



SEA CREA

Noviembre 2019

Sistema de Encuestas Agropecuarias CREA
Área de Economía
Investigación y Desarrollo
Movimiento CREA

Nivel de respuestas alcanzado

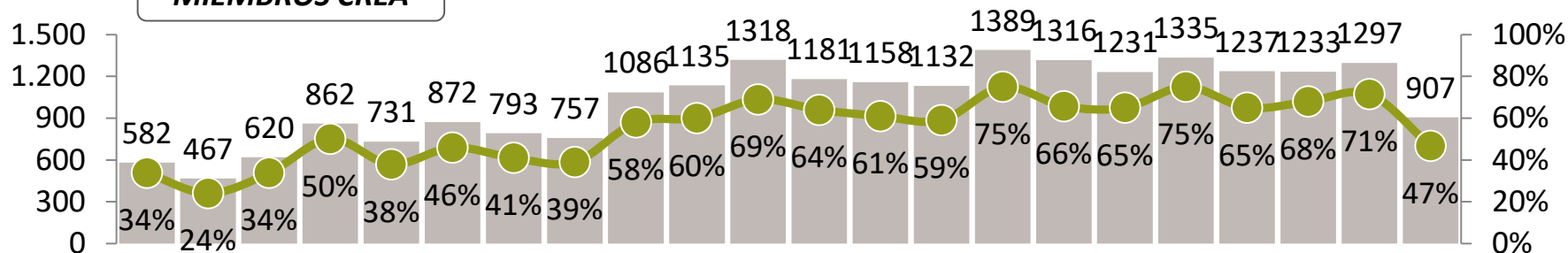
	Miembros	Asesores
Centro	30%	100%
Chaco Santiagueño	38%	78%
Córdoba Norte	56%	93%
Este	91%	100%
Litoral Norte	34%	100%
Litoral Sur	30%	86%
Mar y Sierras	26%	100%
NOA	59%	92%
Norte de Santa Fe	73%	83%
Norte de Buenos Aires	70%	100%
Oeste	61%	79%
Oeste Arenoso	39%	83%
Patagonia	63%	100%
Santa Fe Centro	67%	100%
Semiárida	53%	100%
Sudeste	40%	100%
Sudoeste	30%	36%
Sur de Santa Fe	37%	100%
Valles Cordilleranos	100%	100%
Total	47%	91%

Nivel de respuestas alcanzado

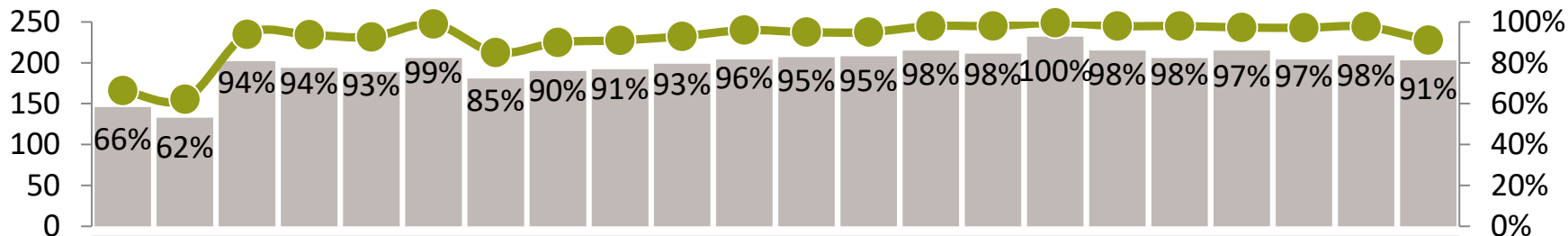
Respuestas

MIEMBROS CREA

Alcance



ASESORES CREA



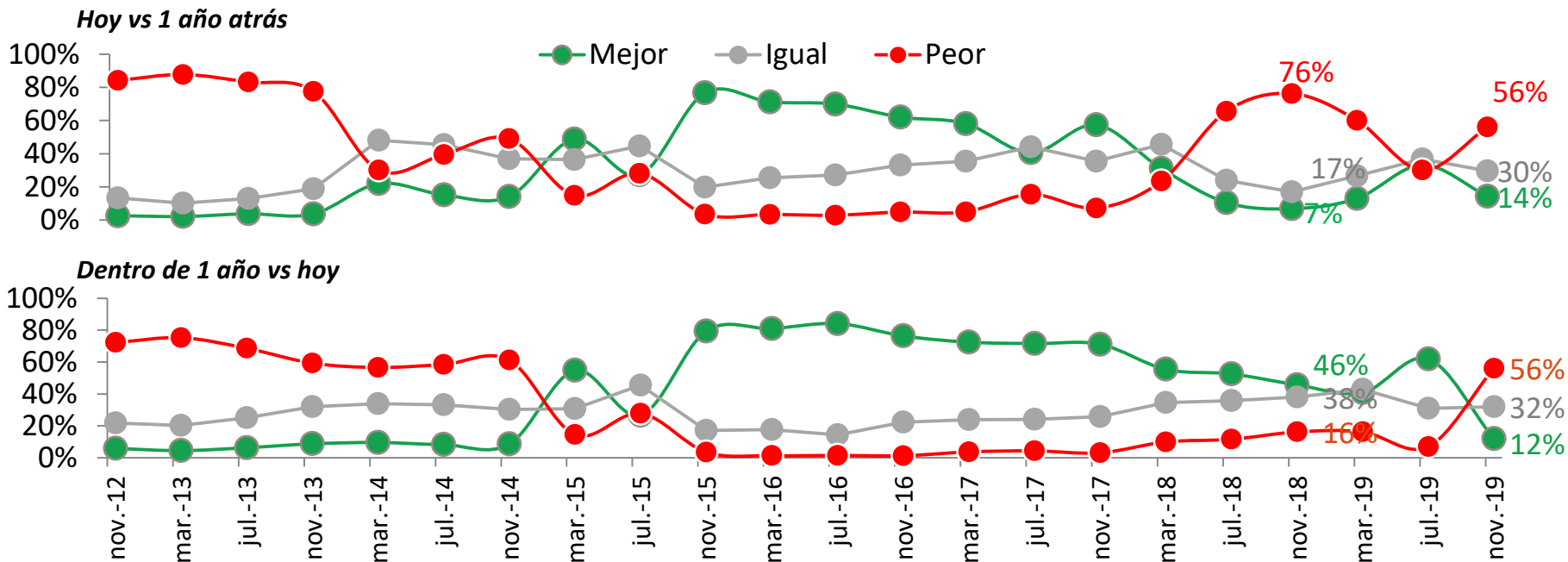
Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov Mar Jul Nov

2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019



Percepción y expectativas

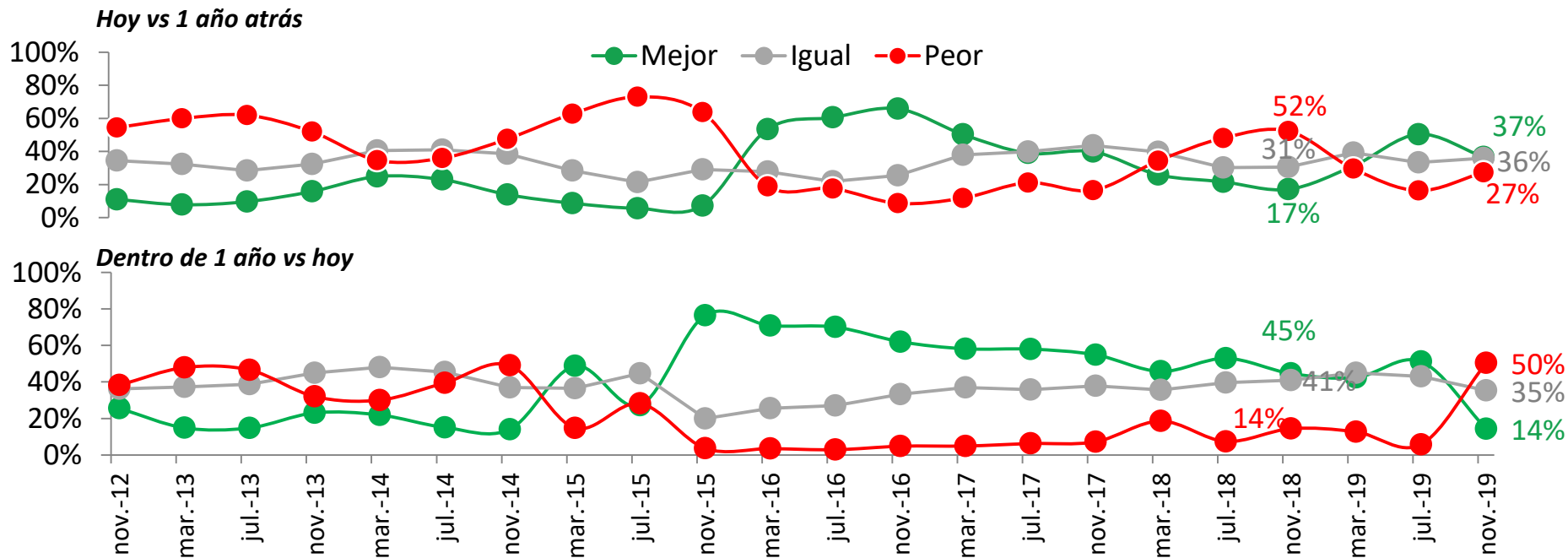
Situación económica del país



- En relación a la situación económica del país, la percepción negativa en relación a un año atrás se incrementó respecto a la medición de jul-19. Asimismo, las expectativas negativas muestran un ascenso, alcanzando el valor más alto de los últimos 5 años.

Percepción y expectativas

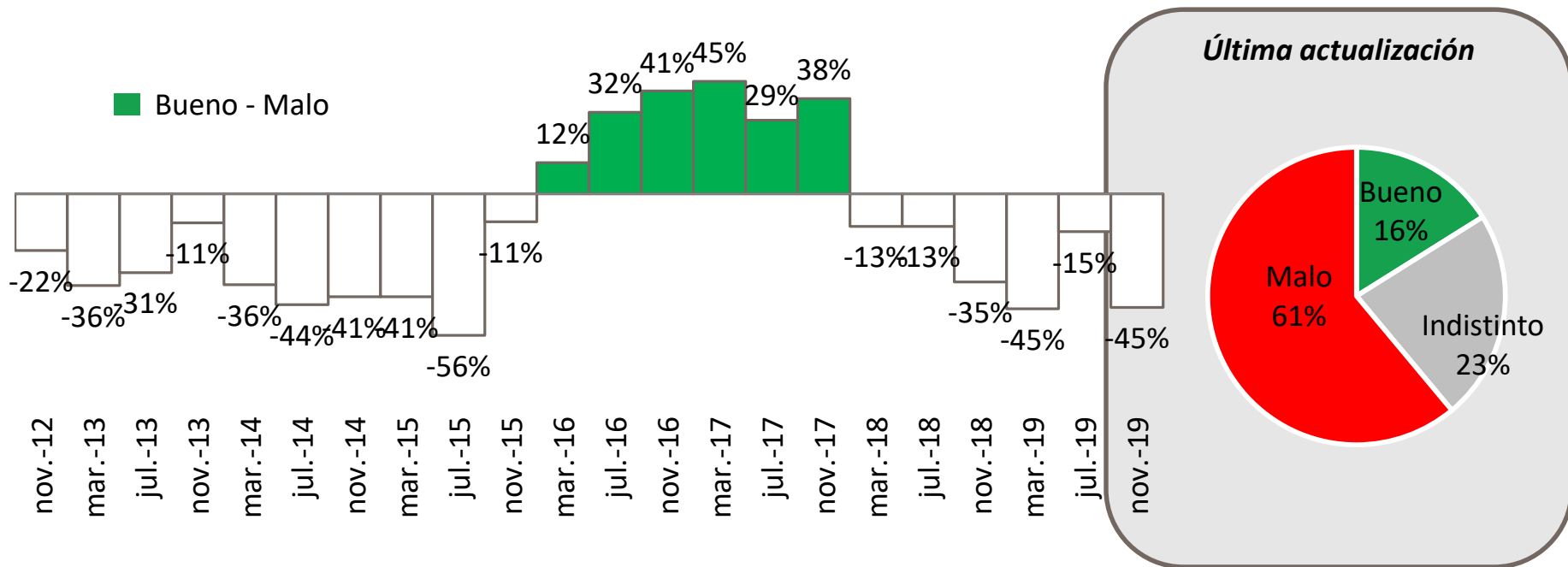
Situación económica y financiera de la empresa



- En cuanto a la situación económica y financiera de la empresa agropecuaria se observa un ascenso de la percepción negativa en relación a un año atrás. Respecto de nov-18 se observa un descenso de 25 p.p.
- Las expectativas pesimistas también muestran un aumento, alcanzando el mayor registro de la serie.

