



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018



ECONOMÍA

La experiencia de Estados Unidos en la comercialización de cerdos

JULIO CALZADA – CARINA FRATTINI – BLAS ROZADILLA

En este artículo se expone sobre los mercados de cerdos en EE.UU. En el mercado de físico o *spot* se distinguen los mercados públicos de los directos, observándose que los primeros han perdido terreno en los últimos años. Pese a ello, continúan siendo importantes para el país. También se presentan los distintos tipos de contratos, tanto de compraventa como de producción, que se utilizan en este tipo de ganado. En una sección final se introduce sobre los contratos de derivados de cerdos en el *Chicago Mercantile Exchange* (CME), para incursionar, en una próxima nota, sobre las coberturas realizadas con dicho instrumento.

Página 2



COMMODITIES

Tucumán y su potencial agrícola y agroindustrial

JULIO CALZADA – SOFÍA CORINA – BLAS ROZADILLA

Otra provincia importante del Norte Argentino para la producción de granos de Argentina es Tucumán. En la campaña 2016/17 cosechó cerca de 958.000 toneladas, lo que equivale a una contribución del 1% sobre el total nacional. Teniendo en cuenta sus problemas de localización, variabilidad en los rindes y lejanía a los puertos, es un excelente registro y una gran contribución a la economía nacional. Pero Tucumán no es solo granos. Es el primer productor, procesador y exportador mundial de

derivados industriales del limón y el segundo exportador de limón en fresco a nivel global. Es azúcar, etanol, fruta congelada, arándanos, palta y otras producciones.

Página 7

El trigo 2017/18 en un mercado muy tirante

SOFÍA CORINA – FRANCO RAMSEYER

El acelerado ritmo de compras de trigo 2017/18 cubre el 84% de la producción, superando en 7 puntos porcentuales el ritmo promedio de los últimos 5 años. Con un fortalecido perfil exportador, los stocks finales de trigo serían muy bajos. La campaña 2018/19, en tanto, se perfila prometedora para satisfacer la demanda.

Página 11

El precio local de los granos gruesos se sostiene

FEDERICO DI YENNO

El precio de la soja en EE.UU. mantuvo su tendencia bajista producto del conflicto comercial que atraviesa China con los Estados Unidos. Sin embargo, la soja local mantuvo sus niveles por mejores precios de exportación de los subproductos. El maíz continúa en baja, aunque se podrían registrar pisos producto de un balance mundial más ajustado.

Página 13

DESCARGA PDF

EDICIONES ANTERIORES

Estadísticas

PANEL DE CAPITALES

MONITOR DE COMMODITIES

TERMÓMETRO MACRO

DONDE ESTÁN



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018



ECONOMÍA

La experiencia de Estados Unidos en la comercialización de cerdos

JULIO CALZADA – CARINA FRATTINI – BLAS ROZADILLA

En este artículo se expone sobre los mercados de cerdos en EE.UU. En el mercado de físico o *spot* se distinguen los mercados públicos de los directos, observándose que los primeros han perdido terreno en los últimos años. Pese a ello, continúan siendo importantes para el país. También se presentan los distintos tipos de contratos, tanto de compraventa como de producción, que se utilizan en este tipo de ganado. En una sección final se introduce sobre los contratos de derivados de cerdos en el *Chicago Mercantile Exchange (CME)*, para incursionar, en una próxima nota, sobre las coberturas realizadas con dicho instrumento.

Los distintos tipos de mercados de cerdos en EE.UU.

Los cinco estados altamente vinculados con la actividad porcina en Estados Unidos y fijadores de precios son: Iowa, North Carolina, Minnesota, Illinois e Indiana. A medida que la industria porcina en estos estados se ha vuelto más especializada, los canales de comercialización para los cerdos también se han integrado verticalmente.

Los mercados *spot* de cerdos pueden dividirse en dos grandes categorías: mercados públicos (mercados

terminales y subastas) y mercados directos (empaquetadores, estaciones de compra, compradores por orden y comisionistas).

I) Mercados públicos

A pesar de ser en algún momento la fuerza dominante en la comercialización de cerdos, con una participación de mercado del 62% en 1994², actualmente menos del 5% del total nacional de los cerdos se vende a través de este tipo de mercado. Más allá de esta baja cuota del total, los mercados públicos siguen siendo importantes en algunas de las áreas alejadas de las plantas empaquetadoras. Existen dos tipos de mercados públicos: los terminales y las subastas.

I.1) Mercados terminales

Manejan menos del 1% de los cerdos faenados³. Los cerdos para matanza vendidos a través de este canal generalmente son dados en consignación a un comisionista, el cual negocia con los compradores y vende los cerdos en nombre del productor. Se paga una tarifa a la terminal y una comisión al comisionista.

Ventajas: Muchos compradores compiten por los mismos cerdos en el mercado. Los precios son monitoreados y publicados.

Desventaja: los cerdos son negociados en base a su peso vivo, esto es una desventaja para aquellos productores que venden cerdos magros de calidad (de bajo contenido graso).

I.2) Subastas (similar al remate feria en Argentina)

Opera principalmente en Iowa y Minnesota donde el descubrimiento del precio surge de la oferta y la demanda. Manejan aproximadamente el 2% del total de mercado. La subasta típica se hace en un granero, pero nuevos sistemas fueron desarrollados vía telefónica o por video. Los cerdos son





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

vendidos al mejor postor. El productor paga una comisión al subastador.

Ventajas: Normalmente están ubicadas cerca de las granjas, lo cual reduce los costos de transporte.

Desventajas: Sólo se puede vender los días que hay subasta, lo cual ocurre sólo una o dos veces por semana. Este sistema no se ha extendido en los principales estados productores.

II) Mercados directos

Se estima que el 82% de los cerdos son comprados directamente por los faenadores mediante contratos ya establecidos mientras que el 18% son vendidos en el mercado al contado.

Se trata de los mercados en que el productor negocia directamente la venta de sus cerdos con las plantas empaquetadoras, compradores por orden o las estaciones rurales de compra. A pesar de que se venden normalmente en base al peso vivo, los programas de venta por mérito en la calidad del cerdo magro han crecido mucho en los últimos años.

Ventajas: Los cerdos son pesados en la entrega y se define el precio allí mismo (con la excepción de los casos en donde el precio fue fijado con anterioridad). Los productores reciben su ingreso por ventas más rápido que en los mercados públicos. Los proveedores pueden retener el control de los cerdos en sus granjas hasta la venta final, preservando la calidad y permitiéndole mayor flexibilidad. Generalmente los animales recorren menores distancias con menores mermas de peso.

Desventajas: El productor debe confiar en sus propias habilidades para estar seguro que el precio recibido es competitivo.

Aproximadamente la mitad de los cerdos negociados en los mercados directos se entregan directamente en planta frigorífica. Esto salta una etapa en la cadena y permite al productor reducir los costos comerciales, evitando comisiones de agentes, subastadores y

comisionistas. Normalmente aquí se pagan los precios en peso vivo más altos.

Algunos productores usan sistemas asociativos de comercialización. Estos han sido establecidos por algunas de las mayores organizaciones agropecuarias, además de las cooperativas que se encuentran en algunas zonas. El método de comercialización conjunta busca incrementar el poder de negociación de los productores parte, obteniendo mayores precios.

III) Acuerdos alternativos

Casi todos los cerdos en EE.UU. se negocian bajo algún tipo de acuerdo contractual⁵. Durante los últimos veinte años, los empaquetadores han recurrido cada vez más a los acuerdos alternativos de comercialización (AMAs, por sus siglas en inglés) para garantizarse los volúmenes requeridos para faena ante el incremento global del consumo. Esto ha generado que las transacciones realizadas en los mercados concentradores "SPOT o de contado" disminuyan considerablemente, pasando del 36% de los cerdos estadounidenses negociados en estos mercados en 1999 a tan sólo cerca del 5% en la década corriente.

Los AMAs son negociados en EE.UU. entre empaquetadores y productores, y toman la forma de contratos de comercialización y producción. La característica principal de estos contratos es que los animales están comprometidos a los compradores mucho antes de estar terminados para faena. Esto permite a compradores y vendedores minimizar o en algunos casos eliminar ciertos riesgos de precio (insumos y precio venta), de tiempos de comercialización (momento óptimo y merma peso) y de capacidad ociosa (subutilización de espacios de producción o en planta procesamiento), que generalmente enfrentan cuando negocian en el mercado spot. Esta es una de las principales razones para que los AMAs hayan penetrado tan rápidamente en la industria. Además, el creciente interés en la utilización de estos contratos alternativos, radica en su utilidad tanto para facilitar a muchos productores el acceso a fuentes de financiación adecuadas, como para permitir a los empaquetadores coordinar la producción





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

de carne de cerdo, desde la genética y la nutrición hasta el mostrador minorista.⁶

III.1. Tipos de Contratos AMAs

Se pueden clasificar en contratos de comercialización y de producción.

III.1.1. Contratos de comercialización

El contrato **forward**, es el más comúnmente utilizado en la industria porcina. Cerca del 15% de los cerdos se comercializan de esta forma. Es el típico contrato a término entre un comprador (normalmente un empaquetador de carne, o un agente de comercialización) y un vendedor (normalmente un productor), donde el productor acuerda vender, en una fecha futura, un número específico de cerdos a un comprador por un precio determinado o a determinar.

Los términos que normalmente se acuerdan en un contrato *forward* incluyen cantidad a entregar; fecha y ubicación de entrega; pesos y grados aceptables, incluidas las condiciones para primas y descuentos; disposiciones para cerdos no entregables y canales inaceptables. Las cláusulas describen los requisitos de crédito del vendedor y la inspección de los cerdos por parte del comprador; cláusulas sobre incumplimiento de contrato; descripción del mecanismo de fijación de precios (los métodos más utilizados son el de precio fijado, base fijada, precio por fórmula, costo y plus de rentabilidad, ventana de precios y piso de precio).

Precio fijado: generalmente son contratos de corto plazo que fijan el precio al cual los cerdos serán entregados, normalmente en uno o dos meses (Buhr and Kunkel 1999).

