procedimos a calcular el costo en flete adicional de utilizar una menor capacidad de bodega en los buques de menor tamaño, los cuales no completarán su carga en otros puertos. Para ello calculamos teóricamente el costo de enviar un Handymax con carga seca a nuestros destinos de exportación con 40.000 toneladas, carga con la que saldría en condiciones normales del río. Así, podemos obtener un precio (flete) por tonelada de carga, para comparar contra el precio (flete) por tonelada que obtendremos por cargar ese mismo barco con menor tonelaje. Este último, lógicamente, tendrá un valor mayor.

Para ejecutar este cálculo, procedimos a calcular un precio promedio de flete ponderado por la participación de cada continente en el destino de los embarques que parten del Up-River. El valor obtenido es U\$S 64,1 por tonelada como puede verse en el cuadro respectivo.



Así, con este precio de referencia, podemos estimar que un Handymax cargado con 40.000 toneladas de un producto del complejo a granel tiene un flete total aproximado de US\$ 2.564.000. Está claro que este precio no es un precio real a ningún destino en particular, sino que surge de una estimación promedio de nuestros destinos de embarque habituales. Este costo total de flete es mucho más elevado que nuestra estimación de pérdidas de abril de año pasado debido al aumento en los fletes internacionales e incremento en el valor del barril de petróleo.

En consecuencia, si en vez de cargar un buque con 40.000 toneladas, lo cargamos, por ejemplo, con 35.000 t, tendremos un costo de flete por tonelada superior. El costo en este ejemplo ascendería hasta US\$ 73,25/tonelada, un costo adicional de US\$ 9,2/tonelada, producto de la bajante del Río Paraná. Calculando de forma análoga para cada tipo de buque, para cada uno de los 6 meses bajo análisis, con sus correspondientes pérdidas promedio de acuerdo al calado imperante, se obtuvo un total de mayores costos de U\$S 184 millones por el denominado "falso flete". Este es uno de los factores principales de los menores precios que se les pagan actualmente a los exportadores argentinos por el aceite y la harina de soja local. Reiteramos que incide en este registro los elevados valores internacionales de los fletes en la actualidad.



Es necesario aclarar que, de acordarse la carga de un tonelaje inferior de antemano, es altamente probable que el costo bruto total del flete se abarate, dado que un menor tonelaje implicará menos gastos de combustible del buque hasta el destino, entre otros costos que pueden reducirse. Se asumió el supuesto del precio del buque lleno por simplicidad del cálculo, aunque no por esto pierde veracidad el cálculo efectuado a entender de los autores.

Por otro lado, los buques de mayor capacidad suelen terminar de completar sus bodegas con mercadería de los puertos ubicados al sur sobre el océano atlántico: Quequén/Necochea o Bahía Blanca. Si bien esta es una carga habitual, producto de que los buques de mayor porte y calado no pueden cargarse en plenitud en los puertos del Up-River por su calado de diseño, la bajante obliga a incrementar esta carga adicional, con sus costos asociados.

La mercadería en el sur de la Provincia de Buenos Aires (la mercadería FAS, es decir, el precio de la mercadería puesto en puerto), suele operar con una prima por sobre el precio de la mercadería puesto en Rosario, más que nada por una cuestión de disponibilidad geográfica de la mercadería y el costo del flete terrestre. Esta prima tendió a incrementarse en el corriente año, a medida que la carga en el Up-River (Gran Rosario) se fue complejizando por la bajante y los puertos del sur comenzaron a necesitar más grano para completar los buques, fenómeno similar al ocurrido en el año 2020 por la misma cuestión.

Tomaremos para este análisis la prima con la que opera el maíz por sobre los precios en Rosario, en los meses que transcurren de la campaña comercial del cereal. Si tomamos en cuenta los precios de la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario y de Bahía Blanca, podemos obtener los resultados que se exponen en el cuadro que se adjunta.



Así, toda mercadería que no puede cargarse en Rosario en buques grandes (Panamax, Supramax, Post-Panamax) y deba completar su carga en los puertos del sur de la provincia de Buenos Aires, implica una pérdida para quien la está cargando, debido a que debe afrontar una mayor erogación en la compra de la mercadería. Es necesario aclarar que no se están considerando otros costos que la relocalización de la originación de la mercadería puede implicar para las empresas, tales como el costo del alquiler para las empresas que no poseen instalaciones en ambas zonas portuarias, la diferencia en eficiencia en las tareas de carga en los distintos puertos, los costos del reacomodamiento de funciones intra-empresas, entre otras.

Aplicando el mayor costo de la mercadería al tonelaje teórico de carga perdido por culpa de la existencia de un calado de navegación inferior a la habitual o de diseño de la vía, obtenemos el resultado que se expone el cuadro titulado "Costo de relocalización de carga". Un total de U\$S 41,7 millones de pérdidas por mayores erogaciones en la originación de mercadería.



Es importante consignar que no se ha computado en esta estimación los mayores costos de aquellos buques que tienen que completar cargas en los nodos portuarios brasileños (Santos- Paranaguá, por ejemplo). Se da especialmente en cargas de harina de soja en dichos nodos portuarios.

2) Mayores costos de transporte y logísticos relacionados al menor tonelaje que puede cargarse en los trenes de barcasas que bajan por los ríos Paraná y Paraguay al Gran Rosario desde Paraguay, Bolivia y puertos locales. Nos referimos a mercadería de origen extranjero que trasborda en el Gran Rosario, a poroto de soja que importa temporariamente nuestro país y granos argentinos que llegan desde puertos de Chaco y Entre Ríos.

