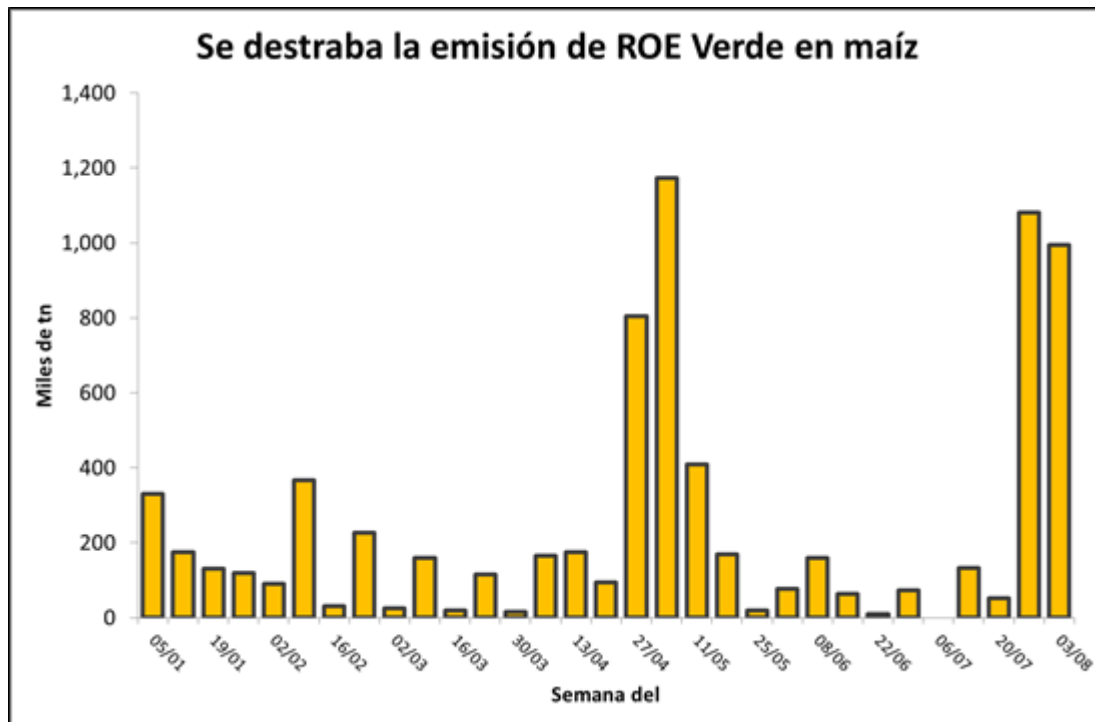


Commodities

# Maíz, crónica de un declive anunciado

Guillermo Rossi

El mercado disponible del cereal operó con relativa fluidez en los últimos días. La emisión de ROE Verde se destrabó y la semana finalizó con licencias por casi un millón de toneladas. La participación de los exportadores absorbió buena parte de la oferta que viene arribando a la zona de Rosario, aunque los precios se mueven en un rango alejado de los valores indicativos que sugiere la capacidad teórica de pago en los puertos. Si bien la demanda se muestra activa, en las terminales portuarias del Up River se advierten dificultades logísticas que impiden la descarga inmediata. Por este motivo, la mayoría de los compradores se posiciona para la recepción del grano en septiembre y octubre a valores que encuentran un piso en u\$s 100/ton.



La foto de la nueva campaña plantea un fuerte contraste. Parece una rareza que haya comenzado el mes de agosto y el panorama productivo y comercial se encuentre tan frío. En el campo se percibe una marcada falta de entusiasmo, que golpea en carne propia a los proveedores de insumos y de servicios agrícolas. El comportamiento del mercado es anodino, a punto tal de que apenas se conocen valores forward nominales y el deseo por empezar a cerrar números a cosecha es muy poco significativo. Compradores y vendedores no solo carecen de certezas respecto de cuán restrictiva será la política comercial que se aplicará, sino que además evalúan con preocupación la incertidumbre cambiaria, la evolución de la inflación y las tasas de interés.