Percepción y expectativas

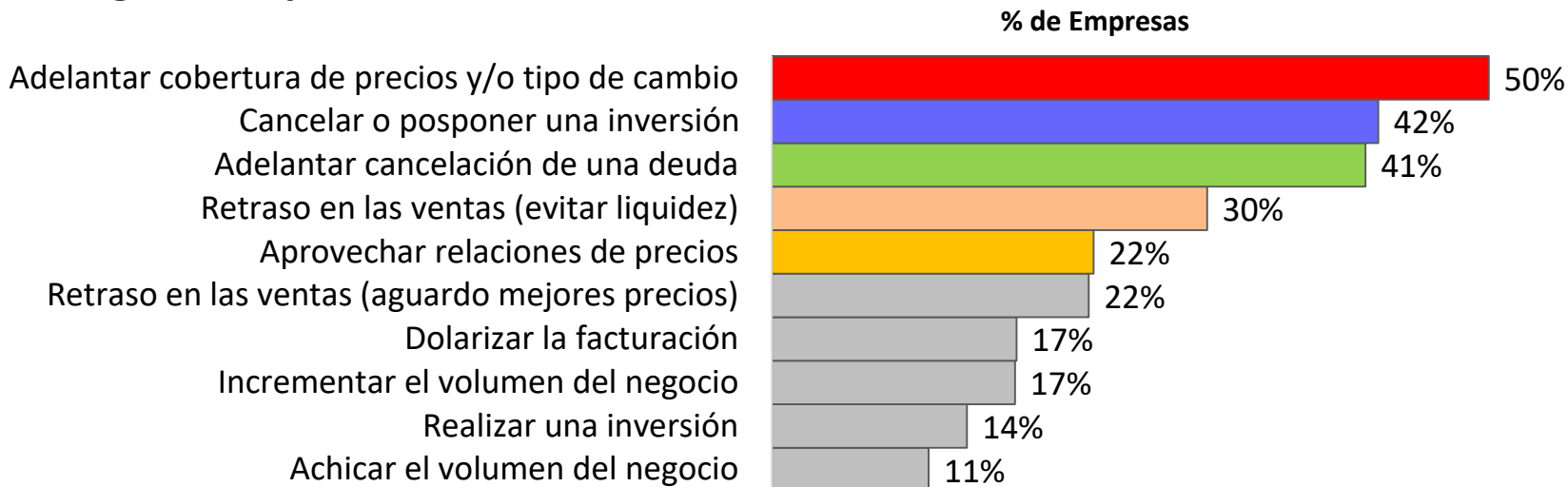
Momento para realizar inversiones



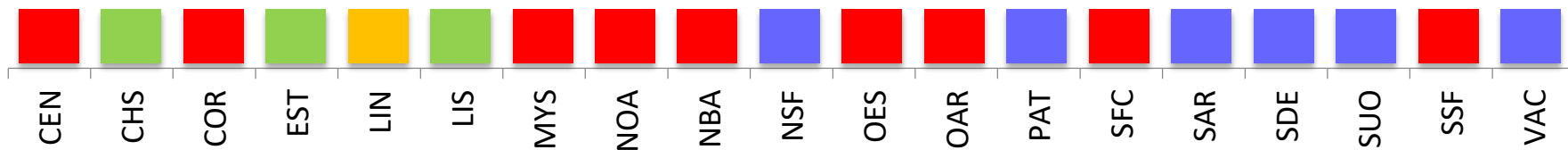
- ❑ 61% de las empresas considera que actualmente es un mal momento para realizar inversiones, mientras que 16% cree que el momento es bueno.
- ❑ La variación interanual del indicador de porcentaje de respuestas positivas menos negativas presenta un descenso de 30 puntos porcentuales.

Situación empresaria

Estrategias adoptadas ante el contexto actual



Principal estrategia



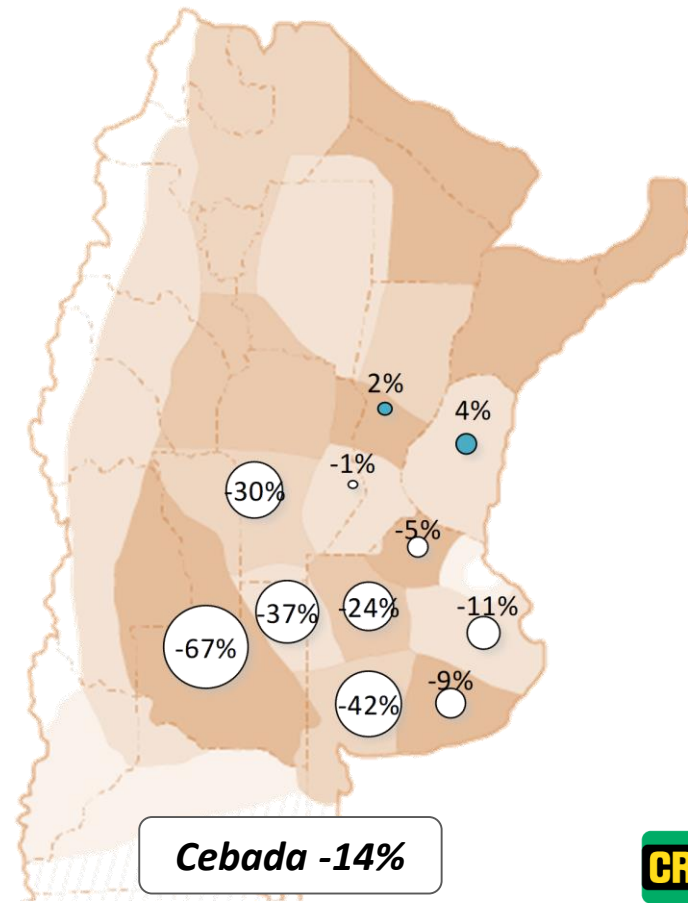
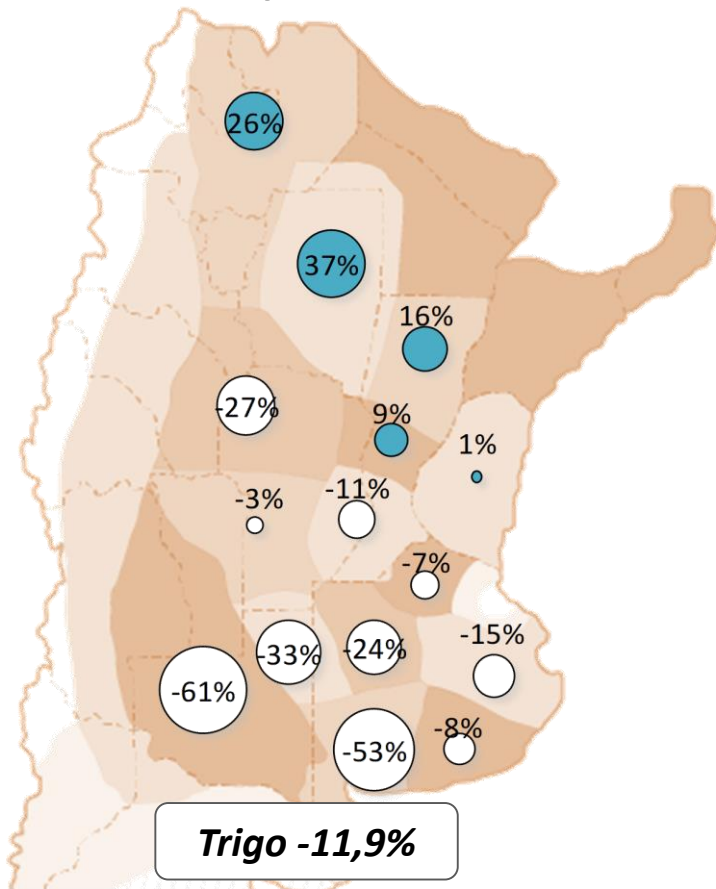
Agricultura

719 Empresas

193 Asesores

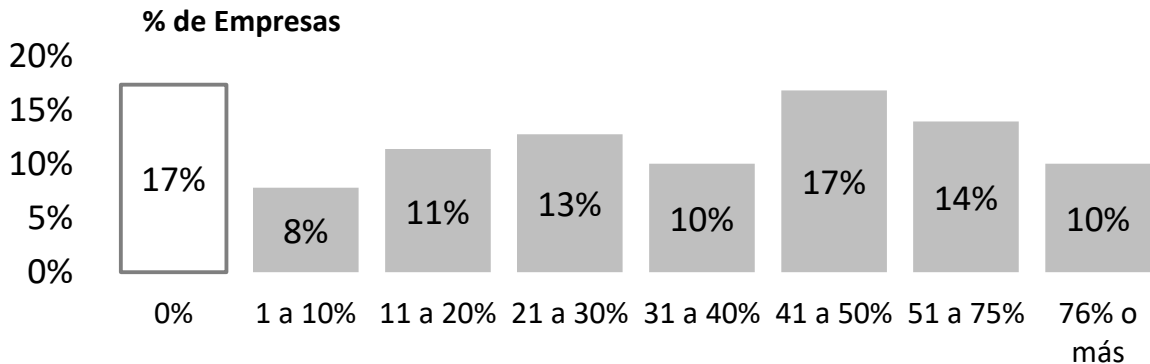
Trigo y cebada 19/20

Rendimiento esperado o cosechado versus plan



Financiamiento 19/20

Porcentaje de los costos de implantación



Evolución del porcentaje promedio de los costos de implantación a financiar

Campaña en curso

32%

Nov-16

38%

Nov-17

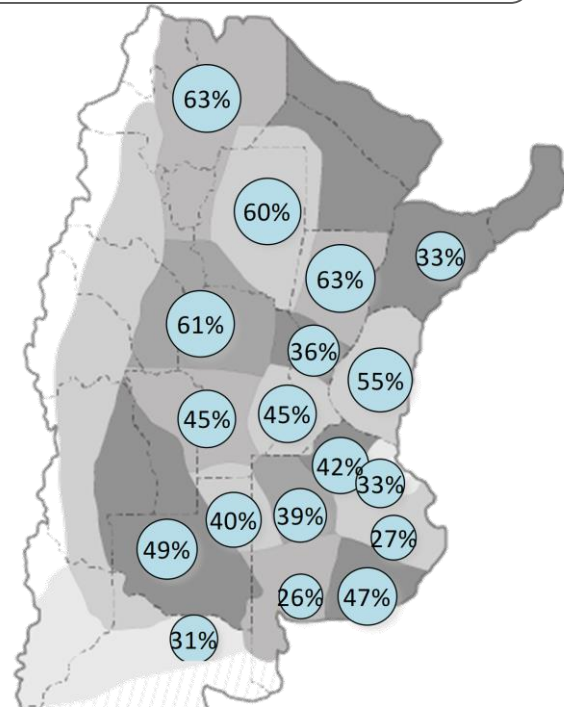
41%

Nov-18

34%

Nov-19

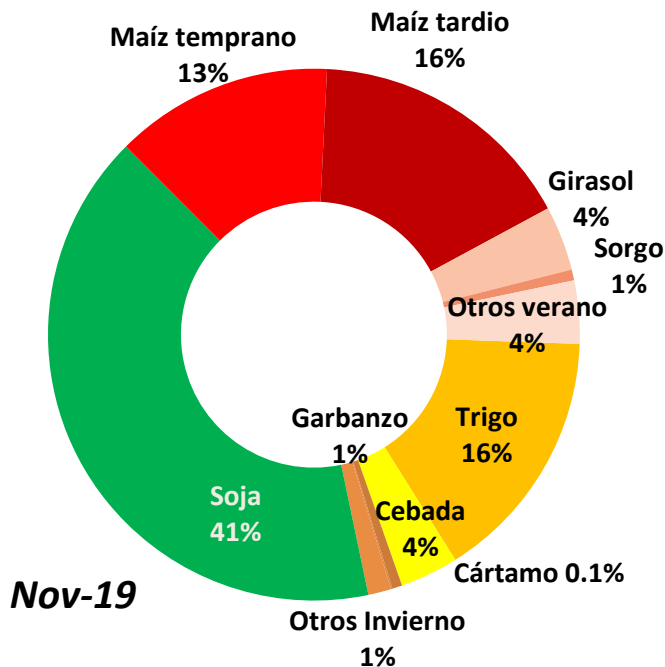
% Empresas que financian +40% de costos de implantación



