



Como en soja, diez años atrás se esperaba mayor rentabilidad en maíz - 29 de Noviembre de 2013

 Commodities

Como en soja, diez años atrás se esperaba mayor rentabilidad en maíz

Julio Calzada y Florencia Matteo

Tal como se realizara en la edición anterior de este Informativo Semanal para la soja, cabe hacer un análisis de costos y rentabilidad equivalente sobre otro grano de suma relevancia en nuestro país, el maíz. De la misma forma que en el caso de la oleaginosa, lo que interesa en esta ocasión es cómo ha variado la participación del productor de maíz en los ingresos brutos derivados de su actividad, en los últimos diez años.

Para lo anterior se debió realizar un supuesto similar al que se planteó en soja: el hombre de campo se encuentra hoy analizando la potencial rentabilidad del maíz a cosecha. Dicha situación actual se comparó con la misma diez años atrás (2003 vs. 2013).

A tal fin, se utilizaron nuevamente los datos de la revista "Márgenes Agropecuarios", con información para una explotación agrícola tipo, ubicada en el sur de Santa Fe, con un rendimiento promedio de 95 quintales de maíz por hectárea, contemplando la situación vigente en noviembre de los años 2003 y 2013. En la Tabla I que se adjunta pueden observar los resultados para uno y otro contexto.

Tal como quedara reflejado en la Tabla I, en noviembre de 2003, diez años atrás, el productor agrícola consideraba que podía vender el maíz a cosecha a un valor de USD 89/Tn (precio forward Mayo 2004), por lo que estimaba obtener un ingreso bruto de USD 841/Ha. A este monto, cabrían restarle aproximadamente USD 186/Ha de gastos de comercialización y USD 236/Ha de costos directos a dicha fecha, por lo que su margen bruto (sin considerar el pago de impuestos ni costos de estructura) lo proyectaba en alrededor de USD 419/Ha.

En cambio, a noviembre de 2013, los cálculos que haría este hipotético hombre de campo son diferentes. El precio que este productor espera recibir si vende el maíz en abril de 2014 (precio forward Abril 2014) es de USD 161/Tn, por lo que podría proyectar un ingreso bruto de aproximadamente USD 1530/Ha. Dicho ingreso se reduciría al restar los gastos de comercialización y los costos directos, que se esperan alcancen valores estimados de USD 539/Ha y USD 522/Ha, respectivamente. Es así que el productor de maíz el día de hoy espera un margen bruto aproximado de USD 469/Ha (nuevamente, no se tienen en cuenta el pago de impuestos y los costos de estructura).

Si se realiza un análisis comparativo de los datos anteriores, se desprende que debido al incremento en los precios internacionales del grano al cabo de diez años, el ingreso bruto esperado por el productor se incrementó un 82%, pero dicho aumento no tuvo una correlación perfecta en el margen bruto, debido a que las erogaciones a las que está expuesto el hombre de campo habrían crecido más que proporcionalmente que el valor del maíz. Es así que los gastos de comercialización se incrementaron un 190% y los costos directos un 121%, por lo que el margen bruto del productor sólo se elevó un 12%, conclusión similar a la derivada del análisis de la soja.

Pág 1





Como en soja, diez años atrás se esperaba mayor rentabilidad en maíz - 29 de Noviembre de 2013

Consecuentemente, y tal como queda representado en la Tabla II, la participación del margen bruto del productor agrícola en los ingresos brutos por la venta de maíz disminuyó del 50% al 31% al cabo de diez años.

Por último, si se observa la evolución de los gastos de comercialización, se nota que las erogaciones por servicios de acondicionamiento del maíz, específicamente en lo que se refiere a paritarias, comisión del acopio y secado del grano, aumentaron desde un total aproximado de US\$ 6/Tn en 2003 a más de US\$ 19/Tn en 2013, es decir, que en conjunto estos tres conceptos se incrementaron un 230%. Lo presentado en los párrafos anteriores muestra, tal como sucedió en el caso del productor de soja, cómo se viene deteriorando la ecuación económico-financiera del productor de maíz. Si bien es un análisis de corte transversal que deja fuera muchas cuestiones coyunturales y de tendencia, al menos sirve para tener idea de lo que ocurre con la decreciente rentabilidad de la actividad.