El tema de la mercadería que baja por la hidrovía hacia las plantas y puertos que se ubican sobre las costas santafesinas es de vital importancia, tanto para la industria local, como para las exportaciones de los países aguas arriba del Paraná. La soja que ingresa año a año desde Paraguay y Bolivia –principalmente la de Paraguay- juega un rol importante para el complejo oleaginoso del Gran Rosario porque, mezclada con poroto de soja de origen argentino, ayuda a elevar el nivel de proteína de la harina de soja para cumplir con las exigencias de la demanda internacional. Además, por la Hidrovía llegan granos procedentes mayormente de Paraguay y Bolivia destinado a exportarse en buques de mayor porte desde nuestras terminales.

La bajante del río obliga a emplear un mayor número de trenes de barcasas para bajar el mismo tonelaje de mercadería, aumentando también el tiempo necesario que las mismas emplean para bajar. En muchos casos, hay operaciones de transporte que directamente no se efectivizan por la bajante.

El costo de transporte en condiciones normales es de 0,02 U\$S/tn/Km. Suponemos que en condiciones normales un convoy baja con 30 barcasas, con una carga promedio de 1500 toneladas por barcaza. Si la distancia desde el Gran Rosario a Asunción del Paraguay (zona Puerto Villeta) es de 1000 km en promedio, el flete Rosario-Asunción del Paraguay podría oscilar en torno a los 20 U\$S/t por tonelada de granos y/o subproductos.

Si suponemos ahora que por cada pie que se pierde de calado aguas arriba, la capacidad de carga por barcaza cae en unas 100 toneladas; podemos estimar (manteniendo el número de barcasas por convoy), que el costo por tonelada de mercadería que baja desde Asunción se incrementa en unos US\$ 7,2 /toneladas, hasta los US\$ 27,2 /t. Es decir, el costo de bajar la misma mercadería se encarece en un 36%. Podemos proceder análogamente para cada origen de la mercadería que se procesa y/o embarca desde nuestros puertos.

Tomando en cuenta los datos disponibles hasta el mes de mayo, y tomando el promedio de las últimas tres campañas para estimar lo que resta del semestre considerado, se estima que bajarán por la Hidrovía para procesarse/embarcarse unas 478.000 de mercadería brasileña, unas 5,1 Mt de mercadería desde el Paraguay y 437 mil toneladas desde Bolivia. Esto surge tanto de considerar lo que ingresa como importaciones temporarias a nuestro país, como lo que baja para embarcarse directamente bajo su bandera de origen.

Así, suponiendo este encarecimiento en la mercadería que baja por esta vía, podemos calcular el costo asociado a la bajante, para la mercadería de cada uno de los orígenes. Esto nos da un total de aproximadamente U\$S 50 millones.



3) Costos por menores precios de exportación para el aceite y la harina de soja argentina asociados al riesgo que genera la bajante del Paraná. Existe un castigo en el precio de estos productos argentinos que se traduce en una presión a la baja de las primas FOB argentina en relación a otros orígenes, como el brasileño.

Este análisis refleja las pérdidas que sufre el complejo agroindustrial local por menores precios de exportación que percibe nuestro país tanto en harina como aceite de soja de producción local por los riesgos logísticos y de transporte que trae como consecuencia la bajante del Río Paraná y otros factores. Existe un castigo en el precio de estos productos argentinos que se traducen en una presión a la baja de las primas FOB argentina en relación a otros orígenes, como el brasileño. En el trabajo hemos computado un % menor de estos costos incrementales (apenas el 10%) a fin de no duplicar la estimación de pérdidas pero si reflejar el riesgo y la incertidumbre adicional que significa para un buque ingresar al Río Paraná con la bajante actual y tener que afrontar imprevistos que puedan demorar el viaje y generar costos adicionales no planificados. Ese es el punto que se cuantifica en el presente análisis.

En el siguiente cuadro se puede observar el diferencial del precio FOB de exportación promedio mensual del aceite de soja entre Brasil y Argentina en los años 2017, 2018 y 2019 (se obvió el 2020 ya que también ocurrió una severa bajante del Río Paraná, por lo que se considera una situación atípica). Tal como se aprecia, para los meses de junio a agosto de cada año, los precios FOB del aceite en Argentina se encuentran usualmente muy cercanos a los de Brasil.



En la actualidad, los precios FOB en nuestro vecino país se encuentran considerablemente por encima de los ofrecidos a la Argentina. Esto responde a tres factores.

1. Por un lado, la fuerte industrialización de poroto de soja que tuvo lugar en los últimos meses en Argentina, luego de los paros que afectaron a las plantas industriales y las terminales portuarias hacia fines del 2020 y principios del 2021 lo cual elevó la oferta local de aceite.
2. Por el otro lado, se debe a los costos que se generan por no poder cargar la totalidad del buque en el Gran Rosario y tener que despacharlo con menor carga e incurrir en el mencionado falso flete o completarlo en otros destinos, como Brasil. Tal como se puede apreciar, la diferencia entre los precios FOB de Brasil y Argentina se acentúa en los meses de junio, julio y agosto, que son los meses en que se proyecta un empeoramiento de la situación del Río Paraná.
3. Pero hay un tercer factor, que responde al riesgo e incertidumbre que acarrea la bajante. La caída en el nivel de agua del Paraná torna más dificultosa la navegación, incrementando la probabilidad de inconvenientes en el trayecto y posibles demoras en el viaje o en la operatoria en los puertos. Recordemos que el costo por cada día que se demora un buque asciende a US\$ 45.000. Además existe un riesgo adicional de que empeoren las condiciones de navegación cuando se arribe a los puertos del Up-River y sea necesaria un mayor recorte de carga que el calculado inicialmente.

Este último factor genera una sobre-reacción en los precios del aceite y la harina, que se elevan por encima de lo necesario para cubrir los costos del falso flete o los costos que se generan por la necesidad de completar la carga en otros

puertos. En el presente trabajo, consideramos que este riesgo representa un 10% del diferencial de precios entre Argentina y Brasil.