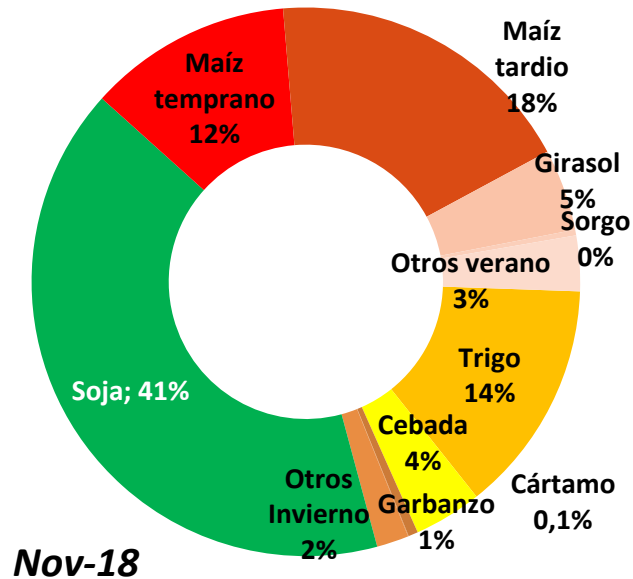
- ❑ El porcentaje promedio de los costos de implantación a financiar en la campaña 19/20 es del 34%; este valor se ubica por debajo de la última campaña (41%). El 17% de las empresas no planean tomar deuda para financiar costos de implantación.
- ❑ En NSF el 63% de las empresas financian más del 40% de los costos de implantación.

Intención de siembra

Campaña 19/20



Nov-19

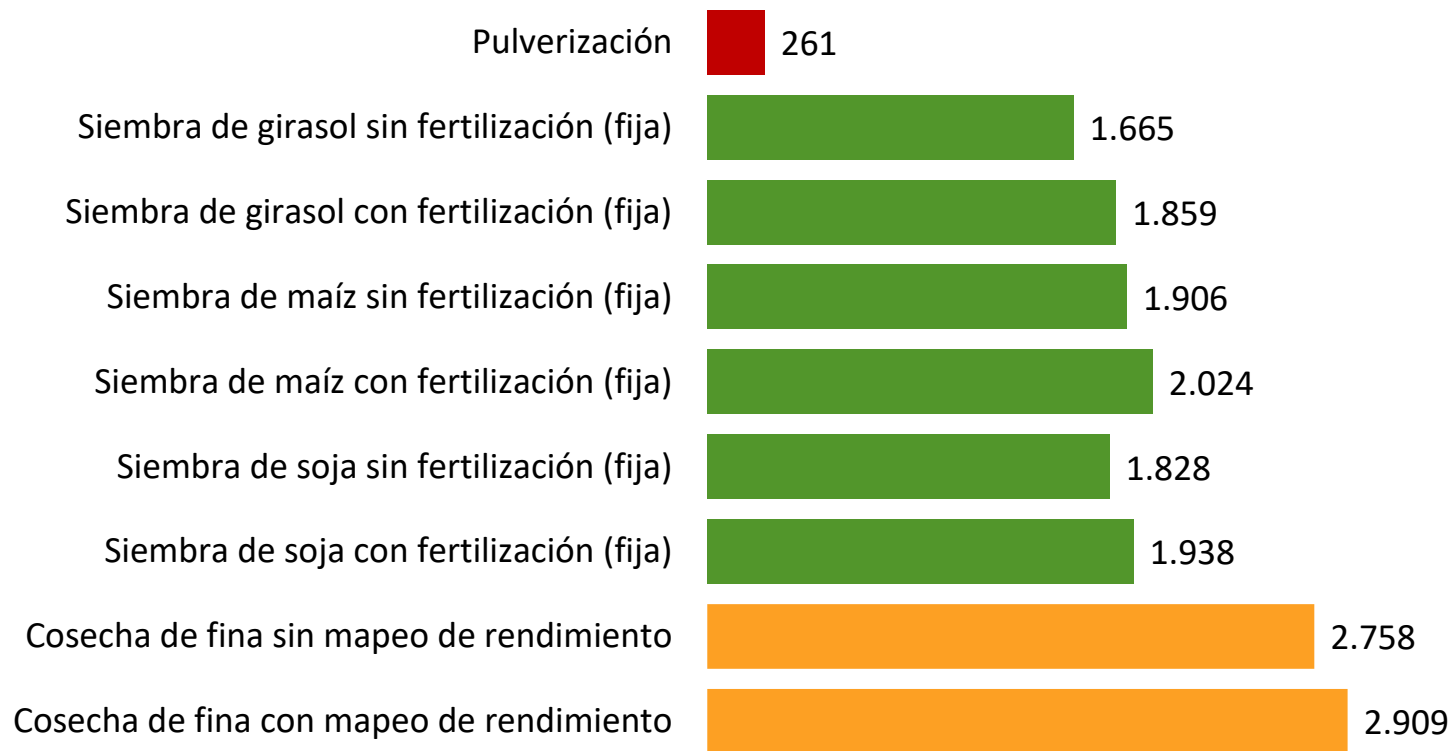


Nov-18

- La intención de siembra 19/20 de trigo y maíz (temprano y tardío) alcanza una participación en el total de la superficie de 16% y 29%, respectivamente. Esta proyección muestra un aumento de 2 p.p. en la participación del área de trigo, mientras que la participación del maíz en el área no presenta una variación significativa respecto de la campaña pasada.

Tarifas promedio

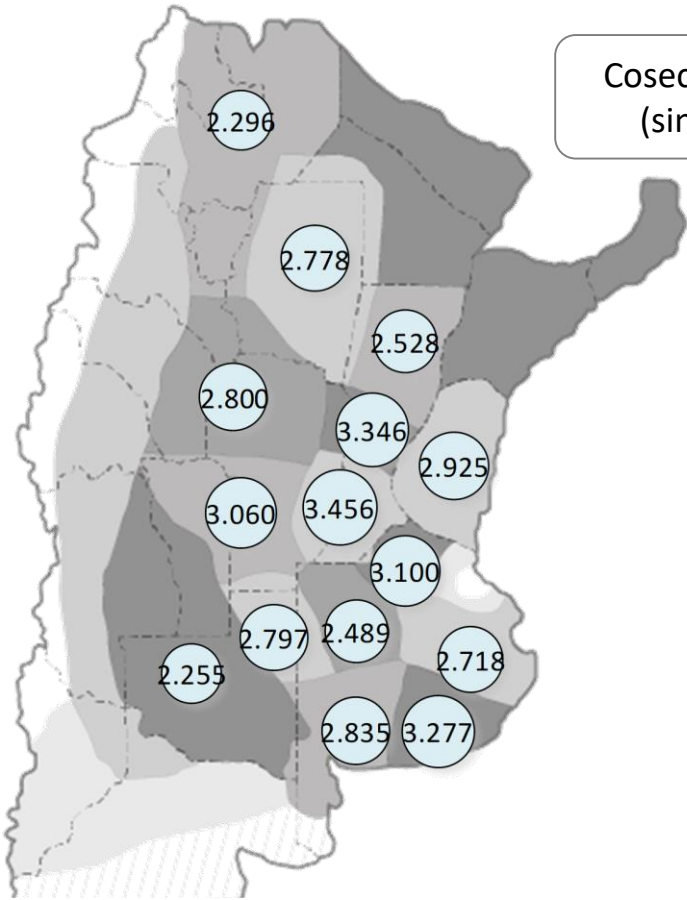
Pesos por hectárea



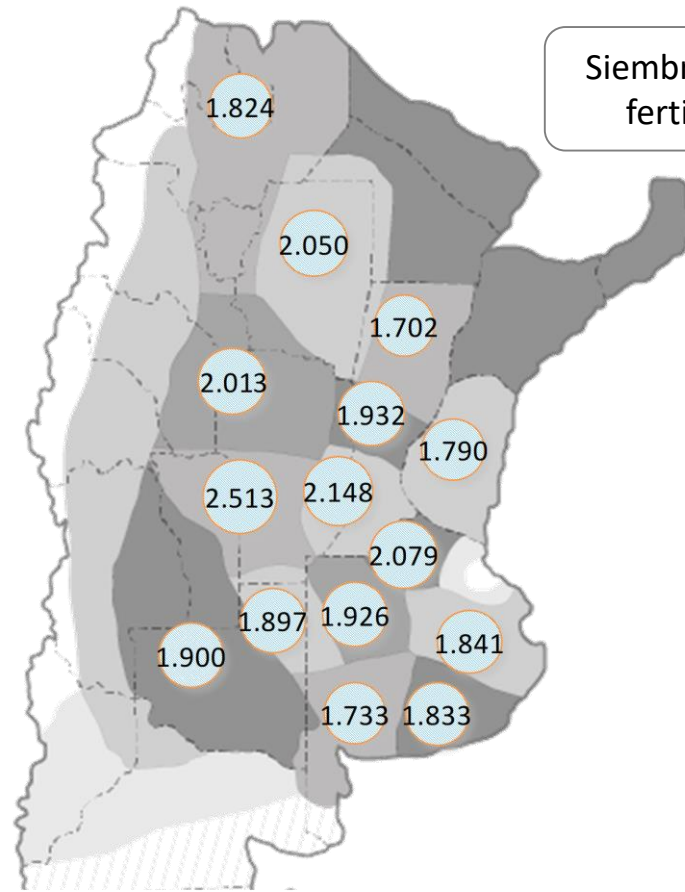
Tarifas promedio

Pesos por hectárea

Cosecha de trigo
(sin mapeo)