Base fijada: los contratos *fixed basis* fijan la "base" en lugar del precio. La base se calcula como el diferencial entre el precio contado (SPOT) y el del mercado de futuros de la localidad correspondiente (CME)⁷

Precio por fórmula: puede ser usado cuando un número grande de cerdos es vendido por contrato adelantado (*forward*) sobre un período de tiempo

extendido. El precio de fórmula también se deriva de un mercado fijador de precio (como por ejemplo el de Iowa-Sur de Minnesota). La fórmula puede incluir un diferencial por premios o descuentos según factores de localización y/o la calidad de los cerdos.

Costo y plus de rentabilidad: se trata de un precio determinado por fórmula basado en los costos del establecimiento productor (costos de alimentación, producción y administración) más un margen de ganancia. En este caso, el precio es independiente del precio del mercado spot y del nivel de costos de producción, los agricultores siempre obtienen un cierto margen de ganancia, eliminando por completo su riesgo de precio. Sin embargo, la fluctuación del nivel de costos de producción representa un riesgo para los empaquetadores. Estos contratos establecen un precio mínimo (costo + rentabilidad). Estos contratos duran normalmente entre cuatro y siete años.

Ventana de precios: Típicamente establecen un precio techo y un precio piso. Si el precio de mercado SPOT cae entre estos dos valores, los cerdos son intercambiados al precio del mercado SPOT. Sin embargo, si el precio SPOT está por encima del techo o por debajo del piso, el precio pagado será uno de esos límites, o empaquetador y productor podrán acordar dividir la diferencia entre el precio de mercado y el precio techo o piso (Buhr and Kunkel 1999).

Piso de precio: es un contrato especial de ventana de precios donde el límite superior es infinito. Combina las características de los dos anteriores. Establece un precio mínimo (costo + rentabilidad). Cuando el precio SPOT es superior al piso, el productor deposita una parte del precio del cerdo recibido en una cuenta especial; y retira de esta cuenta cuando el precio está por debajo del piso (Buhr and Kunkel 1999). Por lo general, el vendedor recibe el precio más alto o el precio de mercado menos un descuento. El descuento compensa al comprador por los costos (primas de opciones y otros costos variables asociados con el contrato) de garantizar el precio mínimo.





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

En un contrato *forward* con precio fijado el productor asume los riesgos de producción, además de la volatilidad del precio de venta. Un productor utiliza estos contratos para reducir el riesgo de fluctuaciones desfavorables de precios y fijar un precio de venta aceptable, renunciando a mayores ganancias si los precios suben.

Respecto a los **cerdos jóvenes para engorde**, por lo general, los contratos de comercialización de estos animales jóvenes, destetados, y que se encuentran en proceso de rápido engorde, se realizan entre una agencia de comercialización (a menudo una cooperativa) y un productor de cerdos. Los productores básicamente están contratando expertos en marketing para mejorar sus precios de mercado y minimizar el tiempo y el esfuerzo de localizar compradores para su cerdo. Las agencias de comercialización acuerdan comercializar los cerdos del productor a cambio de una tarifa, prescriben en los contratos las prácticas de gestión específicas que deben seguir los productores para garantizar el peso al que se comercializarán los cerdos y la salud de los animales e inmunización contra enfermedades.

III.1.2. Contratos de producción

De modo de expandir más rápidamente su propia producción, los productores suelen producir por contrato, reduciendo riesgos y cubriendo el capital requerido. Bajo estos contratos, los empaquetadores son dueños de los cerdos antes del sacrificio y proporcionan los animales destetados, el alimento, los servicios de vacunación, transporte, etc. Los productores proporcionan tierras, mano de obra e instalaciones de producción a cambio de un salario fijo o una participación en los beneficios.

Los acuerdos de producción son atractivos para los productores jóvenes o con problemas financieros, aspirantes a productores que no tienen el capital para invertir en un hato, y para grandes productores con instalaciones infrautilizadas. Los riesgos de precio y de mermas de peso por tiempos de comercialización se eliminan para los productores, y se reduce su riesgo de producción.

Los empaquetadores por su parte, reducen riesgos de fluctuación de precios de su materia prima y de subutilización de capacidad, ganando fundamentalmente control sobre el proceso de producción, y el cumplimiento de estándares de calidad. La priorización de esto último por parte de los empaquetadores ha hecho que los contratos de producción vayan en aumento en los últimos años. Además, inversores, distribuidores de alimentos, agricultores y otros, a menudo están interesados en producir cerdos, pero no están dispuestos o no pueden proporcionar las infraestructuras y trabajo necesarios, por lo cual recurren a la producción por contrato.

IV) Mercados de derivados porcinos. Futuros y opciones en el Chicago Mercantile Exchange (CME)

Cobertura e inversión en el mercado para el cerdo

En la actualidad, hay tres mercados ganaderos diferentes en la Bolsa Mercantil de Chicago (CME) y una de estas categorías corresponde a los cerdos, específicamente al cerdo magro. De esta manera tenemos futuros de ganado en pie, ganado de engorde (ambos referidos al ganado bovino) y cerdos magros. En este artículo sólo profundizaremos en el tercero.

Los precios del subyacente a estos contratos son afectados por la demanda del consumidor, fuentes competidoras de proteína, precio de los alimentos y factores que afectan el número de animales nacidos y enviados al mercado, como el clima y las enfermedades.

Dada la alta participación que tiene el alimento del ganado en la estructura de costos, los actores de la cadena incluyen en sus estrategias de cobertura futuros sobre maíz y otros granos forrajeros, dando mayor certidumbre a los costos de cría.

Contratos derivados sobre carne de cerdos magros

Los futuros sobre cerdo magro se basan en cuerpos, carcasas de cerdos machos y hembras, congelados y





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

Especificaciones de Contrato

	Futuros de Carne Magra de Cerdo	Opciones de Carne Magra de Cerdo
Unidad de Operación	40.000 libras (~18 toneladas métricas) de carne de cerdo	Un contrato de futuros de carne magra de cerdo
Descripciones de Punto	1 punto = \$.01 por cien libras = \$4.00	1 punto = \$.01 por cien libras = \$4.00
Listado de Contratos	Feb, abr, may, jun, jul, ago, oct y dic. Once meses actualmente listados a la vez en la plataforma CME Globex.	Diez meses de feb, abr, may, jun, jul, ago, oct, dic y Opciones Flex**.
Recinto de Operaciones	CME Globex	CME Globex Floor
Código del Producto	Compensación = LN Globex = HE	Compensación de Calls/Put = LN Ticker Calls = CH Ticker Puts = PH Globex = HE
Horas	CME Globex: lunes - viernes de 8:30 a.m. a 1:05 p.m. Hora del Centro	CME Globex: lunes - viernes de 8:30 a.m. a 1:05 p.m. Hora del Centro A Viva Voz: lunes - viernes de 8:30 a.m. a 1:02 p.m. Hora del Centro
Listado	N/A	N/A
Strike	N/A	Todos los intervalos listados
Limites	\$.030/lb. \$1200 (Véase Regla 1602.A)	N/A
Fluctuación Mínima	Regular: 0.00025/lb = \$10.00	Regular: 0.00025/lb = \$10.00 Cab: 0.000125/lb = \$5.00

almacenados. Un contrato es igual a 40.000 libras (aproximadamente 18 toneladas) y los cerdos son liquidados en efectivo, sin entrega física del subyacente.

En el cuadro adjunto pueden observarse cuáles con los estándares establecidos por el CME en sus contratos de futuros y opciones de carne magra de cerdo.

Referencias y fuentes bibliográficas

1 Georg-August-Universität Göttingen. Vertical Coordination in German Pork Production: Towards more Integration?

2 Fuente: Grimes and Plain, 2009

3 Modern Livestock & Poultry Production, Frank Flanders, James R. Gillespie. Cengage Learning, Mar 10, 2015

4 Fuente: "Marketing Slaughter Hogs: Where, When and How", 2010, Extension. www.articles.extension.com

5 United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service. Spot and Alternative Marketing Arrangements in the Livestock and Meat Industries. 2005.

6 United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service. Effects of Alternative Marketing Arrangements on the Spot Market Price

Distribution in the U.S. Hog Market. 2015.

7 Nota: Dado que los **arreglos fixed basis** aplican sobre un contrato de futuro específico, pueden durar más de un año (Buhr and Kunkel 1999).

8 United States Department of Agriculture. Agricultural Marketing Service. Effects of Alternative Marketing Arrangements on the Spot Market Price Distribution in the U.S. Hog Market. 2015.



COMMODITIES

Tucumán y su potencial agrícola y agroindustrial

JULIO CALZADA - SOFÍA CORINA - BLAS ROZADILLA

Otra provincia importante del Norte Argentino para la producción de granos de Argentina es Tucumán. En la campaña 2016/17 cosechó cerca de 958.000 toneladas, lo que equivale a una contribución del 1% sobre el total nacional. Teniendo en cuenta sus problemas de localización, variabilidad en los rindes y lejanía a los puertos, es un excelente registro y una gran contribución a la economía nacional. Pero Tucumán no es solo granos. Es el primer productor, procesador y exportador mundial de derivados industriales del limón y el segundo exportador de limón en fresco a nivel global. Es azúcar, etanol, fruta congelada, arándanos, palta y otras producciones.

La provincia de Tucumán es una de las jurisdicciones agrícolas y agroindustriales más importantes del norte argentino. Basta con ver, no solo su potencial en materia de producción de granos, sino también su diversificación en materia agroindustrial. Veamos algunos indicadores que lo dejan en evidencia:

a) Tucumán es el primer productor, procesador y exportador mundial de derivados industriales del limón y el segundo exportador de limón en fresco a nivel



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

global. Cuenta con 8 plantas industriales y 40 emparadoras. Este sector genera cerca de 40 mil puestos de trabajo directo.

b) Es el principal productor nacional de azúcar, con el 64% del total del país. En la provincia existen 15 ingenios para su industrialización y 11 destilerías de alcohol, que les dan trabajo a más de 40 mil personas.

c) Es el primer productor nacional de palta, con una producción estimada de 6 mil toneladas de fruta y alrededor de mil hectáreas en producción.

d) El cultivo de frutilla ubica a Tucumán como segundo productor y primer exportador de fruta congelada a nivel nacional.

e) Segundo productor nacional de arándanos, con alrededor de 1300 hectáreas implantadas, y primer exportador nacional.