De esta manera, dadas las toneladas de aceite de soja proyectadas a exportar en los meses de junio, julio y agosto, teniendo en cuenta el castigo de precio que posee el aceite de soja argentino, y considerando que el riesgo y la incertidumbre que acarrea la bajante explica el 10% del diferencial de precio, se tiene que el costo causado por la bajante en este rubro asciende a US\$ 10.024.167.



Extendiendo el mismo análisis para los pellets/harina de la oleaginosa, se puede apreciar que, usualmente, el precio FOB en Brasil opera por debajo del de Argentina. Sin embargo, entre los meses de marzo a agosto del corriente año, el diferencial se ha ubicado por encima, situación que se incrementa en los meses de junio, julio y agosto. De igual manera a lo procedido con el aceite, se evita imputar todo este diferencial a los costos de la bajante ya que, por un lado, existen otros factores que influyen sobre los precios, y, por el otro, los costos ya podrían estar computados en el cálculo del falso flete. Por lo tanto, se considera que el 10% de este diferencial de precio responde a los riesgos e incertidumbres mencionados anteriormente.



Teniendo en cuenta las toneladas exportadas y las que se proyecta exportar de harina de soja desde los puertos del Up-River en cada mes del período bajo análisis, tomando el castigo de precio adicional de los pellets/harina de la oleaginosa (diferencial actual menos diferencial promedio), y considerando que los costos asociados al riesgo generado por la bajante representan un 10% de este diferencial, las pérdidas por menores precios recibidos por estos subproductos ascenderían a US\$ 9.695.781.



4) Costos adicionales en la actividad industrial del complejo oleaginoso del Gran Rosario producto de la ralentización del ritmo de embarques que genera inconvenientes operativos, saturación de almacenajes y demoras en el ritmo de la molienda

Adicionalmente, un costo asociado con la bajante refiere al sobre costo con el que se enfrenta la industria procesadora de oleaginosas en el Gran Rosario, producto de la ralentización en el ritmo de embarques de granos y productos derivados, lo que genera presión sobre el almacenaje de granos y subproductos y atenta contra el normal funcionamiento de la industria.

Los stocks de harina en las plantas industriales al 1° de junio alcanzaron 880.000, lo cual evidencia un marcado crecimiento respecto de las existencias un mes antes (481.000 t al 1° de mayo). Este dato aún se encuentra por debajo del promedio de los últimos años, sin embargo, está en franco crecimiento y ya se relevan algunas dificultades en las empresas del sector. Los problemas para el embarque, junto con algunas complicaciones relacionadas con la comercialización y colocación externa de la harina de soja, están comenzando a generar problemas en el almacenaje y en el ritmo de la molienda.

Para calcular este sobre costo, tomamos el tonelaje que se espera se industrialice en las fábricas del Up-River entre julio y agosto de este año, y estimamos un sobre costo de US\$ 3/t por tonelada sobre el costo habitual de *crushing*. Para no sobrevalorar las pérdidas, solamente hemos considerado 2 meses (julio y agosto) de los 6 meses del estudio. Las pérdidas por este concepto se acercan a los US\$ 19,3 millones.



Por otro lado, cabe señalar que los problemas en la actividad barcatera que transporta la mercadería de importación temporaria que se mezclará con la soja de origen nacional para incrementar el contenido proteico de la harina que se vende al exterior, añade un factor de costo adicional para la industria oleaginosa local. No es solamente el mayor costo de flete de traer esa mercadería (factor que ya se analizó en el presente estudio). También impacta la posibilidad de incurrir en penalizaciones en el comercio exterior en caso de vender harina por debajo de nuestros estándares comerciales. Estos posibles costos incrementales no se han computado en el presente trabajo.

Conclusión:

Según nuestras estimaciones, en el semestre que va desde el 1° de marzo hasta el 31 de agosto del 2021, la extraordinaria bajante del Río Paraná, principal vía de salida de los productos del complejo agroindustrial argentino generaría pérdidas al complejo industrial, a la cadena de valor granaria y a todos los productores agropecuarios argentinos por alrededor de US\$ 315 millones.

Caen los embarques de maíz y derivados de soja durante junio

Tomás Rodríguez Zurro – Emilce Terré

Producto de la bajante, crece la importancia de los puertos del sur de Bs.As en los despachos de maíz. Al mismo tiempo, los embarques de harina/pellets y aceite de soja cayeron en de junio respecto de los volúmenes despachados el mismo mes del año previo.

A lo largo del mes de junio, la situación de la bajante del Río Paraná se fue complicando con el correr de las semanas, y hacia finales del mes pasado el nivel del agua a la altura del Gran Rosario alcanzó su medición más baja desde fines de 1970. Esto repercutió considerablemente en el volumen de toneladas despachadas de maíz y derivados de soja desde los puertos del Up-River.

A pesar de que la molienda de soja en lo que va del año estuvo considerablemente por encima respecto de igual período del 2020 (18 Mt entre enero y mayo del 2021 vs. 15,5 Mt en los primeros cinco meses del año anterior), durante el mes de junio se embarcaron en los puertos del Gran Rosario un total de 2,49 Mt de harina/pellets de soja, una caída del 2% respecto de mayo y un 12% menos que en igual mes del año anterior. Además, es el volumen más bajo para igual mes desde la campaña 2017/18.



En cuanto al aceite de la oleaginosa, el volumen despachado durante el último mes alcanzó 553 mil t, una caída de 10% y de 11% con relación a mayo y junio del 2020 respectivamente, y, al igual que la harina, el volumen más bajo en cuatro años. Además, es necesario realizar una salvedad ya que durante el ciclo 2017/18 la severa sequía que afectó a la producción sojera redujo considerablemente la disponibilidad local de granos, lo cual repercutió en una menor industrialización de poroto de soja, y, por lo tanto, un menor volumen de productos derivados.