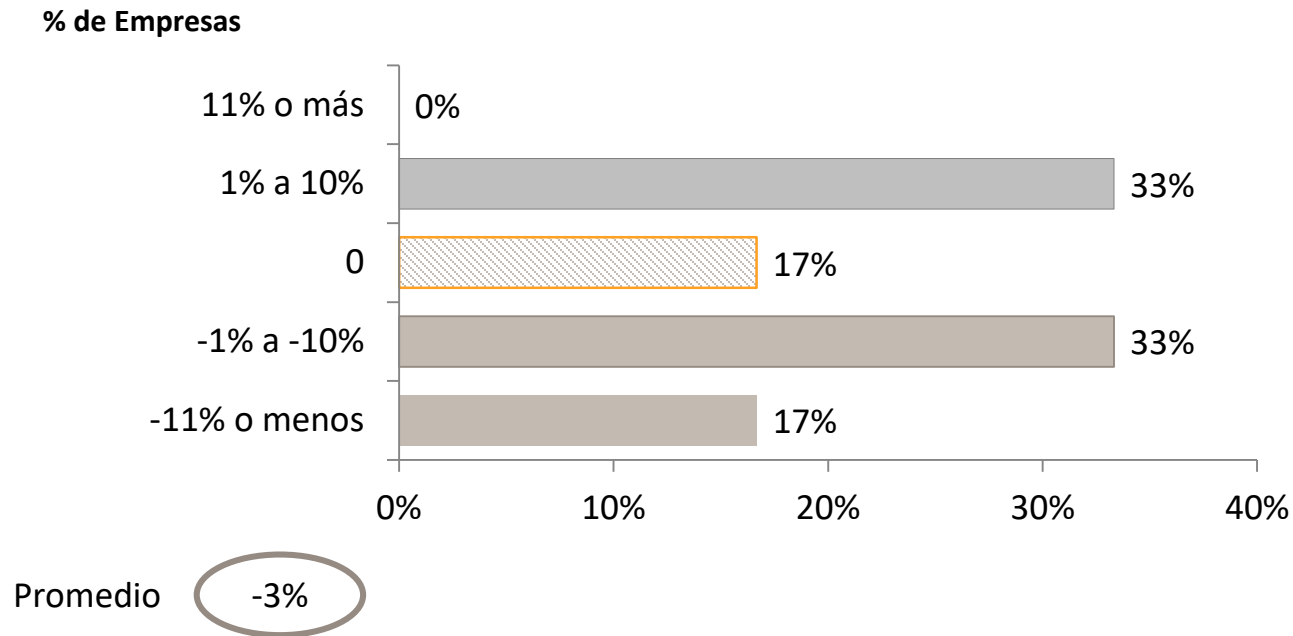


Siembra soja (con
fertilización)



Caña de azúcar*

Rinde bruto (cosechado o esperado / planificado al inicio de la campaña)

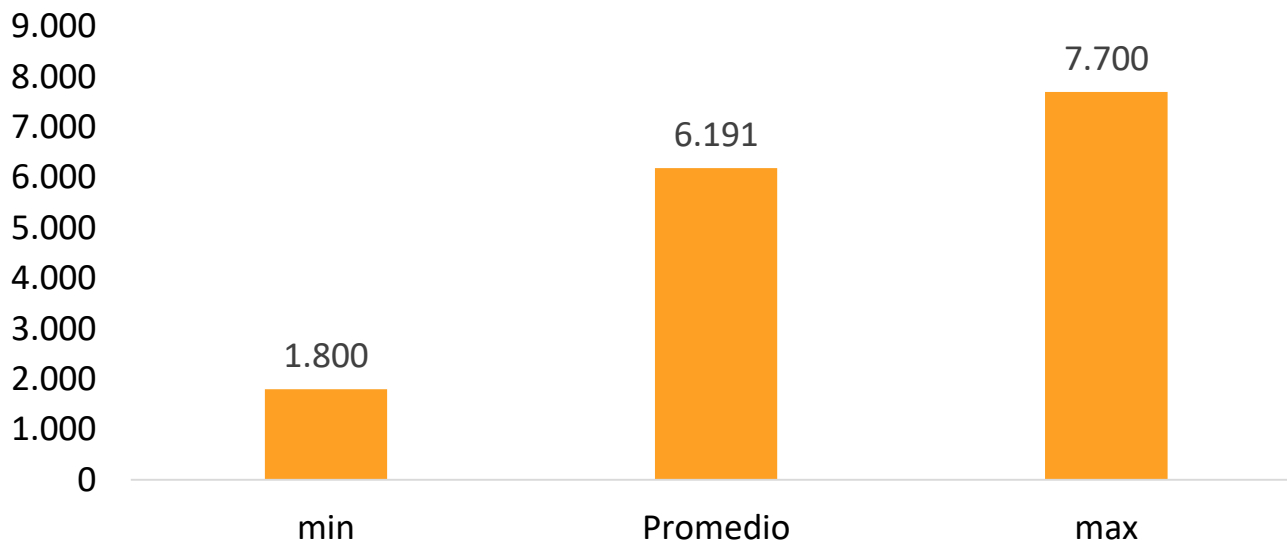


- En promedio, el rinde se ubica 3% por debajo del planificado al inicio de la campaña. Sin embargo, en el 33% de las empresas cañeras el rinde cosechado o esperado es entre 1 y 10% mayor al planificado al inicio de la campaña 18/19.

* Los resultados corresponden a 18 respuestas de miembros CREA y 4 de asesores recibidas.

Caña de azúcar*

Producción de azúcar bruta en kilogramos por hectárea**



- ❑ La producción de azúcar bruta promedio de las empresas cañeras de la campaña 18/19 fue de 6.191 kilogramos por hectárea.

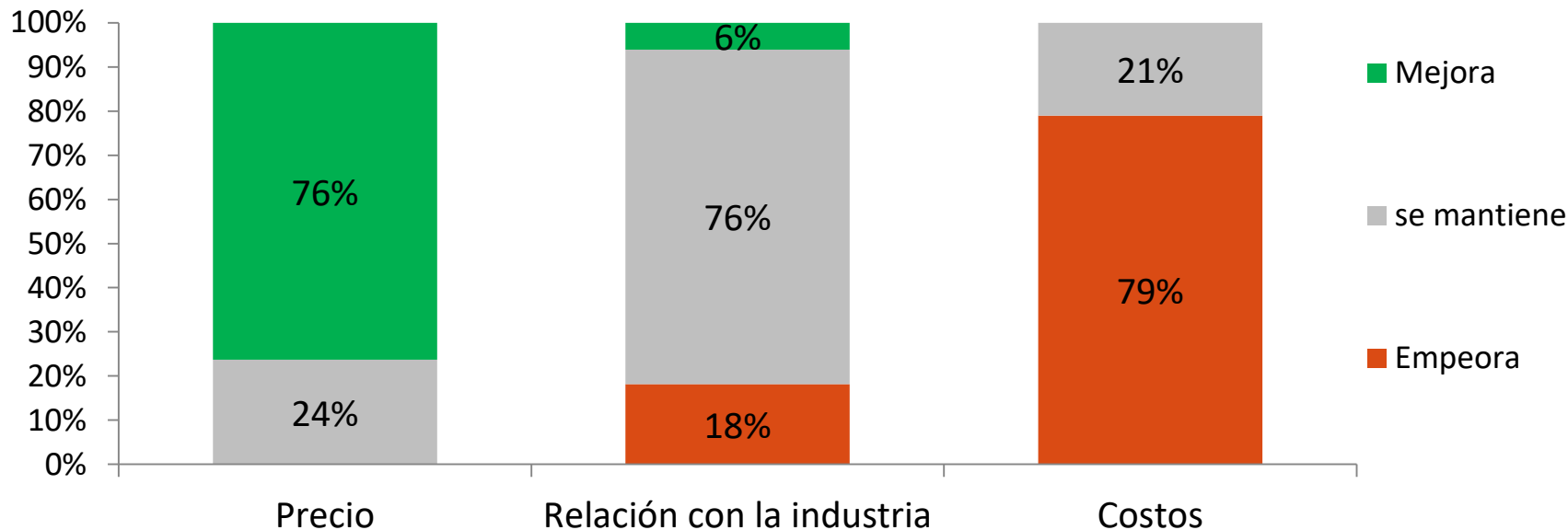
* Los resultados corresponden a 18 respuestas de miembros CREA y 4 de asesores recibidas.

**Sin trash, sin cosecha ni flete, sin considerar acuerdos con industrias.

Caña de azúcar*

Expectativas del negocio azucarero

% de Empresas

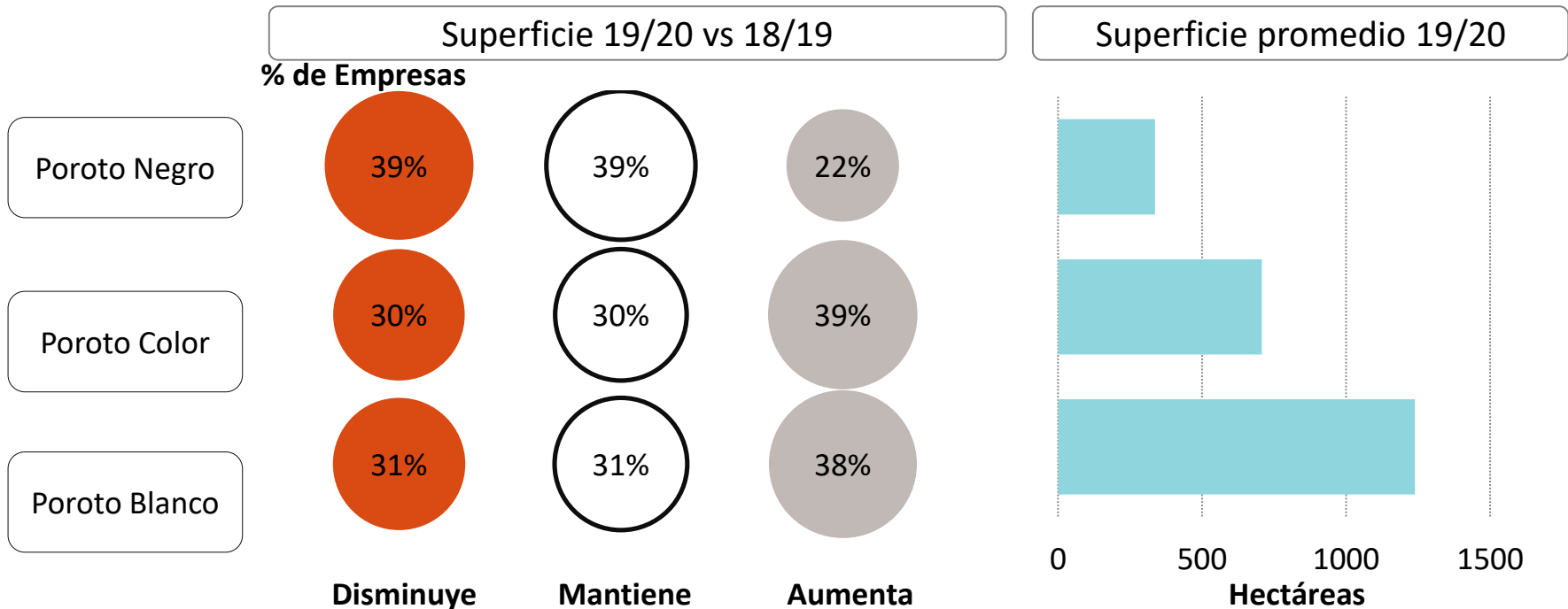


- 76% de las empresas cree que el precio mejorará en relación a la campaña pasada y 79% considera que los costos empeorarán.

* Los resultados corresponden a 18 respuestas de miembros CREA y 4 de asesores recibidas.

Poroto*

Superficie sembrada o a sembrar



- 39% y 38% de las empresas aumenta la superficie sembrada de poroto color y blanco, respectivamente, en la campaña 19/20 en relación a la campaña anterior. En promedio, cada empresa sembraría 708 hectáreas de poroto color.

* Los resultados corresponden a 28 respuestas de miembros y 5 de asesores recibidas.

Poroto*

Rinde cosechado o esperado/planificado



- El rinde del poroto color cosechado en la campaña 18/19 representa 120% del planificado al inicio de la campaña, mientras que en el caso del poroto blanco y negro el rinde cosechado es similar al planificado.