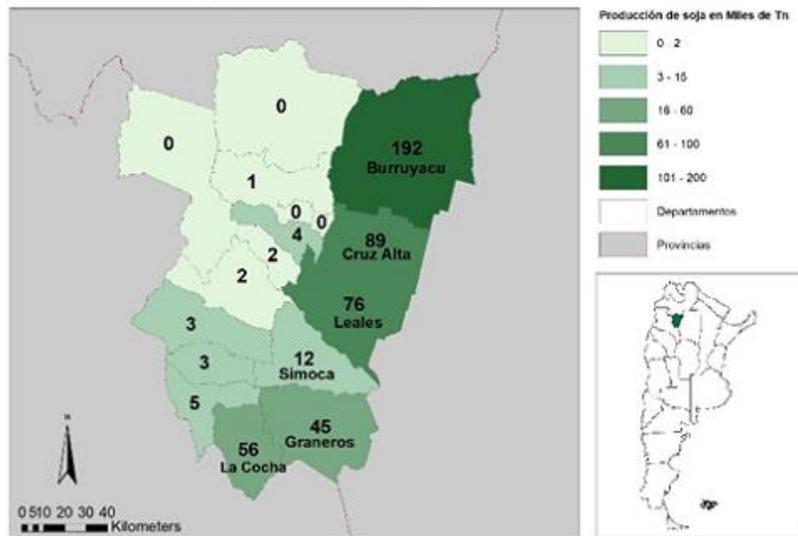
La producción de granos en Tucumán:

En la campaña 2016/17 en la provincia de Tucumán se produjeron cerca de 958.000 toneladas de granos, lo que equivale a una contribución del 0,76% sobre el total nacional. Nos referimos a la suma de la cosecha de maíz, soja, sorgo y trigo. Este nivel de producción se compone de 330.000 toneladas de maíz, 491.300 toneladas de soja, 16.650 toneladas de sorgo y 126.100 toneladas de trigo, aproximadamente.

La mayor parte de esta producción se concentra en el departamento de Burruyacu, situado en el extremo noreste de la provincia, limitando con las provincias de Salta y Santiago del Estero. En este Departamento se cosecharon casi 425 mil toneladas de granos en la campaña 2016/17, un 44,3% del total provincial. Burruyacu, el distrito de mayor superficie, lidera la producción de soja, maíz y trigo en la provincia. El mapa que se expone muestra cómo se distribuye la

Producción de soja 2016/17 por departamento de la provincia de Tucumán (en miles de T)

@BCRmercados en base a Minagro



producción del cultivo de soja por departamento según las cifras oficiales.

Atrás en el ranking, lo secundan los departamentos de Leales y Cruz Alta, ambos con niveles de producción similares en torno a las 150 mil toneladas. Situados en la zona este de la provincia, al sur de Burruyacu y en el límite con Santiago del Estero, Leales y Cruz Alta tuvieron para la campaña en consideración una producción de 158.200 t y 156.300 t, respectivamente; esto representó el 16,52% y el 16,31% de la producción total de Tucumán. Ambos producen cerca del 33% del total provincial, sumando los cuatro cultivos extensivos.

La provincia de Tucumán es una región que se ve fuertemente afectada por la variabilidad climática, lo que la lleva a obtener volúmenes de producción de granos que fluctúan de gran manera a lo largo de las sucesivas campañas. En el cuadro adjunto se puede apreciar las producciones obtenidas para los principales granos en las últimas cinco campañas, junto con las respectivas participaciones en relación a los totales nacionales. A partir de estas participaciones se puede notar la mayor variabilidad que posee la actividad agrícola tucumana respecto a lo que sucede a nivel nacional. Esto muestra los riesgos que corren los



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

**Producción por departamento en la provincia de Tucumán (en toneladas)
Campaña 2016/17**

Departamento	Maíz	Soja	Sorgo	Trigo	TOTAL	Participación total prov.
Burruyacú	189.080	192.480	2.800	40.506	424.866	44,34%
Leales	57.525	76.475	3.150	21.128	158.278	16,52%
Cruz Alta	41.005	89.310	1.800	24.180	156.295	16,31%
Graneros	26.970	45.600	1.320	23.952	97.842	10,21%
La Cocha	10.370	55.770	1.260	11.093	78.493	8,19%
Simoca	2.170	11.700	320	1.104	15.294	1,60%
Lules		3.565		3.514	7.079	0,74%
Juan B. Alberdi		5.174		375	5.549	0,58%
Chicligasta		2.850			2.850	0,30%
Río Chico		2.700			2.700	0,28%
Famaillá		2.320		180	2.500	0,26%
Trancas	2.415				2.415	0,25%
Monteros		2.030			2.030	0,21%
Tafí Viejo		1.400			1.400	0,15%
Tafí del Valle	456			66	522	0,05%
Total Tucumán	329.991	491.374	10.650	126.098	958.113	
Total Nacional	49.475.895	54.971.626	2.526.931	18.557.532	125.531.984	
Participación en el total nacional	0,67%	0,89%	0,42%	0,68%	0,76%	

Fuente: @BCRmercados en base a Ministerio de Agroindustria

productores de la zona, muy superiores a los que habitualmente asumen los de la zona núcleo de producción.

Otro dato interesante es evaluar la aptitud agroecológica de los distintos departamentos. Nos referimos a aquella metodología de zonificación que permite hacer un mejor uso del suelo, identificando las zonas más apropiadas para el desarrollo de las actividades agropecuarias ya que estas se ven influenciadas por interacciones ecológicas tales como altitud, tipos de suelos, régimen de lluvias, temperatura, etc., (FAO, 1997). Como podemos ver en el mapa, el

Evolución de la producción agrícola en la provincia de Tucumán (en toneladas)

Cultivo	Campaña				
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Maíz	233.390	410.150	286.270	446.206	329.991
Soja	272.490	416.001	413.749	657.627	491.374
Sorgo	6.080	15.450	19.430		10.650
Trigo	83.100	3.390	60.590	155.740	126.098
Total	595.060	844.991	780.039	1.259.573	958.113
Participación en el total nacional	0,64%	0,85%	0,69%	1,11%	0,76%

Fuente: @BCRmercados en base a Ministerio de Agroindustria

departamento de mayor producción (Burruyacú) tiene casi un 50% de áreas no aptas para el cultivo. Su gran extensión y la restante área muy apta para la producción de granos es la causal de los excelentes niveles de cosecha registrados allí. El Departamento de Cruz Alta, en cambio, muestra que la gran mayoría de su superficie está compuesta por terrenos muy aptos para la agricultura. No sucede lo mismo con Leales que tiene amplias superficies con campos no aptos para sembrar granos y otros lotes con limitaciones para un óptimo cultivo.

Costos de producción de soja y rindes de indiferencia en Tucumán

La Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes (EEAOC) del INTA realizó un interesante trabajo en el que analiza los costos de producción del cultivo de soja y los rindes de indiferencia para la campaña 2016/17 y cómo estos han evolucionado en los últimos años. El informe se titula "Crecimiento del gasto de producción del cultivo de soja y su relación con el modelo productivo" y fue elaborado por las/los especialistas Daniela R. Pérez, Mario R. Devani, Virginia Paredes y Graciela Rodríguez.

En el gráfico y cuadro adjunto, se observa las siguientes variables estimadas en el estudio:

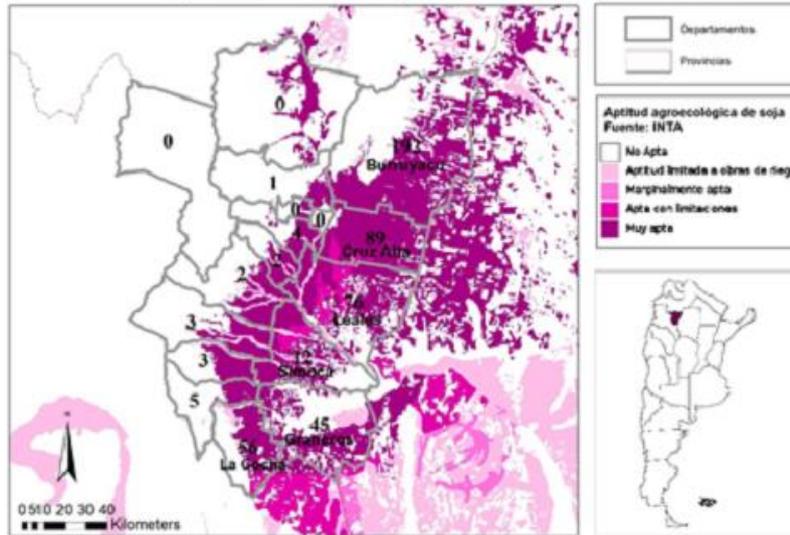
- Evolución del precio de la soja en el puerto de Rosario en el período (U\$/tn), con valores anuales correspondientes al promedio junio/diciembre del año de cosecha de cada campaña.
- El rinde de indiferencia, es decir las toneladas necesarias para cubrir los costos directos para la producción en tierras propias y arrendadas (tn/ha).



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

Producción de soja 2016/17 por departamento en Tucumán (miles de T) y aptitud agroecológica del suelo

@BCRmercados en base a Minagro e INTA



cosecha, llevado a valor por hectárea con el rinde promedio de la respectiva campaña.

