



Precios y márgenes del productor en la campaña de maíz 2021/22

Florencia Poeta - Javier Treboux - Julio Calzada

Con rendimientos más bajos en 10 años en zona núcleo, y con precios a cosecha más altos en la historia, la campaña 21/22 deja sentimientos encontrados. La volatilidad en los precios de los insumos afectó los márgenes de rentabilidad de forma determinante.

La campaña de maíz 2021/22 quedará en la memoria por ser de lo más atípica. Una mayor intención de siembra del cereal (+8%) en detrimento de la superficie sojera y mayores expectativas de rinde producto de la alta tecnología incorporada al sistema apuntaban a un récord productivo para nuestro país al inicio de la campaña. Sin embargo el clima jugó una mala pasada en pleno período crítico del maíz de primera y los rendimientos en zona núcleo, según releva la Guía Estratégica para el Agro (GEA), se estiman en 75 qq/ha, casi 4 quintales por debajo del menor rendimiento en diez años. Hoy la producción en zona núcleo sería de 12,8 Mt versus los 19,2 Mt que se esperaban a la siembra. A nivel nacional, la estimación se ubica en las 47,7Mt, un 15% menor que la estimación a inicios de campaña.

Pero no todas son malas noticias para los productores maiceros. Los precios que acompañan a la trilla son muy altos en términos históricos. Las preocupaciones en torno a la merma en la producción sudamericana venían levantando los precios en los mercados globales de maíz. El fenómeno "Niña" instalado sobre Sudamérica durante el ciclo de desarrollo de la campaña gruesa 2021/22, hizo caer las previsiones de cosecha de maíz en Argentina y Brasil, lo que ajustó la hoja de balance global del cereal en un panorama de consumo mundial récord. Para Argentina la reducción es de 8 Mt respecto a los 56 Mt proyectados al inicio de la campaña (GEA), mientras que para Brasil (segundo productor de maíz a nivel mundial), ya se recortaron 4,8 Mt de las 117,2 Mt que se proyectaban en diciembre (según últimos datos de la CONAB, se espera una producción de 112,34 Mt en el país vecino).



La irrupción de la crisis bélica entre Rusia y Ucrania terminó por catapultar al alza del cereal, que alcanzan máximos desde 2012 en Chicago. Entre Rusia y Ucrania representan cerca del 19% de las exportaciones globales de maíz, y la paralización de la actividad portuaria de las zonas en conflicto (desde donde sale gran parte de los embarques de estos países) estresó fuertemente la cadena de suministros del cereal.