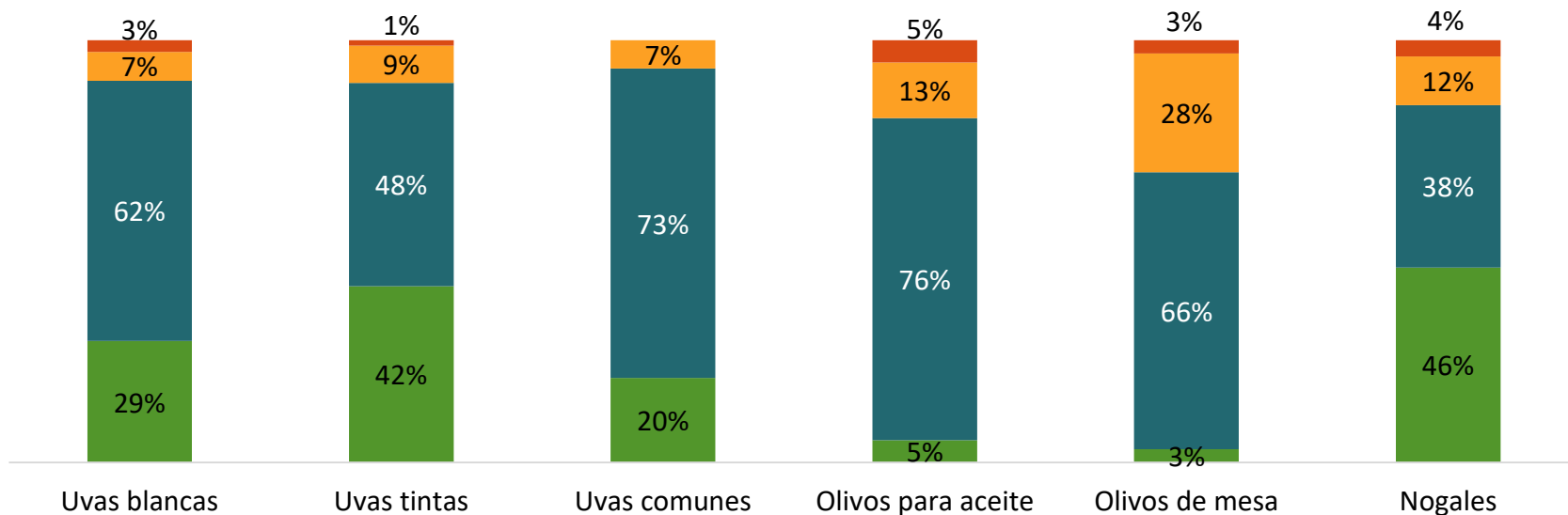
* Los resultados corresponden a 28 respuestas de miembros y 5 de asesores recibidas.

Vid, nogal y olivo*

Estado de los cultivos en la campaña 19/20

% de Empresas

Muy bueno Bueno Regular Malo



- Las empresas respondieron que entre el 90-95% de los cultivos de vid se encuentran en estado muy bueno a bueno. En el mismo estado se encuentra el 80-85% de los olivos con destino a aceite y los nogales, y el 69% los olivos con destino a mesa.

* Los resultados corresponden a 11 respuestas sobre nogal, 16 sobre olivo y 44 sobre vid recibidas.

Vid, nogal y olivo

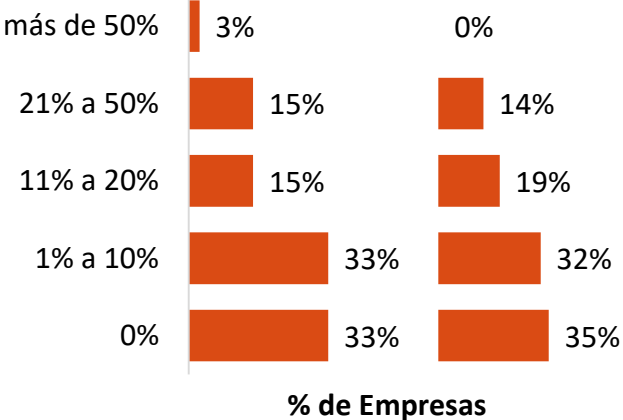
Adversidades en la campaña 19/20

Vid - Heladas

Superficie

Rinde

Promedio 9% -15%

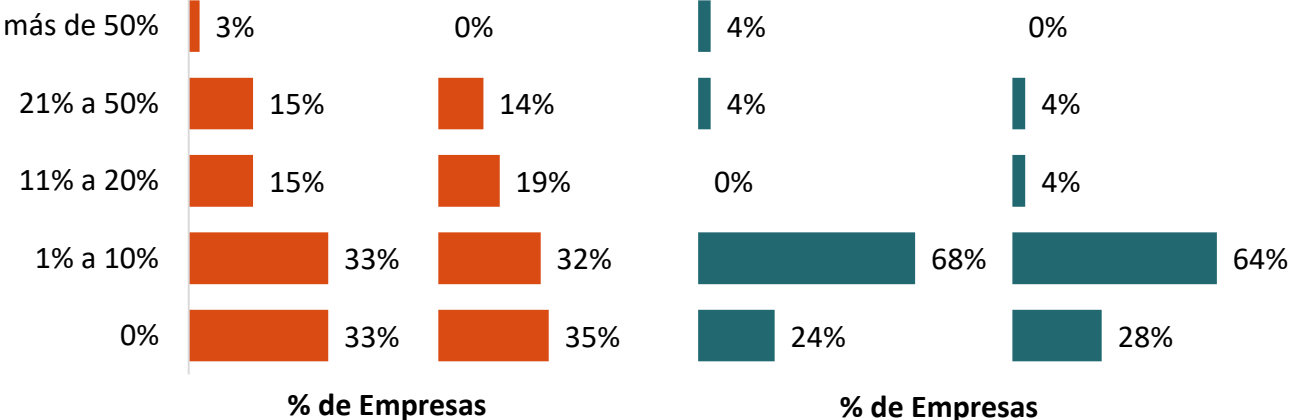


Nogal - Plagas

Superficie

Rinde

Promedio 7% -5%

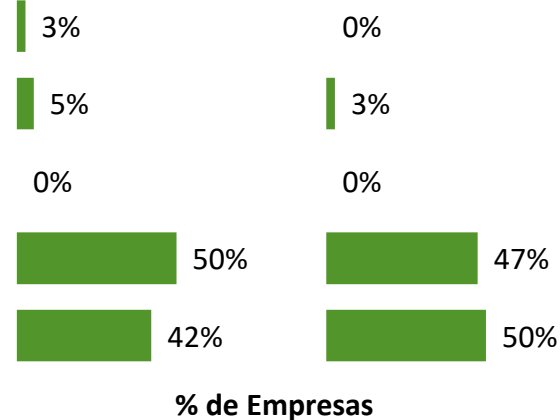


Olivo - Plagas

Superficie

Rinde

Promedio 6% -3%

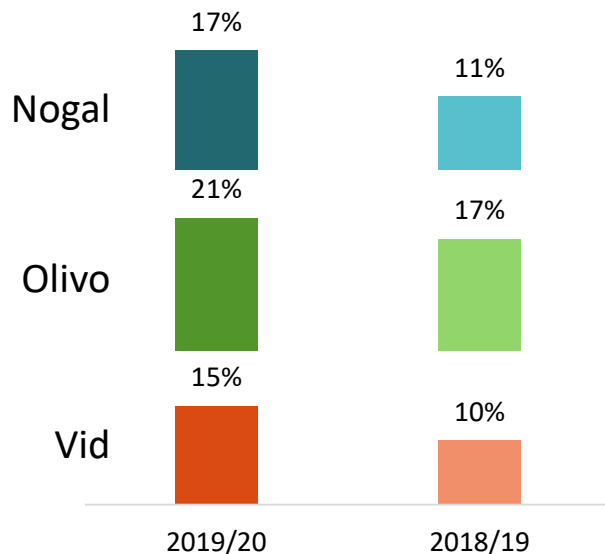


- ❑ En el promedio, las heladas afectaron el 9% de la superficie con vid, y en esa superficie, las pérdidas de rendimiento fueron en promedio del -15%.
- ❑ El 33% de las empresas vitícolas sufrieron heladas que afectaron entre el 1% y el 10% de la superficie.

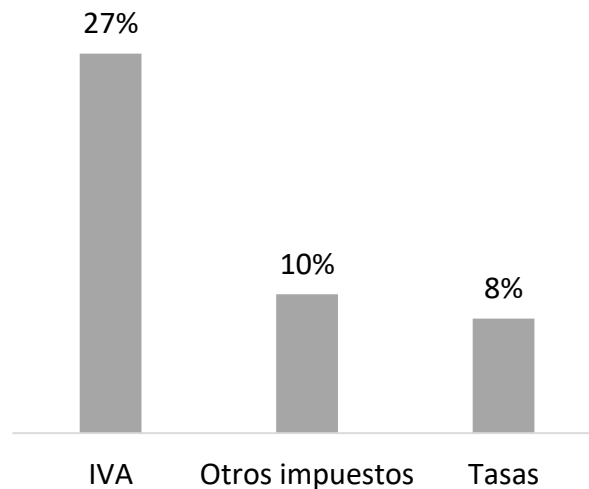
Vid, nogal y olivo

Costos energéticos*

Participación de costo energético en los costos directos



Participación promedio de impuestos y tasas en el costo energético total

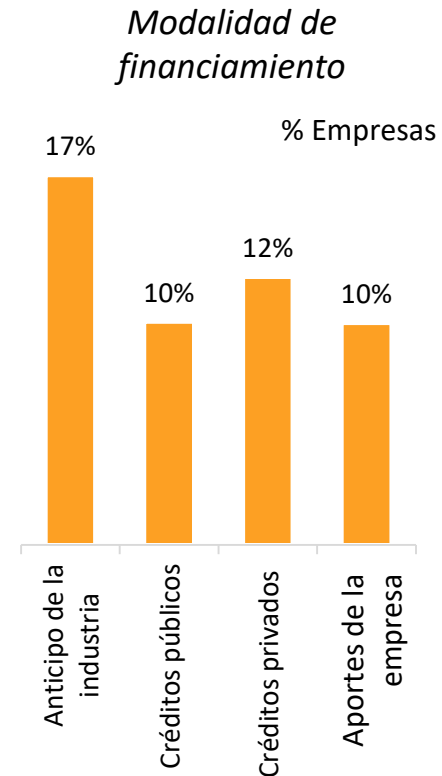
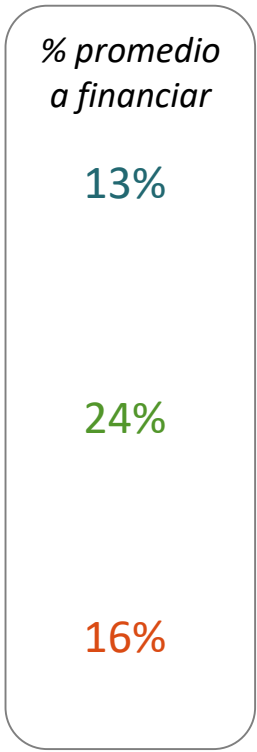
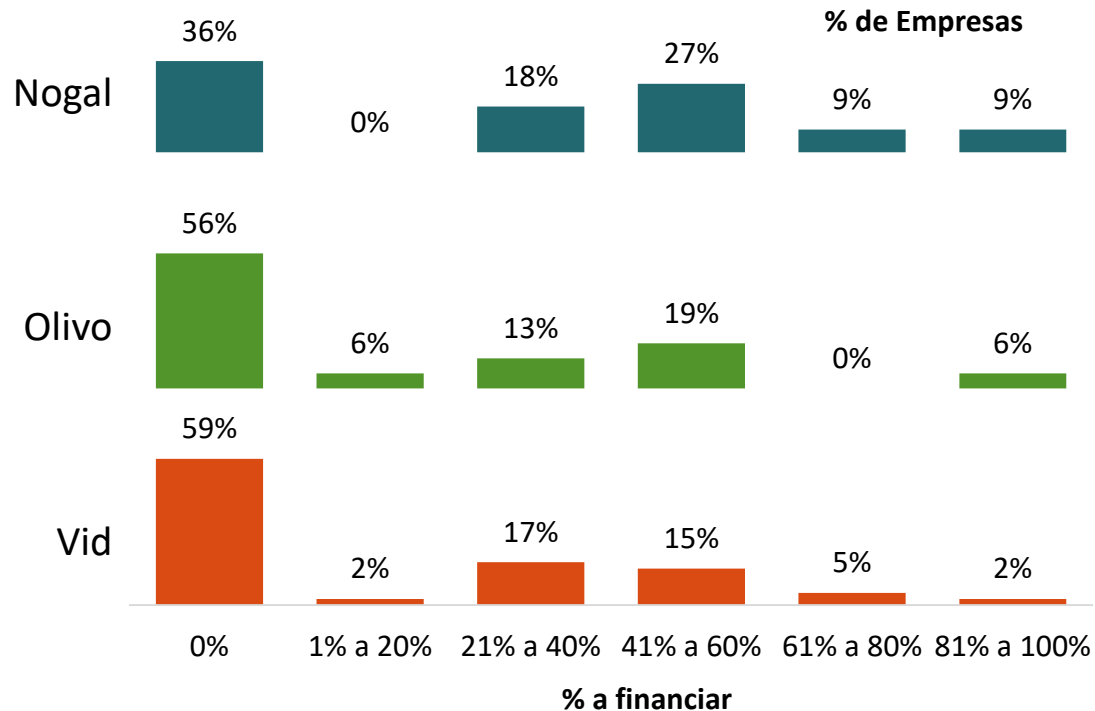


- La participación promedio de los costos energéticos en los costos directos en 2019/20 es 6 p.p. mayor que en 2018/19 para el cultivo de nogal.