Las conclusiones a las que arribó el equipo de investigaciones del INTA fueron las siguientes:

a) Se analizaron dos períodos: el primero desde el ciclo 2000/2001 al 2010/2011 y el segundo desde 2011/2012 a 2016/2017. El rinde de indiferencia promedio para el período 2000/2001 a 2010/2011 fue de 1,85 t/ha en arriendo y de 1,30 t/ha para la producción en tierra propia. Estos rindes experimentaron un incremento del 32% y del 47% respectivamente para el período 2011/2012 a 2016/2017, ubicándose en 2,57 t/ha para la producción en arriendo y en 1,92 t/ha en tierra propia. Esto significa que es necesaria una producción mayor por cada hectárea cosechada para poder obtener una rentabilidad positiva.

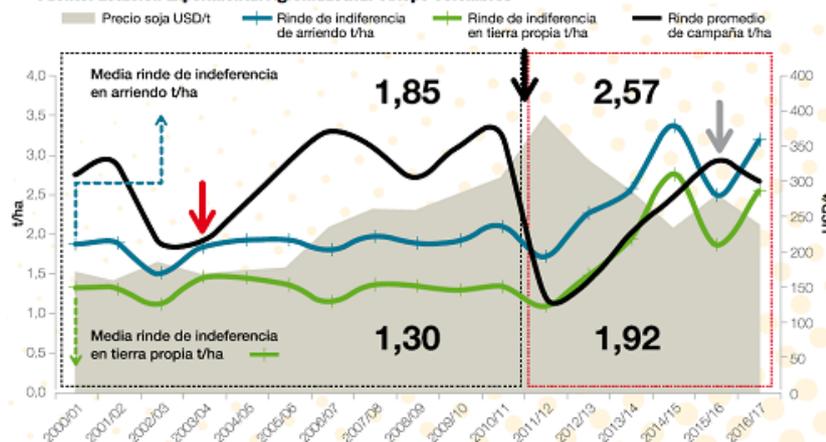
c) Los costos directos de explotación tomados en cuenta para determinar el rinde de indiferencia surgieron de encuestas realizadas a los productores de la zona y de las sugerencias técnicas de la Sección Granos de la misma entidad. El valor del arriendo corresponde al 20% del rinde de cada campaña referido al precio antes señalado.

d) El flete de cada ciclo contabilizado es el valor promedio de los meses de junio a diciembre del año de

b) En el período 2000/2001 a 2010/2011, la brecha de rentabilidad promedio en términos de toneladas por hectáreas, es decir, la diferencia del rinde promedio de cada campaña y los rindes de indiferencia en tierra propia y en arriendo, fue de 1,43 t/ha y 0,83 t/ha, respectivamente. Mientras que el mismo indicador para el período de 2011/2012 a 2016/2017 en la producción en tierra propia fue de 0,2 t/ha, mientras que en tierras arrendadas la diferencia fue negativa.

Rindes de indiferencia para la producción de soja en la provincia de Tucumán

Fuente: Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres



c) Esta caída en la rentabilidad obtenida por el productor tucumano se explica debido a que en el período 2000/2001 a 2010/2011 el aumento del rinde fue acompañado por el del precio, permitiendo afrontar el aumento de los costos y generando que el rinde de indiferencia se mantuviera en un nivel factible y aceptable. Ese mayor costo vino dado, en buena medida, por los gastos crecientes en el control de



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

plagas y enfermedades.

d) En el período 2011/2012 a 2016/2017, según el informe del INTA los problemas con plagas (insectos y malezas) fueron crecientes y con ellos los gastos necesarios para controlarlas. Además, hubo una drástica caída de los rindes debido a condiciones climáticas adversas, y a lo que se sumó, sobre el final del período, la disminución en el precio de la oleaginosa. Es como consecuencia de esto, que la tasa a la que crecieron los costos no pudo ser compensada por el ingreso bruto de los productores, que disminuyó de manera importante por caídas del rinde, del precio o de ambos.

Los especialistas del INTA recomiendan adoptar medidas para controlar el proceso de la intensificación del monocultivo de soja en muchos campos que implica la sistematización y simplificación de un proceso y su repetición durante las últimas dos décadas, lo que presionó al sistema biológico. Este ha reaccionado con la aparición de nuevas plagas insectiles y, en el caso de las malezas, con la selección de tolerancia y generación de resistencia a herbicidas. Es por ello que – según el INTA- la superficie de soja se habría ido retrayendo desde el pico de la campaña 2008/09 -293 mil hectáreas- a 203 mil en 2016/2017. En cambio en maíz, hubo un ligero incremento (de 39 mil ha a 66 mil en el mismo período analizado) que no llegó a compensar la caída del área de soja.

A partir de estos resultados, los investigadores del EEAOC plantean que este sistema es inestable desde lo económico y también desde lo ambiental. Una mayor estabilidad requiere un aumento de la diversidad. La diversidad disminuye riesgos y actúa en la regulación de las poblaciones de plagas y en la fertilidad. Esto puede implicar una merma del costo o un incremento del ingreso tal cual lo evidencian la rotación con maíz, o la sucesión con cultivos de invierno como el trigo o con coberturas como vicia, avena y centeno.

Rinde de indiferencia para la producción de soja en la provincia de Tucumán

Ciclos	Precio soja		Gasto		Rinde		
	Rosario U\$/t	Flete	con arriendo	sin arriendo	promedio Tucumán	Indiferencia en arriendo	Indiferencia tierra propia
2000/01	170,78	27,00	267,44	188,36	2,75	1,86	1,31
2001/02	158,95	13,29	273,31	189,35	2,88	1,88	1,30
2002/03	185,51	22,47	241,76	178,99	1,93	1,48	1,10
2003/04	167,74	22,12	261,43	206,59	1,88	1,80	1,42
2004/05	173,55	25,08	281,00	211,42	2,34	1,89	1,42
2005/06	179,13	24,66	295,17	206,51	2,87	1,91	1,34
2006/07	233,89	31,18	360,98	228,81	3,26	1,78	1,13
2007/08	259,61	43,75	421,37	288,40	3,08	1,95	1,34
2008/09	259,81	29,57	430,70	306,83	2,69	1,87	1,33
2009/10	282,12	36,67	463,74	312,53	3,08	1,89	1,27
2010/11	305,76	44,85	543,47	345,47	3,23	2,08	1,32
2011/12	393,48	49,66	581,57	366,57	1,23	1,69	1,07
2012/13	330,96	44,71	637,88	412,88	1,40	2,23	1,44
2013/14	289,56	41,67	630,21	480,21	2,00	2,54	1,94
2014/15	233,93	46,24	627,34	513,34	2,45	3,34	2,74
2015/16	277,23	42,10	585,27	435,27	2,90	2,49	1,85
2016/17	237,00	50,30	588,74	468,74	2,65	3,15	2,51

Fuente: "Crecimiento del gasto de producción del cultivo de soja y su relación con el modelo productivo" de las especialistas "Pérez, Daniela R., Mario R. Devani, Virginia Paredes y Graciela Rodríguez". Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombes. INTA

¿Qué otros problemas registra la producción de granos en Tucumán?

Los productores tucumanos comparten otras problemáticas similares a las que apuntábamos en una nota relativa a la provincia de Salta. A grandes rasgos, ellas son: a) Transporte camionero y altos fletes, ya que uno de los problemas principales de la zona es la gran distancia que hay a los Puertos del Gran Rosario y zona central del país y la alta incidencia del flete camionero en los márgenes brutos y netos de los productores, b) elevado costo del financiamiento para la próxima campaña, c) Necesidad de reducir las retenciones a la soja para mejorar el paquete tecnológico a aplicar en el cultivo y hacer frente a la variabilidad climática y en aumento en los rindes de indiferencia, d) bajar la presión impositiva en el sector para asegurar mayores inversiones, e) necesidad de reducir las retenciones a la soja en la zona: Históricamente, los hombres de campo





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

de las provincias del NOA/NEA vienen solicitando la eliminación de los derechos de exportación en soja, para poder paliar –aunque sea parcialmente– los impactos económicos negativos que generan las problemáticas citadas en la presente nota.

Un especial agradecimiento a los expertos de la Estación Experimental Agroindustrial Obispo Colombres (EEAOC) del INTA, Daniela R. Pérez y al Fernando Ledesma por la amabilidad en enviarnos información adicional relativa al estudio realizado por ellos y citado en esta nota.



COMMODITIES

El trigo 2017/18 en un mercado muy tirante

SOFÍA CORINA – FRANCO RAMSEYER

El acelerado ritmo de compras de trigo 2017/18 cubre el 84% de la producción, superando en 7 puntos porcentuales el ritmo promedio de los últimos 5 años. Con un fortalecido perfil exportador, los stocks finales de trigo serían muy bajos. La campaña 2018/19, en tanto, se perfila prometedora para satisfacer la demanda.

Como se viene observando en los últimos meses, la campaña de trigo 2017/18 se caracteriza por su acelerado ritmo de compras, tanto del sector

exportador como así también de las industrias molineras. De acuerdo a datos del Ministerio de Agroindustria, al 27 de junio se llevaban compradas 14,6 millones de toneladas del cereal, de las cuales 11,2 fueron adquiridas por el sector exportador y 3,4 por la molinería.

Lo que llama la atención es que incluso con una producción que fue 700 mil toneladas menor a la de la campaña anterior, las compras actuales están superando a las del año pasado a la misma altura. De esta manera, teniendo en cuenta una producción de trigo de 17,5 Mt, ya se ha comercializado el 84% de la misma, esto es, seis puntos porcentuales por encima del ciclo anterior, y siete puntos por encima del promedio de los últimos 5 años.

Por lo tanto, a la fecha mencionada, sólo quedan 2,1 millones de toneladas de trigo 17/18 para ser negociadas frente a las 3,2 millones del año pasado. Esto podría generar dificultades para ciertos abastecimientos, tanto para consumo (humano e industrial) como así también para exportación.

Se refuerza el perfil exportador del trigo argentino

La sumatoria de las exportaciones de trigo y de harina de trigo se encuentra en un valor ampliamente mayor al promedio de las últimas campañas. En base a datos del INDEC, se puede observar que entre diciembre de 2017 y mayo de 2018 Argentina lleva exportadas 8,9 millones de toneladas de trigo y 343 mil toneladas de harina, totalizando 9,23 MT. Esto es un 4,8% superior a lo que se registraba el año pasado a la misma altura, y más del doble del promedio de los últimos 5 años, que es de 4,36 MT si se suman el cereal y la harina.