Dado que en Rosario y sus alrededores se concentran la gran mayoría de plantas de molienda de oleaginosas que posee el país, lo que ocurra con la bajante del Paraná influye fuertemente en los despachos de estos derivados al exterior, ya que no es posible completar la carga en otros puertos.

Distinto es lo que ocurre con el maíz. Para este cereal, cuando los barcos deben partir desde el Gran Rosario con una carga en bodega inferior a la total disponible como ocurre actualmente, pueden completar la carga en los puertos del sur de la Provincia de Buenos Aires.

Durante el mes de junio, el volumen despachado del cereal desde todas las terminales portuarias del país totalizó 4 Mt, un 20% más que durante el mes de mayo, aunque una caída del 11% respecto de junio de 2020.

Sin embargo, teniendo en consideración lo mencionado anteriormente, resulta conveniente analizar qué proporción del total se embarcó en el Up-River y qué proporción en los puertos del sur de Buenos Aires. Tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico, los embarques desde el Gran Rosario representaron el 75% del total, la menor participación desde al menos los últimos cuatro años. Paralelamente, el volumen despachado desde los puertos de Bahía Blanca y Necochea/Quequén representaron el 22% del total de maíz enviado al exterior, la proporción más alta desde al menos el 2018.



Para lo que viene, existe un interrogante adicional. Ya ha comenzado la cosecha del maíz tardío y se proyecta que ingrese un elevado volumen de granos en los próximos meses. De hecho, según datos de MAGyP, aún restan por cosecharse 2,7 Mha de maíz en todo el país, la mayor superficie de la historia para estos momentos del año. Además, 2,1 Mha de ese total se encuentran en la región de influencia de los puertos del Gran Rosario, lo cual también marca un récord. Este gran remanente de área por cosechar es consecuencia de la sequía de los meses de septiembre y octubre, que demoraron las siembras.



En el plano internacional, todas las miradas están puestas con lo que ocurrirá con la producción estadounidense tanto de soja como de maíz en la nueva campaña. La semana pasada, el USDA informó que el área efectivamente sembrada con maíz se ubicó en 37,5 Mha, 500.000 por debajo de las estimaciones de los analistas, en tanto que el área destinada a soja alcanzó 35,6 Mha, 600.000 menos que lo estimado por el mercado. Habiendo ya culminado con las siembras en aquel país, la atención se centra en el clima, clave para determinar los rindes y, de esta manera, la producción que se obtendrá.



Hasta la semana anterior, había regiones del medio-oeste norteamericano, principal zona productora tanto de maíz como de soja, que presentaban temperaturas elevadas y escasas precipitaciones, por lo que la pérdida de humedad de los suelos fue considerable. Sin embargo, y tal como se puede apreciar en la imagen anterior, los pronósticos para los próximos días indican que las precipitaciones se encontrarían considerablemente por encima de la norma en amplias zonas clave, lo cual daría un fuerte impulso a los cultivos justo cuando comienzan la etapa de polinización, momento crítico para la determinación de los rindes.

Estas noticias sobre el clima han producido una fuerte caída en los precios en la plaza de Chicago. El martes, la soja cayó más de US\$ 30 /t en su contrato con vencimiento más cercano, equivalente a un 6%, mientras que el maíz registró una caída de US\$ 16 /t, también un 6%. Y la dinámica de precios en la plaza local no estuvo exenta a este fenómeno. El precio equivalente en dólares de la CACR del maíz del martes cayó US\$ 11 /t, es decir, un 6%, y se ubicó en US\$ 177 /t, mientras que la soja sufrió una retracción de US\$ 12 /t, equivalente a un 4%.

En cuanto a los valores FOB ofrecidos en los principales puertos de los mayores exportadores tanto de maíz como de soja, se puede apreciar que, actualmente, los precios en el Up-River de Argentina son los más bajos en comparación con los demás puertos seleccionados. Este fenómeno responde a dos factores. Por un lado, que actualmente nos encontramos en plena cosecha del maíz, en tanto la de soja ha finalizado muy recientemente, en comparación con los demás países que ya se encuentran bien avanzados en su ciclo comercial y la mercadería ya no es tan abundante. Por el otro, existe un castigo en los precios para los productos en el Up-River, por los costos que acarrea la bajante del Río Paraná, que están analizados en profundidad en el artículo respectivo de la presente edición del Informativo Semanal. Sin embargo, más allá de eso, se puede observar que el comportamiento de los precios ha sido similar en los principales polos exportadores para ambos cultivos, ya que en la última semana se observa una caída en los valores, pero en la comparación interanual se aprecia un fuerte incremento respecto de un año atrás.



El Gran Rosario pierde 10 puntos porcentuales de participación en los despachos de trigo

Guido D'Angelo – Alberto Lugones – Emilce Terré – Javier Treboux

La caída de exportaciones de trigo impactó por encima del promedio en los puertos del Gran Rosario, generando una merma en la participación de embarques. Mientras tanto, el trigo de primavera de EE. UU. muestra la peor condición en más de 30 años.

En el actual ciclo comercial, los despachos de trigo desde el Gran Rosario han perdido participación notoriamente respecto a los embarques desde los puertos del sur de Santa Fe, y centro sur de Provincia de Buenos Aires. En lo que va de la campaña 2020/21, los despachos desde el Gran Rosario representaron tan solo el 59% del volumen total de trigo que Argentina lleva exportador. Esto se ubicó 10 puntos porcentuales por debajo de la participación que ostentaba en la campaña 2019/20, cuando alcanzó el 69% de los despachos.