*Costos energéticos: al total de la factura eléctrica (energía, impuestos y tasas). Costos directos: labores mecánicas y manuales, reparaciones, insumos, protección/seguros, irrigación, cosecha, flete/acarreo, y gastos comerciales.

Vid, nogal y olivo

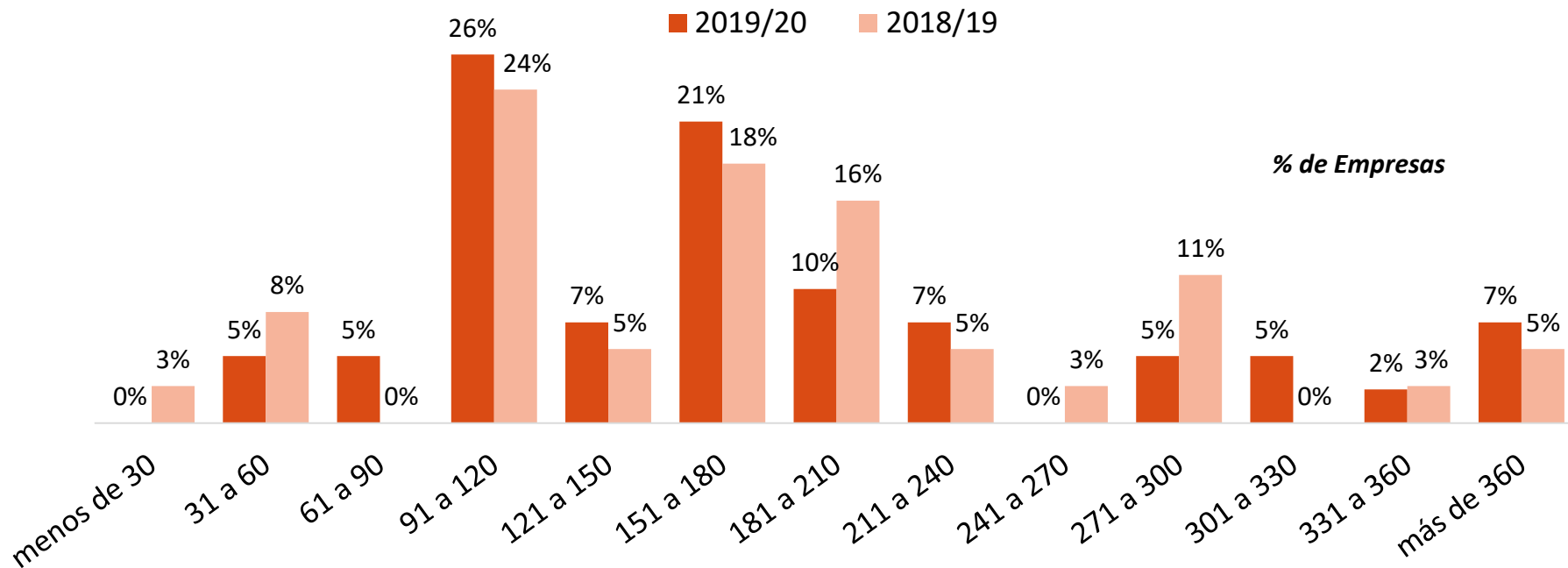
Cosecha a financiar en 19/20



- El 27% de las empresas nogaleras planean financiar entre el 41% y 60% de los costos de cosecha en 2019/20. La principal modalidad de financia

Vid

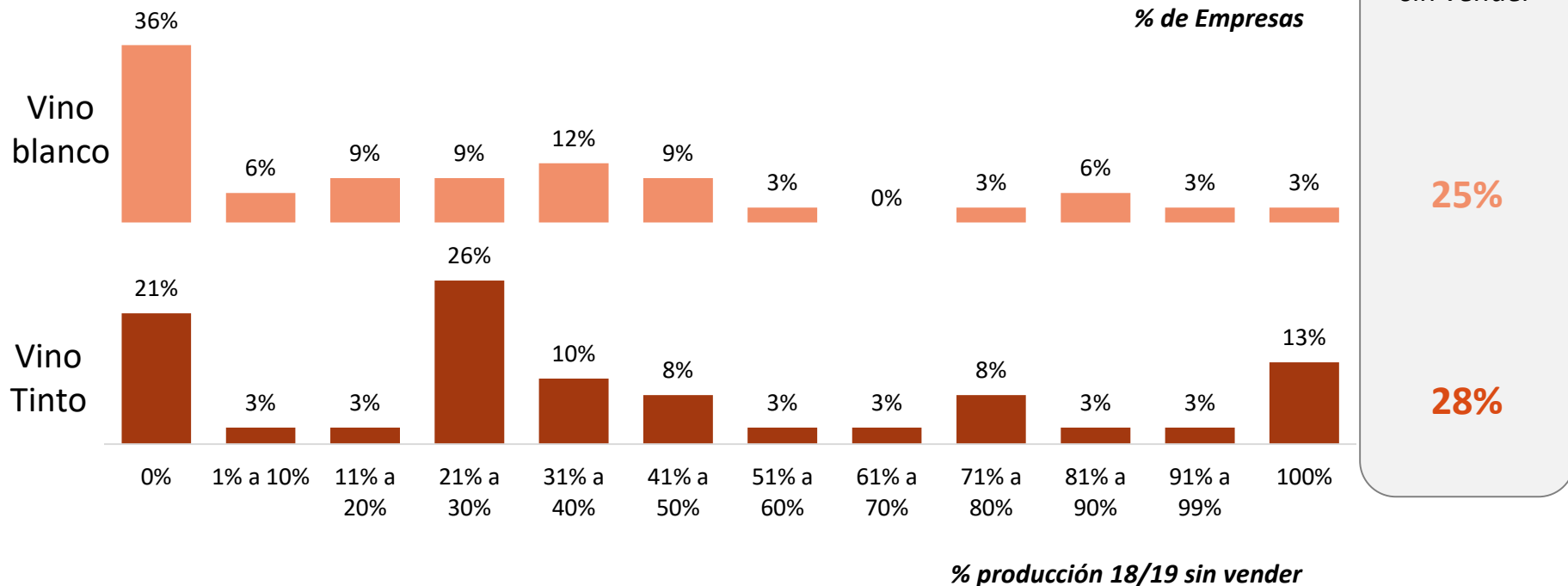
Plazo de cobro (días)



- El 57% de las empresas vitícolas tiene plazos de cobros mayores a 150 días en la campaña 19/20. Las empresas con plazos de cobro superiores a los 300 días, pasaron de representar el 8% en la campaña 2018/19 al 14% en la 19/20.

Vid

Stock vínico campaña 18/19 (% sin vender)



- 3 de cada 10 empresas posee más del 60% de la producción de vino tinto de la campaña 18/19 sin vender. En promedio el 28% de la producción total se encuentra sin vender.

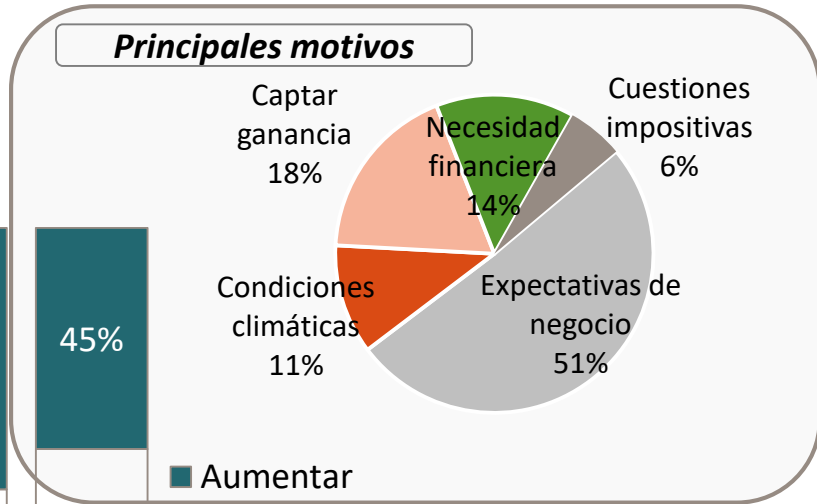
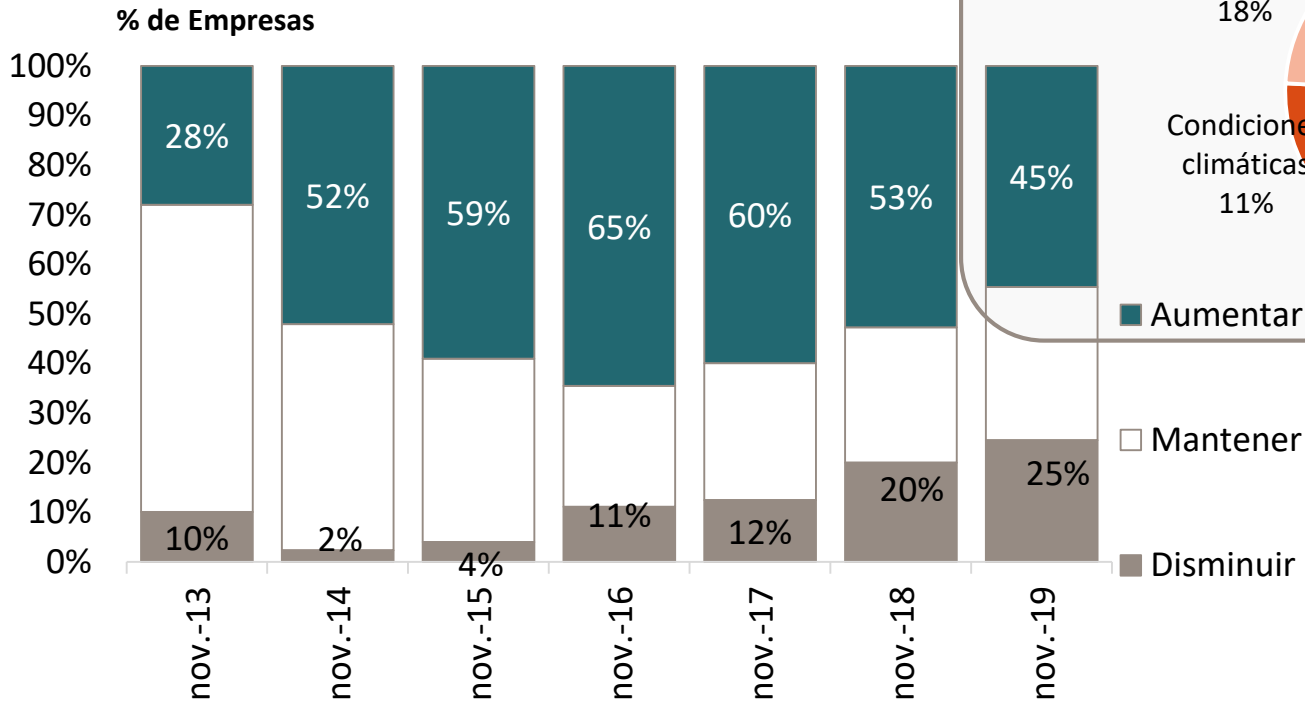
Ganadería

