En un mes se redujo fuertemente el margen del maíz temprano 2020/21 tanto para campo propio como alquilado

Julio Calzada - Sofía Corina

Si bien falta tiempo para sembrar, el seguimiento de márgenes de maíz de primera 20/21 en zona núcleo arroja una fuerte caída en la rentabilidad. El precio del maíz se ve presionado por la menor demanda de energía y buenas perspectivas de siembra en EE.UU.

Resumen

Analizamos los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo maíz en la región núcleo para la próxima campaña 2020/21. Suponemos un productor que está pensando en cultivar 100 ha a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario y que podría llegar a obtener un rinde de aproximadamente 100 qq/ha. Comparamos el escenario hoy respecto hace un mes atrás.

** El maíz temprano estaría arrojando márgenes netos positivos, aunque muy acotado con el altísimo riesgo e inversión a realizar, tanto en campo propio como alquilado. Se observa un margen neto (descontando todos los impuestos) de 40 U$S/ha en campo alquilado a 16 qq/ha fijos. Hace un mes atrás este número ascendía a 131 U$S/ha. Es importante resaltar que falta mucho para empezar a sembrar y los precios internacionales podrían revertirse mejorando estos márgenes. El contexto global hoy es de máxima incertidumbre, y el maíz no es la excepción. Por un lado, la baja demanda de energía como consecuencia de la pandemia de coronavirus derrumbó el precio del petróleo, arrastrando consigo al maíz. Si bien hasta hace un mes atrás se descontaba una fuerte apuesta del productor norteamericano a la siembra del cereal, hoy todo está en duda y no debe olvidarse que la actual campaña 2019/20 estaría cerrando con el nivel mundial de stock más bajo de los últimos cinco años.*

** Hay una fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (436 U$S/ha, lo cual representa cerca del 51% del costo total sin computar impuestos).*

** Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el productor arrendatario de la región núcleo luego del derrumbe de la demanda de energía por la pandemia del coronavirus, la consecuente caída del precio del petróleo y la menor demanda de etanol en Estados Unidos. Este hecho se explica por la correlación directa que tiene el petróleo con el etanol, cuya materia prima es el maíz. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 3% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta estimado de la mercadería). Con los precios futuros del maíz que se registran en la actualidad, el margen neto se ubicaría en 40 U$S/ha.*

** Es interesante comparar los 131 U$S de margen neto por hectárea que obtenía el productor de maíz con un precio a cosecha de 143 U$S /t en marzo contra los 40 U$S/ha que finalmente ganaría con la caída del precio de maíz a cosecha a 126 U$S /t en las estimaciones de abril. Esto da cuenta de la sensibilidad de los márgenes a la volatilidad de los precios y revindica las herramientas que nos ofrece el mercado para cubrirse de dicho riesgo de precios.*

Nota completa:

a) Márgenes brutos y netos:

En la presente nota procedimos a analizar los posibles márgenes brutos y netos que surgirían del cultivo maíz temprano de los productores agropecuarios de la zona núcleo para la próxima campaña 2020-2021.

Tomamos el supuesto caso de un productor agropecuario que está pensando en cultivar en los próximos meses maíz temprano a 150 km de distancia de los puertos y/o fábricas del Gran Rosario en 100 hectáreas. Se asume que el productor utilizará un paquete tecnológico típico de la zona más productiva del país. La inversión en fertilización sería la adecuada para el tipo de suelo en estudio y la aplicación de agroquímicos (herbicidas, insecticidas y fungicidas) se ajustaría a un manejo característico de la región.

