



 Commodities

Incierto panorama de siembra de maíz para la 2013/14

Guillermo Rossi

La expectativa de una gran recuperación productiva en Estados Unidos y mayores cosechas en la Unión Europea y el Mar Negro, sumadas al buen desempeño de Sudamérica en la trilla que está concluyendo, ha presionado fuertemente sobre los precios internacionales del maíz en las últimas semanas. A lo largo del año 2013, la posición cercana de los futuros negociados en Chicago acumula una caída superior al 20%.

El ingreso de los cultivos norteamericanos a su período de polinización incrementó la aversión al riesgo y motivó la toma de coberturas. Sin embargo, las perspectivas climáticas continúan siendo muy favorables. De acuerdo al último reporte de Global Weather Monitoring (GWM), durante la próxima semana las temperaturas serán menos extremas y lluvias ocasionales fortalecerán los potenciales de rinde. Hasta el domingo pasado sólo un cuarto de la superficie atravesaba por su período crítico, pero una proporción no menor del área ingresará en los próximos días.

El optimismo en torno a una recomposición de la oferta ha provocado una reversión en la participación de los fondos especulativos en el interés abierto de los futuros y opciones del mercado de Chicago. Según datos de la CFTC publicados el viernes por la tarde, los agentes no comerciales mantenían hasta el martes pasado una cartera neta vendida de 110.916 contratos, equivalentes a 14 millones de toneladas. Dicha suma representaba el 10% del interés abierto total del mercado.

El flujo de la nueva cosecha recién ingresará a los canales comerciales en el mes de septiembre, momento hasta el cual las existencias permanecerán en su nivel más bajo de los últimos 17 años. La retracción de la oferta ha motivado un despegue de las primas sobre Chicago hasta valores máximos históricos en el mercado disponible, en una fuerte competencia entre las plantas de etanol y la producción ganadera por capturar lotes con entrega cercana. Los precios del segmento cash superaron recientemente los u\$s 275/ton, con un diferencial de u\$s 80/ton frente a los futuros con entrega en diciembre.

La exportación, por su parte, se focaliza en la próxima campaña y continúa cerrando negocios a paso acelerado. Firmas de Estados Unidos ya comprometieron el embarque a partir de septiembre de casi 7,5 millones de toneladas hacia diversos destinos, fundamentalmente asiáticos. Según los registros históricos del USDA, se trata del volumen concertado de exportaciones a mediados de julio más significativo desde 1996 para maíz nuevo.

El consenso mayoritario del mercado espera una cosecha cercana a 350 millones de toneladas, que permitirá tanto una recuperación del consumo doméstico que se había trasladado a cereales alternativos como una fuerte expansión el saldo exportable. Las previsiones alcistas de consumo aún reconocen una holgada recuperación de las existencias, que podrían alcanzar su nivel más alto en los últimos ocho años a finales de agosto del próximo año.

A este panorama se agrega la expectativa de una producción cercana a 70 millones de toneladas en la UE-28 y de 35 millones en el CIS, dos tercios de las cuales corresponderían a la cosecha de Ucrania. Si bien las exportaciones de Europa

Pág 1





occidental no llegan a volúmenes representativos, desde el Black Sea esperan embarcarse unas 15 millones de toneladas. El comercio se expandirá considerablemente en los últimos meses del año, situación que se traduce en una caída de las primas FOB en puertos de todo el mundo.

Para aprovechar esta coyuntura, nuestro país embarcó aceleradamente en los primeros meses de la campaña a precios internacionales relativamente sostenidos y sin la competencia de Estados Unidos con su potencial habitual. Desde principios de marzo hasta mediados de julio las ventas externas del cereal totalizaron casi 13 millones de toneladas, quedando un remanente de cuatro millones para los próximos meses, aunque a un ritmo menor. Los ROE Verde entregados acumulan 17 millones de toneladas.

Los puertos han reducido ligeramente su ritmo de trabajo, esperándose mayor actividad con soja y subproductos en las próximas semanas. La carga programada en las terminales portuarias totaliza casi un millón de toneladas hasta mediados de agosto. Sin embargo, el ingreso de camiones a las plantas y puertos continúa muy fluido porque siguen concretándose distintos embarques hasta finales de mes. Según Williams entregas, en la presente semana ingresó un promedio de casi 1.800 unidades diarias hasta las 6 de la mañana.

Algunos exportadores se encontraron en la búsqueda de lotes con entrega durante los primeros días de la próxima semana en Puerto Gral. San Martín y San Lorenzo, pagando entre \$ 950 y hasta 1.000 por tonelada, dependiendo de las condiciones generales de la operación. Los precios más elevados se escucharon para lotes importantes de maíz grado 2. En tanto, en Rofex la actividad con futuros de maíz fue muy escueta.

La campaña comercial se encuentra bastante avanzada. La exportación acumula compras por 17,5 millones de toneladas y es probable que la industria haya adquirido unas 3 millones de toneladas. Teniendo en cuenta que la colecta ya supera las 23 millones de toneladas y queda menos del área 10% por trillar, quedará muy poco inventario de maíz durante los próximos meses de la campaña. Sin embargo, los productores muestran buena disposición a cerrar negocios con maíz cuando encuentran precios atractivos. Distinto es el caso de la soja, producto para el que los compradores deben ofrecer condiciones muy favorables para despertar interés de la oferta.

Paulatinamente, el panorama de la próxima campaña comienza a tomar relevancia, esperándose para dentro de un mes el comienzo de los trabajos de implantación. La caída de los precios a cosecha plantea enormes interrogantes respecto del área de cobertura, puesto que la suba de los costos y los estrechos márgenes podrían incluso reducir la intencionalidad de siembra en la zona núcleo.

Con el actual modelo de negocios en la pampa húmeda, el maíz ha quedado como un cultivo sólo atractivo desde el punto de vista de la sustentabilidad. Si bien en la última campaña ha recobrado la fluidez comercial, la significativa inversión que requiere desalienta las decisiones para volcarlas a la soja, considerada más segura. El fortalecimiento de la producción en campos arrendados y el gran impacto de los costos comerciales castigan fuertemente sobre la rentabilidad de las explotaciones.

Según la publicación Márgenes Agropecuarios, los costos directos ascienden a u\$s 560 por hectárea, a los que deben sumarse los gastos de comercialización, estructura e impuestos. Para cubrir la totalidad de las erogaciones se requieren rindes superiores a 70 qq/ha, aunque sin tener en cuenta los costos de oportunidad. Ese rendimiento trepa hasta 77 qq/ha en campos arrendados. Este panorama es complicado al trabajar lejos de los puertos. Los guarismos presentados hacen pensar que es necesario que aparezcan nuevos estímulos para favorecer la siembra de cara a la campaña 2013/14.

