



 Commodities

El Complejo Litio podría ser el quinto complejo exportador argentino antes que termine la década

Guido D'Angelo – Emilce Terré

El formidable volumen de inversiones podría multiplicar por diez las exportaciones de litio en los próximos años. El Complejo Litio pasó de ser el 6% de las exportaciones mineras en 2021 al 18% en 2022, con proyecciones de seguir creciendo en 2023.

**OFERTA Y DEMANDA
PROYECTADA**

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

 Economía

Las ventas de maquinaria agrícola cayeron en el primer semestre

Franco Ramseyer – Emilce Terré

Retrocedieron un 19,5% interanual en términos reales. Sin embargo, están un 3,1% por encima del promedio de los últimos 5 años. Lo más afectado fue la venta de sembradoras, que cayó en términos interanuales y también respecto del promedio.

 Reporte del Mercado de Granos

Deep Tech: una revolución innovadora

Celina Romani – Ma. Laura Rodríguez de Sanctis

Los avances tecnológicos impactan de lleno en el mundo de los emprendimientos. La capacidad de generar valor, a través de nuevos negocios, productos y servicios, se encuentra atravesada por la industria 4.0, impactando en la vida de las personas.

 Commodities

Las exportaciones de maíz caen un 40%, siendo las más bajas de los últimos cinco años

Guido D'Angelo – Emilce Terré

El segundo complejo exportador argentino siente los efectos de la sequía en su comercio exterior, con una baja de exportaciones de US\$ 2.275 millones. Termina el Dólar Agro. Una semana de incertidumbre y parálisis comercial para la soja.

 Commodities

El derrumbe de la demanda de exportación compensó la caída en la producción de trigo

Belén Maldonado – Emilce Terré

Pese al recorte en la producción, el stock de trigo finaliza la campaña 2022/23 en su nivel más alto en 8 años. Por su parte, los pronósticos de lluvia para el comienzo de septiembre beneficiarían los cultivos de la próxima campaña.





 Economía

Exportación: En jaque entre la pérdida de competitividad y una menor oferta
ROSGAN

Las exportaciones de carne vacuna de julio sorprendieron con 92.500 tn equivalente carcasa, un 9,8% más que lo exportado en julio 2022 y superando ampliamente las 72.700 tn registradas el mes anterior.





 Commodities

El Complejo Litio podría ser el quinto complejo exportador argentino antes que termine la década

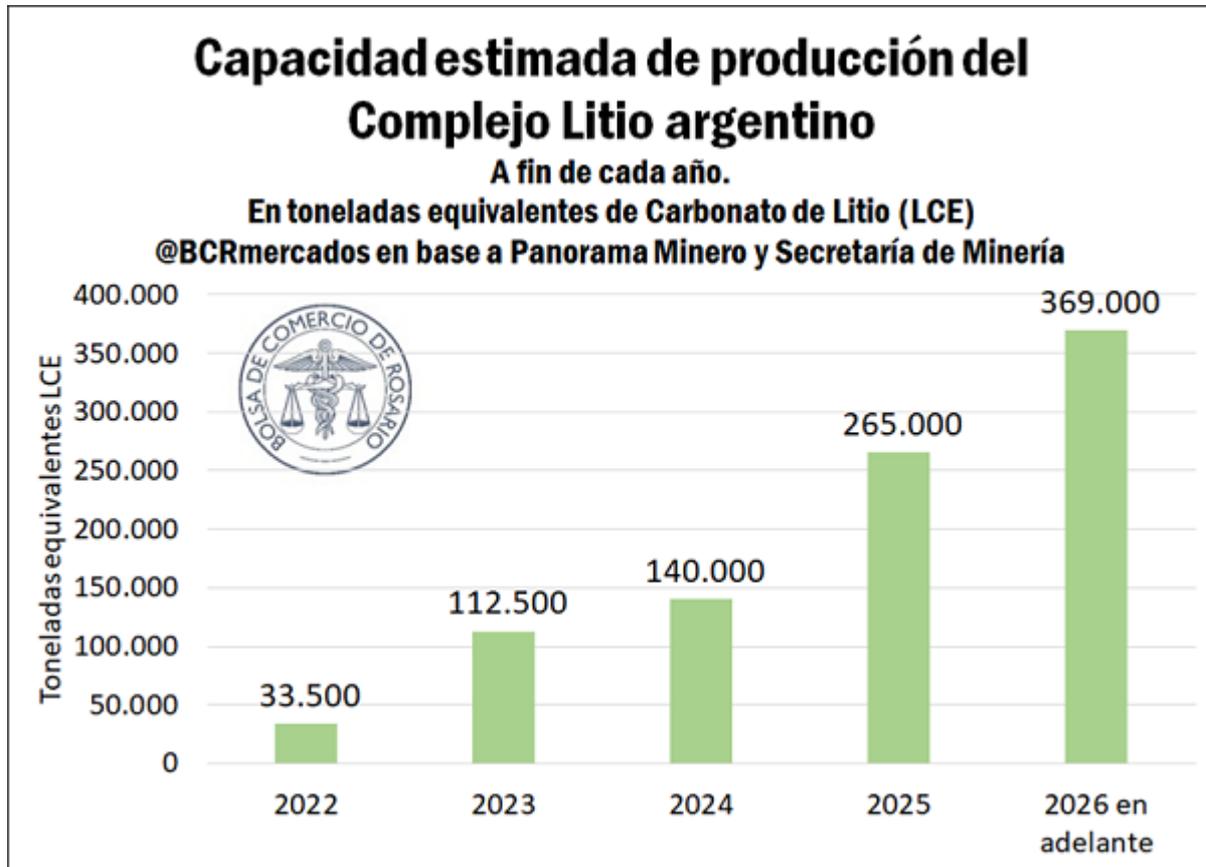
Guido D'Angelo – Emilce Terré

El formidable volumen de inversiones podría multiplicar por diez las exportaciones de litio en los próximos años. El Complejo Litio pasó de ser el 6% de las exportaciones mineras en 2021 al 18% en 2022, con proyecciones de seguir creciendo en 2023.

Hoy el sector del litio argentino exporta carbonato y cloruro de litio al mundo. El complejo litio **viene de triplicar su volumen de divisas y romper récords en su comercio exterior** en 2022. Con un [prometedor primer semestre de 2023](#) y grandes perspectivas para este año, el litio argentino también **proyecta un gran horizonte para los próximos años**.

Con cerca de US\$ 695 millones exportados en 2022, el Complejo Litio se ubicó como el 18vo complejo exportador a nivel nacional. Con las previsiones de producción de los proyectos en curso, a partir de 2025 **la capacidad productiva del litio argentino permitiría consolidarlo como el quinto complejo exportador de la Argentina**, tomando los datos de 2022.





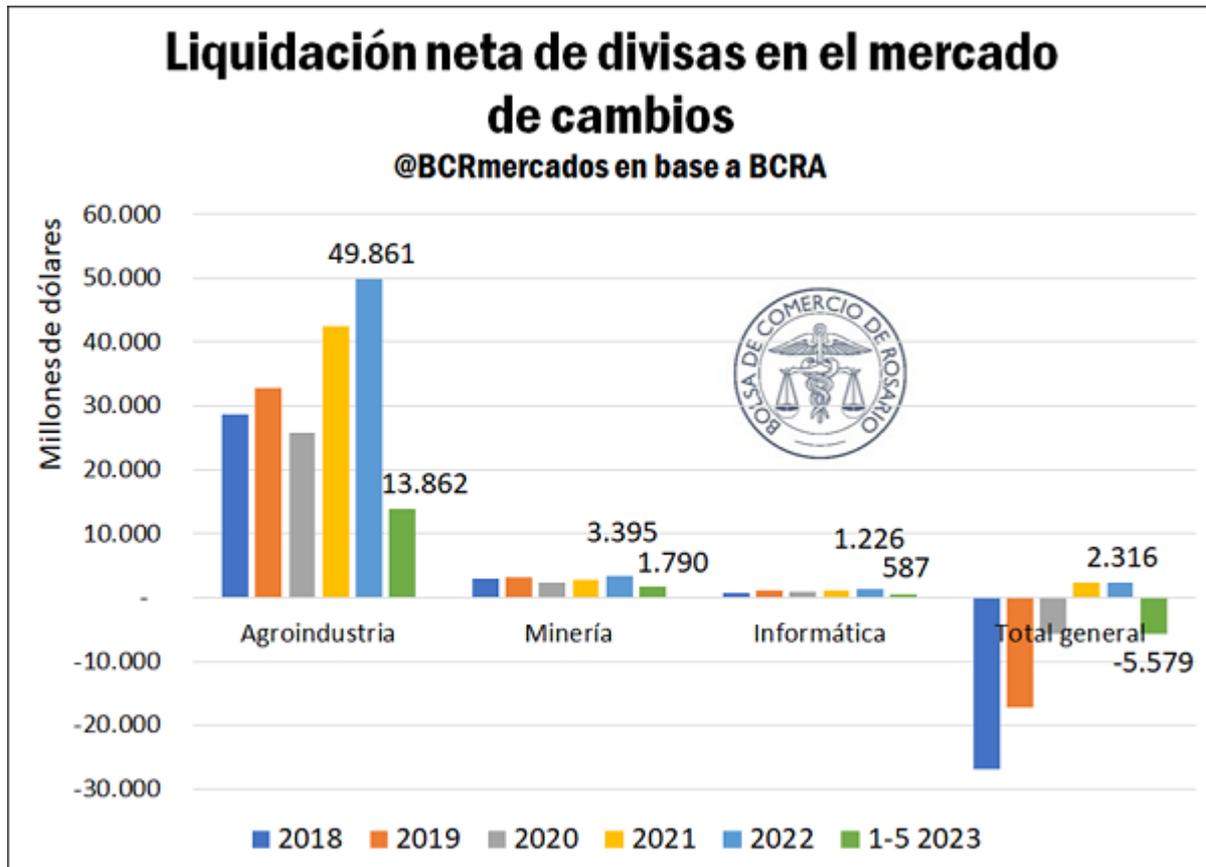
Así, el Complejo Litio podría exportar más de US\$ 7.000 millones a partir de 2025. Merece la pena destacar que este valor se estima tomando los precios FOB promedio de exportación del carbonato de litio para el primer semestre de 2023 y utilizando las fechas tentativas de inicio de producción de los proyectos, ambos factores sujetos a cambios.