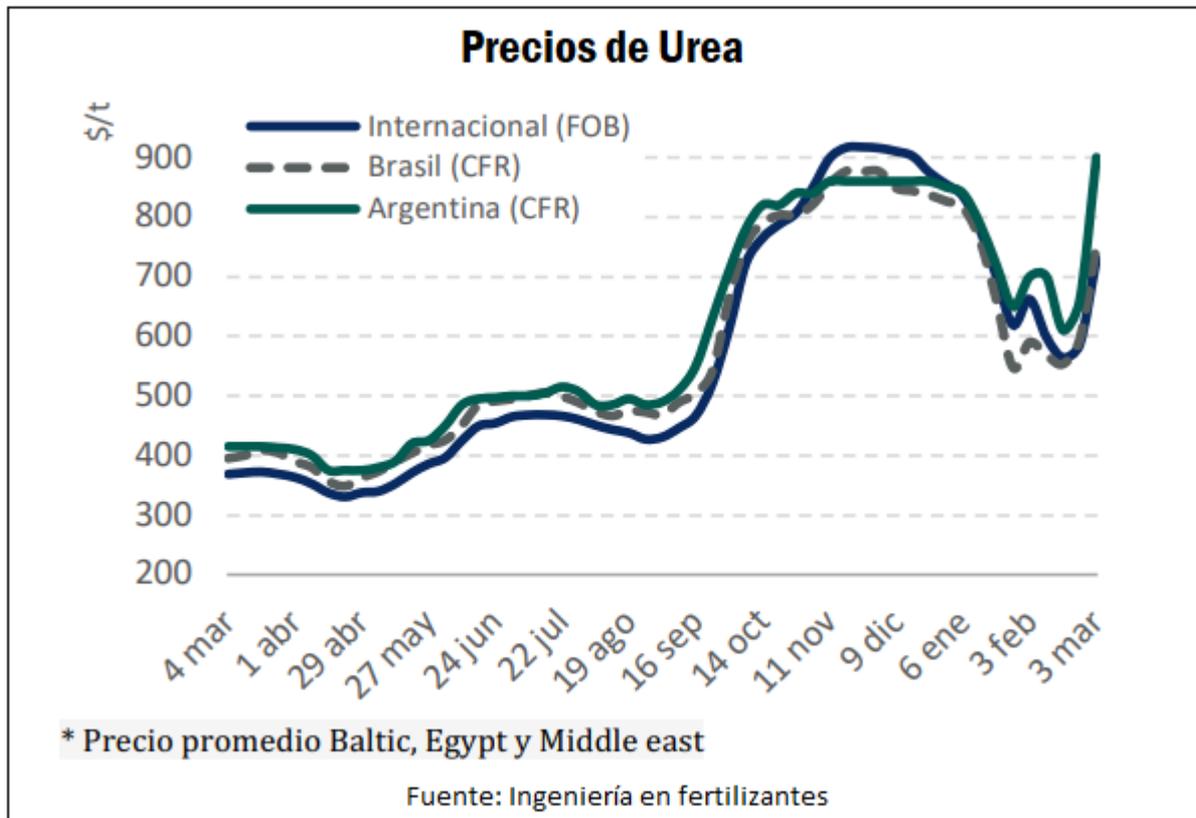
A poco del inicio formal de la campaña comercial 2021/22 en nuestro país, los precios del cereal son altos medidos en dólares, según los precios de la Cámara Arbitral de Cereales de la Bolsa de Comercio de Rosario.



A diferencia de lo que ocurre con la comercialización externa del maíz 2021/22, donde el cupo de exportación se encuentra prácticamente completo, los productores si tienen algún margen para aprovechar la suba de precios, dado que llegan a la cosecha con una parte no despreciable de su producción sin precio puesto aún. A la última semana de febrero, se llevaban vendidas 16,6 millones de toneladas a la industria y a la exportación, un 35% del total que se espera producir, lo que se ubica ligeramente por debajo de las últimas dos campañas. Ahora, el porcentaje de negocios con precio pendiente de fijación representa el 40% del total ya comprometido, lo que marca un máximo en ocho campañas, mostrando una mayor predisposición de los productores en la campaña a quedar abiertos en precio de venta. En resumen, solo el 20% de lo que se espera producir presenta precio fijado a la fecha, por debajo de la 2020/21 y de la 2019/20. Si a esto le restamos grano que irá a consumo animal, uso de semilla y otros usos de grano no comercial, además de lo que habría fijado a través de operaciones en los mercados a término, **quedan unos 24,7 millones de toneladas por poner precio, por debajo del promedio del último lustro.**

Precios y márgenes del productor en la campaña de maíz 2021/22 - 11 de Marzo de 2022

Otro factor que ha marcado la campaña fue la importante volatilidad en los precios de los fertilizantes, en particular los nitrogenados, que tienen especial impacto sobre los márgenes de maíz, dada la mayor dependencia del cultivo a la fertilización. En el gráfico podemos ver la fuerte suba de precios a partir del mes de setiembre y el quiebre importante que evidenciaron los precios de la urea sobre finales del 2021. Todo esto afectó de forma determinante los márgenes del cultivo, generando una importante diferencia dependiendo del momento en que fueron fijados los precios de compra de las necesidades de insumos de la campaña.



Los precios de la urea llegaron a superar los US\$ 1.000/tonelada en algunos casos hacia fin de año, prácticamente duplicándose en relación con los precios de principios de 2021. Luego de un marcado descenso en los precios a principios de 2022, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania volvió a incrementar los precios internacionales, dada la importancia de Rusia como proveedor mundial de fertilizantes.