514 Empresas

164 Asesores

Retención en cría

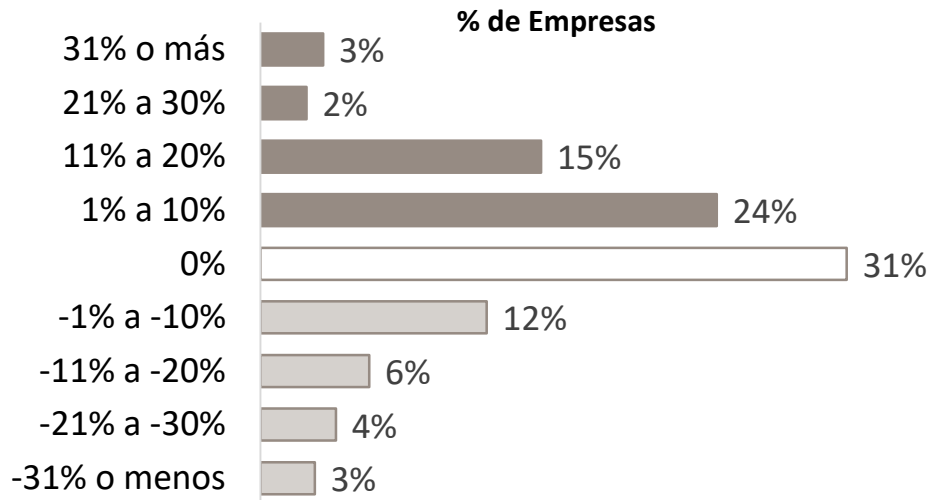
Propósito sobre el stock



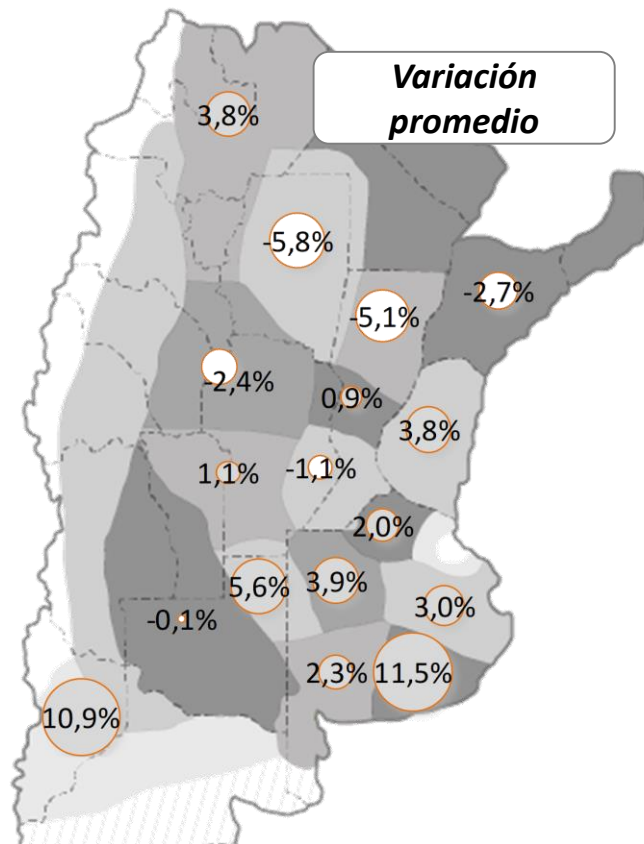
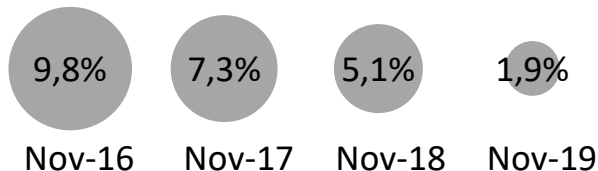
- El porcentaje de empresas con niveles de retención destinados a aumentar el rodeo se reduce respecto de noviembre 2018, ubicándose en 45%. El principal motivo son las expectativas del negocio.
- 25% de las empresas tiene el propósito de reducir el stock, valor más alto de la serie.

Retención en cría

Próximo ejercicio vs actual



Evolución de la variación promedio

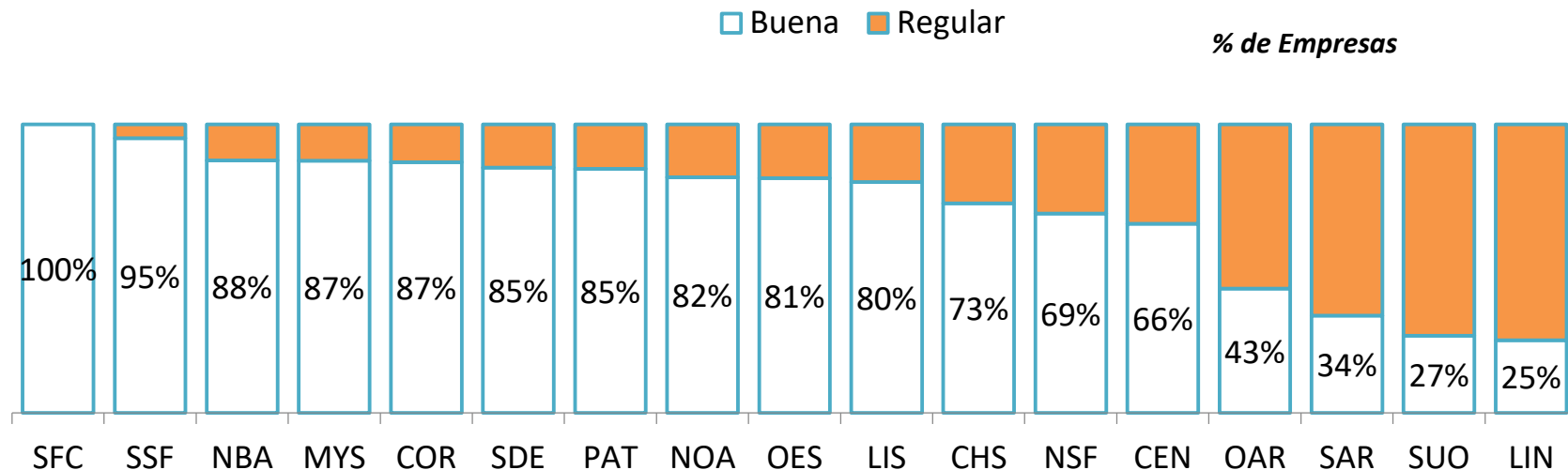


- El 24% de las empresas manifiesta que incrementará la retención entre 1 y 10% en relación al ejercicio anterior. En promedio, las empresas aumentarán la cantidad de vientres a entorar 1,9%, mientras que en noviembre de 2018 el incremento medio esperado era 5,1%.

Condición al servicio

Campaña 19/20

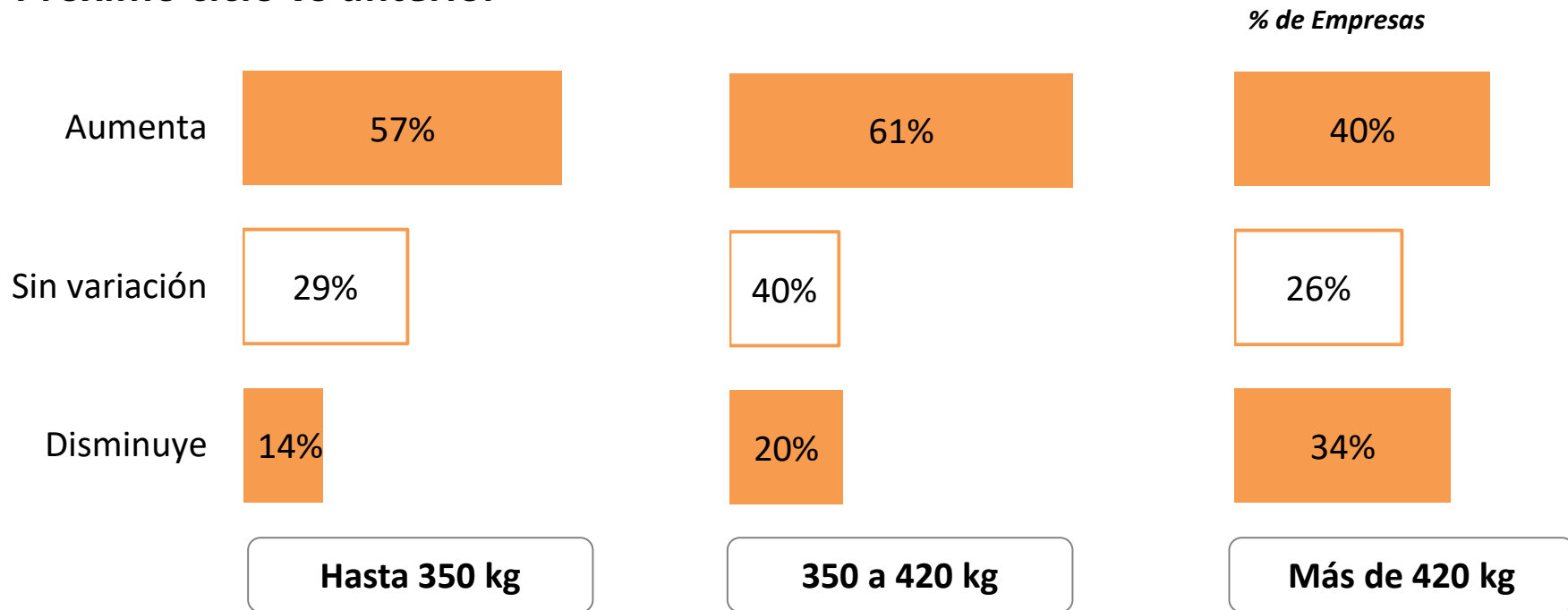
condición corporal



- Todas las regiones, excepto LIN, SUO, SAR, OAR, CEN Y NSF, presentan como mínimo 70% de empresas que informan condición corporal buena al servicio para la campaña 18/19 (opciones de respuesta: buena, regular o mala).

