Transporte

Por el encarecimiento del flete marítimo, colocar las exportaciones agroindustriales argentinas en el mundo tiene un sobrecosto de US$ 2.500 millones

Emilce Terré - Javier Treboux

Los precios del flete marítimo a nuestros principales destinos de exportación se duplicaron con respecto a un año atrás. Si embarcáramos todo el saldo exportable de la campaña 2020/21 a estos precios, el sobrecosto ascendería a US$ 2.500 millones.

Commodities

Por la bajante, en lo que va del 2021, Argentina ya perdió US$ 620 millones en exportaciones de harina y aceite de soja

Julio Calzada - Guido D'Angelo - Emilce Terré

El bajo nivel del Paraná limita las posibilidades de carga en el Gran Rosario y reduce los precios de exportación de los principales subproductos del complejo soja, generando importantes pérdidas. El maíz también la sufre y da fuerza a los puertos del sur.

Commodities

Los cereales de la campaña 2021/22 animaron la rueda local

Javier Treboux - Iván Vacilievich

En una semana con una menor actividad comercial, se destacaron los negocios por el maíz de la campaña 2021/22. Los valores de trigo del próximo ciclo se ubicaron en torno a los U$S 240/t mientras que el mercado de girasol continúa su rally alcista.

Finanzas

¿Qué es el Venture Capital y cómo se relaciona con la innovación?

Guido D'Angelo - Esteban Onocko - Laura Rodríguez de Sanctis

Startups, unicornios, venture capital, entre otras, emergen como aquellas raras palabras nuevas de un sector que impacta con fuerza en la economía mundial. Definimos algunos de estos conceptos y comentamos su actualidad en nuestro país.

Economía

Faena de agosto: Aun con un fuerte nivel de actividad en el último mes, la tendencia anual sigue siendo bajista

ROSGAN

En agosto la faena de bovinos alcanzó 1.133.350 de cabezas, 5,6% más que en julio, pero 5,2% inferior a la faena registrada doce meses atrás.

Editorial

FBCR y el Proyecto Feraz: una herramienta para promover el desarrollo de las comunidades

Fundación BCR

Feraz se consolidó como proyecto clave para la comunidad rural del norte de Sta Fe, donde la FBCR promovió la intervención en territorio con foco en la sostenibilidad, pudiendo ser esta iniciativa escalable por su potencial y replicable en otros territorio

Transporte

Por el encarecimiento del flete marítimo, colocar las exportaciones agroindustriales argentinas en el mundo tiene un sobrecosto de US$ 2.500 millones

Emilce Terré - Javier Treboux

Los precios del flete marítimo a nuestros principales destinos de exportación se duplicaron con respecto a un año atrás. Si embarcáramos todo el saldo exportable de la campaña 2020/21 a estos precios, el sobrecosto ascendería a US$ 2.500 millones.

Desde el inicio de la expansión del COVID-19, los precios de los fletes marítimos han estado expuestos a fuertes shocks de demanda que le imprimieron gran volatilidad. Durante los primeros meses del 2020 los valores de los fletes cayeron contundentemente reflejando una caída inicial en la demanda de mercancías, y el hundimiento del valor de los combustibles. La situación vigente año y medio atrás, contrasta notablemente con el panorama actual del comercio internacional con cotizaciones de fletes que alcanzan máximos en 11 años. La fuerte suba de los fletes para el transporte de cargas secas a granel (*dry bulk*) se debe principalmente a la reactivación de la construcción de infraestructura en varias regiones que ha traccionado una gran demanda de mineral de hierro. Además, el fuerte incremento de las importaciones de *commodities* agrícolas por parte de China ha sumado presión a los fletes de cargas a granel.

Comparando la situación actual en relación con un año atrás, podemos ver que los embarques a Asia, destino de más del 40% de los productos agroindustriales nacionales, se encarecieron en más US$ 40 por tonelada embarcada entre septiembre del 2021 y el mismo momento un año atrás. Enviar carga a Brasil medio, para citar otro caso, vía buque oceánico se encareció en unos US$ 10 por tonelada entre años.

Se estima que Argentina exportará en torno a 84,5 millones de toneladas de productos de la agroindustria (granos, aceites y harinas) al exterior en la campaña comercial 2020/21, considerando los productos más importantes de las cadenas de los 6 cultivos principales en el país (soja, trigo, maíz, girasol, sorgo y cebada).

