



# Reporte de Actualidad Agro CREA

Información para la toma de decisiones  
empresariales

Analizá. Proyectá. Gestioná.

Abril 2020

Unidad de Investigación y Desarrollo

Movimiento CREA





## Contexto del país y de las empresas agropecuarias





# Impacto del contexto en la confianza de los empresarios



## Cómo perciben el presente y el futuro los empresarios agropecuarios

Condiciones futuras (línea verde) Promedio de las condiciones (línea gris) Condiciones actuales (línea naranja)



Contexto país y empresa

Metodología: este indicador comenzó a medirse en nov-12, es una aproximación cuantitativa de las opiniones de los empresarios agropecuarios que integran el Movimiento CREA en relación a la economía nacional, sectorial, y al contexto financiero y económico empresarial. Si todos los encuestados respondieran positivamente a una pregunta el índice tomaría un valor igual a 100 (mejor), mientras que en el caso opuesto sería 0 (peor).

El Índice de Confianza del Empresario Agropecuario (ICEA) muestra que la mayoría de los empresarios continúa considerando que la situación económica y financiera del país, como así también de las empresas, es peor hoy que hace un año. Además, creen que la situación de deterioro se mantendrá durante el año siguiente. El indicador registra una desmejora respecto a la medición pasada de noviembre 2019.

### Momento para realizar inversiones

El **54%** de las empresas CREA considera que hoy es un mal momento para realizar inversiones.



Y sólo el **65%** de las empresas planea invertir o ya invirtió para la campaña 2020/21. El año anterior, a igual fecha, este porcentaje era **13 p.p.** mayor.





## Batería de medidas para sostener la economía

- En Argentina, la cuarentena profundizará la recesión preexistente. La emergencia fuerza al gobierno a adoptar una serie de medidas de estímulo, pese a los riesgos inflacionarios que conlleva el financiamiento con emisión monetaria, que hoy es el único disponible. El paquete consiste mayormente en transferencias monetarias a los sectores vulnerables, con un alivio relativamente menor a las empresas.
- Se instituyó un ingreso familiar de emergencia<sup>1</sup> de ARS 10.000 por mes que apunta a trabajadores informales y a las categorías más bajas del monotributo. El gobierno esperaba cubrir a 3,6 millones de personas aunque, hasta el momento, 10,7 millones se pre inscribieron para recibir el beneficio, según precisó el titular de ANSES Alejandro Vanoli.
- Además, se instituyeron bonos<sup>2</sup> para los titulares de la AUH (ARS 3.103), los jubilados (ARS 3.000 para el haber mínimo) y los planes sociales (ARS 3.000).
- En cuanto a las empresas, el alivio es de menor cuantía y se implementa mayormente a través de créditos blandos y exenciones impositivas para sectores puntuales.
- Adicionalmente, el gobierno prohibió los despidos por 60 días<sup>3</sup> y como contrapartida estaría preparándose para asumir parte del pago del salario del personal de las empresas de menos de 100 empleados y también postergaría los vencimientos del pago de las contribuciones patronales.

El Decreto N°297/2020 estableció el “aislamiento social, preventivo y obligatorio” para todas las personas presentes en el país, hasta el 31-mar-20, con los fines de proteger la salud pública. Posteriormente, el Decreto N° 325/2020, prolongó las medidas hasta el 12-abr-20, inclusive. Empero, se exceptuaron del cumplimiento a las actividades y servicios esenciales (art. 6), entre ellos, las actividades vinculadas con la producción, distribución y comercialización agropecuaria y de pesca. También permite guardias mínimas para la generación, abastecimiento y comercio de combustible.

## ¿Qué estrategias están pensando los empresarios agropecuarios?

- Minimizar posibilidades de contagio en las empresas (capacitaciones y concientización a las personas, y disminución de la circulación).
- Priorizar y suspender actividades, manteniendo sólo aquellas necesarias para el funcionamiento de la empresa.
- Reducir los equipos de trabajo, establecer guardias rotativas, planificar suplencias y elaborar protocolos sanitarios en conjunto.
- Resguardar la liquidez que se genera estacionalmente en esta época del año, buscando mitigar riesgos cambiarios (ej.: disponibles en cuenta, adelanto de compra de insumos, compra de dólar MEP, pago de deudas dolarizadas, entre otros).
- Asegurar logística e insumos (repuestos, combustible, bolsones, fitosanitarios y/o muestras de leche, etc.).
- Analizar ofertas de créditos en pesos con reducciones de tasas.
- Evaluar financiamiento ante distintos escenarios de tipo de cambio e inflación.
- Contar con stock y reserva de alimentos para la hacienda.
- Seguir los criterios de recolección de leche sugerido por SENASA e INTA<sup>4</sup>.
- Evitar estrategias de ventas concentradas y enfocadas en períodos históricos favorables, ya que el mercado dista de estar normalizado.
- Realizar modelos más pastoriles, más defensivos, apuntando a mejorar eficiencia a bajo costo.
- Si bien hoy se encuentra en un parate por cuestión sanitaria, el mercado de exportación bovina es una cuestión a seguir ante las posibles medidas gubernamentales.
- Analizar si cambiar la estrategia de la invernada, debido a la baja en la demanda de exportaciones.

# Preguntas útiles para proyectar posibles escenarios y cómo afrontarlos, mediante la gestión de procesos

Recomendación: realizar las preguntas con el equipo de la empresa (más las que surjan en el intercambio), evaluar las alternativas, y anotar las conclusiones y las opciones. Así, armar un plan de acción ante los distintos escenarios.



## Equipo de trabajo

¿Qué puedo hacer? Para:

- Evitar contagios en los integrantes de los equipos de trabajo.
- Liderar este proceso y mantener motivado los equipos de trabajo.
- No perder eficiencia operativa coordinando equipos a distancia.
- Ante un caso positivo de COVID-19 en mi empresa.



## Comercialización y finanzas

¿Qué puedo hacer? Para:

- Disminuir riesgos de cobrabilidad.
- Resguardar o aprovechar la liquidez en la empresa.
- Aumentar la capacidad financiera operativa de la empresa.

¿Qué puedo hacer? Si:

- Se corta la cadena de pagos de mis clientes.
- Los compradores no están coyunturalmente solventes.
- La empresa no está coyunturalmente solvente.
- Hubiese que diferir ventas.

¿Durante cuánto tiempo mi empresa será operativa en un escenario de ingresos restringidos?



## Cosecha y logística de cosecha

¿Qué puedo hacer? Si hay restricciones en:

- Los puertos para recibir mercadería.
- Los acopios para recibir mercadería.
- La circulación de camiones y/o de equipos de cosecha.

¿Qué puedo hacer? Si hay faltantes en:

- Combustible.
- Silo bolsas.

¿Qué puedo hacer si hay algún otro evento que pueda condicionar el proceso de cosecha y su logística?



## Cultivos de invierno 2020/21

¿Puede haber impactos del contexto que afecten el cumplimiento del plan de siembra?

¿Qué tengo que hacer? Para cumplir con:

- El plan de implantación de pasturas y verdes.
- El plan de implantación de cultivos de invierno.