Los despachos desde las principales zonas portuarias sufrieron todos una caída en términos de volumen entre campañas, con [el tonelaje exportado de trigo llegando a mínimos de cinco años en lo que va de la campaña 2020/21](#). Sin embargo, el nodo portuario del Gran Rosario fue el que más duramente recibió el golpe, embarcando un 43% menos de lo que se había despachado en el mismo período de la campaña 2019/20.



Lo anterior guarda relación principalmente con la magra campaña productiva que tuvo el área centro y norte de la zona núcleo, en disonancia con la excelente campaña en términos productivos del sur de la Provincia de Buenos Aires. Esta provincia representó en la campaña 2020/21 el 59% de la producción total de trigo del país en la campaña, cuando el año anterior apenas había alcanzado el 39%. Córdoba, cuyo producto con destino exportador confluye mayormente hacia los puertos sobre la vera del Paraná, pasó de significar el 21% del producto nacional, al 9%. Algo similar le ocurrió a Santa Fe, cuya participación cayó 6 puntos porcentuales hasta el 15%.



Podemos analizar el mismo fenómeno a partir del ingreso de mercadería al Gran Rosario. En lo que va de la campaña comercial ingresaron al área para descargar 53.156 camiones de trigo sumando los datos diarios provistos por las empresas entregadoras de arribos a las terminales de la zona hasta las 7 a.m., aproximadamente la mitad de los ingresos contabilizados en la campaña 2019/20.

Otro indicador de notable interés es el nivel de inventarios en manos de la cadena comercial triguera. En este sentido, junio finalizó con las mayores existencias en las plantas de acopio, la industria y la exportación para dicho mes desde el año 2015. Según información del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP) alcanzaron a 5,2 Mt al final de junio, mientras que 6 años antes el registro que se había obtenido era de 6,5 Mt. Al mismo tiempo, el último registro delata una notable recomposición de las reservas nacionales de grano luego de los mínimos valores alcanzados durante la campaña 2017/18, concretándose la tercera campaña consecutiva de incrementos de existencias en el mes de junio.



Respecto del mercado internacional, en las sucesivas encuestas realizadas para relevar perspectivas sobre la condición del trigo de primavera en EE. UU., uno de los mercados referentes a nivel global, nunca se esperó una condición tan baja. El USDA viene sorprendiendo semana tras semana con una condición del trigo de primavera que no se veía desde 1988. Aún peor es la perspectiva si se considera que este relevamiento comenzó en 1986, de manera tal que nos encontramos con la segunda peor condición de cultivo relevada en la historia.



A la semana 26 del año, apenas el 16% de los lotes de trigo de primavera se encuentran en condición Buena + Excelente. Este dato se encuentra lejos del promedio de los últimos 5 años, en torno al 66%, y aún más lejos promedio de los últimos

30 años, que para esta semana se ubica en el 69% de los lotes.

La zona norte de las Planicies estadounidenses, que concentra el grueso de la producción de trigo de primavera, es la que se encuentra en peores condiciones. Montana y Dakota del Sur apenas disponen del 7% de sus lotes con condiciones B+E. No conforme con ello, Idaho y Dakota del Norte, que concentran el 73% de las hectáreas sembradas, se encuentran en un 18%.



El estado de Washington (que no incluye al distrito de Columbia, capital federal de los Estados Unidos) en el extremo noroeste estadounidense apenas disfruta del 8% de sus lotes en condiciones óptimas. Donde la condición de cultivo puede verse relativamente mejor es en Minnesota, con el 35% de sus hectáreas en B+E.

¿Qué esperar del trigo de invierno?

A pesar de la crítica condición del trigo de primavera, debe destacarse que el mismo representó el 29% de la cosecha 2020/21 de trigo estadounidense y que, incluso, la proporción puede ser menor si se toma el promedio de las últimas cinco campañas, lo cual ronda el 26%.

Consecuentemente, el grueso de la producción de trigo es ocupado en gran medida por el trigo rojo blando y el trigo rojo duro, ambos sembrados a lo largo del invierno estadounidense. Entre ellos concentran más del 55% de la producción de trigo estadounidense, de acuerdo con el promedio de los últimos cinco años. La producción restante de trigo se reparte entre el trigo blanco y candeal.



De esta manera, el trigo de invierno en los Estados Unidos lleva más semanas de desarrollo y ha sufrido en menor medida la escasez de agua que ha aquejado a las Planicies y otras zonas productoras en las últimas semanas. Además, otra de las ventajas con las que corre el trigo de invierno es que se cultiva en 18 estados, frente a los 6 que producen trigo en primavera. Además de mayores hectáreas, disponer de plantaciones en casi el 40% de los estados americanos permite al cereal mitigar la dependencia de las oscilaciones climáticas en una zona específica.

En vista de estos factores, la condición del trigo de invierno se encuentra muy por encima de la del trigo de primavera. Cerca del 47% de los lotes se encuentra con una condición B+E, detrás del promedio de los últimos años y 4 puntos por debajo de la campaña anterior. Esto dista radicalmente del panorama del trigo de primavera, con 53 puntos de diferencia respecto a la condición de su campaña anterior.

¿Qué esperar de los precios del trigo?

El trigo blando de invierno cerró el día de ayer en US\$ 227,8/t del día de ayer, lo que representa una baja semanal de 4,6% respecto a los casi US\$ 239/t que se observaron el miércoles de la semana pasada. La semana pasada y parte de la actual estuvieron marcadas por sostenidas lluvias en las áreas productoras estadounidenses, de ambos tipos de trigo.

No obstante, con el trigo de primavera en espigazón en cerca del 70% de los lotes y la cosecha de trigo de invierno avanzando al 45% del total sembrado, las dudas más fuertes se trasladan hacia los rendimientos finales del cereal. El impacto de las lluvias en el trigo de primavera se espera superior al del trigo de invierno, en vistas de que éste último se encuentra en un estado fenológico más avanzado. Restará esperar al avance de ambas cosechas para definir la producción final triguera en los Estados Unidos, que sin dudas tendrá un consecuente impacto en precios.