Este contexto hace que la oferta del trigo 17/18 se encuentre muy ajustada en relación a la demanda, al punto que

Trigo 2017/18: Indicadores comerciales

En millones de toneladas

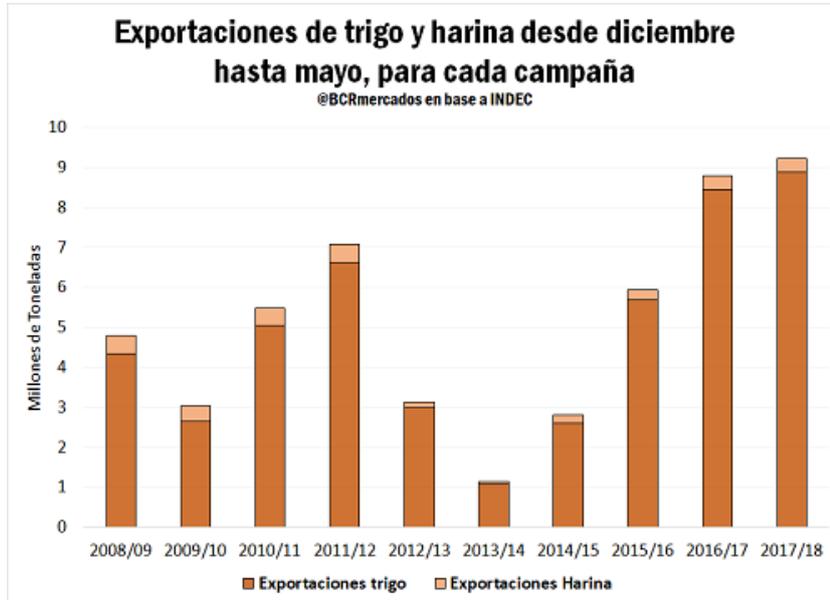
Al 27/06/2018	2017/18	Sem. Pasada 2017/18	2016/17	Prom ult. 5 años
Producción	17,5	17,5	18,2	12,0
Compras sector exportador	11,23	11,11	10,85	6,02
Compras Industria	3,39	3,33	3,39	3,20
Compras totales	14,6	14,4	14,2	9,2
Ratio compras/Oferta	84%	82%	78%	77%
Con precios por fijar	0,8	0,8	0,7	0,5
Ratio por fijar/Compras	6%	6%	5%	6%
Con precios en firme	13,8	13,6	13,5	8,7
Ratio Compras / P. firme	94%	94%	95%	94%
Disponible para vender (1)	2,1	2,3	3,2	2,2
Falta poner precio	3,7	3,9	4,6	3,3

BCR© sobre estimaciones propias y datos de Ministerio de Agroindustria. Salvo especificación contraria, las cifras están expresadas en millones de toneladas.





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018



se estima que los stocks finales podrían llegar a ser de los más bajos que se tienen registros.

Como ya se mencionó, será complejo resolver el problema de la originación del trigo para satisfacer las necesidades de la demanda. Al menos este será el panorama hasta que comiencen a cosecharse los primeros lotes de trigo 2018/2019.

En materia de precios

A pesar de lo avanzada que se muestra la comercialización de trigo en lo que va de la campaña, en la semana en curso el mercado de trigo se tomó un respiro, mostrándose muy tranquilo en nuestro recinto de operaciones. Para el trigo disponible, hay sólo un comprador que puede garantizar la entrega inmediata, mientras que también son pocos los que están demandando para entrega contractual. Este aletargamiento hizo que el precio de referencia de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario tuviera una disminución semanal de \$ 50/t, cotizando el día de ayer a \$ 5.900/t.

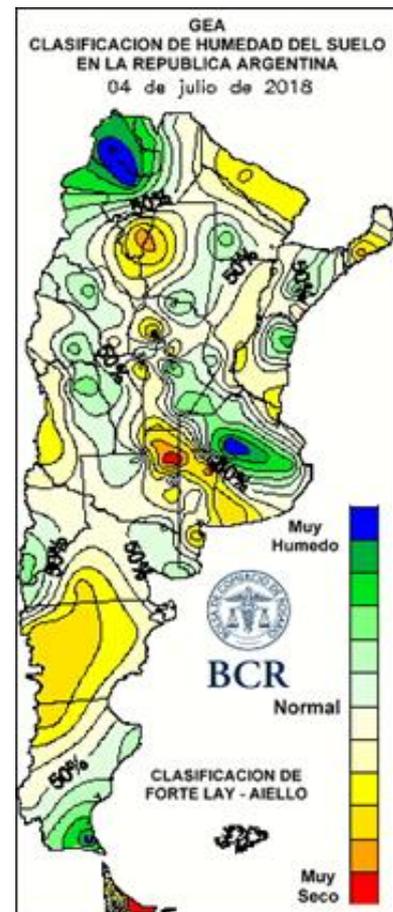
Contrariamente, los futuros para la nueva cosecha de enero de 2019 se hicieron eco de las mejoras de Chicago y tuvieron una semana alcista en el MATba

para la entrega en Rosario, con subas de 2,9% respecto al jueves anterior, cerrando ayer en U\$S 186/t.

En el mercado de referencia internacional de Chicago, los futuros más cercanos de trigo se posicionaron en el carril alcista en el transcurso de la semana, logrando al cierre de ayer (05/07), mejoras de 5% en relación al jueves anterior. El principal driver es la preocupación sobre el endurecimiento de los suministros mundiales del cereal dado el clima adverso de las cosechas en informes de Europa occidental y en Rusia, tópicos que se desarrollarán más adelante en este informe.

Buenas condiciones en los campos nacionales

Los primeros lotes sembrados de trigo ingresan a la etapa de macollaje mientras que gran parte del área transita la etapa de emergencia y foliación. El ambiente frío y seco desalienta la proliferación de enfermedades sin dificultades fúngicas y, a su vez, beneficia las labores de cosecha de soja para liberar los lotes para la



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

siembra de cereales de invierno.

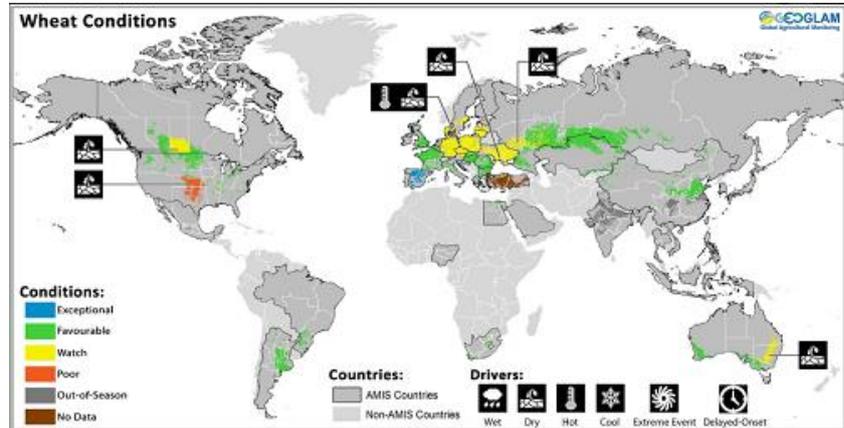
En cuanto a reservas hídricas, las mismas son regulares a escasas hacia el noreste del país, por el contrario, en el centro de la provincia de Buenos Aires son abundantes pero sin dificultar el avance de las labores. Con un avance de siembra cercano al 80% a la fecha, que supera el promedio de los últimos cinco años, es muy probable que puedan concretarse los planes de 6,1 millones de hectáreas de trigo.

Condición del cultivo dispar entre hemisferios

En **Canadá** (4to exportador mundial de trigo), las últimas precipitaciones junto a temperatura normales para la época dieron un alivio a las áreas del centro oeste y sur que ese encontraban con escasas hídrica. Este escenario eleva las proyecciones de producción de trigo 2018/19 en un 2% respecto al ciclo previo, llegando a 32,6 millones de toneladas. En **Estados Unidos** las precipitaciones superiores a la media en el mes de junio en las Planicies mejoraron la condición del cultivo apuntalando las estimaciones de producción en 48,9 millones de toneladas, marcando una suba del 1,6% respecto al año previo.

Por el contrario, en **Rusia** baja el área de siembra de trigo de primavera y reduce las expectativas de producción de trigo 2018/19 en un 1% ubicándola a 71.3 millones de toneladas. Sin embargo, el país cuenta con altos stocks producto de buenas cosechas anteriores.

El mismo escenario desfavorable se da en la **Unión Europea**, donde el continuo tiempo seco en el noreste de la región reduce las expectativas de producción de trigo 2018/19. La Unión Europea podría cosechar casi 6 millones de toneladas menos de trigo este año después de que los cultivos en el norte del bloque sufrieran una primavera cálida y seca, así como signos tardíos de daños en los cultivos en el principal productor de la Unión, Francia, según mostró un sondeo de Reuters. Con respecto a este último país, la consultora *Strategie*



Grains redujo su estimación para la cosecha francesa de trigo en 4,6 millones de toneladas a 33,2 millones, ya que las fuertes lluvias del invierno y también del mes pasado perjudicaron el desarrollo de las plantas.