En este sentido, de los 49 proyectos de litio en cartera en Argentina, tres ya están produciendo y exportando. Este año deberían sumarse dos proyectos más a la producción. Otros dos proyectos más están en construcción y entre prefactibilidad y exploraciones avanzadas se suman 8 proyectos más para ampliar el desarrollo litífero argentino. Es importante destacar que todos los proyectos antes de su producción ya generan inversiones externas y empleo en nuestro país, al avanzar la prospección y exploración de las salmueras. Y hasta aquí sólo hablando del empleo directo. Si sumamos el volumen de proveedores y empleo indirecto, el aporte del litio a la región del NOA es aún más importante.

El triángulo del litio argentino, formado por las provincias de Catamarca, Salta y Jujuy, espera seguir creciendo en todas estas variables en los próximos años. Esto quedó de manifiesto en el reciente XII Seminario Internacional "Litio en la región de Sudamérica", organizado en Salta por la Revista Panorama Minero. Con más de 1.700 asistentes, Argentina fue sede del evento de litio "más grande del mundo" como se afirmaba en el recinto.

El aporte de la minería a las cuentas externas argentinas

La [agroindustria destaca como el principal exportador neto de la economía argentina](#), responsable de dos tercios de las exportaciones argentinas. Entre otras cosas, con dichos superávits netos se financia el déficit de otros complejos, como el automotriz y el petroquímico. Sin embargo, y más allá de su enorme distancia con la agroindustria en términos de peso exportador, la minería emerge como otro de los sectores netamente exportadores de la economía nacional.



Hace 20 años que la minería es un aportante ininterrumpido de producción, exportaciones netas y empleo para la economía argentina. Históricamente el oro y la plata han sido los protagonistas de las exportaciones de la minería argentina. Sin embargo, el **Complejo Litio** pasó de ser el 6% de las exportaciones mineras en 2021 al 18% en 2022. La [demanda mundial de litio](#) es una oportunidad clave para la Argentina, y debe ser un incentivo para permitirle al sector poder seguir produciendo y exportando valor agregado. Mientras siga progresando la senda de inversiones y se sigan dando las condiciones para un profundizar el desarrollo de mercados, el litio argentino espera avanzar aún más y consolidar su enorme aporte a la economía argentina.





 Economía

Las ventas de maquinaria agrícola cayeron en el primer semestre

Franco Ramseyer – Emilce Terré

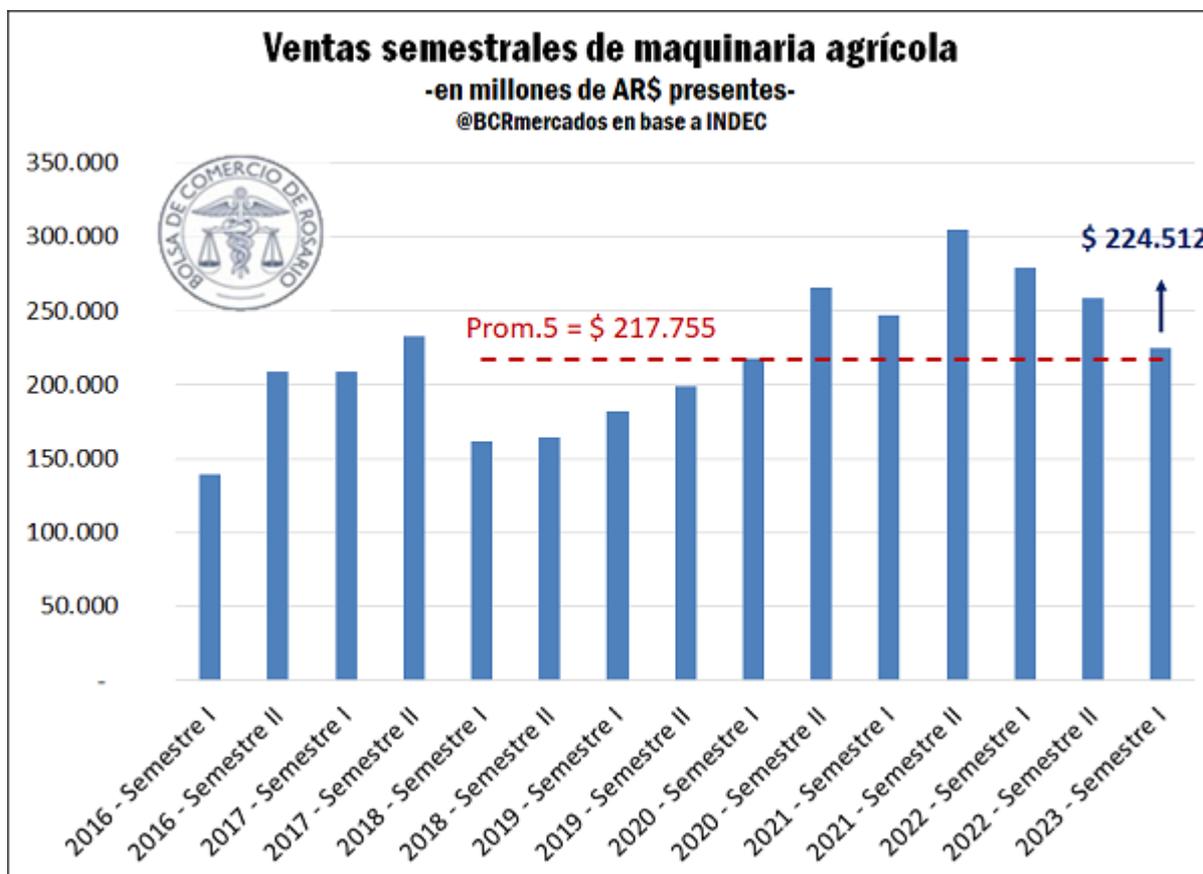
Retrocedieron un 19,5% interanual en términos reales. Sin embargo, están un 3,1% por encima del promedio de los últimos 5 años. Lo más afectado fue la venta de sembradoras, que cayó en términos interanuales y también respecto del promedio.

El pasado martes 29 de agosto el INDEC dio a conocer los datos de ventas de maquinaria agrícola correspondientes al segundo trimestre de 2023. A partir de los resultados presentados, en el presente informe se llevan las cifras de montos facturados a valores presentes para poder realizar un análisis apropiado y congruente sobre la marcha de este sector.

Un primer dato que puede apreciarse en el informe es el de facturación trimestral por ventas de maquinaria agrícola. En total, en el segundo trimestre de 2023 se facturaron AR\$ 126.601 millones, un 60,7% por encima de las ventas en pesos corrientes del mismo trimestre de 2022. Sin embargo, esta comparación no resulta pertinente dado que no tiene en cuenta los efectos de la inflación. Para ello, se recalculó la serie llevando todos los precios a "precios actuales" utilizando como deflactor el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Hechos estos cálculos, se observa que la facturación en el segundo trimestre de 2023 resultó en realidad un 14% inferior a la del mismo trimestre del año pasado, pero se encuentra alineada con el valor promedio de los últimos 5 años para dicho trimestre.

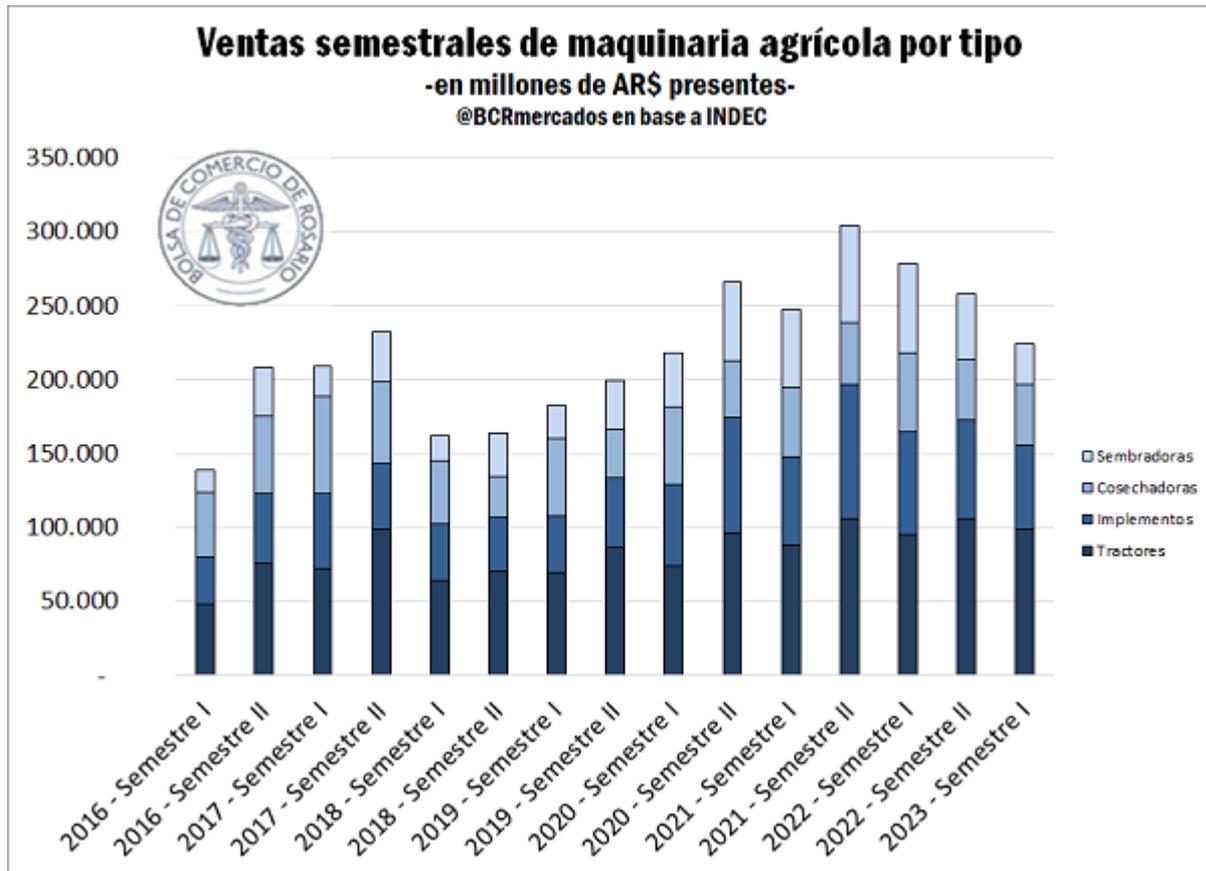
Si se analizan los datos en términos semestrales, tomando como base la deflación realizada para que los precios resulten comparables, se puede observar que en el primer semestre de 2023, las ventas ascendieron a AR\$ 224.512 M, un 19,5% por debajo del mismo período de 2022, pero un 3,1% por encima del promedio de los últimos 5 años en el primer semestre. Resulta relevante recordar que, a pesar de la sequía, el 2022 fue un año de gran dinamismo para las maquinarias agrícolas, como bien se detalla [en esta nota](#), que puntualiza en la provincia de Santa Fe.