¿Qué puedo hacer si hubiese que modificar el plan de siembra?

# Estado de los principales indicadores macroeconómicos

Dato: 2020 ene-feb

## Resultado Fiscal

Primario		Financiero
<b>-0,1%</b>		<b>-0,5%</b>
% del PBI		% del PBI

Dato: 2020 ene-feb

## Balanza Comercial

Exportaciones	Importaciones	Saldo
8,8	6,7	2,1
mil mill USD	mil mill USD	mil mill USD
<b>-2,8%</b>	<b>-20,1%</b>	
Interanual	Interanual	

Dato: 2020 ene-feb

## Exportaciones Agro

Productos Primarios		Manufacturas Agropecuarias
2,8		3,1
mil mill USD		mil mill USD
<b>+14,3%</b>		<b>-7,2%</b>
Interanual		Interanual

Dato a dic-19

## Producto Bruto Interno

IV-19 vs III-19		Esperado 2020
<b>-1%</b>		<b>-1,2%</b>
Trimestral		Interanual

Dato a ene-20

## Estimador Mensual de la Actividad Económica

General	Agro	Industria
<b>-0,1%</b>	<b>-6,8%</b>	<b>-1,3%</b>
Interanual	Interanual	Interanual
		

Dato a dic-19

## Comercio Interior

Supermercados	Shoppings
<b>-6,3%</b>	<b>-6,8%</b>
Interanual	Interanual
	

Dato a feb-20

## Inflación

2020		Esperado 2020
<b>+50,4%</b>		<b>+40,0%</b>
Interanual		Interanual

Dato a mar-20

## Tipo de Cambio

2020		Esperado 2020
63,12		78,9
ARS/USD		ARS/USD
<b>+52,6%</b>		<b>+31,7%</b>
Interanual		Interanual

Dato a dic-19

## Empleo Privado Formal

Puestos totales	Salario real
<b>-2,7%</b>	<b>-6,7%</b>
Interanual	Interanual
	



## Contexto económico y político

- El shock externo producido por la emergencia sanitaria impacta sobre una situación interna ya delicada y empeora las perspectivas para 2020. Las estrategias empresariales son diversas, y se dirigen a gestionar la pandemia y su impacto en las actividades.
- El ICEA registró una caída en la medición de marzo del corriente, principalmente motivado por el deterioro en las condiciones actuales y en menor medida por la expectativa a futuro.

## Situación macroeconómica

- El proceso de reestructuración de la deuda agrega incertidumbre respecto a la evolución de las principales variables macro. El desenlace de dicho proceso será determinante para el futuro de la economía local. En ese sentido, el COVID-19 impactó en los mercados internacionales, dificultando así el clima de negociación.
- A diferencia de otros países de la región (que pueden recurrir a fondos anti cíclicos o emitir bonos), la enfermedad viral encuentra a la economía sin bases sólidas para implementar un paquete de estímulo ante la emergencia. Por este motivo, además del impacto inmediato, se abren riesgos a futuro, principalmente, considerando que el gobierno sólo cuenta con el recurso de la emisión monetaria para financiar sus medidas. Habrá que monitorear la dinámica de la inflación a medida que la situación se normalice y el dinero vuelva a circular.

## Destacados tablero macro mar-20

- Previo al paquete de estímulo para enfrentar el COVID-19, el resultado fiscal ya había sido deficitario en enero y febrero. Además, también la economía se contrajo en el cierre del 2019, con caídas en la actividad, el empleo, el salario real y el consumo.



Agricultura



# Encaminado el conflicto EE. UU. – China, el mercado afronta la crisis sanitaria



## Soja



**Oferta:** elevados volúmenes mundiales, principalmente proveniente de Brasil. Sin embargo, se retrajeron las proyecciones de cosecha en Sudamérica por déficit hídrico. Para 2020/21, EE. UU. aumentaría superficie (aún menor que 2017/18).

**Demanda:** a la retracción por la Peste Porcina Africana se sumó el COVID-19. El mercado espera la reactivación de China y el resto de las economías. Respecto a los subproductos, la harina se posiciona mejor que el aceite (afectado por el virus y el crash del petróleo/biodiesel).

**Precio:** con valores históricamente bajos, el retroceso continúa por el virus y medidas políticas locales (cambios en DD. EE.).



## Girasol



**Oferta:** buenas producciones en Ucrania y Rusia. Argentina con volumen normal ingresa en contra estación pero enfrenta barreras parancelarias.

**Demanda:** impactada negativamente por el contexto y salida de un comprador local. Sin embargo, el consumo crece al ritmo de la oferta.

**Precio:** mercado sin grandes movimientos, favorecido por la baja de DD.EE. (de 5 p.p.).



## Maíz



**Oferta:** proyección récord de cosecha en Brasil, aún con los recortes por condiciones climáticas en la zafra. Sumado a la cosecha de Argentina y a un EE.UU. con stocks estables, y cuyos farmers buscarían recuperar superficie en la campaña 2020/21.

**Demanda:** amenazada por la evolución de la pandemia y la dinámica del precio del petróleo. Este último, su cotización cayó 40,5% vs feb-20 (promedio Brent y WTI), afectando la demanda del cereal para bioetanol.

**Precio:** aunque está activa la demanda local de la exportación, el mercado se encuentra afectado negativamente por las condiciones internacionales.



## Cebada



**Oferta:** similar situación al trigo, con condición de cultivos en Europa y países del Mar Negro a la salida del invierno que pone atención de cara al período crítico.

**Demanda:** se mantiene activa por parte de China y Arabia (y Turquía captando share). Se plantea una interrogante respecto al impacto del aislamiento sobre la industria maltera.

**Precio:** mercado por contratos. Si hay presión a la baja en el precio del maíz, este podría ser sustituto respecto cebada.



## Trigo



**Oferta:** con buenas existencias globales, el ciclo 2020/21 se proyecta con algunos inconvenientes climáticos en Europa, Rusia y Ucrania, y menor área en EE.UU. (además de menor stock). Queda por delante el mercado climático del hemisferio norte.

**Demanda:** se prevé activa a nivel global a pesar de la emergencia sanitaria. Los destinos locales son África, Sudeste Asiático y Brasil. En el país vecino, es relevante seguir el impacto del COVID-19 y cómo competirá Argentina luego de la depreciación de su moneda en marzo (18%).

**Precio:** en el plano local, puja entre molinería y exportación. Para el 2020/21, las condiciones climáticas (hemisferio norte) y el aislamiento global (incentivo a la compra de derivados del trigo), podrían dar sostén al precio.



