

Newsletter Gratuito para más de 80.000 suscriptores del Sector Agropecuario



## 2021 – Exportación de granos – Dónde estamos y cuánto nos falta

**Por Marianela De Emilio I Analista del Mercado de Granos y Docente de Agroeducación**

Es noticia, ya desde el año pasado, los perjuicios económicos que Argentina sufre, por causa de la bajante del nivel del Río Paraná, hidrovía por la que se exporta el grueso de la producción agrícola argentina. Se espera un trimestre sin abundantes lluvias, y recién se avizora una mejora del cauce del Paraná hacia diciembre de este año. Si comparamos el volumen total 2020 de exportaciones de granos de maíz y soja, harina y aceite de soja, respecto al actual ¿dónde estamos y cuanto nos falta de exportar, a menos de cinco meses de finalizar el presente 2021? Esto nos mostrará la magnitud de la amenaza en los próximos meses, al ser de público conocimiento la ineficiencia logística de nuestros puertos santafecinos.

- **Complejo sojero:** Durante todo el 2020 se exportaron en total 6,8 millones de toneladas de grano de soja, 23,1 millones de toneladas de harina de soja y 5,4 millones de toneladas de aceite de soja. En los gráficos vemos, a la izquierda, el volumen de registros de embarques, que representa compromisos de embarques que deben cumplirse o ya se cumplieron, y a la derecha, las compras de grano de soja del mercado interno, con precio y a fijar.
- **Poroto de soja:** El volumen total de poroto de soja (19/20 + 20/21) exportado hasta junio (último dato del MINIAGRI hasta ahora), alcanza casi 2 millones de toneladas, mientras los compromisos de embarque de soja 20/21 alcanzan 4,35 millones de toneladas, mientras el año pasado se exportaron 6,8 millones en todo el año. Podemos

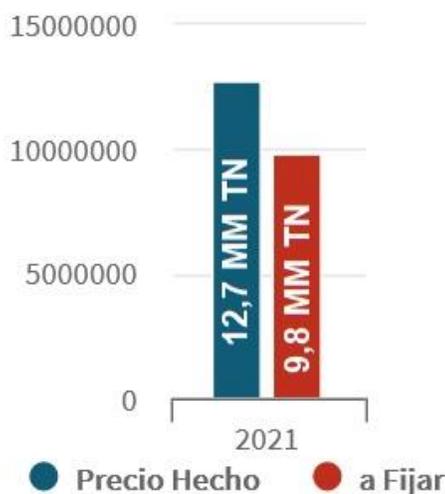
decir que estamos a 2,35 millones de toneladas de cumplir los compromisos de embarque asumidos hasta ahora, y a 4,8 millones de toneladas de alcanzar el volumen exportado el año pasado.

- **Aceite de soja:** Hasta junio se habían liquidado exportaciones de aceite de soja por más de 3,3 millones de toneladas, parte de este volumen corresponde a aceite proveniente de soja 19/20, por esto se ha exportado más volumen que el volumen de aceite de soja 20/21 registrado para exportación. Para simplificar, diremos que, dado que durante el 2020 se exportaron 5,4 millones de toneladas de aceite de soja, estamos a 2,1 millones de toneladas de alcanzar el mismo volumen exportado.

### COMPLEJO DE SOJA A EXPORTACIÓN



### COMPRAS DE SOJA MERCADO INTERNO



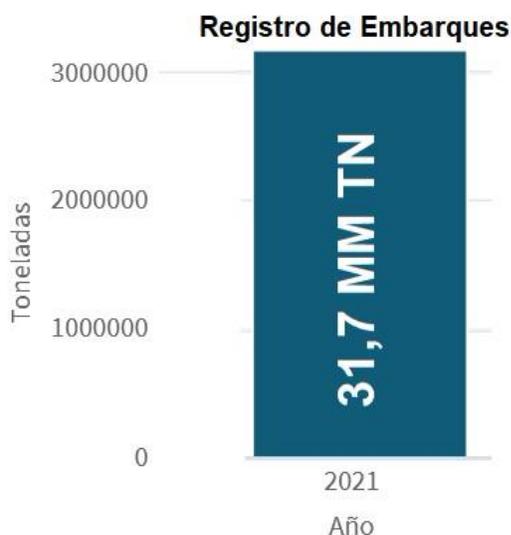
**Fuente:** MAGYP

- **Harina de soja:** Se lleva exportado hasta junio, más de 14 millones de toneladas de harina de soja, mientras los registros de exportaciones de harina de soja 20/21 son de 13,8 millones de toneladas. Considerando 23,1 millones de toneladas de harina de soja exportadas en el 2020, estamos a menos de 9 millones de toneladas de alcanzar el mismo volumen.