Al analizar la facturación del semestre por tipo de maquinaria agrícola, siguiendo el mismo criterio de llevar todos los importes a precios actuales, se observa lo siguiente:

- Lo más vendido fueron los tractores, alcanzando un importe de AR\$ 99.453 M. Este producto fue el único que tuvo un aumento interanual, del 5%, mientras que sus ventas subieron un 7% si se compara con el promedio de los últimos 5 años en el primer semestre.
- En segundo lugar, se ubicaron los implementos (en este rubro se incluyen pulverizadoras de arrastre y autopropulsadas, implementos de acarreo y almacenaje de granos, y otros implementos), los cuales totalizaron una facturación de AR\$ 56.488 M a precios actuales, disminuyendo un 19% interanual, y un 12% por debajo del promedio quinquenal.
- En tercer lugar, estuvieron las ventas de cosechadoras, por un importe de AR\$ 40.868 M. En relación con el primer semestre de 2022, la facturación de estas máquinas cayó un 24%, pero se mantuvo un 13% por encima del promedio de los últimos 5 años.
- Por último, se ubicaron las sembradoras, cuyas ventas fueron las que mayor contracción mostraron. Con un valor de AR\$ 27.703 millones, las ventas de sembradoras cayeron un 54% en comparación con el primer semestre de 2022, y un 38% si se compara con el promedio de los últimos 5 años.



Para finalizar, el siguiente cuadro muestra las unidades vendidas y los precios promedio para el primer semestre de 2023, el primer semestre de 2022, y el promedio de los primeros semestres en el periodo 2018-2022. Los precios están expresados en pesos actuales, correspondientes al último trimestre de 2023.

El cuadro muestra que la cantidad de cosechadoras vendidas en el primer semestre de 2023 sufrió una caída interanual del 32% y cayó un 22% respecto del promedio de los últimos 5 años, mientras que los precios aumentaron un 12% y 6% en el mismo período, respectivamente, en términos reales, es decir, despejando el efecto de la inflación.

En el caso de los tractores, las unidades vendidas en la primera mitad de 2023 aumentaron un 1%, y un 23% en comparación al promedio del último lustro. Los precios, por su parte, se incrementaron un 4% en términos reales, tanto en términos interanuales como respecto del promedio.

Por el lado de las sembradoras, la cantidad vendida cayó un 50% interanual, en simultáneo con una caída de las cotizaciones del 9% que pudo haber estado explicada, en parte, por la caída de la demanda. La fuerte reducción de la demanda de sembradoras puede estar explicada por el hecho de que, por un lado, son de las maquinarias agrícolas más caras, con precios que promedian los 41 millones de pesos (a precios promedio del segundo trimestre de 2023), a lo que se suma que los productores se encuentran en una situación de importantes dificultades financieras, producto de tres



años consecutivos de sequía. Si se compara con el promedio de los últimos 5 años, la cantidad de sembradoras vendidas cayó un 36%, al mismo tiempo que los precios aumentaron 21% en términos reales.

Por último, las cantidades de implementos agrícolas vendidas disminuyeron un 29% interanual y un 20% respecto del guarismo promedio, en simultáneo a un aumento de precios del 14% y 38%, respectivamente.

Ventas de maquinaria agrícola: unidades y precio promedio

Fuente: BCR - DIYEE en base a INDEC



	Cosechadoras		Tractores		Sembradoras		Implementos	
	Unidades	Precio	Unidades	Precio	Unidades	Precio	Unidades	Precio
Promedio 2018-2022 - Semestre I	512	97.506	3.296	23.693	1.031	34.140	4.243	12.138
2022 - Semestre I	592	90.713	4.028	23.604	1.308	45.620	4.761	14.700
2023 - Semestre I	401	101.943	4.055	24.637	657	41.408	3.400	16.768
Var i.a.	-32%	12%	1%	4%	-50%	-9%	-29%	14%
Var vs prom.	-22%	5%	23%	4%	-36%	21%	-20%	38%

Los precios están expresados en miles de pesos de 2023.





 Reporte del Mercado de Granos

Deep Tech: una revolución innovadora

Celina Romani – Ma. Laura Rodríguez de Sanctis

Los avances tecnológicos impactan de lleno en el mundo de los emprendimientos. La capacidad de generar valor, a través de nuevos negocios, productos y servicios, se encuentra atravesada por la industria 4.0, impactando en la vida de las personas.

Probablemente a estas alturas es evidente que el desarrollo tecnológico en los últimos 30 años supuso un crecimiento exponencial en términos de rapidez. A veces es difícil seguir el ritmo de los progresos tecnológicos materializados en tan poco tiempo, y, sin embargo, es fundamental estar lo más actualizado posible a fin de poder aprovechar cada instancia que surja.

Hasta no hace mucho tiempo, estábamos aprendiendo de qué se trataban las startups, cuáles eran sus ventajas y qué características tenían. Hoy ya hablamos de las startups Deep Tech.

¿Sobre qué versan las startups Deep Tech y qué diferencia hay con las tradicionales?

El salto de las startups tradicionales a las Deep Tech involucran una innovación radical. La primera vez que se utilizó el término lo hizo Swati Chaturvedi, en el año 2014. Allí las definió como aquellas que "están construidas sobre descubrimientos científicos tangibles o innovaciones de ingeniería. Tratan de resolver los grandes desafíos que realmente afectan al mundo."

Es decir, las startups Deep Tech son aquellas que buscan afrontar los riesgos tecnológicos mucho más significativos, para generar una trascendencia de amplios niveles. Es por ello por lo que también requieren de amplias capacidades que las diferencien del resto, mucho más especializadas y profundas, con el objetivo de poder canalizarlo y garantizar importantes innovaciones. En tal sentido, éstas cuentan con la posibilidad de catalizar cambios, generar nuevas industrias o incluso, perturbar las existentes.

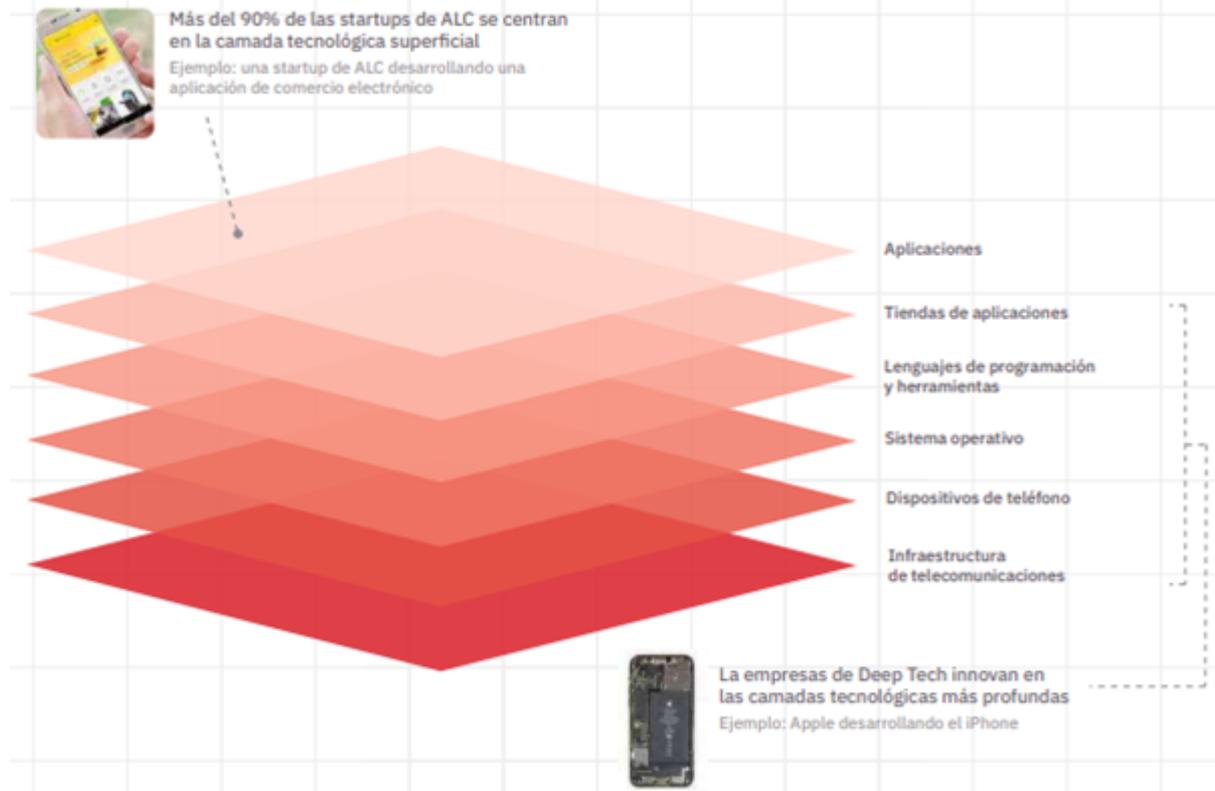
Por su parte, las startups más tradicionales apuntan a un progreso y perfeccionamiento sobre productos y/o servicios ya existentes, orientándose a una innovación de carácter incremental.