## COVID-19

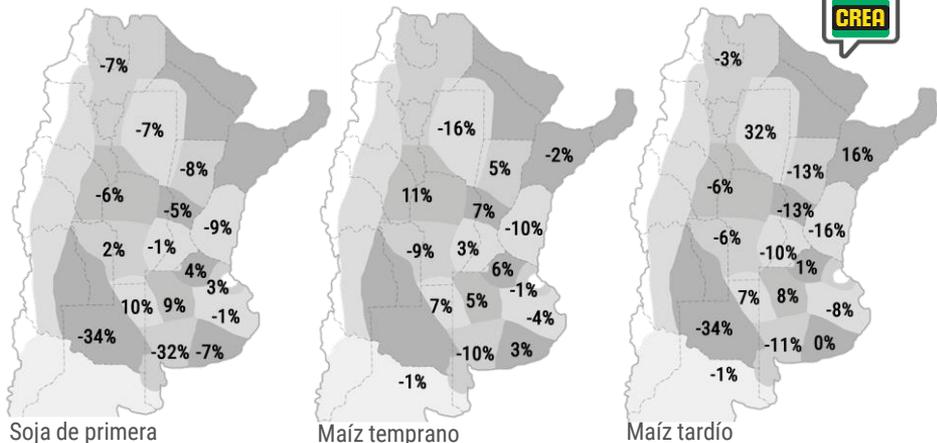
Con la restricción al comercio y turismo, caída del petróleo, e incertidumbre imperante, la enfermedad hoy impacta en el sector desde la demanda. Del mismo modo, podría tener alguna incidencia en la oferta por problemas en la logística de productos y servicios. Además, podría verse afectada por el ritmo de producción de determinados insumos.

En Chicago, los precios bajaron 8,4% en soja y 13,2% en maíz (31-mar vs 01-ene), con picos de 15%.

## El clima jugó dispar en 2019/20 y los rindes lo reflejan

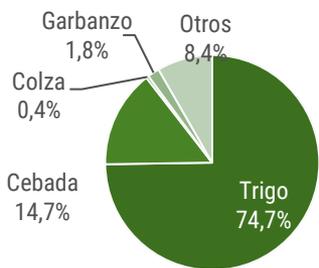
Rinde esperado vs Rinde planificado

Dato relevado del 2 al 25 de marzo



El **58%** de las empresas CREA fueron afectadas por sequía, con mayores impactos en los cultivos sembrados tardíamente (soja de segunda y maíz tardío). Además, el **9%** reportó daño por granizo y el **7%** debido al anegamiento.

### Menor intención de siembra de cultivos de invierno en 2020/21

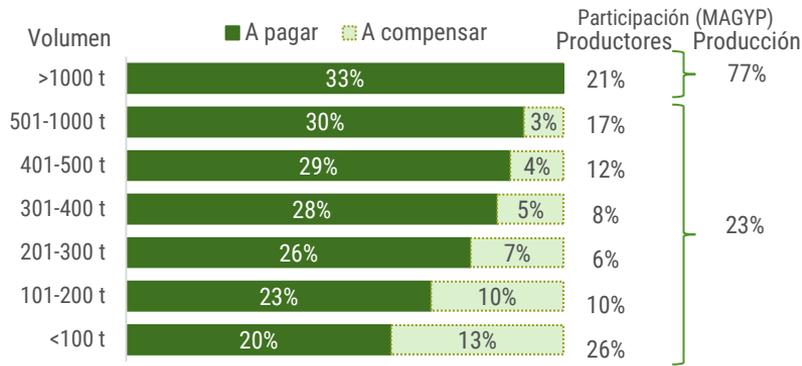


Para el 2020/21, la intención de participación de los cultivos de invierno en la rotación es de **20,3%**, siendo 0,9 p.p. menor a la 2019/20.

Se destaca que normalmente las intenciones de siembra relevadas son mayores a las efectivamente sembradas.

## Los cambios en las reglas del juego

Soja y subproductos poseen alícuotas de 33% (máximo por Ley 27.541), y se compensa una parte del porcentaje de DD.EE. a los productores en base al volumen de producción según el Decreto 230/2020.



Aún no hay definiciones ni detalles respecto a la implementación del mecanismo de la compensación. En ese sentido, en caso que no se realice rápidamente, habrá costos financieros para los productores.

### Principales compradores en 2019 y su estado frente al COVID-19

	<b>Grano</b>	88% China	6% Egipto	1% Vietnam
	<b>Harina</b>	15% Vietnam	11% Indonesia	6% España
	<b>Grano</b>	21% Vietnam	11% Argelia	10% Corea Sur
	<b>Grano</b>	47% Brasil	18% Indonesia	4% Kenia
	<b>Harina</b>	49% Brasil	47% Bolivia	3% Chile

Cantidad de decesos diarios por COVID-19 al 01-abr-20: ■ >100 ■ 11 a 100 ■ 1 a 10 ■ 0

Fuente: Movimiento CREA en base a SEA-CREA mar-20, MAGYP, INDEC y CSSE at John Hopkins University.





# La soja y el maíz impactados por clima y precio

Índice de Viabilidad Económica Agrícola (IVEA) por Región CREA según alícuota de DD.EE.



Escala IVEA    ▶ mayor a 10    ▶ entre 10 y -10    ▶ menor a -10

Cultivo / DD.EE.	Cot. USD/t	ARG*	EST	OAR	OES	NBA	CEN	SSF	SFC	SDE	MYS	COR	LIN	CHS	LIS	NOA	NSF	SUO	SAR
Soja 33%	218	▶ -2,9	▶12,3	▶9,6	▶7,7	▶6,5	▶3,8	▶3,5	▶-0,3	▶-2,2	▶-6,7	▶-6,8	▶-7,7	▶-9,5	▶-20,1	▶-23,9	▶-29,4	▶-43,8	▶-46,4
Soja 30%	225	▶0,4	▶15,0	▶12,5	▶10,6	▶9,3	▶7,2	▶6,5	▶2,7	▶1,2	▶-3,4	▶-3,5	▶-3,9	▶-6,1	▶-16,3	▶-19,3	▶-25,2	▶-39,1	▶-41,9
Soja 29%	227	▶1,5	▶15,9	▶13,4	▶11,3	▶10,2	▶8,2	▶7,5	▶3,7	▶2,3	▶-2,4	▶-2,3	▶-2,7	▶-4,7	▶-15,2	▶-17,8	▶-23,7	▶-37,6	▶-40,0
Soja 28%	230	▶2,5	▶16,9	▶14,3	▶12,2	▶11,2	▶9,2	▶8,3	▶4,7	▶3,3	▶-1,3	▶-1,3	▶-1,6	▶-3,7	▶-13,9	▶-16,6	▶-22,2	▶-36,3	▶-38,8
Soja 26%	235	▶4,4	▶18,2	▶15,8	▶14,0	▶12,7	▶10,9	▶9,9	▶6,7	▶5,2	▶0,7	▶0,7	▶0,5	▶-1,4	▶-11,4	▶-13,8	▶-19,7	▶-33,5	▶-35,7
Soja 23%	242	▶7,2	▶20,8	▶18,4	▶16,4	▶15,1	▶13,3	▶12,3	▶9,5	▶8,1	▶3,6	▶3,7	▶3,4	▶1,7	▶-8,0	▶-10,1	▶-15,7	▶-29,3	▶-31,5
Soja 20%	249	▶9,7	▶22,6	▶20,6	▶18,8	▶17,3	▶15,9	▶14,5	▶11,5	▶10,8	▶6,2	▶6,5	▶6,4	▶4,5	▶-5,0	▶-6,9	▶-12,5	▶-25,8	▶-28,1
Maíz 12%	140	▶4,5	▶32,3	▶4,2	▶20,0	▶15,5	▶1,5	▶18,4	▶16,9	▶13,7	▶9,8	▶-5,2	▶36,2	▶16,5	▶-0,4	▶-5,8	▶-5,8	▶12,3	▶-34,5