Así, tomando en cuenta la distribución promedio de los embarques en las últimas campañas, podemos estimar el sobrecosto que genera el encarecimiento de los fletes marítimos en el último año. Se estima, en base a todo lo que se exportó y se espera exportar en la campaña 2020/21, suponiendo que este diferencial de precios se mantenga a lo largo de toda la campaña comercial, un sobrecosto cercano a los US$ 2.500 millones de dólares.

Es necesario aclarar que los destinos de exportación no se calculan por producto, sino que aplicando un promedio del número de buques que parten portando bienes agroindustriales desde nuestro país hacia cada uno de esos destinos, y que el cálculo solo computa la diferencia de costo total de transporte que implicaría exportar la totalidad de nuestros productos a los precios de septiembre de cada año.

Ese sobrecosto es asumido por ambas partes, tanto por los importadores como los exportadores, dependiendo la carga relativa que afronten ambas partes mayormente de las elasticidades-precio de la oferta y la demanda. Sin embargo, estos costos suelen ser mayormente absorbidos por la producción, porque las oscilaciones de precios de seguros y fletes por lo general repercuten más “aguas arriba” que “aguas abajo” de la cadena de producción y comercialización internacional.

Por la bajante, en lo que va del 2021, Argentina ya perdió US$ 620 millones en exportaciones de harina y aceite de soja

Julio Calzada - Guido D'Angelo - Emilce Terré

El bajo nivel del Paraná limita las posibilidades de carga en el Gran Rosario y reduce los precios de exportación de los principales subproductos del complejo soja, generando importantes pérdidas. El maíz también la sufre y da fuerza a los puertos del sur.

La bajante del Río Paraná viene impactando con especial fuerza sobre las exportaciones argentinas. Esta menor altura en el tramo Timbúes-Océano limita la capacidad de carga de las embarcaciones que surcan las aguas del Río Paraná, además de obligar a desviar carga hacia otros puertos.

En este sentido, los mayores costos logísticos para sacar los productos desde los puertos a la vera del Paraná impactan sobre los precios de exportación para origen Gran Rosario, agrandando el diferencial con la mercadería brasilera. En este sentido, la brecha entre el FOB Paranaguá y el FOB Up River/Rosario para la harina de soja se encuentra en este momento con su peor diferencial de precio FOB desde 2013. Para encontrar un diferencial aún peor para la harina, deberíamos remontarnos al período 2003-2005. La situación es más desventajosa aún para el aceite de soja argentino, ya que no se veía un diferencial de precios tan amplio desde el año 2008.

Con más de 25 millones de toneladas de subproductos del complejo soja ya embarcados en lo que va del año, estimamos una pérdida superior a los US$ 620 millones para estos embarques desde el Up River. Al final del presente artículo puede encontrarse la metodología de cálculo para dicha estimación.

Dadas estas condiciones, las exportaciones de harina y aceite de soja se están embarcando actualmente con precios que limitan el ingreso de dólares a la Argentina, en vistas de la menor competitividad de la mercadería argentina y las severas dificultades en la logística portuaria por el escaso caudal de la Hidrovía Paraná-Paraguay a la altura de Rosario.

En el presente estudio, las pérdidas se contabilizaron desde el inicio del año 2021 hasta el presente. No obstante, el bajo nivel del río se viene observando desde septiembre de 2019, en vistas de la caída del nivel del agua por debajo del mínimo de 2,47 metros que debe registrarse a la altura de Rosario para que la finalizada concesión obligara a Hidrovía S.A a garantizar los 34 pies de calado. Únicamente febrero de 2021 se encontró con un promedio de altura superior a este mínimo de referencia en los últimos dos años. Actualmente, con la altura del Paraná en niveles negativos en el hidrómetro del Puerto de Rosario y un panorama de continuidad de la tendencia decreciente, ningún escenario espera una recuperación del nivel del agua al menos hasta diciembre de este año, de acuerdo con el Instituto Nacional del Agua (INA).

En lo atinente a la harina de soja, las pérdidas revisten una especial importancia en vistas de un diferencial que a lo largo de los años generalmente se ha encontrado en terreno positivo, es decir, con los precios FOB del Up River por encima de los de Paranaguá. El diferencial negativo impacta más con el alza de exportaciones de este producto fundamental que deriva de la soja. Luego del mínimo de 17,8 Mt en el período enero-agosto del 2020, las exportaciones se han recuperado y ya superan las 20,2 Mt en el mismo período.