IMAGEN 1:

Comparación entre una startup tradicional de ALC y una startup Deep Tech

Ejemplo: Stack tecnológico de un teléfono inteligente



Fuente: Deep tech: la nueva ola. (2023)

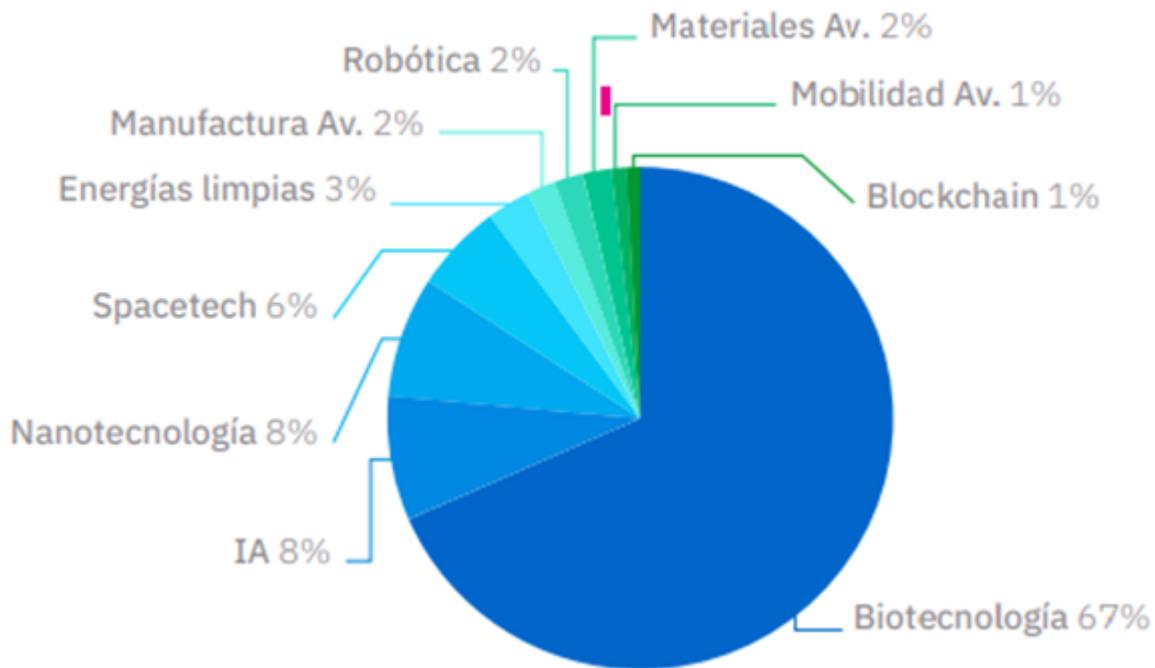
Además, otra diferencia relevante es el tiempo que contempla el desarrollo por ambas startups, ya que en el caso de las deep tech, éstas tienden a tener un ciclo mucho más largo como consecuencia de la complejidad de las capacidades puestas en marcha. Esto, en conjunto con el conocimiento, las habilidades y la información requerida, es lo que habilita a comprender de por qué cuando hablamos de startups Deep Tech, hablamos de aquellas que son más riesgosas.

En ese marco, es clave la obtención de importante capital que garantice todo el proceso de consolidación del producto y/o servicio, además de que el mercado lo adopte.

Argentina, la región y las Deep Tech

Argentina se destaca por el gran número de startups de Deep Tech con las que cuenta, sumando 103 en total, de las cuales el 30% están en etapas tempranas. El sector de biotecnología representa el 67% de las startups locales de Deep Tech, pero también existe un sector emergente significativo en Spacotech, liderado por Satellogic.

IMAGEN 2.



Fuente: Deep tech: la nueva ola. (2023)

Entre los principales fondos de Deep Tech que se encuentran invirtiendo en Argentina están: GRIDX, Air Capital, Cities, Draper Cygnus, Litoral, SF500.

En el caso de la región, Argentina, al igual que Brasil y Chile, cuenta con ecosistemas de capital emprendedor bien desarrollados, además de contemplar una importante concentración de investigadores especializados en campos relacionados con Deep Tech.

Según Ignacio Peña, uno de los autores del informe "Deep Tech. La nueva ola"; 2023, el impulso de las Deep Tech en la Argentina se ha desarrollado, en parte, por la Ley de Emprendedores, pero también por un espíritu emprendedor de la gente, una infraestructura que toma a científicos y sus ideas y los junta con gente de negocios que los ayuda a transformar las ideas en startups de proyección global. Es por ello por lo que, una cuestión relevante a tener en cuenta es que las Deep Tech ponen en funcionamiento el vínculo entre Sector Privado, Gobierno y Universidades, dando la posibilidad de poder coordinar estos sectores diferentes y obtener los mejores beneficios.

Por su parte, la Bolsa de Comercio de Rosario, a través del área de BCR Innova, busca fomentar la innovación y el emprendedurismo promoviendo el intercambio de ideas y sinergias entre diferentes actores del ecosistema. En ese marco desarrolla el [Programa BCR Startup Network](#), red que acompaña a las startups de base tecnológica a fin de



impulsar su crecimiento y lograr que desarrollen soluciones innovadoras a los desafíos de toda la cadena agroindustrial, contribuyendo con el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.

Ante lo expuesto, es fundamental hacer hincapié en la importancia de encontrar espacios de promoción y participación que permitan trabajar y desarrollar los vínculos necesarios para el surgimiento de nuevas Deep Tech, y aún más relevante es poder pensarlas desde lo local, buscando las mejores maneras de paliar las dificultades que atraviesa la región y en particular Argentina.

Referencias:

- Jenik, M. y Peña, I. (2023) *Deep tech: la nueva ola*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Jamele, A. (6 de julio de 2023) *Argentina líder en Deep Tech en Latam: registra 103 startups valuadas en US\$ 1.900 millones*. Forbes Ar. Disponible en: <https://www.forbesargentina.com/innovacion/argentina-lider-deep-tech-latam-registra-103-startups-valuadas-us-1900-millones-n36645>.





 Commodities

Las exportaciones de maíz caen un 40%, siendo las más bajas de los últimos cinco años

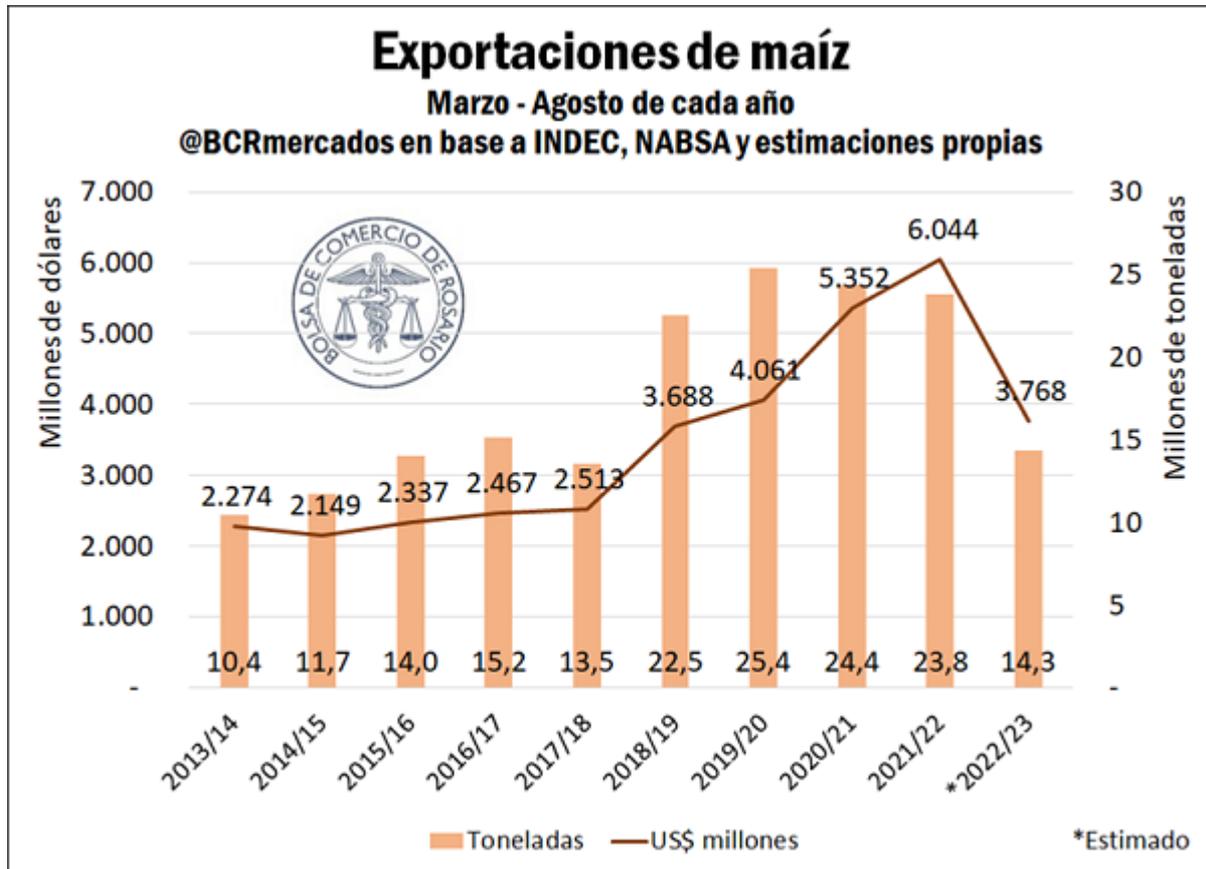
Guido D'Angelo – Emilce Terré

El segundo complejo exportador argentino siente los efectos de la sequía en su comercio exterior, con una baja de exportaciones de US\$ 2.275 millones. Termina el Dólar Agro. Una semana de incertidumbre y parálisis comercial para la soja.

Con el avance de cosecha de maíz tardío, agosto habría cerrado como el mejor mes de exportaciones maiceras en lo que va de la campaña, sumando 3,3 Mt embarcadas. Sin embargo, el recorte de cosecha del 33% a 34 Mt en la campaña 2022/23 se siente con fuerza en el comercio exterior maicero.