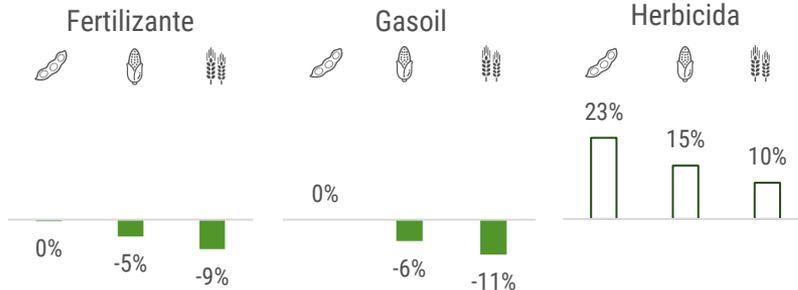
Los resultados proyectados de soja y maíz reflejan el impacto del clima y la caída del precio de los granos (por mercado y DD.EE.) e indican así la ajustada situación del negocio. En el caso de la soja, los distintos precios por aplicar el diferencial de alícuota permiten observar alguna mejora. No obstante, dado que aún no hay definiciones sobre el mecanismo, será clave la celeridad y simplicidad del proceso para que tenga cierta incidencia positiva en el resultado.

Metodología: el IVEA es la relación entre el Rinde Esperado (RE) y el Rinde de Indiferencia (RI). Donde si RE > RI: 100 a 0 (resultados positivos), si RE = RI: 0 (resultados neutros), y si RE < RI: -100 a 0 (resultados negativos). Para el cálculo del IVEA se incluyen gastos directos, indirectos y arrendamiento (sin impuestos). Para el cálculo del diferencial de DD.EE., se considera que la devolución es instantánea.

## ¿Con qué conviene comprar?

El trigo en mar-20 se posiciona con las mejores relaciones insumo-producto.

Actualmente, las relaciones gas oil y fertilizante con granos presentan una mejor relación que en el promedio de los últimos 2 años. Así, evaluar la capacidad de compra del producto agrícola es un análisis para acompañar la toma de decisiones.



Metodología: en el cálculo de las relaciones se considera el promedio mensual de las cotizaciones disponibles de los granos, del fosfato diamónico (PDA) y del glifosato común. Los porcentajes positivos indican que se requiere más producto y los negativos que se requiere menos productos en mar-20 que en el promedio de los últimos 24 meses.

\*Promedio ponderado nacional por participación de cada departamento.





## Señales externas

- En camino de resolver la guerra comercial, hoy al mercado se le suma la cuestión sanitaria (COVID-19 y Peste Porcina Africana) como factor clave a seguir.
- En maíz, el precio está apuntado tanto por la oferta (cosechas en Sudamérica y suba del área en EE.UU.) como por la demanda (impacto pandemia y baja del precio del petróleo). La soja, con buen volumen de la cosecha sudamericana 2019/20, los beneficios del acuerdo China-EE.UU. todavía no traccionan al mercado y no contrarrestarán el impacto de la enfermedad viral. Trigo, problemas en los países exportadores (y proyección de caída del área de EE.UU.) podrían dar sostén al cereal.

## Señales internas

- La campaña gruesa se está definiendo día a día, con una heterogeneidad de situaciones.
- En los cultivos de fina se arranca con una intención de siembra menor respecto al ciclo pasado, la cual puede aumentar en función de la recuperación de la humedad en los suelos. Las complicaciones de logística y comerciales podrían retrasar las labores.
- Los cambios en el esquema de Derechos de Exportación implicaron una nueva modificación del negocio, y deja abierta a otros cambios. Si bien los detalles de la compensación todavía no están explicitados, el proceso deberá tener la celeridad suficiente para evitar que el contexto macroeconómico tenga el menor efecto posible en el mecanismo.
- Los destinos de exportación de los productos locales están bajo presión por la pandemia. En ese sentido, las medidas gubernamentales de los funcionarios de dichos países determinarán para el mercado argentino potenciales oportunidades (a capturar, incluso nuevos destinos) y/o amenazas (a mitigar).

## Negocio

- Los resultados comprometidos reflejan el impacto del clima (falta de agua e inundación -puntual en algunas regiones-) y la merma en el precio (vía mercado y DD.EE.), tanto para el maíz como en soja.
- En términos de intercambio, el trigo se posiciona como la mejor opción para realizar una compra de insumos entre los granos evaluados.



Foto: Milagros Goñi



## Ganadería de carne bovina





## China, eje central en la demanda de carne en el mundo

10,5 mill t sería el déficit de proteína animal en 2020 debido a la Peste Porcina Africana, similar al volumen anual mundial de exportaciones de carne vacuna.

### Impactos del COVID-19 en el mercado



En China, debido a la cuarentena sanitaria, se interrumpieron los transportes de carga, tanto aéreos como férreos. A su vez, disminuyeron las ventas de carne en los canales frescos ("calle"), y en el sector de restaurantes y hoteles. Contrariamente, aumentaron las compras vía e-commerce.



En las últimas semanas, China comienza a mostrar signos de mejoría, y reactivó lentamente el comercio. No obstante, existe una gran cantidad de containers refrigerados situados en puertos, aún sin distribuir. La regularización de la actividad portuaria, podría llevar semanas, siendo que la logística de camiones recién comienza a normalizarse. Otra situación es en el viejo continente.

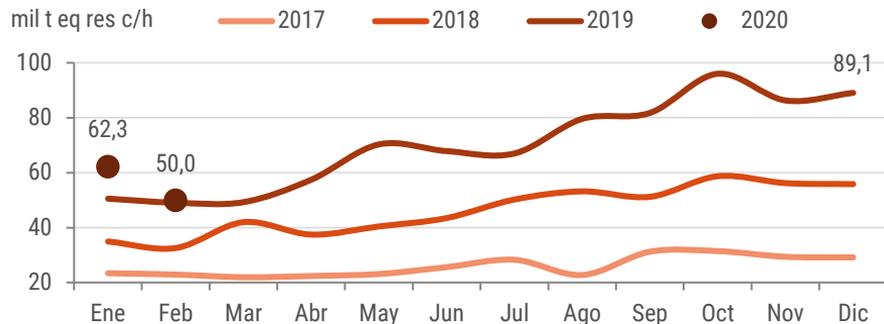


En Europa, la enfermedad todavía está en fase exponencial de desarrollo, siendo difícil prever cuándo será controlada. El impacto del cierre de restaurantes y hoteles, disminuye el consumo a nivel general, y especialmente, el de los cortes exportados desde nuestro país.