COMMODITIES

El precio local de los granos gruesos se sostiene

FEDERICO DI YENNO

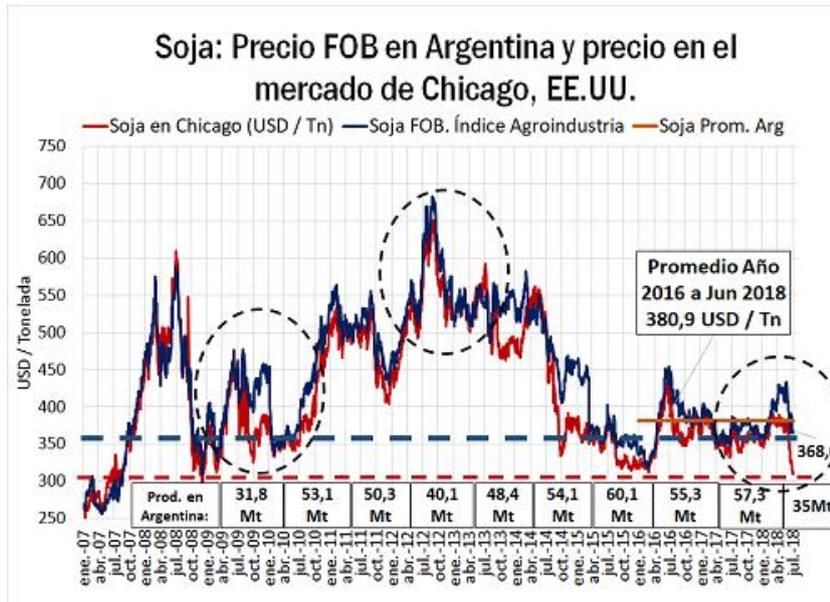
El precio de la soja en EE.UU. mantuvo su tendencia bajista producto del conflicto comercial que atraviesa China con los Estados Unidos. Sin embargo, la soja local mantuvo sus niveles por mejores precios de exportación de los subproductos. El maíz continúa en baja, aunque se podrían registrar pisos producto de un balance mundial más ajustado.

La soja en Chicago alcanza mínimos de 2008

A lo largo del mes de junio, la soja negociada en Chicago sufrió una fuerte caída, producto del conflicto comercial que se desarrolla entre las principales potencias mundiales, Estados Unidos y China (véase Informativo N° 1863). El buen estado de los cultivos del país norteamericano también se sumó a la tónica bajista de las últimas sesiones (véase Informativo N° 1864). El precio operado sobre los 309,5 USD / Tn, el día jueves 05, se encontraba sobre mínimos que datan de fines del año 2008.



AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018



poco después del vencimiento del plazo de los Estados Unidos a la 01:00 a.m. del viernes, informó que se verán obligados a tomar represalias, lo que significa que bienes importados de Estados Unidos, incluidos automóviles y soja, también enfrentarían aumentos de aranceles del 25 por ciento.

Las fuentes de mercado señalan que el gigante asiático ha estado buscando activamente la originación de soja desde otros destinos alternativos, como Rusia, Ucrania e Inclusive India. Lo mismo ocurre con la demanda de poroto de Brasil, indicando que una mayor porción de las exportaciones de soja del vecino país se dirigirán hacia China. Esto último hace que, inclusive,

Brasil tenga que importar soja de los Estados Unidos. Según fuentes del mercado de Brasil, este año se tendrían que importar entre 0,5 y 1 Mt de toneladas de soja de los EE.UU para abastecer la demanda de los procesadores locales.

Según un informe de Rabobank, en lo que resta de la campaña 17/18, China tiene la posibilidad de cerrar todas sus compras proyectadas adquiriendo gran parte de los stocks desde Brasil. El total de las importaciones proyectadas para China se alcanzarían a pesar de la fuerte sequía que sufrió Argentina. EE.UU. es un proveedor indispensable, ya que proporciona entre el 35% y el 40% de las importaciones totales de China, solo superado por Brasil. El problema se asoma sobre la próxima campaña 18/19 (Oct-Sep). Debido a los excesivos aranceles sobre la soja de Estados Unidos, China deberá importar de destinos alternativos, procesar otro tipo de oleaginosas o importar harina de soja.

La menor disponibilidad de oleaginosas en otros países no será suficiente para cubrir la brecha causada por los aranceles de importación. Los analistas de Rabobank esperan que el volumen total de importación de soja de China experimente un declive interanual, con una mayor participación del poroto de Brasil en las importaciones totales. Además, las plantas procesadoras de China no

La pregunta que nos podemos hacer desde Sudamérica es, por qué si este conflicto comercial que se da entre China y Estados Unidos (afectando al precio de la soja estadounidense), tiene que afectar también el precio de la soja en los puertos de Argentina, y en menor medida de Brasil, entre otros orígenes.

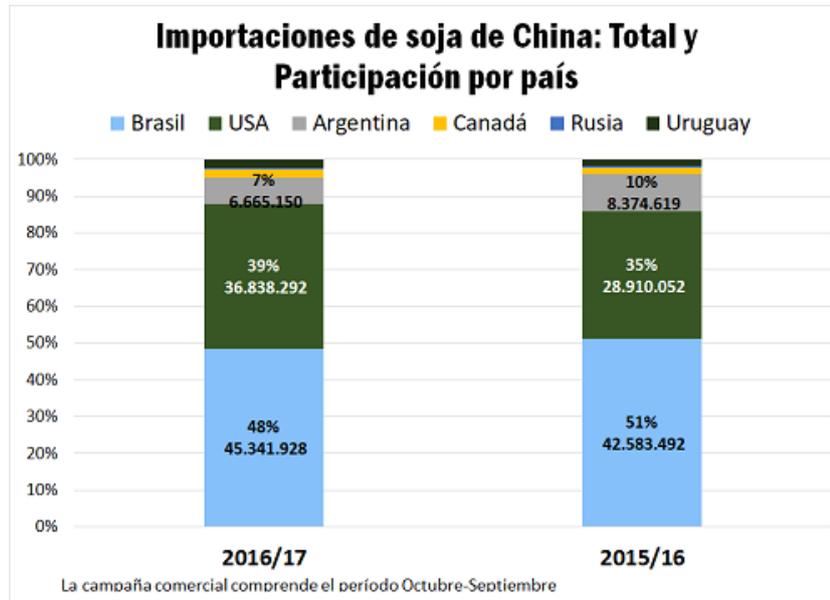
El primer problema que causa este conflicto en los mercados, es mayor incertidumbre, porque no se sabe a ciencia cierta qué es lo que podría suceder en el mediano plazo. Es probable que el conflicto escale a instancias mayores, aumentando las cantidades de productos que estarían bajo aranceles o barreras paraarancelarias, ahondando el impacto negativo sobre el crecimiento de ambos países y arrastrando consigo el crecimiento mundial.

El mercado, en las últimas semanas, daba casi por hecho que el día de hoy, 6 de julio, se iban a imponer aranceles para la soja importada de Estados Unidos por parte de China. En su conferencia semanal, el Ministro de Relaciones Exteriores Chino, Lu Kang, ya había informado que China impondrá aranceles en represalia. Desde el país norteamericano, los aranceles se anunciaron a la 01:00 a.m. hora local del viernes 6 de julio (en China, este horario coincidía con el mediodía). El Ministerio de Comercio de China, en un comunicado





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018



de alimento.

“La seca” en Argentina y luego en Brasil impulsa los envíos del maíz de EE.UU.

Las exportaciones de maíz de Estados Unidos alcanzaron un máximo histórico en abril de 7,7 millones de toneladas (Mt). Los envíos de maíz de septiembre a mayo se estiman en 29 Mt mientras que las proyecciones del USDA para las exportaciones de EE.UU en la campaña 17/18 (septiembre-agosto) se elevaron a 58,4 Mt en su último informe. El récord mensual anterior de exportaciones data de noviembre de 1989, hace casi 30 años.

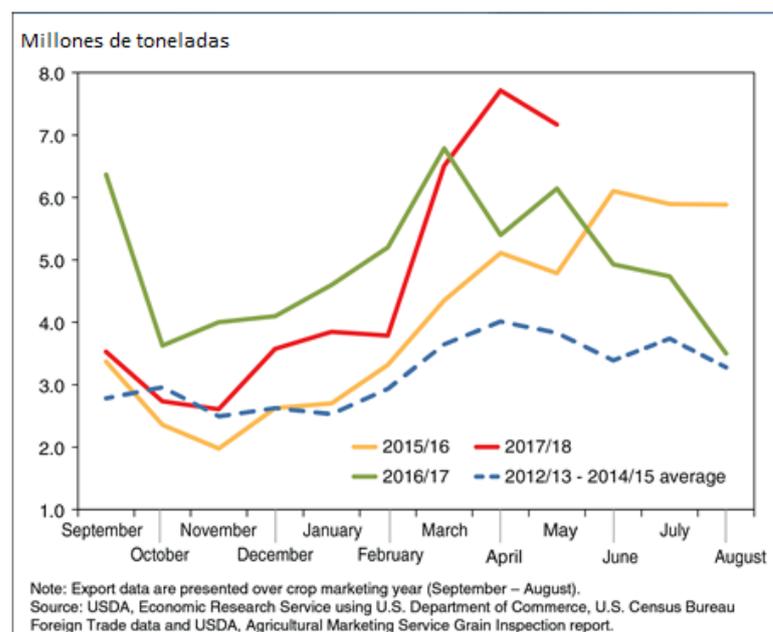
tendrán otra opción que comprar entre 10 a 15 millones de toneladas de soja estadounidense, sujetos a aranceles.