Peso medio a faena de la invernada

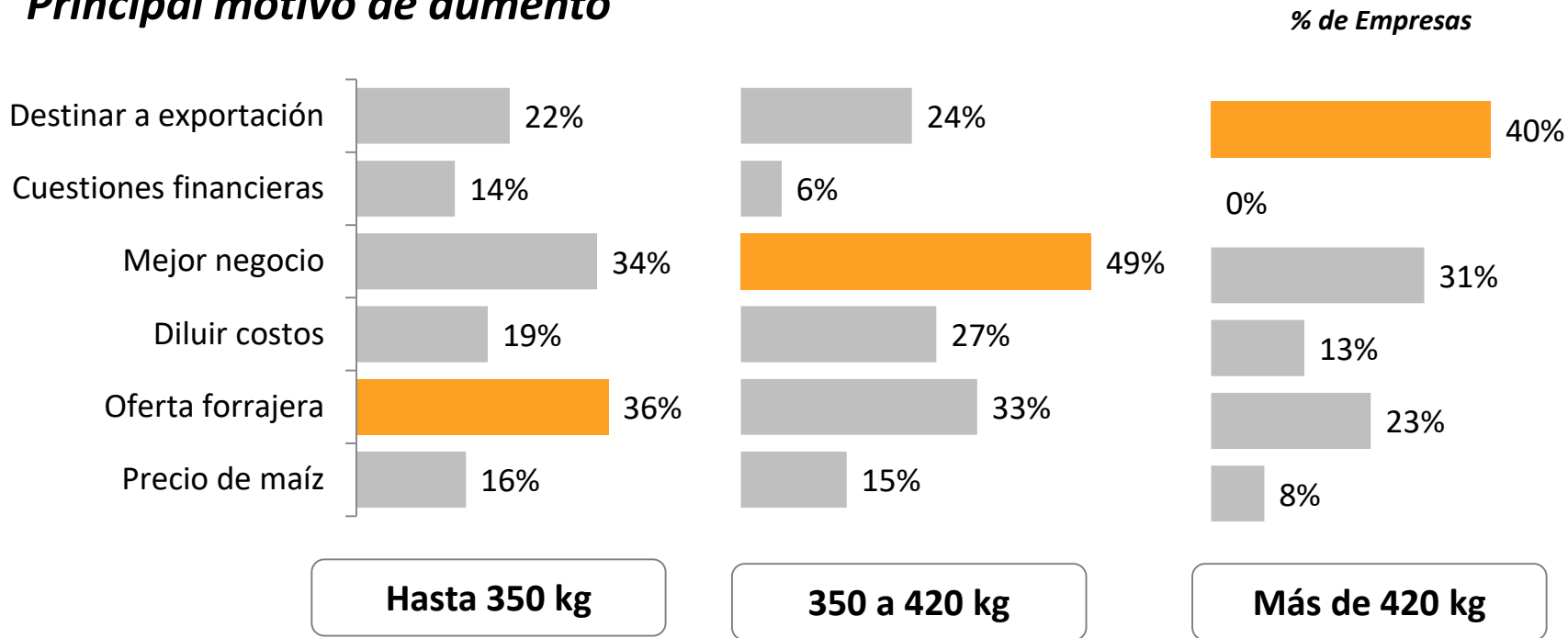
Próximo ciclo vs anterior



- ❑ 57% de las invernadas livianas (hasta 350 kg vivo) planea aumentar el peso de terminación en el próximo ciclo en relación al anterior.
- ❑ 61% de las invernadas de pesos medios (350 a 420 kg) piensa incrementar el peso de terminación.

Peso medio a faena de la invernada

Principal motivo de aumento



- 36% de las invernadas livianas (hasta 350 kg) que planea aumentar el peso a faena el próximo ciclo en relación al anterior, lo hará principalmente por la oferta forrajera. En el caso de invernadas de más de 420 kg, se destaca la opción de destinar a exportación como motivo del incremento.

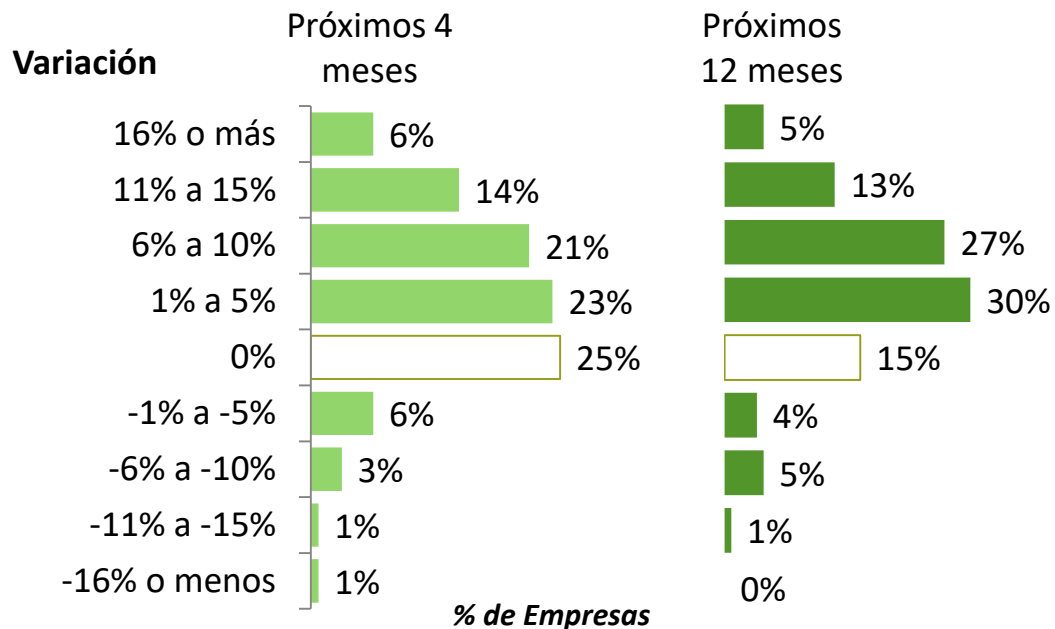
Lechería

134 Empresas

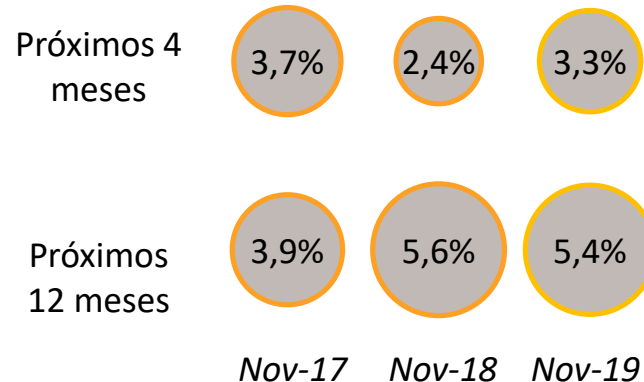
43 Asesores

Volumen total de producción

Variación interanual esperada



Variación promedio esperada

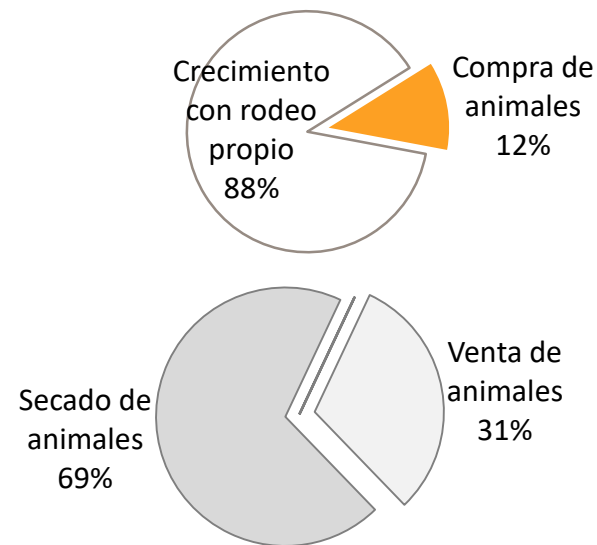
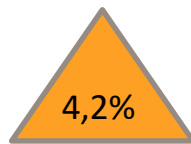
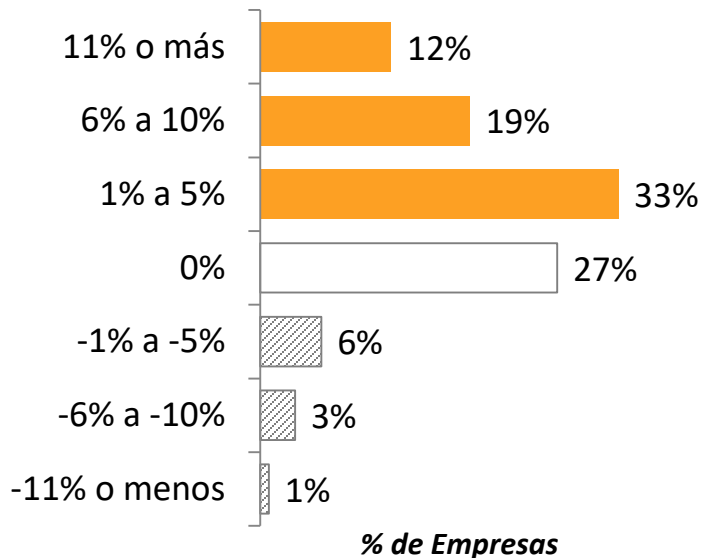


- ❑ El 75% de las empresas encuestadas espera aumentar la producción total de los próximos 12 meses. En promedio, se espera un incremento de 5,4%.
- ❑ 64% de las empresas planea aumentar la producción total en los próximos 4 meses en relación a igual lapso del año anterior. La variación promedio proyectada es 3,3%.

Vacas en ordeño

Variación esperada próximos cuatro meses vs igual período 2018

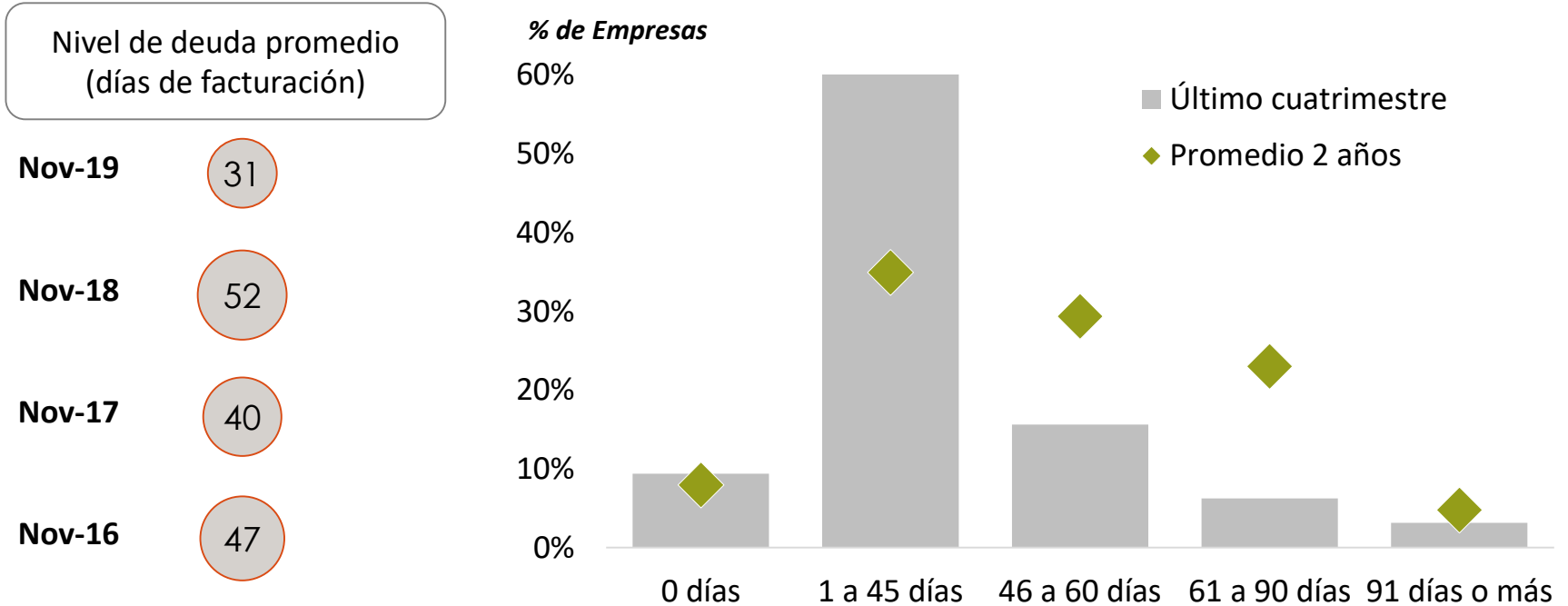
Variación



- 64% de las empresas tamberas planea aumentar la cantidad de vacas en ordeño en los próximos 4 meses en comparación a igual período de 2018. En términos promedio, el aumento esperado entre quienes planean hacerlo es de 4,2%, siendo el principal motivo de esta variación el crecimiento con rodeo propio.

Deuda de corto plazo

Expresada en días de facturación



- En el último cuatrimestre la deuda de corto plazo de las empresas tamberas promedia 31 días de facturación, 21 días menos que la media del año pasado.



Próxima Encuesta: Marzo 2020

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)