Cantidad de decesos diarios por COVID-19 al 01-abr-20: ■ >100 ■ 11 a 100 ■ 1 a 10 ■ 0

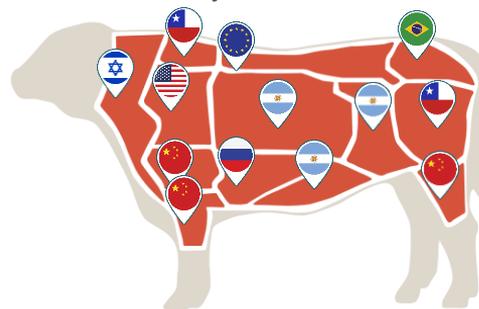
Fuente: Movimiento CREA en base a MAGYP, USDA, MLA, APEA e IPCVA.

## Exportaciones argentinas en alza, con concentración de destinos



En 2019 se exportaron 845 mil t res c/h, representando el 27% de la faena. El 2020 inició con una leve retracción (a 23%) debido al contexto internacional.

### Participación de los destinos y precio promedio en 2019 y estado de afectación frente a la pandemia



¿Cuánto representa China (en porcentaje) en cada país exportador? :

- Argentina: 75%
- Uruguay: 67%
- Nueva Zelanda: 47%
- Brasil y Australia < 30%

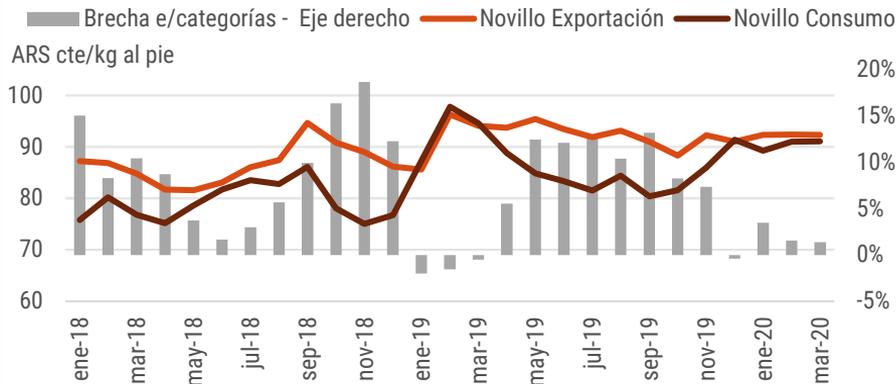
Argentina:



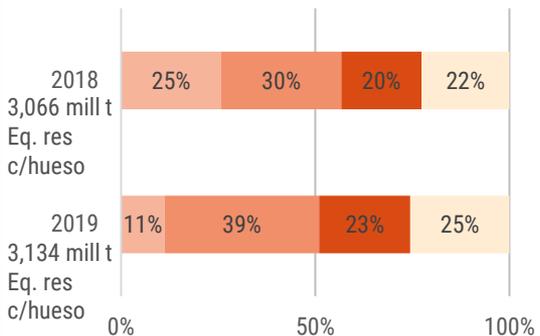


## Los precios determinan el rumbo del negocio, y las decisiones marcan la distribución de la faena

Se achica la brecha entre el novillo de exportación y de consumo local debido a la coyuntura externa y a la estabilidad de la demanda interna.



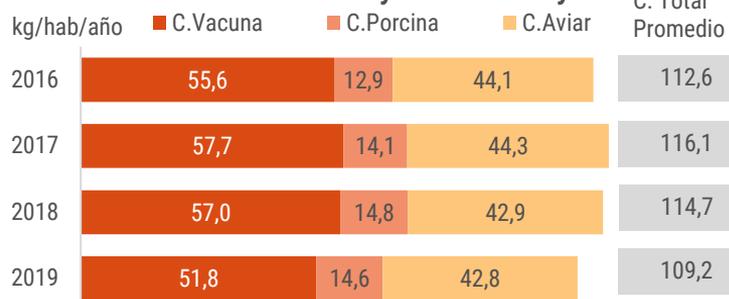
■ Novillos ■ Novillitos ■ Vacas ■ Vaquillonas



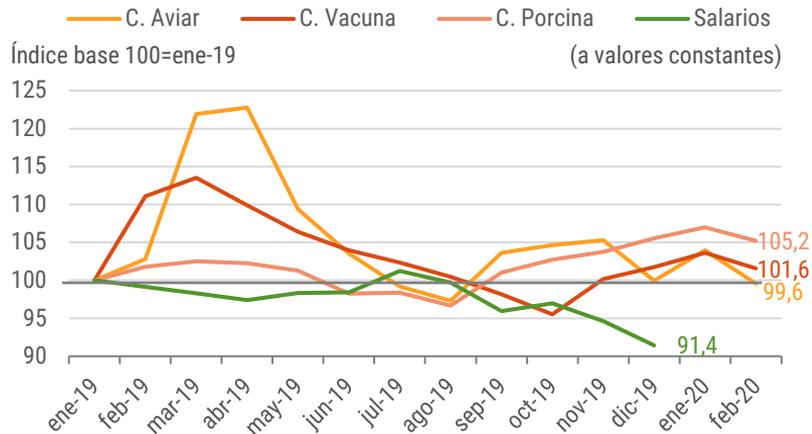
En 2019 aumentó la faena total un **2,2%** respecto a 2018, siendo la mayor de la última década. Explicado en mayor medida por el aumento en el % de hembras, para el 2020 se espera una caída i.a. en el stock de hembras totales de **2,6%** (808,4 mil cabezas).

2020: el acumulado de faena total ene/feb es **+2,3%** vs igual periodo 2019.

## El consumo cae y se redistribuye



## Precios de las proteínas por encima del salario



Las tres carnes tuvieron un comportamiento similar en el período analizado, registrando incrementos por encima de la inflación. En tanto el salario\* fue el único que no acompañó dicha evolución (ej: en mar-20, la carne vacuna le gana por 1,6% al acumulado de inflación).

\*Salario privado formal. i.a.: interanual

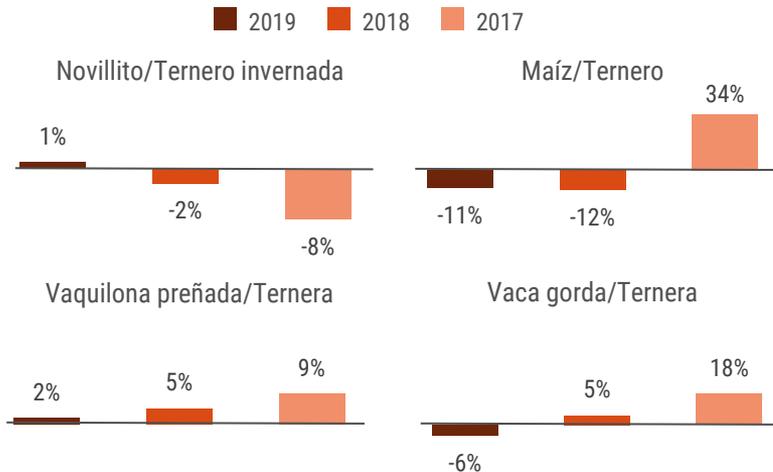


## Mercado que recupera valores

### Variación de los precios de la hacienda en ARS (constantes)

Precios	mar-20	Prom. 3 años	Variación
Ternero invernada	104,2	97,9	+6,4%
Novillito Cons. Interno	92,3	87,5	+5,5%
Novillo Exportación	92,4	90,0	+2,7%
Vaca Especial	70,3	62,9	+11,8%

### Se presentan oportunidades de relaciones de precios



Metodología: Los porcentajes positivos indican que se requiere más producto (ubicado en el denominador) y los negativos que se requiere menos productos en mar-20 que en el promedio del período indicado.