Respecto del aceite de soja, las pérdidas por la bajante han sido aún más críticas. Si bien el diferencial de precios Up River-Paranaguá se ha encontrado generalmente a favor del puerto brasilero, la divergencia de precios se ha acentuado con mucha fuerza en los últimos meses. No conforme con ello, la progresiva recuperación económica global ha alimentado la demanda de aceite de soja con especial énfasis, lo que llevó los embarques de 3,7 a 4,2 Mt, considerando los primeros ocho meses del año.

Más diferencias que preocupan

La bajante no sólo ha afectado con ímpetu los precios de exportación, sino que también se ha hecho sentir sobre los precios internos de los granos. El caso del maíz es elocuente, en plena cosecha gruesa, la bajante del Paraná ha limitado la posibilidad de carga del grano amarillo desde el Up River.

Consecuentemente, la carga de maíz desde Bahía Blanca ha roto récords históricos. Esto ha redundado en subas de precios en el sur de Buenos Aires, mientras que se ha observado una relativa estabilidad en los precios de Rosario. Mientras en septiembre se viene abonando un promedio de US$ 230/t de maíz sobre Bahía Blanca, en Rosario el precio oscila en torno a US$ 192/t, lo que plantea un diferencial en torno a US$ 38/t. El panorama era completamente distinto en septiembre del año pasado, cuando el maíz embarcado en Bahía Blanca promediaba US$ 156/t y el de Rosario US$ 158/t, una diferencia de $2/t a favor de los puertos del Up River.



Anexo metodológico

Tanto para la harina y el aceite de soja, tomamos los precios FOB del Up River y del puerto de Paranaguá, Brasil, extraídos de Reuters. Calculamos sus diferenciales diarios en ambos productos y estimamos promedios mensuales.



Consideramos los diferenciales promedios mensuales correspondientes al año 2021 y les restamos al diferencial promedio correspondiente a cada mes del período 2014-2019. No se considera el año 2020 en vistas del bajo nivel del Paraná en dicho año. De la resta de los diferenciales surge la pérdida atribuible a la bajante. Se realiza un producto de dicha pérdida mensual por los embarques realizados a lo largo de los 8 meses y medio del 2021. De la sumatoria de dichas pérdidas se obtiene la pérdida total atribuible a la bajante para la harina y el aceite de soja.

Un aumento en los diferenciales de precios FOB entre el Up River y Paranaguá pueden obedecer muchas veces a diversos factores circunstanciales como inconvenientes logísticos o de transporte o a veces a conflictos gremiales que dificultan las operaciones en algunos puertos. En el período considerado en este estudio no se observan ninguno de estos factores. Por eso se presumen que casi en su totalidad obedecen a la Bajante del Río Paraná.

Los cereales de la campaña 2021/22 animaron la rueda local

Javier Treboux - Iván Vacilievich

En una semana con una menor actividad comercial, se destacaron los negocios por el maíz de la campaña 2021/22. Los valores de trigo del próximo ciclo se ubicaron en torno a los U$S 240/t mientras que el mercado de girasol continúa su rally alcista.

En la última semana, el mercado de granos local experimentó un menor volumen comercial en líneas generales con respecto a lo observado en la semana anterior, con precios mayormente estables para los principales cultivos negociados. En cuanto a compradores activos, se mantuvo un buen número de participantes entre la mayoría de los segmentos.

En el mercado de trigo, si bien se registraron algunas ofertas puntuales por la mercadería con entrega contractual, el mayor interés de compra por parte del sector exportador se concentra en la próxima campaña comercial. Para las entregas en los meses de noviembre y diciembre, se generalizaron ofertas en torno a los U$S 240/t sobre el cierre de la semana, valores similares a los observados sobre el final de la anterior.

Por su parte, el mercado de maíz mantuvo mayormente estable el número de posiciones abiertas, con ofrecimientos abiertos dispares y con precios que oscilaron entre los U$S 200/t y los U$S 205/t por el cereal disponible.