**Conclusión parcial:** El ritmo de exportaciones 2021 es similar al 2020 para harina y aceite de soja, viene retrasado en cuanto al grano de soja. Considerando los mayores costos logísticos de Argentina respecto a Brasil y Estados Unidos, no es de extrañar que actualmente el precio de exportación de soja argentina (FOB) sea el menor de los tres países, Argentina **U\$S 533/TN**, Brasil **U\$S 545/TN**, Estados Unidos **U\$S 557/TN**, a fin de compensar parcialmente la menor competitividad de sus costos logísticos. Esto presiona a la baja la oferta de precios locales, resultando en menor capacidad de pago al productor. Con esta amenaza latente, es un riesgo sostener alto volumen de ventas "a fijar", como se observa en el gráfico de la derecha, si sumamos las ventas "a fijar" y el volumen de soja 20/21 aún no comercializado, tenemos 54% de soja sin precios, consideremos oportunidad de subas de precios en el corto plazo, y fijemos valor, minimizando la proporción de soja expuesta a sufrir recorte de precios los próximos meses.

- **Maíz:** Durante el 2020 se ha exportado un total de 37 millones de toneladas de maíz como granos, y hasta junio 2021 se registraron en total 17,5 millones de toneladas de grano de maíz exportada, sumando saldo 19/20 y maíz nuevo 20/21. El volumen de maíz 20/21 comprometido para la embarcar, alcanza hasta ahora 31,7 millones de toneladas, es decir que, si bien estamos muy cerca del volumen de grano exportado el año pasado, según los compromisos ya asumidos, ya que nos falta poco más de 5 millones de toneladas, para llegar a 37 millones, aún restan más de 19 millones de toneladas.

## MAÍZ A EXPORTACIÓN



## COMPRAS DE MAÍZ MERCADO INTERNO



**Fuente:** MAGYP

**Conclusión parcial:** El maíz 20/21 ha sido hasta ahora, mucho máspreciado que la soja, dado que, a la fecha, solo resta 36% de la actual cosecha por preciar, esto se observa solamente comparando proporcionalmente el volumen "a fijar" por las compras del mercado interno, de maíz versus soja.

Los volúmenes pendientes de exportar son preocupantes, y la respuesta se observa en la reciente elección de puertos del sur de Bs As, para sacar la mercadería, trasladando por el momento, los fletes terrestres hacia Bahía Blanca. En maíz tenemos una situación similar a la de soja, bajamos el precio de exportación (FOB) a **U\$S 240/TN**, para competir con Brasil, **U\$S 261/TN**, y Estados Unidos, **U\$S 275/TN**. Dado el fuerte componente de control sobre el precio local de maíz, el productor, que aún tiene más de 10% de maíz 20/21 por cosechar, se enfrenta al dilema de liquidar o no el total de su cereal, a pesar de recibir precios muy inferiores a lo que tenía hace dos meses atrás. Considerando que casi queda un tercio de maíz por preciar, vale la pena analizar los precios logrados con ventas anteriores, y la proporción de maíz a preciar en cada agro empresa, para posicionarse en un precio necesario, para alcanzar un promedio de toda la campaña, que resulte en la rentabilidad necesaria, para seguir adelante con la actividad.

**Conclusiones:** La dramática bajante del Paraná, que parece no tener un horizonte positivo en el corto ni mediano plazo, perjudica la competitividad exportadora de nuestro país, por lo que la oferta de precio a la exportación, debe posicionarse en valores que den a los compradores la oportunidad de asumir mayores costos logísticos, sea por llenar menos los buques en el Paraná, y completar el llenado en otros puertos, o directamente cargar en puertos más alejados, como los del Sur de Bs As.

La importancia de este problema para el productor, es el volumen de mercadería que aún no tiene precio, dado que esperar en el tiempo para fijar el mismo, podría resultar en recortes de precio, en lugar de subas. Considerar proporción de mercadería con precio, y precios promedio planificados para lograr rentabilidad, a fin de tomar decisiones en el corto plazo, aprovechando potenciales subas internacionales.

**Por Marianela De Emilio I Analista del Mercado de Granos y Docente de Agroeducación**