En este sentido, en los primeros seis meses de la campaña, los embarques de maíz cayeron un 40%. **En lo que va de la 2022/23 se exportaron 9,5 Mt menos de maíz que el año pasado.** Esto redundó en un **Complejo Maíz que lleva un baja de exportaciones de US\$ 2.275 millones** respecto a la primera mitad de la campaña 2021/22. Una leve mejora de los precios promedio de exportación de este período, de US\$ 253/t a US\$ 263/t, amortiguó muy poco esta caída.





En este marco, las ventas externas maiceras ya se acercan al anterior volumen de equilibrio, rozando los 20 Mt. La extensión del volumen de equilibrio a 26 Mt permite el anote de estos negocios con el exterior con el régimen general de DJVE. De haber persistido el cupo anterior, de 20 Mt, a partir de las 18 Mt las nuevas ventas habrían tenido que anotarse con el régimen de DJVE-30, debiendo embarcarse en un mes.

Por otra parte, con el cierre de agosto se da por terminada la vigencia del Programa de Incremento Exportador IV (PIE IV). Este trajo un volumen de liquidaciones de US\$ 2.129 millones. A diferencia de los programas anteriores, la soja no estuvo contemplada pero sí el maíz junto con productos de algunas economías regionales. Así, este Dólar Agro tuvo por protagonista fundamental al cereal amarillo, en plena cosecha de las semillas de siembra tardía.

Programa de Incremento Exportador

OPERACIONES DE CAMBIO CELEBRADAS EN EL MERCADO ABIERTO ELECTRÓNICO

@BCRmercados en base a MAE



Con un tipo de cambio establecido la semana siguiente a las elecciones Primarias Abiertas Simultáneas y Obligatorias (PASO) en \$350/US\$, perdió sentido el tipo de cambio diferencial de \$340/US\$ fijado por el programa. Este fenómeno se vio reflejado en una fuerte desaceleración de ventas al exterior. Asimismo, la suba del tipo de cambio también tuvo su impacto en un recorte de la comercialización interna de maíz. En las tres primeras semanas del Dólar Agro se



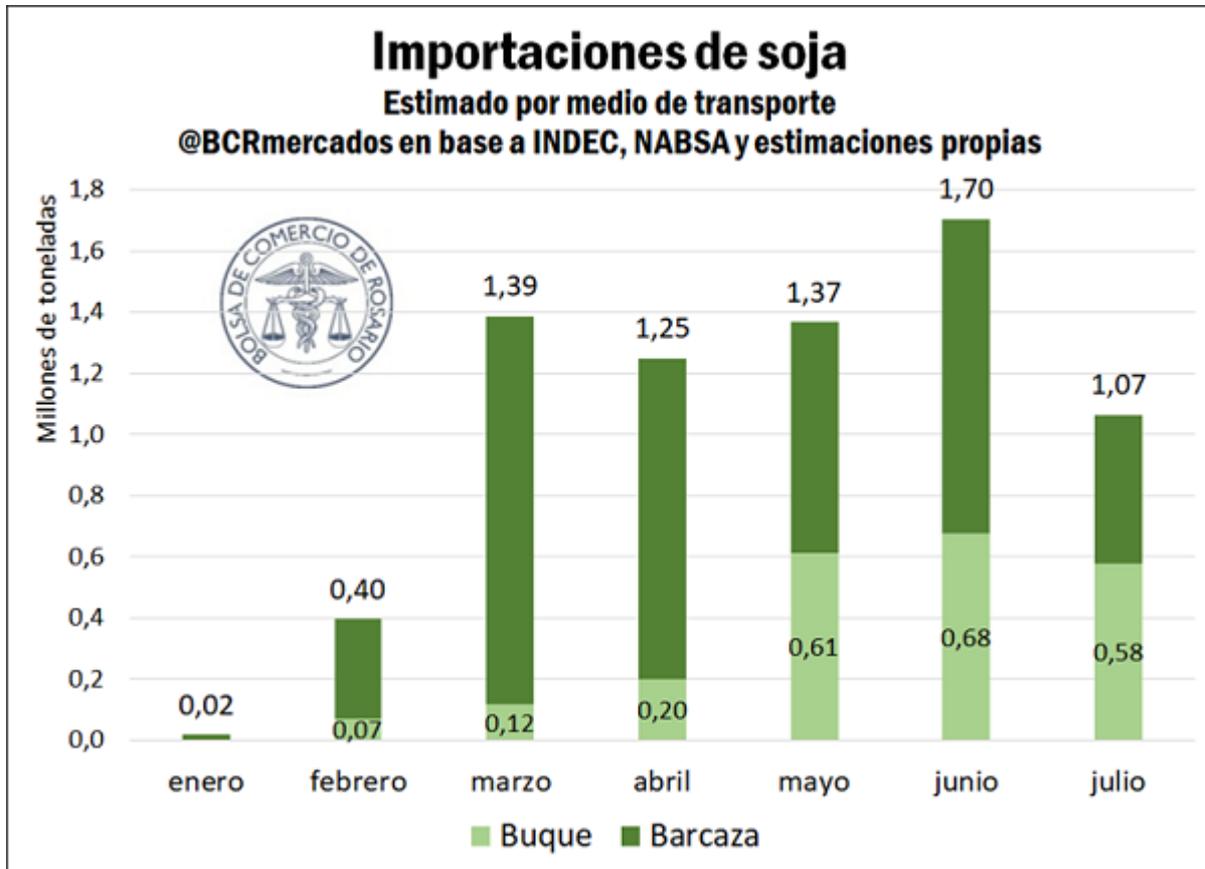
comercializaron, en promedio, 380.000 toneladas semanales del cereal. Luego vino la devaluación, y las dos semanas posteriores a ésta encontraron un promedio de contratos y fijaciones cercano a las 117.000 toneladas de maíz.

Una semana de incertidumbre y parálisis comercial para la soja

En la última década tuvimos cinco jornadas sin precio pizarra y sin difundirse precios estimativos de soja en la Cámara Arbitral de Cereales de Rosario. Cuatro de esas cinco jornadas sucedieron en agosto de 2023. La devaluación y el anuncio de medidas tendientes a acelerar la liquidación de divisas por ventas externas de soja por parte del ministro de Economía, pero que, a la fecha de publicación del presente artículo, aún no fueron implementadas son los dos factores que recortaron sustancialmente la comercialización de soja. Puntualmente, desde la cartera económica se anunció que se permitirá un 25% de disponibilidad de divisas de lo que exporte la industria aceitera con el objeto de mantener los puestos de trabajo de las industrias, aunque no queda claro si este porcentaje se aplicará exclusivamente a la importación de materia prima o bien puede utilizarse para mejorar el precio de compra doméstico a productores locales.

En conferencia de prensa, el secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca aclaró que la medida es realizada "para mantener el nivel de actividad industrial de la cadena de la soja" y "por 30 días". Sin embargo, aún no se ha publicado dicha normativa en el Boletín Oficial. En este sentido, merece la pena destacar que en las últimas semanas la dinámica de precios recortaba la posibilidad de importar soja para procesar y luego reexportar como manufacturas agropecuarias, y que en agosto prácticamente se detuvo el ingreso de poroto de soja de países vecinos por buque.







 Commodities

El derrumbe de la demanda de exportación compensó la caída en la producción de trigo

Belén Maldonado – Emilce Terré

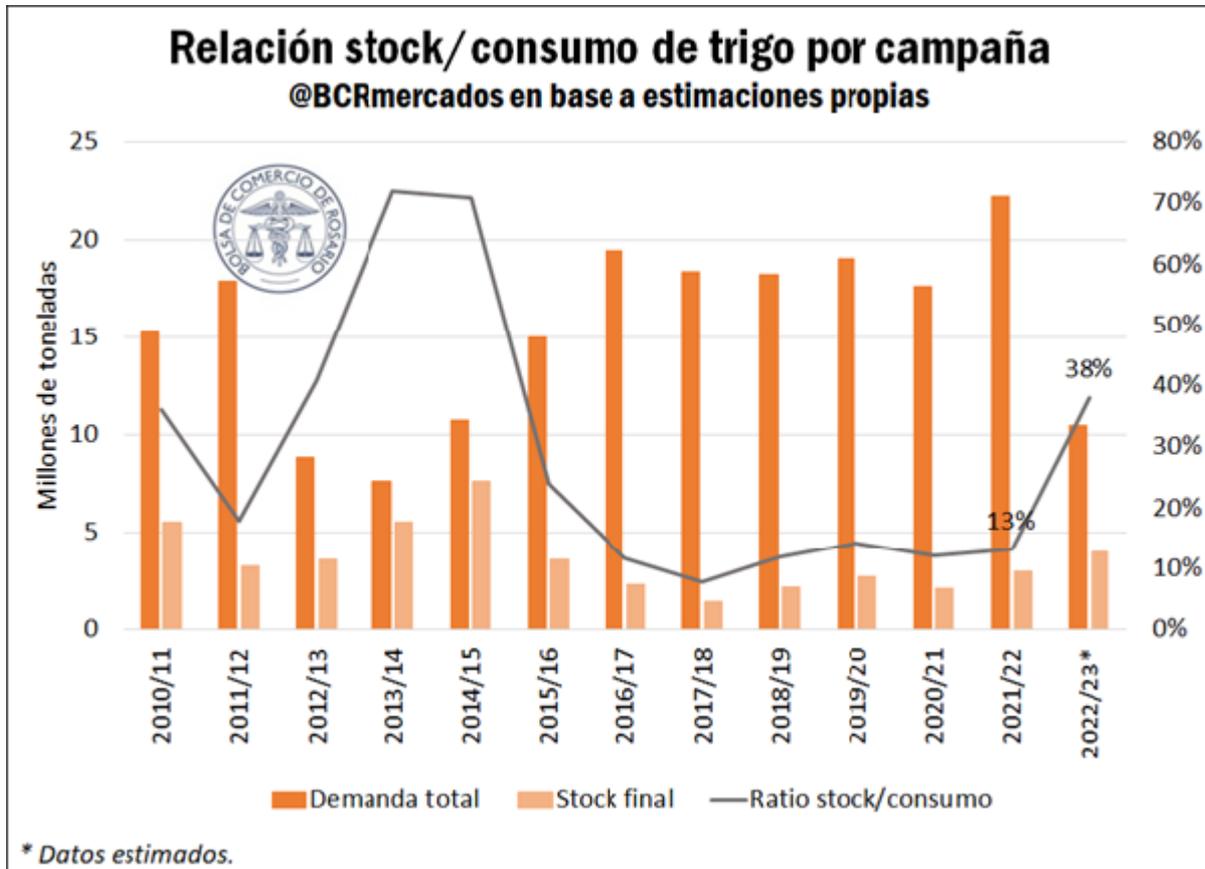
Pese al recorte en la producción, el stock de trigo finaliza la campaña 2022/23 en su nivel más alto en 8 años. Por su parte, los pronósticos de lluvia para el comienzo de septiembre beneficiarían los cultivos de la próxima campaña.