Por el lado de la soja, si bien en el comienzo de la semana se observaron algunas caídas en las ofertas en sintonía con el mercado internacional de referencia, los precios tendieron al alza con el correr de las jornadas, alcanzando nuevamente los valores registrados al final de la semana próxima pasada. El precio Cámara del día jueves fue de US$ 350/t, sin grandes cambios entre semanas. Por otra parte, no se observaron ofertas abiertas de compra entre el sector industrial/exportador por la oleaginosa de la próxima cosecha.

En lo referido al girasol, el mercado se mantuvo estable en cuanto a participantes activos, experimentando en la jornada de ayer una suba de U$S 40 en la oferta abierta por la mercadería disponible, en relación al cierre de la semana previa. El valor estimado por la Cámara Arbitral de Cereales fue de U$S 460/t, una variación del 7% con respecto al jueves último. Así mismo, esta tendencia alcista también pudo verse en los negocios de la nueva campaña, con precios que alcanzaron hasta U$S 390/t, según el registro oficial SIOGranos.

Cabe destacar que no se han registrado ofrecimientos abiertos por sorgo o por cebada.

En cuanto al volumen operado con destino a la región del Gran Rosario, el registro SIOGranos, muestra negocios por 970.000 toneladas en la última semana, entre el 17 y el 23 de septiembre. Con ello, se nota una caída en la actividad comercial respecto al importante volumen operado la semana previa.

El maíz fue el principal protagonista de la semana en el mercado local, comercializándose unas 420.000 toneladas, un 43% del total negociado en la plaza, ganando participación entre semanas. Dentro de este mercado, destacó una mayor actividad en los segmentos de la campaña de maíz 2021/22. Entre el viernes 17 y el jueves 23 de septiembre, se comercializaron 260.000 toneladas de maíz de la nueva cosecha, prácticamente el doble de lo anotado la semana anterior. Con la cosecha 2020/21 ya completada y con una comercialización que muestra un gran avance en relación con campañas anteriores, el sector exportador comienza a apostarse cada vez más sobre los segmentos del próximo ciclo comercial. En este sentido, en la semana que pasó, más del 50% de los negocios fueron con entregas a partir de marzo del año próximo.

A la fecha, el volumen de maíz nuevo comprometido por los productores aún se encuentra por detrás de campañas anteriores. A la semana 38, se llevaban comercializadas 6,6 millones de toneladas de maíz 2021/22, por detrás de las 7,2 Mt que se llevaban a misma fecha de la 2020/21, y por debajo de las 9 Mt que se comercializaron en la 2019/20.

Respecto al mercado de Chicago, sobre el comienzo de la semana los precios de los principales cultivos tendieron a la baja, presionados por las caídas generalizadas en los mercados mundiales, ante la incertidumbre generada por el estrés financiero de una de las principales compañías inmobiliarias de China. No obstante, los precios se fueron recuperando con el correr de los días, producto de la normalización de las actividades en el Golfo estadounidense, sumado a un repunte en la demanda de exportación de la soja estadounidense por parte de China.

El día jueves, el contrato de soja con vencimiento próximo ajustó en U$S 471,89, una variación semanal de -1%, con los futuros de trigo cerrando en U$S 263,73 (+1%) y el maíz finalizando en U$S 208,36.

El mercado se mantiene atento al avance de la cosecha de la campaña gruesa en los Estados Unidos. Las buenas condiciones climáticas permitieron un considerable avance de las labores de recolección de maíz, habiéndose cosechado el 10% del área, superando el ritmo de la campaña previa y el promedio de las últimas cinco.

Asimismo, ya se inició la cosecha de los lotes más adelantados de soja y se lleva recolectada el 6% del área, en línea con el promedio del último año.

¿Qué es el Venture Capital y cómo se relaciona con la innovación?

Guido D'Angelo - Esteban Onocko - Laura Rodríguez de Sanctis

Startups, unicornios, venture capital, entre otras, emergen como aquellas raras palabras nuevas de un sector que impacta con fuerza en la economía mundial. Definimos algunos de estos conceptos y comentamos su actualidad en nuestro país.

La palabra aventura viene del latín *adventura*, y surge de unir el prefijo *ad* "Lo que se aproxima" con la raíz *ventura* "los hechos inciertos del futuro". De esta última nace la palabra inglesa *Venture*.