El cultivo de maíz temprano obtendría un rinde de aproximadamente 100 qq/ha, con buenas lluvias y óptimo nivel de fertilización. El precio de venta del maíz a cosecha en Matba Rofex Abril 2021 sufrió una variación de un 12% en 30 días. Se estima el supuesto impacto que tiene esta caída de precios en los márgenes del productor. Los resultados obtenidos fueron los siguientes:



El margen neto del maíz temprano sufrió una caída del 70% en campos alquilados por la caída del precio a cosecha. La altísima inversión inicial del cultivo no es acorde a la rentabilidad obtenida con este nuevo escenario de precios. Hace un mes atrás, el maíz a 143 U$S /t lideraba los márgenes productivos; hoy el escenario es muy distinto. Pese a esta caída en la rentabilidad, el cereal presenta mejores márgenes que la soja de primera y queda por debajo de la rotación trigo/soja de segunda.

Es importante resaltar que falta mucho para empezar a sembrar y los precios internacionales podrían revertirse mejorando estos márgenes. El contexto global hoy es de máxima incertidumbre, y el maíz no es la excepción. Por un lado, la baja demanda de energía como consecuencia de la pandemia de coronavirus derrumbó el precio del petróleo, arrastrando consigo al maíz. Si bien hasta hace un mes atrás se descontaba una fuerte apuesta del productor norteamericano a la siembra del cereal, hoy todo está en duda y no debe olvidarse que la actual campaña 2019/20 estaría cerrando con el nivel mundial de stock más bajo de los últimos cinco años.

Se advierte la fuerte incidencia de los insumos en el costo directo de explotación (436 U$S/ha, lo cual representa cerca del 51% del costo total sin computar impuestos). También es importante el impacto de los fletes (125 U$S/ha lo cual implica un 15% del costo total estimado –sin impuestos- de 852 U$S/ha).

La incidencia de los costos directos sobre los ingresos brutos del productor es del 68%, comprendiendo insumos, siembra, pulverización, cosecha, flete corto y largo, gastos de comercialización y de estructura.

Llama la atención el acotado margen neto que obtendría el dueño del predio en la explotación en campo propio. Luego de pagar todos los impuestos lograría apenas un 17% del total de los ingresos brutos que percibe por la venta de su producción (rinde por precio de venta de la mercadería). Idéntico comentario podemos expresar para el margen neto que obtiene el arrendatario (3% sobre sus ingresos brutos totales).

b) Supuestos adoptados en el estudio con relación a la carga tributaria y al sistema productivo.

Este hombre o mujer de campo del núcleo argentino contrataría las labores de siembra, pulverización y cosecha. Se estiman 7 pulverizaciones terrestres. La distancia desde la chacra a las terminales portuarias se ha estimado 150 kilómetros (flete largo). El flete corto (chacra a acopio/cooperativa) es de 20 Km. Se computaron las actuales tarifas de transporte que publica FADEAAC (Federación Argentina de Entidades Empresarias del Autotransporte de Cargas) diciembre 2019, ajustadas por la inflación esperada y reexpresadas en U$S al tipo de cambio esperado a cosecha. Al valor obtenido se le practicó un descuento del 10%

No se estiman comisiones por los servicios de acopio. La intervención del corredor es del 2%. Se contrata seguro para granizo. El mismo se estima en un 3% por el rinde asegurado por el precio esperado a cosecha. El rinde asegurado en trigo se estima en 35 qq y 25 qq en soja. No se computan compras de equipos, rodados o máquinas herramientas. Los gastos de estructura comprenden comunicaciones, telefonía, honorarios legales y contables, asesoramientos varios, etc.

En relación con las cargas tributarias, se ha utilizado similar metodología a la que hemos expuesto en notas de las últimas semanas sobre márgenes trigo-soja de segunda. Agradeceremos a nuestros lectores a remitirse a dichos informes si desean profundizar en este tema. Hemos supuesto un productor agropecuario que se encuentra radicado en la zona núcleo de Argentina inscripto como persona física ante la AFIP. Trabaja 100 hectáreas propias y no realiza otras actividades agropecuarias o ganaderas extensivas. Subcontrata la mayor parte de las labores. No tiene sembradora ni cosechadora propia.