Negocio ganadero

## Resultados heterogéneos según el momento de venta



### Índice de Viabilidad Económica Ganadera (IVEG) para corrales

		Precio de venta del gordo en ARS constante/kg					
		-10%	-5%	0%	+5%	+10%	
Precio de indiferencia ARS constante/kg	+5%	101,9	-56	-25	6	36	67
	0%	97,0	-39	-8	22	53	83
	-5%	92,2	-22	8	39	69	100

A mar-20, el IVEG es 22, ubicándose dentro del rango de resultados positivos, dado que el precio de venta del gordo (PV) se ubica 4 ARS/kg por encima del precio de indiferencia (PI). Sin embargo, de reducirse 5% el PV, el IVEG pasaría a ser negativo (con un valor de -8).

Metodología: se considera un corral de engorde con 180 kg de peso de entrada y ganancia diaria de 1,15 kilos. El IVEG es la relación entre el Precio de Venta (PV) y el Precio de Indiferencia (PI). Donde si  $PV > PI$ : 100 a 0 (resultados positivos), si  $PV = PI$ : 0 (resultados neutros), y si  $PV < PI$ : 0 a -100 (resultados negativos). Para el cálculo del IVEG se incluyen gastos directos e indirectos (incluye amortización y sin impuestos).

### Decisiones ganaderas ante las expectativas del negocio

- El **20%** de las empresas ganaderas planea reducir el stock en cría, el valor más alto desde que se releva el dato (mar-13). El principal motivo son las malas expectativas de negocio.
- En el **42%** de las empresas CREA incrementará la cantidad de terneros a destetar en relación al ejercicio anterior.
- El **39%** y **47%** de los empresarios incrementará (vs 2019) superficie de verdeos de invierno y pasturas en implantación, respectivamente.



## Señales externas

- En China persiste el déficit estructural de carne como resultado de la Peste Porcina Africana y se está reactivando la actividad luego del impacto del COVID-19. No obstante, los problemas de logística comercial complican la comercialización de productos, principalmente de container refrigerados.
- La Unión Europea actualmente se encuentra con procesos de renegociación y suspensión embarques.

## Señales internas

- A partir de la evolución de la faena durante 2019, se proyecta una caída en el stock total de hembras en 2020 del 2,6% (equivalente a 808,4 mil cabezas).
- Faena mantiene su ritmo elevado en 2020 y disminuyendo la proporción que va al mercado externo, en tanto hay una incipiente estabilización del consumo interno. Así, el mercado hoy recupera valores y se registra un incremento del precio del novillo consumo por sobre el de exportación.

## Negocio

- El resultado del corral es levemente positivo reflejando la mejora en el precio del gordo, y registra grandes variaciones según el momento de venta y el precio capturado.
- Los productores CREA planean retener menos vientres que años anteriores, principalmente a raíz de las malas expectativas de negocio.



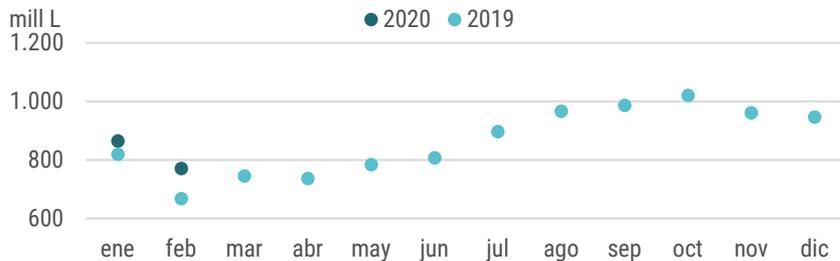
Lechería





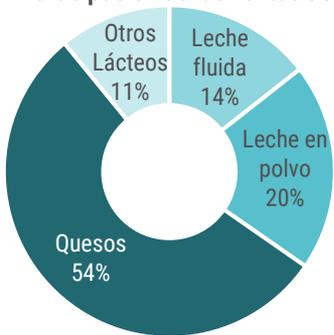
## Mejora la oferta de leche

La producción nacional incrementó **15,4%** en feb-20\* vs feb-19. Esto se explicaría principalmente por el aumento de la producción individual de las vacas en ordeño, siendo para las empresas CREA en dicho período **9,3%**.



## Consumo y existencias 2019 en retroceso

Participación de las ventas de productos lácteos en equivalente leche en 2019



En 2019, los quesos representaron el **54%** de las ventas internas, retrocediendo **1 p.p.** versus el 2018.

El consumo de lácteos en 2019 disminuyó **5%** en comparación con el promedio de los últimos 3 años. Si bien las ventas están en retroceso, también lo están las existencias. Considerando el mismo período, las mismas retrocedieron **20%**.

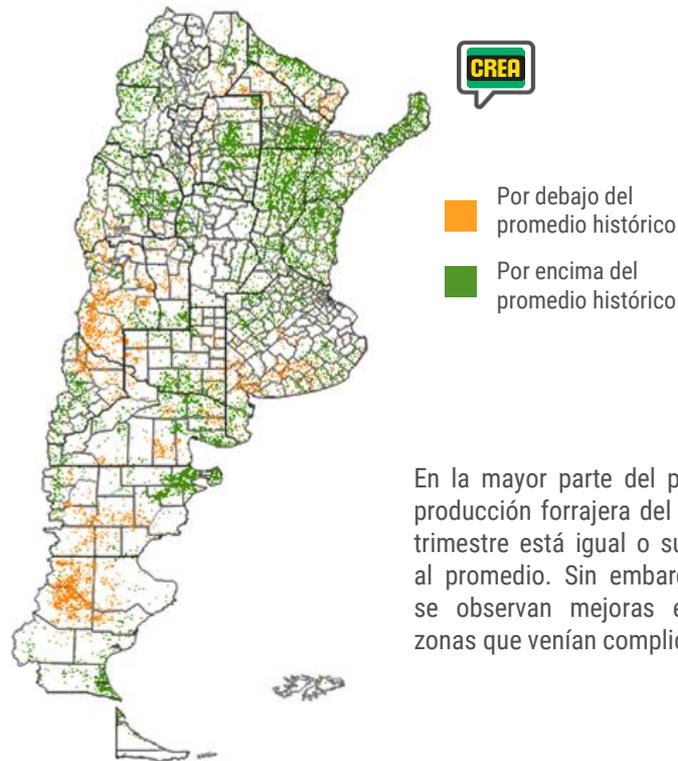
Metodología: la participación fue calculada en equivalente leche. Esto significa que se considera la cantidad de litros necesarios para elaborar una unidad de cada producto (ej.: queso de baja humedad, leche en polvo entera, yogurt, entre otros).