Al hablar de **Venture Capital** nos referimos a inversiones en proyectos con elevados niveles de incertidumbre, por lo que las posibilidades de elevadas ganancias o importantes pérdidas también se elevan sustancialmente. El Venture Capital consiste en financiar negocios con potencial para crecer y hacer escalar exponencialmente sus dimensiones. Las empresas con este potencial son denominadas **Startups** (que viene del inglés *Start Up*, puesta en marcha), aunque también se las llama empresas emergentes.

Las startups implican un proceso de innovación y desarrollo continuo. En el lanzamiento de productos y servicios de una startup se conjuga un equilibrio entre la investigación de mercado y la necesidad de comercializar un producto para confirmar si es viable lo que se está proponiendo. Lógicamente, ser disruptivo en un mercado implica un riesgo muy grande, por ello la rentabilidad también será elevada si se logra escalar en los objetivos propuestos. En un libro muy reconocido se destacaba la importancia de crear, medir y aprender en el desarrollo de una startup (Ries, 2011).



Una startup nace como una idea y transita sucesivas etapas de financiamiento para crecer y poder implementar sus proyectos. Inicialmente, su fundador o fundadores suelen financiar la startup en conjunto con familiares, amigos y particulares, en las llamadas **rondas de inversión** de capital pre-semilla. De hecho, en inglés a esta tríada se la denomina FFF, que puede traducirse como amigos, familiares y tontos, ésta última por el elevado riesgo que se corre con inversiones de este tenor sobre proyectos de personas con las que no existe una relación de confianza. Esta primera etapa, se caracteriza por ser generalmente la más informal de todo el proceso ya que generalmente quienes "invierten" o participan de estas instancias no lo hacen para recibir retribución en el futuro próximo, además de que puede estar no documentada formalmente.

Habiendo podido desarrollar su idea de negocio, ya sea por sus propios medios o con ayuda de terceros, el emprendedor se encuentra con un nuevo reto: desarrollar el producto validado por el mercado, conseguir el público inversor para colocarlo, etc. Aquí es donde comienza una segunda etapa que es llamada financiamiento semilla. En ésta pueden intervenir fondos (existen fondos exclusivos de capital semilla) o inversores ángeles quienes asisten a los emprendedores a cumplir con estos hitos a partir del financiamiento de un equipo profesional y preparado para ello, en conjunto con sus propios consejos generalmente. En esta etapa, el monto de inversión no suele superar el millón de dólares y las empresas dentro de esta categoría tienen un valor no mayor a 6 millones de dólares. De todas formas, estas cifras son estimadas y pueden variar en función de las particularidades del emprendimiento y las características de los fondos. A los ingresantes inversores tanto en esta etapa como en las siguientes se les suelen otorgar participaciones accionarias con preferencias o a valorizaciones de mercado por debajo del nivel que la compañía espera alcanzar en el corto o mediano plazo.

Avanzada la etapa inicial de una startup, la compañía exitosa logra que sus ingresos se igualen o superen a sus gastos, lo que llamamos momento **Break Even** o punto de equilibrio. Con una base estable de clientes Y demás indicadores de cierta madurez, puede optar por sofisticar sus métodos de financiamiento. Aquí es donde entran en juego inversiones más importantes por parte de los fondos de Venture Capital.

Las startups que logran llegar hasta esta etapa pueden ir cerrando sucesivas rondas de inversión: Serie A, Serie B, Serie C, todas las que la compañía considere convenientes, siempre y cuando consigan inversores para cubrir los fondos requeridos. En este sentido, hace poco más de un mes la **fintech** (startup financiera que aplica nuevas tecnologías) Ualá cerró su serie D, en lo que fue la ronda de inversión privada más grande en la historia de una empresa argentina.

Si en algún momento de este proceso de levantamiento de capital la startup llega a tener un valor superior a los mil millones de dólares, se las llama empresas **unicornio**, por el valor insólito al que han logrado llegar. De los once unicornios que tiene la Argentina, seis de ellos llegaron a este valor en lo que va del 2021.

Las series de inversión se acaban cuando la startup comienza a cotizar en mercados de valores institucionalizados. Esto se lleva adelante mediante una **Oferta Pública de Venta** (OPV en español, IPO en inglés), donde las flamantes empresas cotizantes ofrecen parte de su capital al público en general, de manera tal de poder financiarse aún más.

El Venture Capital en América Latina

Las tasas en Europa y Estados Unidos continúan en mínimos que no se veían desde la recesión global de 2008, y no esperan subir hasta que no se consolide firmemente la recuperación económica con la salida de la pandemia. Este panorama de bajas tasas de interés en las principales plazas financieras ha hecho viables muchas inversiones relativas al Venture Capital.