En este contexto, la superficie implantada se encamina a un retroceso ya difícil de revertir y que será de dos dígitos en términos porcentuales. La persistencia de desincentivos impactará también en el uso de tecnología. A primera vista se advierte un predominio de planteos conservadores y siembra sólo en la medida justa para cumplir rotaciones, con pocas perspectivas de rentabilidad. Cabe esperar entonces la producción más baja de los últimos cuatro años, quizás para volver a un nivel cercano al del ciclo 2011/12, en el que la sequía provocó un gran quebranto productivo.

Desde el punto de vista climático el ciclo 2015/16 se presenta con gran ambigüedad y alto riesgo. Los excesos hídricos se plantean como el principal desafío a superar para encarar los planes de siembra, especialmente en campos bajos. Sin embargo, a priori no se espera que la primavera traiga mayores complicaciones. Las agencias de meteorología con más alta reputación en el mundo han formulado expectativas de consolidación del fenómeno "Niño" durante el otoño del hemisferio norte, asociado en el cono sur a rendimientos superiores a los de tendencia en cultivos de verano, principalmente el maíz por su mayor demanda de agua.

De todos modos, la caída de los precios es tan pronunciada que es difícil compensar la rentabilidad con más kilos de producción. En el sur de Santa Fe la siembra requiere de unos u\$s 600 por hectárea para cubrir solamente el costo variable, lo que equivale a unos 50 quintales de rendimiento. A lo anterior hay que sumarle los gastos administrativos y de comercialización, más los costos de estructura en campo propio o de alquiler en tierra de terceros. La suma arroja rendimientos de indiferencia por encima de 100 qq/ha. Para productores con poca espalda financiera no parece una inversión demasiado atractiva, teniendo en cuenta el alto riesgo que implica y sus beneficios más bien acotados.

El mercado internacional tampoco se muestra demasiado proclive a generar buenos augurios de precio de cara a los próximos meses. La trilla en Estados Unidos está a muy pocas semanas de comenzar y las perspectivas productivas son más bien optimistas, esperándose la tercera cosecha más grande de la historia. Los maíces atravesaron su período crítico bajo condiciones climáticas mayormente favorables en el medio oeste, aunque los rendimientos promedio quedarían por debajo del récord alcanzado el año pasado. De todos modos, el escenario norteamericano es de alta disparidad regional. Mientras que en diversas encuestas un buen número de productores de la región norte y oeste asegura estar en camino a obtener los rindes más altos de sus vidas, en extensas zonas de Illinois, Missouri e Indiana la actual campaña es calificada de mediocre.

En principio, esta situación no debería impactar de forma significativa en un mercado global como Chicago, pero sin dudas generará mayor tensión en los mercados de físico regionales al interior de Estados Unidos, con alta variabilidad de las primas y descuentos aplicados sobre los futuros de referencia en los principales puntos de entrega. Dependiendo de la situación de oferta y demanda de cada localidad, las plantas de etanol y los centros de consumo para alimentación animal tendrán una ardua tarea en el diseño de estrategias de cobertura que contribuyan a maximizar sus márgenes de operación.

La buena noticia para el consumo interno norteamericano es que este año no luce tan agresiva la competencia en la originación de los exportadores del Golfo. La demanda externa en Estados Unidos está visiblemente retraída en respuesta a la pérdida de competitividad de este origen respecto de los puertos sudamericanos. De hecho, el volumen de maíz de la nueva cosecha comprometido para exportar a partir de septiembre llegaba a 4,6 millones de toneladas a finales de julio, la cantidad más baja de las últimas seis campañas.

Sin dudas, el jugador del mercado internacional del momento y de cara a los próximos meses es Brasil. Su cosecha tardía se demoró algo más de lo habitual por el exceso de lluvias en Paraná y Rio Grande do Sul en las últimas semanas, pero el





grano está comenzando a llegar a los puertos a medida que la soja va perdiendo peso en los programas de embarque de las terminales del Atlántico. Sus ventas externas superarán con seguridad las tres millones de toneladas en agosto, mientras que las proyecciones de exportación para todo el año siguen ajustándose a la suba. Esta semana la firma de consultoría INTL FC Stone formuló una estimación de cosecha de 84 millones de toneladas con ventas externas por 26 millones. La próxima semana la CONAB actualizará sus números de la campaña.