\* Considerar que el mes contó con 29 días.

Fuente: Movimiento CREA en base a MAGYP, Registro Mensual Lechero CREA y Observatorio Forrajero Nacional: [www.crea.org.ar/tablero-de-control-forrajero/](http://www.crea.org.ar/tablero-de-control-forrajero/).

## Continúa la situación forrajera heterogénea

Producción de materia seca de dic-19 a feb-20



En la mayor parte del país, la producción forrajera del último trimestre está igual o superior al promedio. Sin embargo, no se observan mejoras en las zonas que venían complicadas.

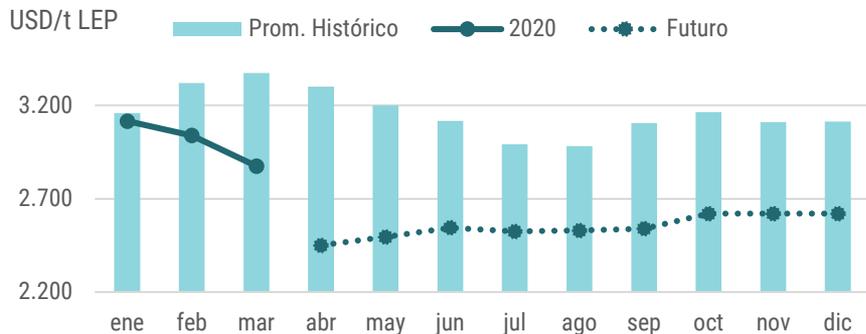
## Modificaciones en las dietas por relaciones insumo-producto

El uso de concentrado en las dietas incrementó **12,4%** (feb-20 vs feb-19) debido a las buenas relaciones de precio. Por el contrario, el uso de forrajes conservados disminuyó **18%** i.a.





## Mercado retroceso en el precio internacional de la leche en polvo



La leche en polvo entera (LEP) registra en mar-20 valores **15%** por debajo de los históricos, y se espera que en los próximos dos meses el precio se ubique en torno a **-20%** y **-25%** del histórico. Las causas son la caída del precio del petróleo y los efectos de la pandemia.

### Nueva configuración de la oferta con demanda en retroceso

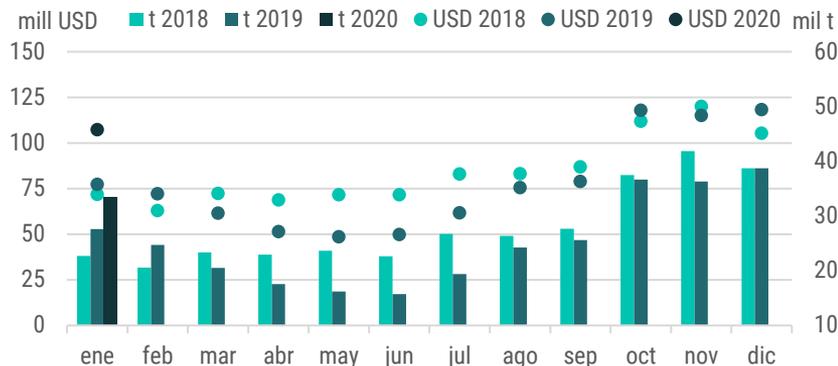


Señales externas

Tendencia: alcista ▲, estable ▬, incierta Ⓜ, bajista ▼. Cantidad de decesos diarios por COVID-19 al 01-abr-20: >100 (rojo), 11 a 100 (naranja), 1 a 10 (verde claro), 0 (verde oscuro)

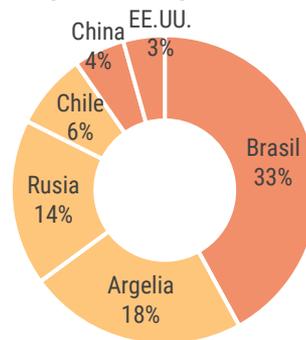
Fuente: Movimiento CREA en base a Fonterra, New Zealand's Exchange al 23-mar-20, Rabobank, MAGYP y CSSE at John Hopkins University.

## Exportaciones estables luego de un año deprimidas



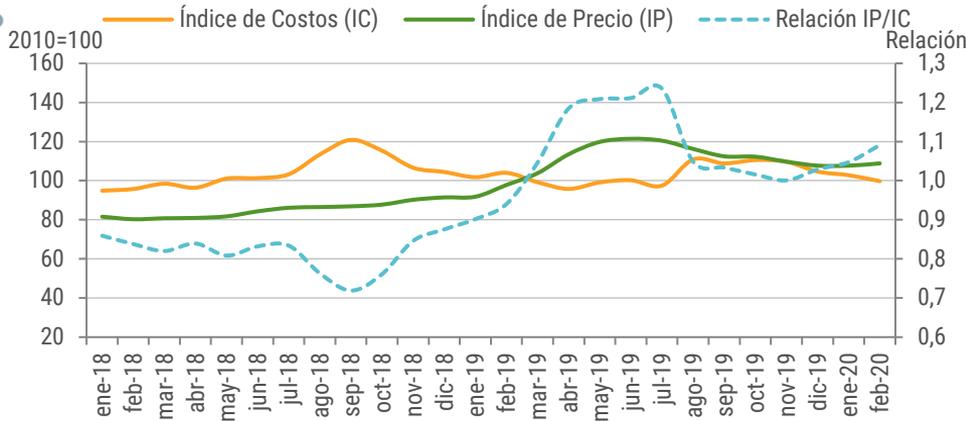
En 2019, las exportaciones retrocedieron anualmente **8%** en montos y **9,5%** en cantidades, principalmente debido a la menor demanda de Brasil y Argelia, que no pudieron ser compensadas por los mayores despachos a Rusia. El 2020 comenzó con una buena performance en valor y volumen, siendo ene-20 vs ene-18, **50%** y **47%** superior, respectivamente.

### Principales compradores en alerta por el COVID-19



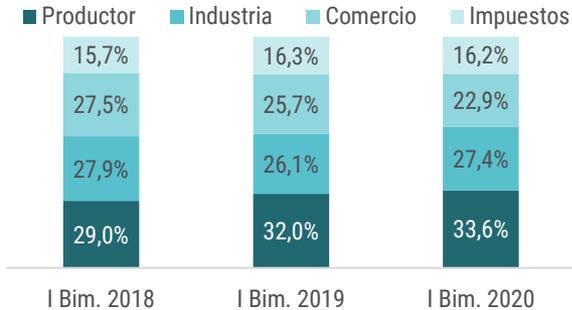
Metodología: participación según destino del total de exportaciones realizadas en 2019 en miles de USD.