- El stock final de trigo para noviembre 2023 se proyecta en 4 millones de toneladas, el nivel más alto desde la campaña 2014/15.

Como ya es sabido, la histórica sequía que afectó la campaña actual generó un impacto en la producción de los cultivos reduciendo la cosecha en porcentajes sin precedentes. En el caso del trigo, la caída de la producción se estima en 43% con respecto al ciclo anterior y alcanzaría 11,5 Mt durante la campaña en curso.

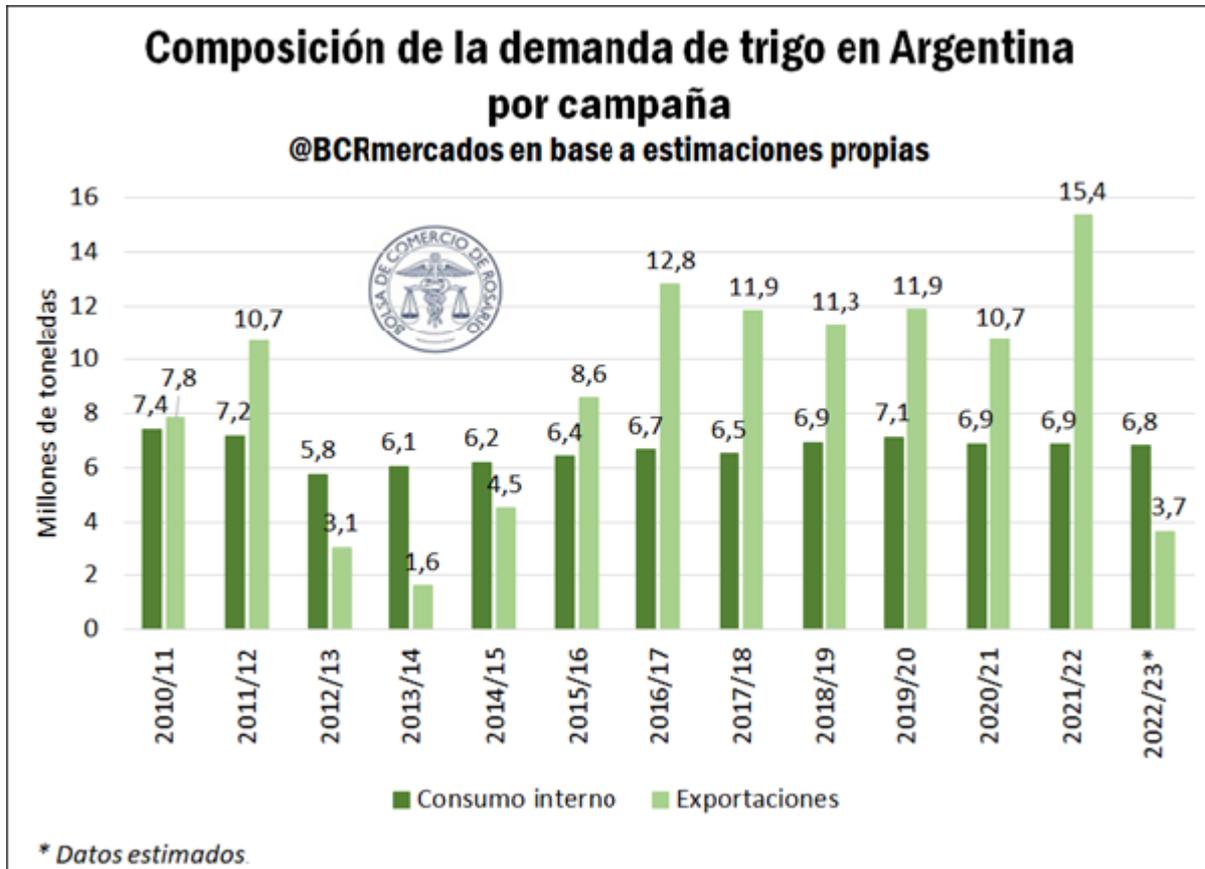
No obstante, a pesar de la menor cosecha del cereal, tanto los stocks en valores absolutos como los stocks con relación al consumo se muestran en su nivel más alto desde la campaña 2014/15. Los stocks para la campaña actual, según estimaciones propias, ascenderían a 4,0 Mt, un incremento del 36% con respecto al ciclo anterior. Mientras tanto, la relación stock/consumo se encontraría en 38%, un marcado ascenso con respecto al ratio del 13% de la campaña previa.





El aumento de los inventarios de trigo, a pesar de la fuerte caída en la producción, se explica por el brusco descenso en la demanda de exportación.

Como se puede advertir en el siguiente gráfico, el consumo interno se mantuvo relativamente estable entre campañas. De hecho, la demanda de trigo para molienda, el segmento de mayor peso dentro de la demanda interna, alcanzó el segundo volumen más alto de la década. **De esta manera, la caída en la demanda total de trigo se sustenta en el fuerte retroceso en las exportaciones**, las cuales en la campaña 2021/22 ascendieron a 15,4 Mt, marcando un récord histórico, mientras que en la campaña 2022/23 se ubicarían en 3,7 Mt, un descenso interanual del 76%.



Esta relación stock/consumo resulta un indicador clave para el mercado. El mismo muestra el stock que quedó de la campaña en relación con la demanda de esa misma campaña; es decir, nos indica qué porcentaje de la demanda de la próxima campaña se podría cubrir simplemente con el stock si esa demanda se mantuviera constante. Más allá de que se espera que para la próxima campaña la demanda se recomponga, principalmente por una recuperación en el volumen de exportaciones, la alta relación stock/consumo podría tener un impacto sobre los precios, presionando los mismos debido a la mayor oferta del cereal.

- Las lluvias pronosticadas para la primera semana de septiembre traerían alivio a la producción de trigo de la campaña 2023/24.

En cuanto a la próxima campaña de trigo que comienza a partir de diciembre de este año, un [último informe de GEA-BCR](#) afirma que a Argentina le cuesta dejar atrás la sequía que impactó sobre la última cosecha ya que la falta de lluvias sigue siendo un factor de preocupación en el sector productivo. Como consecuencia, se observa una estrepitosa caída en la condición del cultivo durante el último mes y se estima que el 20% se encuentra en condiciones regulares.

En este contexto, el informe destaca que se esperan lluvias durante la primera semana de septiembre para la región pampeana, lo cual resulta esencial si se desea evitar la caída en el potencial del rinde de trigo para la campaña próxima.



Según los pronósticos, se acumularían durante la semana entre 10 y 35 mm de lluvia, o incluso más, siendo la zona este la más beneficiada (Buenos Aires, Santa Fe y Entre Ríos). En cuanto al oeste, la lluvia llegaría a parte de La Pampa y al Sureste de Córdoba, aunque en menor cantidad.

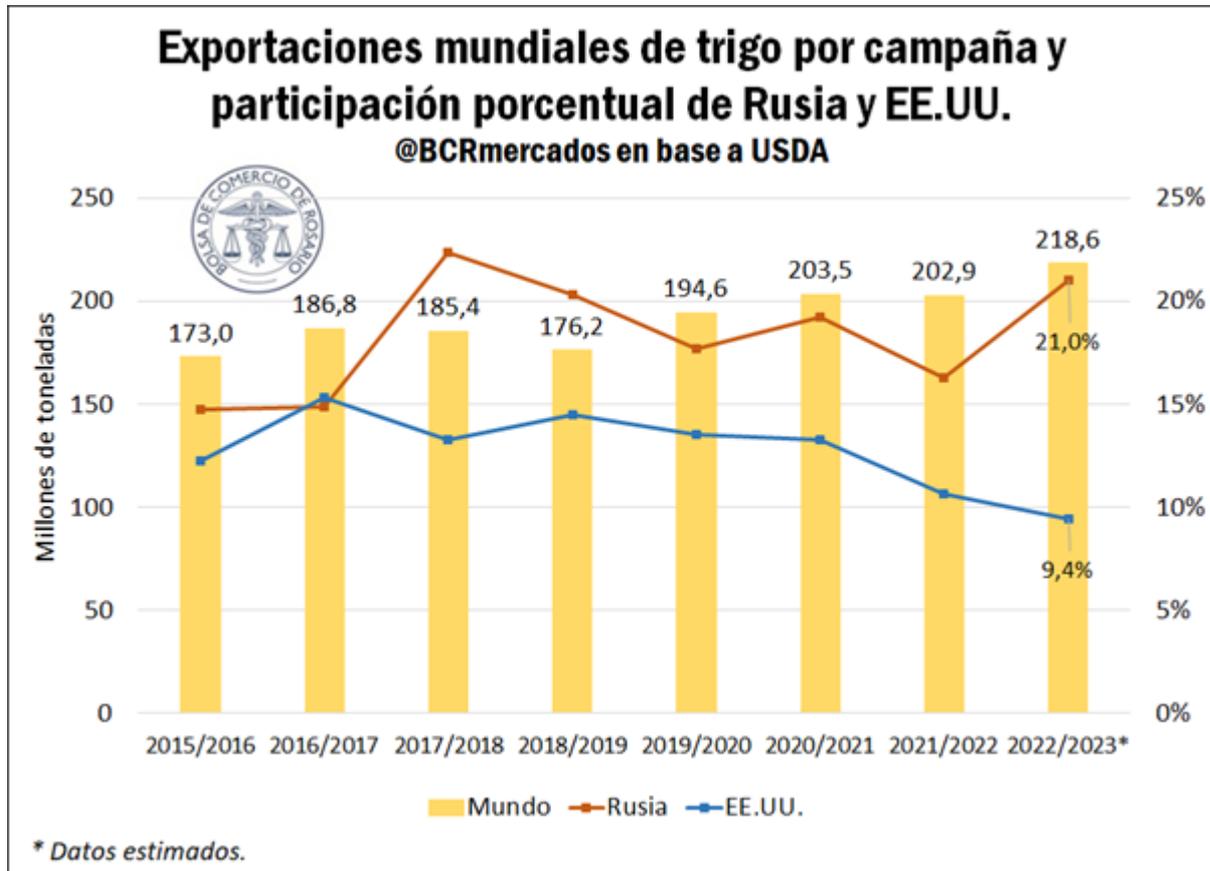
Por otra parte, se destaca en el informe que **a la falta de agua se le suma un aumento en los costos para el sector productivo, que se han disparado en los últimos dos meses**. En este sentido resulta importante mencionar que, hacia finales de julio, a través del Decreto 377/2023, se estableció que los insumos agropecuarios importados comenzarían a pagar el impuesto Para una Argentina Inclusiva y Solidaria (PAIS) con una alícuota del 7,5%, elevando los costos a los que se enfrentan los productores, principalmente por el aumento en el precio de los fertilizantes. En este marco, y con el objetivo de paliar la situación, el domingo pasado el Ministro de Economía Sergio Massa anunció una serie de medidas, que aún no se han plasmado de manera oficial en normativas. Entre las medidas se encontraría un nuevo programa de siembra de trigo y maíz con entrega de hasta 5 toneladas de fertilizantes para productores en emergencia agropecuaria a partir de un convenio con YPF Agro, aunque según consta en la comunicación oficial, alcanzaría a aquellos productores que hayan sembrado hasta 150 hectáreas en la campaña 2022/23 y que hayan estado, o estén, en condiciones de Emergencia Agropecuaria. De todos modos, aún se aguarda la publicación en el Boletín Oficial.