Litio estratégico: cadenas de valor, extracción y electromovilidad

Julio Calzada – Guido D'Angelo – Desire Sigauco

Del salar a la batería ¿dónde y cómo integrarnos en las cadenas de valor globales? La regulación argentina del litio en perspectiva de la chilena y boliviana. Perspectivas de corto plazo y nuevos marcos regulatorios.

En el mundo va ganando terreno la producción de energía a partir de fuentes renovables: el sol, el viento, el agua, etc. El problema elemental de las energías renovables es que ninguna de ellas está disponible todo el tiempo. Así, se hace esencial poder acumular esa energía para utilizarla aun cuando las fuentes renovables no estén disponibles.

Frente a este problema, el litio aparece como un excelente acumulador y transportador de energía, al mismo tiempo que tiene capacidad de cargarse y descargarse con muchísimo menos desgaste que otros acumuladores de energía (Flexer, 2019). El litio es fundamental en la producción de baterías, tanto para celulares, computadoras y autos eléctricos. De estos tres productos se espera un fuerte y sostenido crecimiento de la demanda en las próximas décadas, por lo que el litio tomará un rol fundamental en el desarrollo tecnológico y el camino a la neutralidad del carbono, como se ha destacado en más de una oportunidad en [este Informativo Semanal](#).

Según cifras publicadas por el USGS en *Mineral Commodity Summaries 2021*, los recursos argentinos totalizan 19,3 millones de toneladas de litio metálico (Li), posicionando al país como segundo mayor recurso a nivel mundial, sólo detrás de Bolivia (21 Mt Li). Se entiende como recursos la existencia sólida, líquida o gaseosa de un material en forma y cantidades tales que fuera económicamente posible su extracción. En cuanto a las reservas, que son aquellos recursos efectivamente disponibles, cuya extracción es económicamente viable bajo el estado tecnológico actual, Argentina posee 1,9 Mt Li. Éstas equivalen al 10 % de los recursos de litio que existen en el país y nos ubican en el tercer puesto a nivel mundial, por detrás de Chile (9,2 Mt) y Australia (4,7 Mt) respectivamente.

Es importante recalcar que una tonelada de litio metálico (Li) equivale a 5,277 toneladas de Carbonato de Litio Equivalente (LCE). De esta forma, en términos de carbonato de litio Argentina cuenta con recursos identificados por aproximadamente 101,8 Mt (LCE) y reservas actuales por 10 Mt (LCE). En tanto que según datos de la Secretaría de Energía (2021), el potencial geológico en nuestro país se encontraría actualmente en 188 Mt (LCE).

Argentina se ha convertido en los últimos años en el primer destino mundial de inversión para la exploración del litio. En esta línea, desde el Ministerio de Desarrollo Productivo se viene impulsando la creación de una unidad de negocios exclusiva del litio. De esta manera, **YPF Litio** espera constituirse en el corto plazo como una empresa nacional, dentro del grupo YPF, dedicada exclusivamente a la promoción del desarrollo del litio.

No obstante, su creación no implica un monopolio estatal de ningún aspecto del mercado de este mineral, ya que se busca la integración de inversiones público-privadas. Además, de acuerdo con el art. 124 de la Constitución Nacional, los recursos del subsuelo pertenecen a las provincias, quienes también participan del desarrollo productivo del litio. Por otra parte, IEASA, nueva denominación social de la empresa pública ENARSA, incorporó a su objeto social la minería para ingresar al negocio del litio.

Normativas y regulaciones: una apreciación comparativa

Un trabajo reciente plantea una comparación entre los marcos normativos de los países integrantes del llamado triángulo del litio (Obaya, 2021). A diferencia de Bolivia y Chile, sus socios comerciales, Argentina **no dispone de normativas específicas** para el litio, sino que su explotación se enmarca en las leyes generales mineras.



Mientras Catamarca y Salta fomentan actividades mineras con libertad de criterio en su explotación, Jujuy ha declarado al litio como mineral estratégico. De esta manera, la provincia ha creado la empresa Jujuy Energía y Minería Sociedad del Estado (JEMSE), con fomento de iniciativas público-privadas, pero con criterios de negociación por parte de la empresa pública jujeña.

Salvo la empresa estatal de Jujuy, toda explotación litífera es concesionada de manera privada, a diferencia de Chile y Bolivia, donde las empresas públicas se asocian de diferentes maneras con inversores nacionales y extranjeros. Lo que se extrae de las minas chilenas y bolivianas dispone de cuotas específicas para industrializar y acuerdos de comercialización con los privados.

La creación de YPF Litio y la constitución de mesas de trabajo específicas para este insumo clave pueden ser de ayuda para evitar la descoordinación entre los diferentes niveles del estado y entre éstos y los inversores privados.

En el caso de Bolivia y Chile existen esquemas integrales de explotación del litio. En Bolivia con industrialización autónoma controlada por el Estado y, en Chile con operación privada y canon a pagar al Estado y cuota para la industrialización local (Obaya, 2021).

Del salar a la batería ¿dónde y cómo integrarnos en las cadenas de valor?

Gestar entramados productivos nacionales e integrados internacionalmente se hace fundamental para agregar valor a la producción del litio en Argentina. La estrategia de inserción en las cadenas de valor del litio no debe perder de vista lo difícil que sería la integración nacional total de la cadena. Nuestro país tendría limitaciones en la disponibilidad de grafito y cobre (insumos fundamentales para las baterías de litio). Lo mismo sucedería con el agua y gas natural próximo a las zonas productivas en cantidades suficientes para dar escala a la producción. Por el momento los accesos al transporte y fuentes de energía tienen limitaciones para encarar la concreción de varios proyectos en cartera.