## El 2020 comenzó con una relación de precio y costos favorables



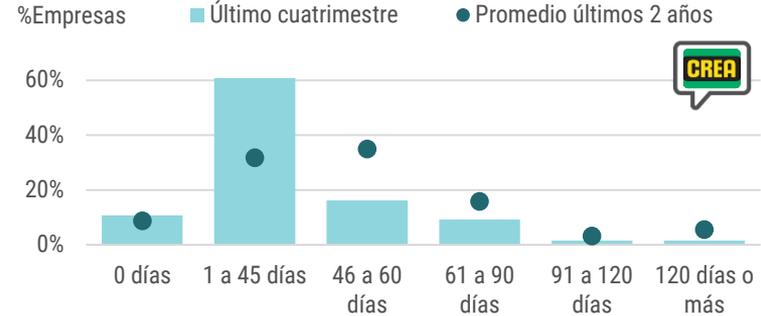
En el comienzo del año, el precio se mantiene sostenido (+1,14 p.p. vs dic-19), mientras que los costos registran descensos en el orden de **4,92 p.p.** (vs dic-19), ubicando la relación entre el IP y el IC en **1,09** a feb-20. La retracción en los costos se debe mayormente a la alimentación (concentrado y fertilizantes).

## La producción e industria mantienen la mayor participación en el precio



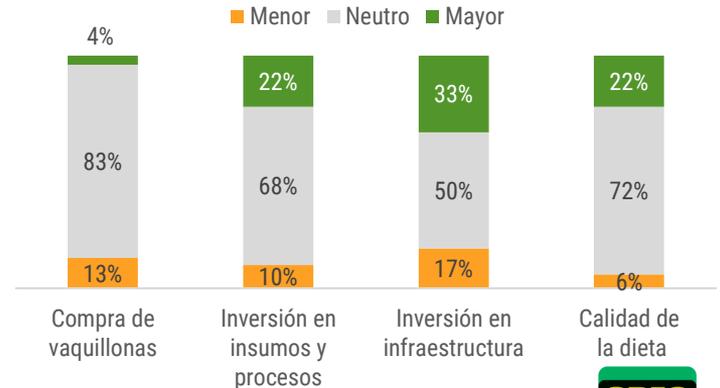
Los eslabones de la producción y procesamiento representan el **61%** del precio de la leche. Mejorando su participación en **4,1 p.p.** comparado con el mismo período en 2018. Dicho incremento se registró principalmente para el sector productor.

## Las empresas lecheras continúan reduciendo pasivos, y les permite invertir en los tambos



El **61%** de las empresas CREA poseen deudas entre 1 a 45 días. Además, el porcentaje de empresas que cobrarán a los 45 a 60 días y 61 a 90 días se redujo en **19 p.p.** y **7 p.p.** vs promedio últimos 2 años.

## Impacto del nivel de deuda sobre las decisión: ¿fue negativo (menor), neutro o positivo (mayor)?





## Señales internas

- La producción de los primeros meses del 2020 se ubica por encima de los volúmenes de 2019 en el mismo período. Hacia adelante, con oferta forrajera aceptable para la mayoría de las cuencas, sumado a la buena relación de precio con el concentrado, serían condiciones para mantener una oferta de leche en alza.
- El retroceso de las existencias permite mantener estable el mercado interno, dado que la demanda continúa con problemas, y permanece expectante a la evolución del nivel de actividad y de los salarios (impacto COVID-19 y proceso de reestructuración de la deuda).

## Señales externas

- Las exportaciones locales cerraron un 2019 con menores volúmenes y nivel de precios. El 2020 inicia con mejor performance, incluso mejor al 2018. No obstante, en los próximos meses se espera un mercado internacional no ajeno de los eventos internacionales.
- Mercado retroceso en el precio internacional de referencia, traccionado por la caída del precio del petróleo y los efectos de la pandemia.

## Negocio

- Se presenta con relaciones favorables de precio y costos, principalmente porque el rubro alimentación retrocede su incidencia desde dic-19.
- Aproximadamente el 61% del precio de la leche en góndola se explica por la industria y la producción, manteniendo la partición de los eslabones en comparación al 2019.
- Las empresas continúan reduciendo los pasivos y les ha permitido en algunos casos cambiar las decisiones de inversión (incrementar).



## Temas empresariales





## Finanzas

- Ante posibles escenarios de aperturas crediticias: preparar las [carpetas bancarias](#).
- [Proyectar resultados](#) económicos y financieros con ajustes de producción, precios, inflación y tipo de cambio. Incorporar sensibilización de variables.
- Atentos a las oportunidades: repasar las [relaciones](#) insumo/producto, insumo/insumo y producto/producto.

## Negocios

- Preparados para tomar decisiones ante diferentes contextos: revisar y actualizar los escenarios.
- Revisar el plan de comercialización (disponible y futuro), considerar cobertura de precios.
- Comenzar con la planificación técnica de la próxima campaña.

## Fiscales

- Planificar fiscalmente el año, teniendo en cuenta el impacto de la variación de los precios (granos, carne, leche) al cierre del ejercicio.
- Contemplar los ajustes por inflación contables y fiscales de los balances.
- Revisar la posición de IVA Técnico, para definir estrategias fiscales de cara a la próxima campaña.

## Laborales

- Realizar las evaluaciones de desempeño y analizar capacitaciones: [Recursos Humanos](#), [Management](#), [Contabilidad y finanzas](#), [Herramientas IT](#), Programa de [Dirección de Empresas Agropecuarias](#) (PDEA), entre otros.
- Definir los objetivos gerenciales, de remuneraciones y bonificaciones de la próxima campaña.

Reporte de Actualidad Agro CREA

Publicación de distribución cuatrimestral, destinada al Movimiento CREA.

Contenido técnico: Unidad de Investigación y Desarrollo de CREA.

Mesas de Intercambio: Comisión de Agricultura, Comisión de Ganadería, Comisión de Lechería, y Comisión de Empresa.

Diseño y difusión: Área de Comunicación de CREA.

Relacionamiento estratégico: Área de Desarrollo Institucional de CREA.

[info@crea.org.ar](mailto:info@crea.org.ar)

Sarmiento 1236 5to. piso (C1041AAZ) Buenos Aires - Argentina. Tel. (54-11) 4382-2076/79

Acerca de CREA:

CREA es una organización civil sin fines de lucro integrada y dirigida por aproximadamente 2.000 empresarios agropecuarios que se nuclean en 218 grupos presentes en todo el país. Cada grupo CREA es coordinado por un presidente y un asesor técnico e integrado por diez o doce empresarios que se reúnen periódicamente con el objetivo de mejorar los resultados de sus empresas a través del intercambio de conocimiento, ideas y experiencias. Asimismo, la institución se destaca por el desarrollo de temáticas relacionadas con el sector; uno de los fines es la transferencia del conocimiento colaborando con su desarrollo. Por su parte, las empresas CREA, integradas a la comunidad, son referentes de innovación y trabajan para el desarrollo sostenible de las empresas, las localidades de las que forman parte y el país.

Para mayor información <http://www.crea.org.ar/>



[www.crea.org.ar](http://www.crea.org.ar)



[/crea.org](https://www.facebook.com/crea.org)



[/canalcrea](https://www.youtube.com/canalcrea)



[@crea\\_arg](https://www.instagram.com/crea_arg)



[@crea\\_arg](https://twitter.com/crea_arg)