Las proyecciones para las exportaciones de mayo, basadas en inspecciones, son más altas de lo habitual en esta época del año, lo que sugiere una fortaleza continua en el mercado de exportación de maíz de los

Según este informe, a más largo plazo, si persisten los aranceles en un nivel elevado, la oferta mundial de soja debería poder ajustarse en consecuencia. La superficie sembrada con soja en los EE.UU. disminuiría considerablemente, mientras que la superficie sembrada en América del Sur aumentaría. En el Hemisferio Norte, la región del Mar Negro también tiene potencial para la expansión de la superficie cultivada con soja. En cuanto a China, la comercialización de soja GMO podría ser una opción para impulsar la producción nacional y disminuir la dependencia de las importaciones. Si las tarifas se mantienen por los años venideros, las importaciones de soja de China podrían reducirse, debido a:

1. mayor producción nacional de soja.
2. más importaciones de harinas proteínicas y otras semillas oleaginosas.
3. mejorar la relación de conversión de alimento, lo que lleva a un menor uso

Exportaciones de maíz de los Estados Unidos





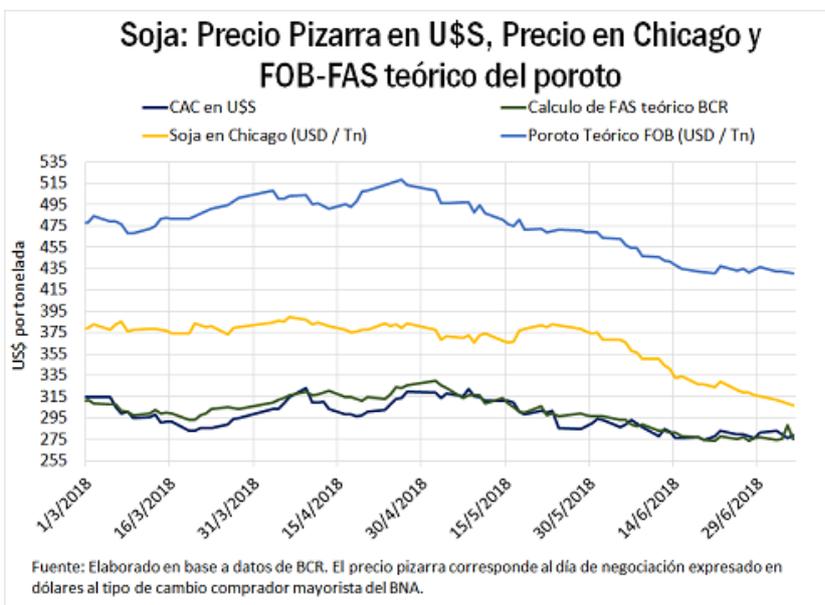
AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

Estados Unidos. Esto se debe, en parte, a la continua sequía en Argentina, un importante proveedor de maíz, que redujo las perspectivas de exportación respecto al año pasado. Además, se espera que el maíz de segunda en Brasil tenga problemas, reflejando el clima seco y una menor área sembrada. Como resultado, los países importadores tienen menos opciones para abastecerse de maíz, lo que aumenta la competitividad de los EE.UU. Los principales destinos de EE.UU, según lo acumulado en la campaña 17/18 son: México (27 % del total), Japón (20 %), Colombia (11 %), Corea del Sur (8 %), Perú (6 %), entre otros.

Actividad del maíz y la soja en el mercado local

En la semana, el precio de la soja publicado por la CAC (Cámara Arbitral de Cereales) de la BCR, fue de 279 USD / t el día jueves 5 de julio, anotando una recuperación de 2,64 USD / t respecto al jueves 28 de junio. El precio de la soja a nivel local permanece constante de la mano de precios de exportación de los subproductos de soja que se mantienen estables. Esta estabilidad de precios se da a pesar de la caída en el precio de la soja negociada en el mercado de Chicago (-9,5 USD / tn), y los subproductos aceite (-12 USD / tn) y harina (-4,75 USD / tn). Como se comentó anteriormente, aunque en Chicago se negocie un precio de referencia a nivel mundial para la soja, no indica que los precios en los mercados locales se muevan al unísono.

En las últimas semanas se observa una continuación del fuerte ritmo de compras de la industria y precios FOB



Soja 2017/18: Indicadores comerciales

En millones de toneladas

Al 27/06/2018	2017/18	Sem. Pasada 2017/18	2016/17	Prom ult. 5 años
Producción campaña	35,0	35,0	57,3	55,1
Compras sector exportador	5,53	5,37	6,94	9,00
Compras Industria	19,03	18,26	18,71	17,56
Compras totales	24,6	23,6	25,6	21,2
Ratio compras/Oferta	70%	67%	45%	39%
Con precios por fijar	8,6	8,5	9,0	5,0
Ratio por fijar/Compras	35%	36%	35%	23%
Con precios en firme	16,0	15,1	16,7	16,3
Ratio Compras / P. firme	65%	64%	65%	77%
Disponible para vender (1)	3,6	4,5	25,6	29,3
Falta poner precio	19,0	19,9	40,6	38,8
DJVE al 27/06 (2)	1,29	1,28	4,53	
Emb. y program. emb al 27/06	0,96	0,96	3,84	
Stocks exportación (3)	4,25	4,08	2,41	
Crushing acum. Estimado	10,18	9,36	12,05	
Stocks industria (4)	8,86	8,89	6,66	
Stocks ambos sectores	13,1	13,0	9,1	

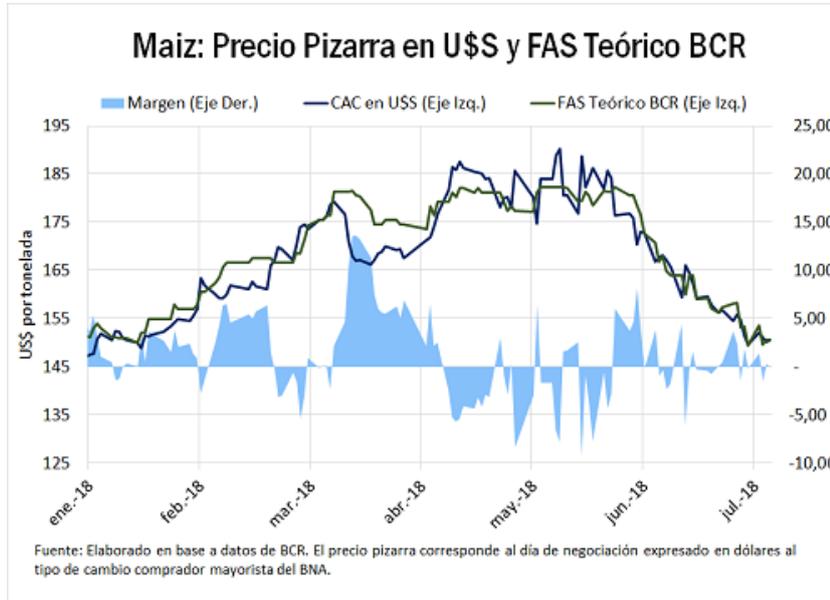
Elaboración propia en base a datos de Ministerio de Agroindustria, INDEC y NABSA. Salvo especificación contraria, las cifras están expresadas en millones de toneladas.

- (1) Descontado de utilización de soja para semilla y otros usos
- (2) Declaraciones Juradas de Exportación de poroto de soja
- (3) Compras sector exportador menos DJVE
- (4) Compras industria menos molienda estimada





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

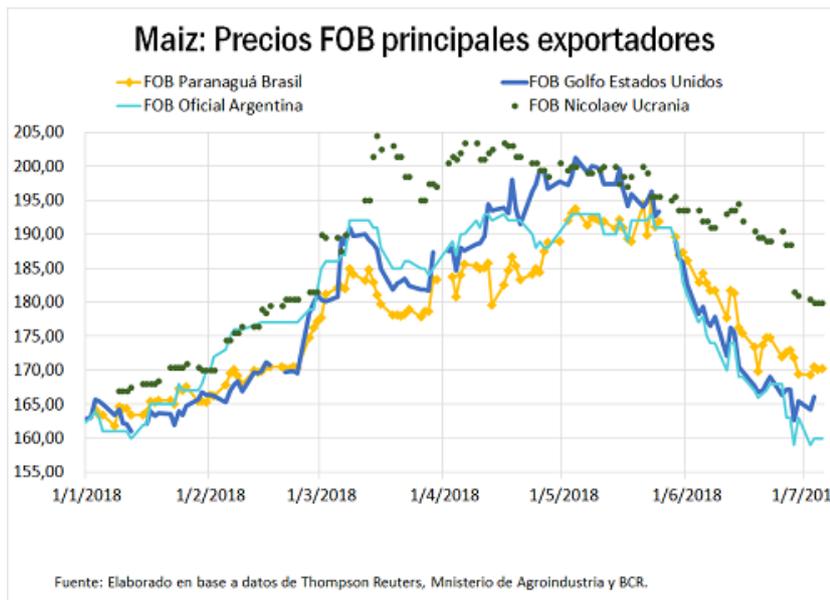


de exportación los subproductos de exportación que se mantuvieron constantes (Resumido en el valor de Poroto Teórico FOB), sosteniendo la capacidad de pago de la "industria aceitera" (Cálculo de FAS teórico). Esto es debido a un aumento en las primas de exportación de los subproductos que compensaron las caídas en los contratos de Chicago. Así, desde principios de junio, la soja en Chicago lleva cayendo aprox. 67 USD / tn, mientras que la capacidad de pago de la industria cayó

aprox. 38 USD / tn.

Respecto a la comercialización, el sector exportador e industrial llevan comprados al 27/06 24,6 Mt de la cosecha de soja 17/18, equivalente al 70 % del total. El ritmo de compras, tanto a nivel relativo como absoluto, sigue muy por encima de campañas anteriores. Se puede ver por otro lado de que, a pesar del "cierre del mercado norteamericano" para las importaciones de China, las DJVE de poroto de soja no se han acelerado en las últimas semanas. A fines de junio las ventas de exportación de poroto de soja (DJVE) apenas alcanzan 1,29 Mt. Es evidente el daño que sufrió la cosecha de soja local, no sólo por su volumen, sino también en cuanto a su calidad.

Por su parte, el precio del maíz local también cayó fuertemente en la semana. El valor del cereal publicado por la CAC (Cámara Arbitral de Cereales) de la BCR, fue equivalente a 150,6 USD / tn el día jueves 5 de julio, anotando una caída de 0,80 USD / t respecto al jueves 28 de junio. La caída en el precio del maíz en la última semana obedece a los menores precios en los mercados



externos. El precio del maíz en el mercado doméstico permanece relativamente estable en la última semana, de la misma manera que los precios FOB de exportación. Después de una fuerte caída en el mes de junio, el precio del cereal al parecer está alcanzando un piso, producto de la reducción en la proyección de producción de Brasil. Además, los fuertes indicadores de exportaciones de maíz de EE.UU, comentados anteriormente, indican que a pesar del conflicto comercial de China y EE.UU., la demanda del cereal permanece robusta a nivel internacional.