Actualmente, el carbonato de litio es el producto estrella de las exportaciones argentinas del rubro. No obstante, también se exportan otros subproductos, como el cloruro de litio y algunas partes para el desarrollo de baterías de litio. En lo que va del año estos productos encontraron un amplísimo abanico de destinos, que incluyen a China, Japón, Estados Unidos, Rusia, Reino Unido, Turquía, entre otros destinos del Mercosur y la Unión Europea. La gran diversificación de los mercados compradores es otro elemento interesante para tener en cuenta en vista del dinamismo proyectado para las ventas externas de litio y sus oportunidades de mediano y largo plazo.

El modelo de desarrollo del litio argentino requiere integrar las capacidades locales con las cadenas globales de valor que ofrece el litio a nivel global. La explotación de litio de pegmatitas y rocas es de implementación más rápida, mientras que la extracción de este mineral desde salares, como se presenta en el territorio argentino, puede llevar tiempo de ejecución.

En los últimos años Australia ha emergido como el máximo productor de litio directo desde las rocas. Sin embargo, el país oceánico no dispone del caudal de reservas que tiene el Triángulo del litio sudamericano. Estas reservas serán necesarias en el mediano plazo para atender la explosiva demanda de bienes que utilizan baterías de litio. Aquí es donde la explotación del mineral en salares y salmueras, como disponemos en Argentina, Chile y Bolivia, toma protagonismo. Si bien este método implica mayor extensión en el tiempo, es de menor costo respecto a la explotación australiana (López, Obaya, Pascuini, & Ramos, 2019).

Perspectivas de corto plazo y proyectos en carpeta

Desde los proyectos que actualmente se encuentran en operación hasta los que están en estadios de exploración avanzada y en análisis de factibilidad, variados proyectos mineros de litio siguen avanzando en Argentina.

Actualmente hay dos proyectos operativos ubicados en Catamarca (Mina Fenix) y en Jujuy (Salar de Olaroz) con una capacidad extractiva conjunta de 37.500 t /año LCE. Es importante remarcar que dichos proyectos están en proceso de ampliación, lo cual permitiría arribar en el corto plazo a una capacidad anual de 82.500 t. Mientras que el proyecto Cauchari-Olaroz se encuentra en construcción, con un potencial de incrementar en 40.000 t /año LCE la capacidad extractiva nacional.

Los restantes 14 proyectos en mayor estado de avance, se estiman con un potencial de capacidad en 288.500 t /año LCE, lo cual totalizaría en principio una capacidad extractiva total para Argentina de 411.000 t /año LCE, según datos consignados al año 2021. En este sentido, hay muchos proyectos adicionales que se encuentran en instancias preliminares o iniciales, lo cual permite inferir que el potencial es enorme en materia de desarrollo de la industria del litio en nuestro país.



En los últimos tres años entre 2017 y 2020, se estiman inversiones realizadas por US\$ 1.188 millones en el sector, mientras que la continuidad de los proyectos en estado avanzado detallados en el cuadro precedente, permitirían superar holgadamente inversiones adicionales por US\$ 4.000 millones.

Mientras que en materia de empleo, al mes de marzo de 2021 se registran 1.851 personas ocupadas en el sector del litio, es decir, un incremento superior al 100 % respecto al mismo mes de 2017 (886 ocupados). Asimismo, si se consideran las

estimaciones de los proyectos en mayor estadio de desarrollo al momento actual, se podrían superar los 10 mil puestos de trabajo directos en dicho sector.

Por otro lado, en cuanto a la evolución de los precios internacionales, el carbonato de litio ha perdido valor desde 2018. Sin embargo, fuentes especializadas en el mercado, como Panorama Minero, prevén un fin de esta tendencia decreciente ya que el mercado entraría en un escenario de déficit estructural a partir del 2025.

Aspectos relativos a marcos regulatorios en Argentina

El proyecto de ley de Movilidad Sustentable es un avance más hacia la promoción de energías limpias. Mediante programas de subsidios e inversiones público-privadas, se propone avanzar en una matriz energética más sustentable para la Argentina.

En el proyecto se propone un régimen promocional de incentivos a la producción y compra de autos eléctricos hasta el 2040. Para los autos eléctricos particulares, se eximirá a los mismos del pago del IVA, Bienes Personales y otros impuestos internos. Al transporte público además se le eximirá del IVA para la compra de repuestos y piezas necesarias. Por su parte, para los vehículos de la administración pública se otorgarán preferencias de compra frente a automotores tradicionales, con el mandato de cubrir la flota estatal con autos eléctricos en un 40% a los 8 años desde la sanción de la ley.

Cuatro empresas nacionales participan en el mercado de los autos eléctricos: Volt Motors, Coradir, SeroElectric y Hamelbot. Además, Nissan y Toyota hacen punta con la importación de modelos eléctricos a la Argentina, con los modelos Leaf y el Prius respectivamente. Para toda producción que se lleve a cabo en el país se espera una devolución del IVA de las inversiones, además de exenciones de impuestos ante reinversiones y amortizaciones aceleradas. Además, habría beneficios adicionales para el pago de contribuciones patronales.

Mediante la constitución del Fondo Fiduciario de Movilidad Sustentable (FoDeMS) se espera financiar tanto a la producción como a la compra de autos eléctricos y al desarrollo de la infraestructura necesaria para este cambio de matriz energética. El estímulo de la electromovilidad será clave para integrar más eslabones del litio a la producción nacional, en un marco de cooperación público-privada.

Más allá de que este proyecto todavía no ha sido tratado por el Congreso, se estima que en los meses venideros sea puesto en consideración. Tanto los proyectos de exploración y explotación de minas de litio, así como el desarrollo de las industrias de baterías y automóviles eléctricos redundarán en acumulación de conocimiento, promoción de exportaciones, creación de puestos de trabajo de alta calificación y desarrollo de nuevas industrias y mercados en todo el país.