- **El precio del trigo en Chicago se mostró mayormente a la baja durante la última semana, presionado por la débil demanda de exportaciones del cereal estadounidense.**

En relación con el mercado internacional, los futuros de trigo del Mercado de Chicago mostraron una tendencia a la baja durante la última semana, principalmente por el impacto de una menor demanda de exportaciones del cereal estadounidense. En la última inspección semanal de exportación de granos que lleva a cabo el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés), **se conoció que las exportaciones de trigo de Estados Unidos de la semana terminada el 24 de agosto alcanzaron a 390.364 toneladas, descendiendo un 38,2% interanual**. De hecho, según estimaciones del USDA, las exportaciones de trigo de Estados Unidos totalizarían 20,6 Mt para la campaña en curso, representando un 9,4% de las exportaciones mundiales totales, frente a un promedio de participación del 13,1% en los últimos 5 años.

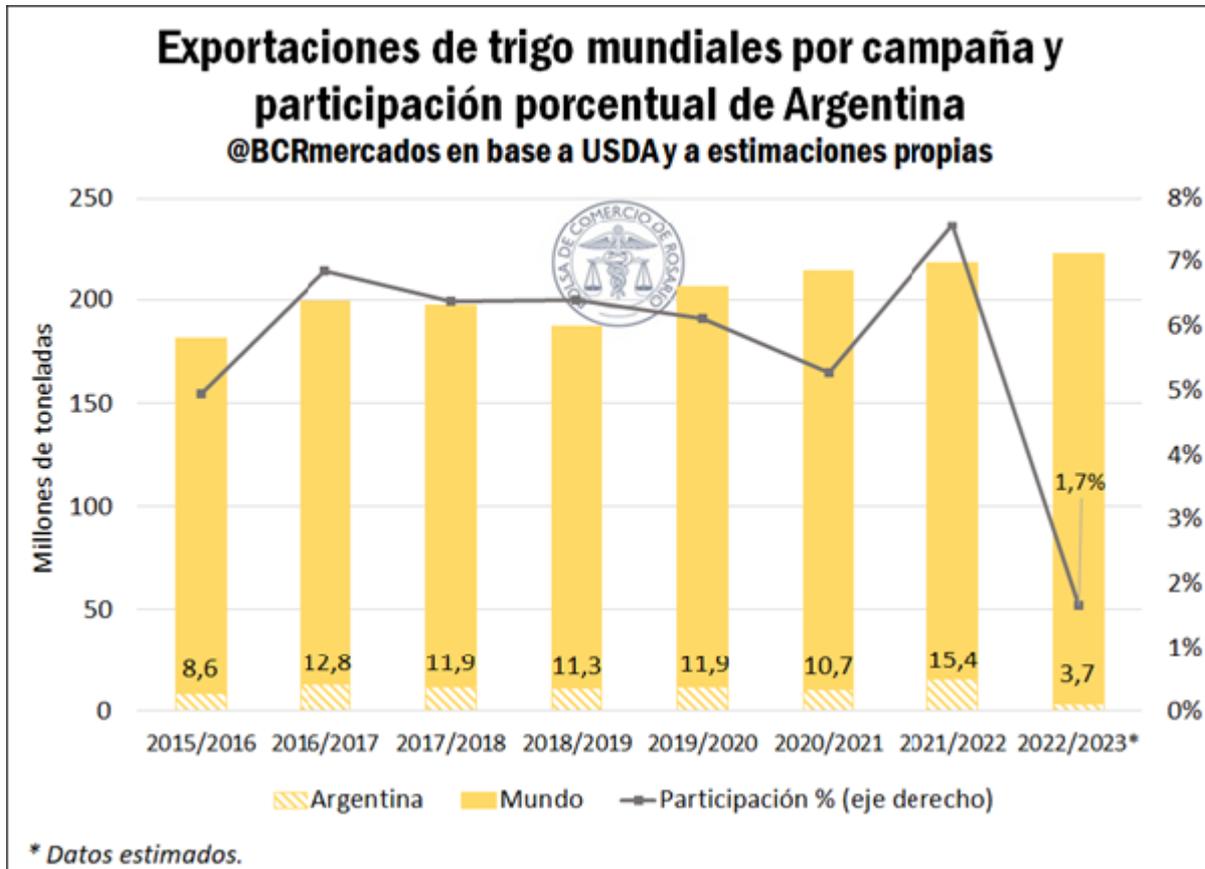
Parte de la caída de las exportaciones estadounidenses se sustenta en la mayor competitividad del trigo de Rusia que ha provocado un incremento en las exportaciones del cereal de dicho país, y ha captado una mayor participación en las exportaciones mundiales. **Según estimaciones del USDA, las exportaciones de trigo ruso ascenderían a un volumen récord de 46,0 Mt durante la campaña 2022/23, representando un 21% de las exportaciones mundiales totales**. Más aún, para la campaña 2023/24, se pronostica un nuevo récord con despachos rusos por 48,0 Mt.





Esta mayor participación en las exportaciones se explica por la abundante cosecha de trigo ruso que le permitió al país comercializar el cereal a precios competitivos en relación con los demás países exportadores. En este sentido, los precios FOB de trigo de Rusia se muestran muy inferiores a los precios de los demás exportadores, encontrándose en U\$S 245 por tonelada, frente al precio FOB de trigo proveniente de Estados Unidos de U\$S 308 por tonelada.

Por último, en cuanto a la contribución de las exportaciones argentinas de trigo en las exportaciones mundiales, y en relación con lo analizado previamente, el siguiente gráfico muestra un brusco descenso de la participación de las mismas en el total mundial durante la campaña actual.



Se observa que las exportaciones argentinas alcanzarían el 1,7% del total de exportaciones mundiales en la campaña 2022/23. Si bien este porcentaje resulta sumamente bajo, si se tiene en cuenta que en el promedio de los últimos 5 años Argentina había obtenido una participación de alrededor del 6,4%, es totalmente comprensible en virtud de los resultados productivos que dejó la sequía.



Economía

Exportación: En jaque entre la pérdida de competitividad y una menor oferta

ROSGAN

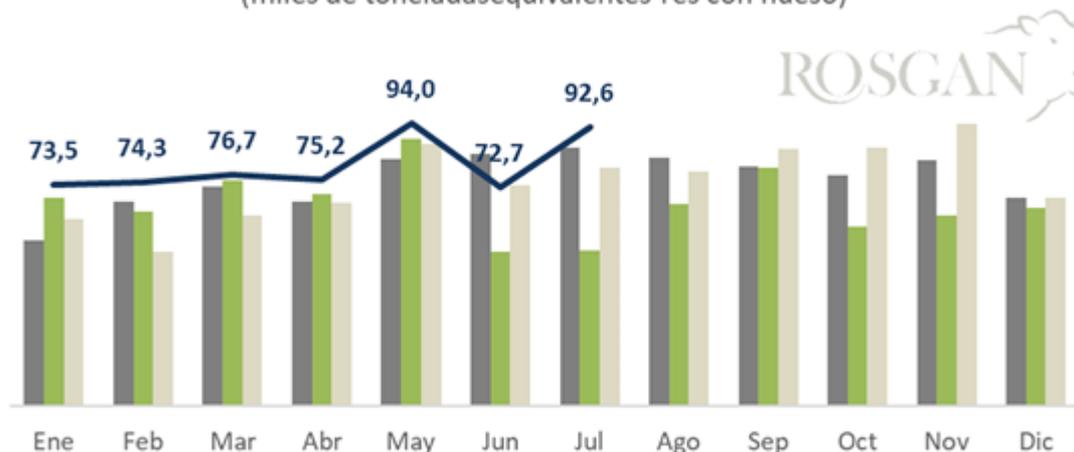
Las exportaciones de carne vacuna de julio sorprendieron con 92.500 tn equivalente carcasa, un 9,8% más que lo exportado en julio 2022 y superando ampliamente las 72.700 tn registradas el mes anterior.



En los primeros siete meses de 2023, el volumen exportado creció un 9,3% interanual acercándose a 560.000 toneladas equivalentes. Sin embargo, en nivel de facturación los montos logrados este año (USD 1.676 millones) siguen arrojando unos 20 puntos menos de lo facturado en 2022. El precio promedio de la tonelada embarcada este año se ubica en torno a USD 4.412; esto es, 1.600 dólares menos (-27%) que lo conseguido un año atrás.