En este contexto, al inicio de la pandemia el financiamiento a startups transitó un período de fuerte incertidumbre, como el sistema económico en su conjunto. No obstante, progresivamente el financiamiento se fue recuperando y el 2020 cerró con 488 acuerdos de Venture Capital en América Latina, superior a las 433 transacciones del 2019, de acuerdo con la Asociación de Inversiones en Capital Privado de América Latina (LAVCA). Si bien el capital total invertido en estos acuerdos pasó de US$ 4.844 millones a US$ 4.093 millones, la caída se debe principalmente a la complejidad de cierre de rondas de inversión en los meses de confinamiento. El ecosistema Fintech es el que más capital se ha llevado en nuestra región en el último año, apuntalado por un aislamiento que complicó cada vez más el uso de efectivo e impulsó la inclusión financiera. No obstante, una porción importante de los montos invertidos no se incluyen estas estadísticas, en vista de que son inversiones que se realizan de manera privada.



Por su parte, el primer semestre del 2021 rompió todos los récords en nuestro país. Con más de US$ 200 millones invertidos en este período, se consolidó el mejor primer semestre del que se tenga registro en nuestro país para el Venture Capital, de acuerdo con la Asociación Argentina de Capital Privado, Emprendedor y Semilla (ARCAP).

Desde **BCR Innova** se trabaja sostenidamente para impulsar el desarrollo emprendedor y la innovación en nuestra región. En este marco, una nueva edición de la **BCR Startup Network** espera convocar a más startups de base tecnológica que busquen innovar al agro. Cuanto más se sigan apoyando iniciativas relativas a simplificar y facilitar la innovación en estos tópicos, habrá más argentinos embarcados en la aventura de invertir y emprender.

Faena de agosto: Aun con un fuerte nivel de actividad en el último mes, la tendencia anual sigue siendo bajista

ROSGAN

En agosto la faena de bovinos alcanzó 1.133.350 de cabezas, 5,6% más que en julio, pero 5,2% inferior a la faena registrada doce meses atrás.

En los primeros ocho meses de este año, se sacrificaron 8,55 millones de bovinos, casi 8% menos (716.000 bovinos) que en igual período de 2021. A pesar del fuerte nivel de actividad registrado durante el último mes, los datos acumulados siguen marcando una tendencia claramente decreciente.

Entre las causas, en primer lugar, debemos señalar el menor nivel de oferta disponible. En concreto, un menor nivel de encierre durante los últimos meses del año pasado con una seca que no favoreció a la recría y que, posteriormente, debió reabastecerse de una menor zafra, determinó un comienzo más moderado, en relación a las tasas de faena registradas en 2020. Sin embargo, la estocada final la termina dando, en segunda instancia, el cepo impuesto sobre las exportaciones de carne, que rompe con un círculo virtuoso de salida de vacas y desincentiva las recrías largas orientadas a la producción de novillos.

Comparativamente, durante el primer cuatrimestre del año la faena total exhibió una caída de un 4% interanual, al pasar de 4,46 a 4,28 millones de animales. En tanto que, durante el segundo cuatrimestre -mayo a agosto- donde ya se impuso el efecto de las medidas, la caída de la actividad se profundizó significativamente, marcando un 11% interanual, con una faena que pasó de 4,80 a 4,27 millones de animales.

En agosto la participación de hembras se mantuvo estable, ligeramente por debajo del 44% considerado como nivel de equilibrio del stock. Este comportamiento se encuentra claramente asociado a las restricciones vigentes para exportar que afectaron de manera directa la salida de vacas en el período de mayor oferta estacional de esta categoría, pero también se apoya en una menor faena de vaquillonas que se viene registrando en un contexto de ligera retención de vientres. En lo que va del año, la faena de vacas y vaquillonas cayó un 11%, comparado con 2020, mientras que la de novillos y novillitos se retrajo en apenas un 3%.