Mercado mundial de carne vacuna: Mientras Argentina se “ordena”, el mercado no espera

ROSGAN

Desde el gobierno nacional, continúan sosteniendo la necesidad de “ordenar” el mercado para luego poder acompañar el crecimiento de la demanda exportadora, sin afectar al mercado local.

Desde el gobierno nacional, continúan sosteniendo la necesidad de “ordenar” el mercado para luego poder acompañar el crecimiento de la demanda exportadora, sin afectar al mercado local. Ahora bien, mientras Argentina se ordena, el mundo sigue consumiendo y esa oferta que Argentina retira del mercado, rápidamente debe ser suplida por otros actores.

Un cálculo realizado por el IPCVA (Instituto de Promoción de Carne Vacuna Argentina) muestra que, como consecuencia de estas medidas, las ventas externas caerían entre un 30 y un 35% en los próximos dos meses. De no ser compensado por un mayor nivel de actividad de la industria orientada al abastecimiento del mercado interno, podrían producirse unas 25 mil toneladas equivalente carcasa menos al mes, por el momento durante los próximos dos meses, con relación a igual periodo de 2020. Todo esto asumiendo que la restricción no será extendida hasta fin de año.

Sin embargo, es inevitable pensar lo que perderemos en términos anuales dado que, aun levantando las medidas, las relaciones como el flujo comercial tardarán tiempo en restablecerse. En todo el 2020, Argentina exportó unas 900 mil toneladas de carne vacuna. Hasta el mes de mayo de este año, se venía exportando un 9% más que en 2020. Sabiendo que el segundo semestre es donde usualmente se aceleran las compras -especialmente de China-, podríamos afirmar que este año estaba todo dado como para acercarnos al millón de toneladas exportadas.

De sostenerse este proceso de “ordenamiento”, con un cupo mensual en torno a las 30 mil toneladas más lo que pueda salir por cuotas -no más de 35 a 40 mil toneladas en lo que resta del año- nos llevaría a una exportación anual inferior a las 700 mil toneladas, un 30% menos de lo que podríamos estar exportando, sin este tipo de intervenciones.

Un análisis muy reciente realizado por el *Meat and Livestock Australia* (MLA), pone en contexto el impacto que genera en el mercado mundial de carnes el bache de oferta que plantean, por diversas razones, Argentina y Australia especialmente en el mercado chino.

Tal como señala el informe, el fuerte repunte económico después de la interrupción inicial de COVID-19 en medio de una marcada escasez de carne debido a la peste porcina africana (PPA) son los factores que han estado impulsando las importaciones de carne vacuna por parte de China en el último año, cuyo impulso aun continuó en los últimos meses. En efecto, las importaciones de carne vacuna de China aumentaron un 18% interanual en los cinco primeros meses del año.

Sin embargo, dos mercados fundamentales como Australia y Argentina han registrado, por distintos motivos, restricciones en los envíos.

En el caso de Australia, confluyen dos factores. Por un lado, la escasa oferta de ganado producto de haber iniciado un proceso de reconstrucción de su rodeo tras dos años de sequía. Por el otro, -directamente vinculado a China- según señala el mismo informe, una serie de problemas técnicos dieron lugar a la suspensión de siete industrias exportadoras de carne vacuna en 2020 que aún no han sido rehabilitadas por el país asiático. En suma, las exportaciones de carne vacuna a China se desplomaron un 42% interanual entre enero y mayo, comparado con el 18% del resto de los mercados porque el derrumbe de las exportaciones se encuentra más fuertemente asociado a la suspensión de los establecimientos.

Distinto es el caso de Argentina, donde la restricción de oferta se debe exclusivamente a una decisión gubernamental. Primero, con una suspensión total por 30 días a todos los destinos (excepto cuotas) y luego, mediante cupos que restringen al 50% de los volúmenes de 2020 sumado a la prohibición a la exportación de determinados cortes de carne. Siendo China el principal mercado que abastece Argentina, estas restricciones afectarán directamente a este destino.

Mientras tanto, Estados Unidos, tras el Acuerdo de Fase Uno, ha registrado un fuerte crecimiento en el comercio de carne vacuna a China y las perspectivas muestran que al menos durante el resto de 2021, este flujo se mantendrá sólido. Sin embargo, a diferencia de la carne que exporta Argentina a China -carne congelada y de bajo precio- Estados Unidos opera sobre un segmento de carne de alta calidad que compite directamente con la carne premium australiana.

Quienes sí aprovecharán el bache que genera Argentina en carne de menor valor sin dudas serán Brasil, Uruguay y Nueva Zelanda. Se estima que el faltante de oferta para este destino a reemplazar por estos otros proveedores, en el caso de Argentina podría ser de 200.000 a 250.000 toneladas por año.



Hasta la fecha, la demanda de carne vacuna importada de China no muestra signos de retroceso. De hecho, la reciente decisión del gobierno chino de incrementar las importaciones de cerdo para evitar profundizar el derrumbe que vienen experimentando los precios internos, también contribuirá a elevar la vara de precios para la carne vacuna, que internamente comenzaba a marcar una brecha muy amplia contra el cerdo.

En concreto, el espacio que hoy está cediendo Argentina en el mercado internacional de ninguna manera puede leerse como transitorio. Lleva tiempo desarrollar un mercado y mucho más aun, lograr confianza con los clientes del exterior. Desafortunadamente, aun cuando solo se trate de un "ordenamiento" transitorio, el retorno a las políticas gubernamentales intervencionistas continuará empañando las relaciones comerciales por bastante tiempo, algo que sin dudas condicionará las perspectivas a largo plazo de nuestras exportaciones.