Exportaciones mensuales
(miles de toneladas equivalentes res con hueso)



Volumen de exportaciones mensuales de carne vacuna, expresadas en miles de toneladas equivalente carcasa, en base a datos de INDEC.

Lo cierto es que, comparado con los volúmenes exportados en años anteriores, a excepción de junio, el 2023 viene mostrando una muy buena performance en ritmo de embarques. El promedio exportado este año arroja unas 80.000 toneladas mensuales, comparado con 74.000 toneladas promedio en igual período de 2022, 67.000 en 2021 y 69.000 en 2020. En efecto, si proyectáramos para lo que resta del año estas 80.000 toneladas mensuales, a fin de año estaríamos ante una cifra de exportación anual cercana a 960.000 toneladas equivalentes.

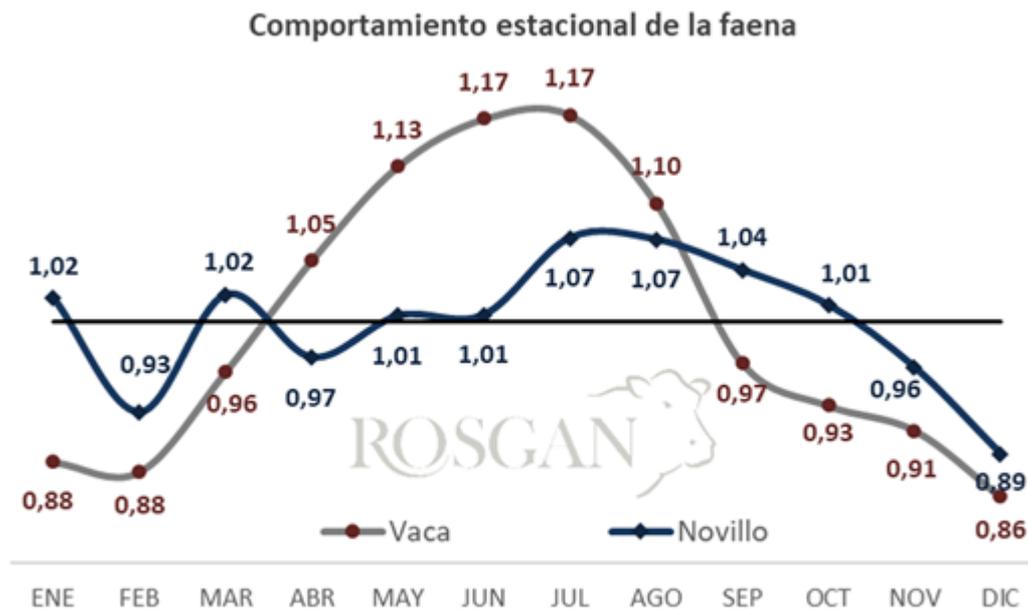
Sin embargo, tras la devaluación, las dificultades que enfrenta la industria frigorífica por la suba de precios y la falta de oferta interna muy probablemente terminen debilitando este número potencial.

En términos de precios, si tomamos un corte a mediados de agosto -post devaluación- Argentina, lejos de ganar competitividad, se encareció en dólares respecto del resto de los orígenes. En el último mes, el precio promedio del novillo pesado de exportación (+480 kilos) pasó de valer USD 3,77 en gancho a USD 4,98 el kilo, es decir que se encareció un 32% en dólares mientras que, en el mismo período, tanto Brasil como Uruguay ajustaron a la baja casi un 10%, Australia 12,5%, Europa 6% mientras que EE.UU. mostró alzas de apenas 1,4% en el mes. Similar recorrido reflejó la vaca -otra de las categorías cuya oferta se vuelca mayormente a la exportación-, con aumentos en dólares entre un 28% y 33% para la especial y la manufactura, mientras que el resto de nuestros competidores ajustaron sus cotizaciones a la baja.

Esta situación, sumada a la menor oferta de hacienda que se venía registrando, exacerbó la escasez de mercadería, por lo que muchos frigoríficos durante la última semana comenzaron a reducir su ritmo de faena.

En el caso de las vacas es naturalmente esperable que su oferta comience a reducirse a medida que salimos del invierno, en especial este año dada la fuerte liquidación que se observó durante los meses más acuciantes por la sequía.

En julio se registró una faena de vacas 19% superior a la de julio pasado, con 273.000 cabezas faenadas. Para agosto, de acuerdo a datos preliminares que surgen del traslado de animales a faena, esta salida se habría contraído en un 10% respecto de lo visto en julio. En adelante, si tomamos como pico estacional los meses de junio y julio (con faenas 17% superiores al promedio mensual), su comportamiento habitual marcaría que agosto debería ubicarse apenas un 5% por debajo de julio o 10 puntos por sobre ese promedio y que a partir de septiembre las faenas deberían caer por debajo del promedio mensual para finalizar en diciembre en 14 puntos por debajo de esa marca.



Estacionalidad de la faena medida sobre el promedio mensual y expresada como índice de base 1 para el período utilizado 2001-2022.

En el caso de los novillos, la escasez es quizás aún más marcada que en vacas. Estacionalmente, a diferencia de la vaca, saliendo del invierno y durante la primavera, la faena de novillos debería mostrar una faena ligeramente superior al promedio.

Sin embargo, este año los campos no tuvieron capacidad para retener esa hacienda y lo que debería estar saliendo en los próximos meses se dio mucho tiempo antes. Esto se observa claramente en el incremento de novillito que, hasta el mes de julio arrojaban un 12% más de faena en relación a los números de 2022.

En definitiva, esta mayor faena de animales livianos que se viene observando desde el mes de marzo comienza a verse plasmada en la disponibilidad de novillitos que ha logrado permanecer en engorde.

En lo que va del año, la faena de novillos apenas marca un 2% más que lo registrado en igual período del año pasado, en tanto que, para agosto, los datos provenientes del SENASA muestran preliminarmente una caída del 16% en la faena de



novillos respecto de julio cuando, por estacionalidad, agosto debería ser un mes muy similar en volumen respecto de julio.

Claramente todo lo que se faenó en exceso y anticipadamente en el año, comenzará a faltar en los próximos meses. A su vez, la incertidumbre reinante en torno al escenario electoral seguirá incentivando la retención de hacienda como una de las herramientas más conocidas y efectivas que encuentra el productor para transitar este tiempo.

Por lo que, en este contexto, la industria enfrentará meses difíciles que probablemente lleven a reducir aún más su nivel de operaciones como medida defensiva hasta tanto el mercado logre naturalmente encontrar un nuevo nivel de equilibrio.



Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Trigo: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

(Diciembre - Noviembre)

		<i>Estimado</i> 2022/23	Prom. 5 años	<i>Proyectado</i> 2023/24
Área Sembrada	Mha	5,9	6,5	5,4
Área Cosechada	Mha	5,0	6,0	5,2
Área Perdida	Mha	0,9	0,5	0,2
Rinde	t/ha	2,3	2,9	3,0
STOCK INICIAL	Mt	2,9	2,3	3,6
PRODUCCIÓN	Mt	11,5	18,0	15,6
OFERTA TOTAL	Mt	14,4	20,3	19,2
CONSUMO DOMÉSTICO	Mt	6,8	6,9	6,9
Uso Industrial	Mt	6,1	6,0	6,0
Semilla y otros usos	Mt	0,7	0,9	0,9
EXPORTACIONES	Mt	4,0	10,7	10,0
DEMANDA TOTAL	Mt	10,8	17,6	16,9
STOCK FINAL	Mt	3,6	2,7	2,3
<i>Stock/Consumo</i>	(%)	33%	17%	14%

Fuente: Dpto. Estudios Económicos - Bolsa de Comercio de Rosario

@BCRmercados

Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Maíz: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

(Marzo-Febrero)

			Prom. 5 años	2021/22	Estimado 2022/23
Área sembrada		Mill ha	6,78	8,65	7,92
Área cosechada		Mill ha	5,78	7,43	5,97
Sup. No cosechada		Mill ha	1,00	1,22	1,95
Rinde		qq/ha	78,68	68,8	53,6
STOCK INICIAL		Mill tn	5,0	2,2	2,4
PRODUCCIÓN		Mill tn	45,7	51,1	32,0
OFERTA TOTAL		Mill tn	50,7	53,3	34,5
CONSUMO INTERNO		Mill tn	13,4	16,1	13,2
Uso Industrial		Mill tn	3,6	4,4	4,4
Molienda seca		Mill tn	0,2	0,2	0,2
Molienda húmeda		Mill tn	1,4	1,6	1,6
Otras Industrias		Mill tn	0,7	0,7	0,7
Etanol		Mill tn	1,4	1,9	1,9
Forraje, semilla y residual		Mill tn	9,8	11,7	8,7
Producción animal y residual		Mill tn	9,6	11,5	8,5
Semillas		Mill tn	0,2	0,2	0,2
EXPORTACIONES		Mill tn	32,6	34,7	20,0
DEMANDA TOTAL		Mill tn	45,9	50,8	33,2
STOCK FINAL		Mill tn	4,8	2,4	1,3
<i>Ratio Stock/consumo</i>		(%)	11%	5%	4%

Fuente: Dir. Informaciones y Estudios Económicos - BCR

@BCRmercados

Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

Soja: Balance de Oferta y Demanda en Argentina

(Abril - Marzo)

	Prom. 5 años	Estimado 2021/22	Proyectado 2022/23
Área sembrada	17,63	16,11	15,97
Área cosechada	16,82	15,24	12,32
Sup. No cosechada	0,81	0,87	3,65
Rinde	29,01	27,7	16,2
STOCK INICIAL	7,0	8,0	7,3
IMPORTACIONES	4,6	4,6	10,8
PRODUCCIÓN	48,9	42,2	20,0
OFERTA TOTAL	60,5	54,8	38,0
CONSUMO INTERNO	45,5	41,9	32,2
Crush	39,5	35,9	27,3
<i>Extr. por solvente</i>	38,4	34,7	26,0
Semilla, balanceados y otros	6,4	6,0	5,0
EXPORTACIONES	6,7	5,6	1,9
DEMANDA TOTAL	52,1	47,5	34,2
STOCK FINAL	8,3	7,3	3,8
<i>Ratio Stock/consumo</i>	15%	15%	11%

Fuente: Dir. Informaciones y Estudios Económicos - BCR

@BCRmercados