Por otra parte, el viraje hacia el mercado doméstico que se debió dar a partir de las restricciones para exportar, también está mostrando sus efectos en cuando al acortamiento de los ciclos de engorde y faena. Si analizamos el perfil de faena clasificado por dentición, en los últimos tres meses vemos un aumento significativo en la proporción de animales jóvenes de 2 dientes integrando la faena, comparado con igual trimestre de 2020. De junio a agosto de este año, el 55% de los animales faenados corresponden a novillitos y vaquillonas livianos de 2 dientes mientras que un año atrás este tipo de hacienda abastecía el 52% de la faena total.

Siendo animales destinados netamente a consumo, el adelantamiento de oferta que se ha estado observando, en un contexto de oferta limitada, es un dato llamativo que podría llegar a restringir aún más la disponibilidad de hacienda hacia los últimos meses del año.

Por el lado de los feedlots, es sabido que este año, han recibido al menos un 20% menos de ingresos, de acuerdo con datos oficiales. Según la Cámara Argentina de *Feedlots*, a inicios de septiembre los corrales se encontraban trabajando a un 63% de su capacidad, con una marcada caída en nivel de reposición. Estacionalmente los corrales han iniciado su fase de vaciamiento, lo que limitará cada vez más la oferta para faena en los próximos meses. Esto posiblemente se pueda ver acrecentado, dado el contexto de incertidumbre política, económica y cambiaria que transitamos, donde racionalmente el productor tiende a ejercer una mayor retención de hacienda.

Aun sosteniendo igual nivel de faena en los próximos meses -con un agosto de fuerte actividad- la faena anual muy probablemente termine el 2021 perdiendo cerca de 1 millones de animales, desde los casi 14 millones faenados de enero a diciembre de 2020.

En términos de producción, en los primeros ocho meses de este año la producción de carne vacuna, según estimaciones extra oficiales, habría sido ligeramente inferior a 2.000.000 toneladas peso carcasa, 6% inferior a la obtenida un año atrás. Extrapolando la tendencia de los últimos meses al resto del año, es muy factible que terminemos el 2021 con una producción de carne limitada a 3.000.000 toneladas anuales, unas 170.000 toneladas de carne menos que las producidas en 2020. Es decir, prácticamente lo mismo que caería la exportación, asumiendo que los próximos meses el límite se mantendría en torno a las 50.000 toneladas mensuales (720.000 vs 900.000 toneladas exportadas en 2020).

En definitiva, más allá de los intentos por forzar una mayor oferta para el mercado doméstico, en el mediano plazo, el consumo seguirá recibiendo lo mismo, aunque es algo que no puede asegurarse en el largo plazo ante la vigencia de las actuales políticas.

No obstante, la mayor limitación que hoy sufre el consumidor no viene dada por una restricción de oferta sino por la propia debilidad de compra que genera el desacople de precios y salarios, aún sin resolver.

FBCR y el Proyecto Feraz: una herramienta para promover el desarrollo de las comunidades

Fundación BCR

Feraz se consolidó como proyecto clave para la comunidad rural del norte de Sta Fe, donde la FBCR promovió la intervención en territorio con foco en la sostenibilidad, pudiendo ser esta iniciativa escalable por su potencial y replicable en otros territorio

Acerca del Desarrollo de Comunidades

Si bien no existe un único término respecto al **"desarrollo de comunidades"**, podemos definir a dicho concepto como un método de intervención que incorpora a los agentes que conforman la comunidad -entendida desde las relaciones- estableciendo procesos de participación y articulación entre la población y las instituciones. De esta manera, se potencian las capacidades participativas de los actores y las estructuras mediadoras, permitiendo esto alcanzar objetivos comunes con foco en el desarrollo de la comunidad (Gutierréz, 2013).

Dentro de este marco uno de los ejes de acción de la Fundación de la Bolsa de Comercio de Rosario (FBCR) se vincula al **desarrollo de comunidades rurales**, desde la articulación entre distintos actores y a partir del relevamiento de las necesidades y deseos de la población, validados con la comunidad.

La línea de acción "desarrollo de comunidad" surge a partir del abordaje de contingencias, específicamente de las inundaciones en el norte de la Provincia de Santa Fe, durante el verano de 2019.

En ese marco, entre numerosas comunidades, se comenzó a trabajar con el **Paraje San Juan**, localidad ubicada a 15 kilómetros de Villa Guillermina al norte de la Provincia de Santa Fe y la experiencia de intervención se sistematizó dándole nombre a la **metodología denominada "Feraz"**.