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

MONITOR DE COMMODITIES GRANOS

Monitor de Commodities Granos

Mercado Físico de Granos de Rosario

05/07/18

Plaza/Producto	Entrega	5/7/18	28/6/18	5/7/17	Var. Sem.	Var. Año
PRECIOS SPOT, CACR						
S/t						
Trigo	Disp.	5.900	5.950	2.730	-0,8%	116,1%
Maíz	Disp.	4.210	4.240	2.400	-0,7%	75,4%
Girasol	Disp.	8.390	8.400	5.110	-0,1%	64,2%
Soja	Disp.	7.800	7.740	4.010	0,8%	94,5%
Sorgo	Disp.	3.500	3.400	2.000	2,9%	75,0%

FORWARD O FUTUROS

US\$/t

Producto	Posición	5/7/18	28/6/18	5/7/17	Var. Sem.	Var. Año
Trigo	Jul/Sept	182,0	178,0	#N/A	2,2%	-
Maíz	Jul/Sept	151,5	154,7	142,0	-2,1%	6,7%
Soja	Abr/May	283,0	282,0	242,0	0,4%	16,9%

* Precios pizarra o estimados por Cámara Arbitral de Cereales de Rosario para mercadería con entrega enseguida, pago contado, puesto sobre camión y/o vagón en zona Rosario. ** Valores conocidos en la plaza para descarga diferida y pago contra entrega en condiciones Cámara.

Futuros de commodities agrícolas EE.UU., CBOT/CME

05/07/18

Producto	Posición	5/7/18	28/6/18	5/7/17	Var. Sem.	Var. Año
ENTREGA CERCANA						
US\$/t						
Trigo SRW	Disp.	185,2	176,2	198,1	5,1%	-6,5%
Trigo HRW	Disp.	177,1	166,5	202,6	6,3%	-12,6%
Maíz	Disp.	135,2	135,8	150,3	-0,4%	-10,0%
Soja	Disp.	307,0	316,5	358,7	-3,0%	-14,4%
Harina de soja	Disp.	361,8	365,3	348,9	-1,0%	3,7%
Aceite de soja	Disp.	627,6	639,6	730,8	-1,9%	-14,1%

ENTREGA A COSECHA

US\$/t

Producto	Posición	5/7/18	28/6/18	5/7/17	Var. Sem.	Var. Año
Trigo SRW	Jul	185,2	190,7	155,0	-2,9%	19,5%
Trigo HRW	Jul	177,1	194,9	149,2	-9,1%	18,7%
Maíz	Jul	135,2	149,7	150,3	-9,7%	-10,0%
Soja	Jul	307,0	360,6	315,6	-14,9%	-2,7%
Harina de soja	Jul	361,8	344,4	306,2	5,1%	18,1%
Aceite de soja	Jul	627,6	816,8	690,0	-23,2%	-9,0%

RELACIONES DE PRECIOS

Producto	Posición	5/7/18	28/6/18	5/7/17	Var. Sem.	Var. Año
Soja/maíz	Disp.	2,27	2,33	2,39	-2,6%	-4,9%
Soja/maíz	Jul/Jul	2,27	2,41	2,10	-5,8%	8,1%
Trigo blando/maíz	Disp.	1,37	1,30	1,32	5,6%	3,9%
Harina soja/soja	Disp.	1,18	1,15	0,97	2,1%	21,2%
Harina soja/maíz	Disp.	2,68	2,69	2,32	-0,5%	15,2%
Cont. aceite en crushing	Disp.	0,28	0,29	0,32	-0,6%	-12,3%

Precios de exportación de granos. FOB varios orígenes

05/07/18

Origen / Producto	Entrega	5/7/18	29/6/18	7/7/17	Var. Sem.	Var. Año
TRIGO						
US\$/t						
ARG 12,0% - Up River	Cerc.	203,5	203,5	198,0	0,0%	2,8%
EE.UU. HRW - Golfo	Cerc.	241,8	223,6	257,7	8,1%	-6,2%
EE.UU. SRW - Golfo	Cerc.	215,1	210,1	209,5	2,4%	2,7%
FRA Soft - Rouen	Cerc.	222,9	210,5	203,4	5,9%	9,5%
RUS 12,5% - Mar Negro prof.	Cerc.	196,0	197,0	188,0	-0,5%	4,3%
RUS 12,5% - Mar Azov	Cerc.	170,0	174,0	162,0	-2,3%	4,9%
UCR Feed - Mar Negro	Cerc.	187,0	187,0	172,5	0,0%	8,4%
MAIZ						
ARG - Up River	Cerc.	162,3	162,0	148,5	0,2%	9,3%
BRA - Paranaguá	Cerc.	167,6				
EE.UU. - Golfo	Cerc.	164,3	165,5	161,1	-0,7%	2,0%
UCR - Mar Negro	Cerc.	188,5	189,0	174,0	-0,3%	8,3%
SORGO						
ARG - Up River	Cerc.	140,0	145,0	152,0	-3,4%	-7,9%
EE.UU. - Golfo	Cerc.	147,4	150,2	174,8	-1,8%	-15,7%
SOJA						
ARG - Up River	Cerc.	371,3	378,4	374,2	-1,9%	-0,8%
BRA - Paranaguá	Cerc.	378,6	383,4	385,7	-1,3%	-1,8%
EE.UU. - Golfo	Cerc.	332,2	337,5	381,7	-1,6%	-13,0%





AÑO XXXVI – N° 1865 – VIERNES 06 DE JULIO DE 2018

TERMÓMETRO MACRO

TERMÓMETRO MACRO

Variables macroeconómicas de Argentina

05/07/18

Variable	Hoy	Semana pasada	Mes pasado	Año pasado	Var anual (%)
TIPO DE CAMBIO					
USD Com. "A" 3.500 BCRA	\$ 28,168	\$ 27,812	\$ 24,920	\$ 17,148	64,26%
USD comprador BNA	\$ 27,500	\$ 27,600	\$ 24,400	\$ 16,930	62,43%
USD Bolsa MEP	\$ 28,234	\$ 28,216	\$ 24,931	\$ 17,111	65,01%
USD Rofex 3 meses	\$ 32,200				
USD Rofex 9 meses	\$ 37,000				
Real (BRL)	\$ 7,13	\$ 7,30	\$ 6,47	\$ 5,19	37,35%
EUR	\$ 32,92	\$ 32,35	\$ 29,31	\$ 19,49	68,89%
MONETARIOS (en millones) - Datos semana anterior al 30-06-2018					
Reservas internacionales (USD)	61.881	63.274	50.098	47.995	28,93%
Base monetaria	1.043.632	1.150.008	1.020.466	833.105	25,27%
Reservas Internacionales Netas /1 (USD)	40.091	22	38.821	23.058	73,88%
Títulos públicos en cartera BCRA	1.887.647	1.812.065	1.673.938	1.138.622	65,78%
Billetes y Mon. en poder del público	682.612	657.107	658.555	580.450	17,60%
Depósitos del Sector Privado en ARS	1.604.187	1.535.907	1.526.275	1.268.769	26,44%
Depósitos del Sector Privado en USD	26.981	26.392	26.057	22.927	17,68%
Préstamos al Sector Privado en ARS	1.538.793	1.533.343	1.514.793	1.032.490	49,04%
Préstamos al Sector Privado en USD	16.008	16.168	16.260	13.004	23,10%
M ₂ /2	1.094.382	1.051.494	1.062.166	854.996	28,00%
TASAS					
BADLAR bancos privados	30,69%	19,94%	28,69%	19,44%	11,25%
Call money en \$ (comprador)	48,00%	37,00%	35,00%	24,75%	23,25%
Cauciones en \$ (hasta 7 días)	48,76%	28,20%	25,08%	25,65%	23,10%
LEBAC a un mes	47,00%	40,00%	40,00%		
TNA implícita DLR Rofex (Pos. Cercana)	52,23%	54,66%	34,14%	17,52%	34,71%
COMMODITIES (u\$s)					
Petróleo (WTI, NYMEX)	\$ 72,34	\$ 73,45	\$ 64,73	\$ 45,52	58,92%
Plata	\$ 16,02	\$ 15,96	\$ 16,64	\$ 16,00	0,09%

/1 FIIN = Reservas Internacionales - Cuentas Corrientes en otras monedas - Otros Pasivos.

/2 M₂ = Billetes y monedas en poder del público + cheques cancelatorios en pesos + depósitos a la vista

Indicadores macroeconómicos de Argentina (INDEC)

05/07/18

Indicador	Período	Ultimo Dato	Dato Anterior	Año anterior	Var. a/a
NIVEL DE ACTIVIDAD					
Producto Bruto Interno (var. % a/a)	I Trimestre	3,6	3,9	0,6	
EMAE /1 (var. % a/a)	abr-18	-0,9	2,0	0,4	
EMI /2 (var. % a/a)	may-18	2,4	2,4	-1,4	
ÍNDICES DE PRECIOS					
IPC Nacional (var. % m/m)	may-18	2,1	2,7		
Básicos al Productor (var. % m/m)	may-18	8,4	2,0	1,1	
Costo de la Construcción (var. % m/m)	may-18	2,7	4,9	1,3	25,6
MERCADO DE TRABAJO					
Tasa de actividad (%)	I Trimestre	46,7	46,4	45,5	1,2
Tasa de empleo (%)	I Trimestre	42,4	43,0	41,3	1,1
Tasa de desempleo (%)	I Trimestre	9,1	7,2	9,2	-0,1
Tasa de subocupación (%)	I Trimestre	9,8	10,2	9,9	-0,1
COMERCIO EXTERIOR					
Exportaciones (MM u\$s)	may-18	5.162	5.178	5.490	-6,0%
Importaciones (MM u\$s)	may-18	6.447	6.102	6.066	6,3%
Saldo Balanza Comercial (MM u\$s)	may-18	-1.285	-924	-576	123,1%

/1 EMAE = Estimador Mensual de Actividad Económica.