Sobre la intervención en el Paraje San Juan

El proyecto se inició de la mano del INTA, específicamente de la Agencia de Extensión Rural de Las Toscas. El puntapié de acceso al Paraje fue el financiamiento para la **construcción comunitaria de aljibes** de las 10 familias que allí viven, lo que dejó ver la gran capacidad comunitaria para el desarrollo de proyectos y se comenzó a trabajar en un proceso de desarrollo mucho más integral.

Los objetivos y ejes estratégicos fijados en **"Feraz"** han sido definidos a partir del **relevamiento con la comunidad y se abordaron a través de gestión de redes interinstitucionales** de manera tal de ir dando respuesta a través de múltiples actividades de **acupuntura social**.

Dentro de los resultados de impacto se incluyeron: infraestructura y tecnología, desarrollo socioproductivo, academia, relaciones institucionales y género.

En relación a la **infraestructura y tecnología,** se destacan

- La construcción de **aljibes** que otorgaron a la población la posibilidad de **acceso seguro al agua** así como también la instalación de antenas, redes a internet, paneles solares en las viviendas.
- Instalación de una antena de **Internet** que incluso mantuvo a la comunidad conectada desde un primer momento.
- Reuniones estratégicas con **Vialidad** para la mejora de caminos rurales y viviendas.
- Visibilización de la comunidad a partir de la instalación de un **cartel** con el nombre del Paraje, que contó con el diseño del equipo de Comunicación BCR.
- Construcción comunitaria de un **SUM** que comenzó a funcionar como **Vecinal**. Además, se formalizó también un Estatuto de la Vecinal para abordar temas vinculados a la comunidad en general y de género.

En términos del **desarrollo productivo y generación de nuevos puestos de trabajo**

- Se potenció la formación en **emprendimientos** a través de talleres focalizados en la producción local. Uno de ellos es el caso de **"Atemporal Coop"**, una cooperativa dedicada a la producción de anteojos de sol sustentables, hechos con

madera de árboles de reforestados que emplea a habitantes del Paraje.
- Nacimiento de un vivero forestal de especies nativas, que surgió a través del **Programa Agromakers**, en el que un equipo de jóvenes alumnos de la escuela N° 6248 Miguel de Güemes del Paraje, y para el que además se instaló un invernadero.
- Adquisición a través de un concurso nacional de **maquinaria** para equipar los talleres de las mujeres **costureras** locales.

Respecto a la **academia y relaciones institucionales,**

- FERAZ buscó acercar la **universidad a la comunidad** y promover la creación de nuevos oficios entre los habitantes.
- Se desarrollaron distintos **espacios de formación** con el objetivo de mejorar la salud comunitaria, brindando acceso a los habitantes en la atención primaria de salud y adultos mayores.

En cuanto a la temática de **género**

- Se reconoció la necesidad de **problematizar** dicha cuestión en la comunidad.
- Se promovió el fortalecimiento institucional liderado por el INTA, apoyando el trabajo de mujeres rurales y para esto se llevaron adelante distintas intervenciones.
- A través de la **Secretaría de Extensión de la UNR** se contactó a múltiples profesionales de la Facultad de Psicología para realizar un diagnóstico situacional y planificación de las acciones a seguir.
- Luego de varias visitas territoriales se instaló el tema mediante una serie de diálogos denominados "círculo de mujeres" para sensibilizar y concientizar a la población respecto a la temática e intercambiar experiencias.

Los resultados del Proyecto "Feraz" en Paraje San Juan han sido y son incontables y la sistematización de la experiencia, permite potenciar los aprendizajes logrados, en nuevos proyectos de intervención en otras comunidades rurales. Fue clave para el desarrollo del mismo, el entramado interinstitucional (con universidades, empresas, organizaciones sociales, profesionales...) y el trabajo en red con objetivos comunes, se constituyeron. Como conclusión, nos queda la reflexión de **Ana Deambrosi,** miembro del INTA de Las Toscas en su momento y actualmente Jefa de Extensión de la Agencia de Reconquista: *"Fue muy fuerte para la comunidad la idea inicial de que solo no podían, lograron superar sus propias diferencias orientados al logro de tener agua en cada casa y los fortaleció. En el caminar para lograr agua, fueron generando acuerdos (...) fue un aprendizaje de cómo vincularse, ya no es la misma comunidad".*

Video de referencia: https://www.youtube.com/watch?v=XDvIzp9CRZc&t=4s