Rusia es el principal exportador mundial de fertilizantes en volumen, liderando los envíos de este insumo clave al mundo, con especial foco en los nitrogenados. De este modo, la excepcional situación que atraviesa el país se traduce en nuevos impulsos alcistas a un mercado ya de por sí convulsionado. Además, la producción de fertilizantes de la UE también depende de las importaciones de gas de Rusia, redoblando las presiones.

Análisis del margen del productor en la campaña: la clave estuvo en el momento de fijación de los precios de los insumos



Precios y márgenes del productor en la campaña de maíz 2021/22 - 11 de Marzo de 2022

Procederemos a plantear dos escenarios para analizar los márgenes de rentabilidad de un productor promedio de zona núcleo, tomando como base dos momentos distintos de fijación de precio de sus insumos. Por un lado, planteamos una situación en la que los precios de los fertilizantes y demás insumos fueron fijados en la pre-campaña de maíz, allá por el mes de junio (ESCENARIO 1), y otro escenario, quizás más consistente con un productor de menor escala productiva, en que los precios de los insumos son fijados al momento de la siembra, allá por septiembre de 2021 (ESCENARIO 2).

Por supuesto, estos escenarios planteados no son exhaustivos, ni la estructura de costos, ni los precios de venta aquí supuestos representa a la totalidad de las explotaciones agrícolas de la zona núcleo, como así tampoco los rindes efectivos obtenidos que variarán de campo en campo. Sin embargo, entendemos que es una buena modelización de los márgenes de un productor medio representativo de zona núcleo, con un paquete tecnológico estándar, con prácticas agronómicas comunes.

ESCENARIO 1: Suponemos que los precios de insumos fueron fijados en la pre-campaña de maíz. El rendimiento estimado es de 75 quintales/hectárea (promedio zona núcleo). La venta total de la cosecha a un precio promedio de US\$ 289/tonelada (Precio CAC al 03/03/2022), es decir, sin coberturas de precio con anterioridad a la cosecha. Se supone paquete tecnológico estándar.

Estructura de costos e ingresos correspondiente al ESCENARIO 1:



Precios y márgenes del productor en la campaña de maíz 2021/22 - 11 de Marzo de 2022

Margenes del productor. Precio de los insumos fijados en pre-campaña.**Maíz 2021/22**

| | |
|--|-------------|
| Precio cosecha (u\$s/qq) * | 29 |
| Rinde (qq/ha) | 75 |
| Ingreso Bruto (u\$s/ha) | 2168 |
| Insumos | 434 |
| Siembra + Pulverización | 64 |
| Cosecha | 184 |
| Flete corto y largo (150 km) | 104 |
| Seguro | 65 |
| Comercialización | 81 |
| Estructura | 28 |
| Total Costos (u\$s/ha) | 959 |
| Margen Bruto Campo propio | 1208 |
| Impuestos campo propio | 363 |
| Margen neto campo propio (u\$s/ha) | 845 |
| Alquiler (valor en u\$s = 16 qq/ha) | 749 |
| Margen Bruto Campo Alquilado | 473 |
| Impuestos campo alquilado | 138 |
| Margen neto campo alquilado (u\$s/ha) | 335 |

@BCRmercados en base a Margenes Agropecuarios. (*) Precios al 3/3/2022

Al momento de fijar precio de insumos, la urea costaba US\$ 550 la tonelada, se gastó un promedio de US\$ 145,8 la hectárea en semillas, y el precio del Fosfato Monoamónico rondaba los US\$ 770 la tonelada.

En este cálculo, la rentabilidad en **campo propio** alcanza un margen bruto de US\$ 1.208 por hectárea que, descontado impuestos, nos da un **margen neto de US\$ 845 por hectárea**. Si a esto le restamos el valor de un alquiler supuesto en 16 quintales por hectárea, los impuestos y otros gastos correspondientes a este tipo de explotaciones, obtenemos un margen bruto en **campo alquilado** de US\$ 473 por hectárea, y un **margen neto de US\$ 335 por hectárea**.

Si, en cambio, el mismo productor no hubiera fijado los precios de los insumos en la pre-campaña y lo hubiese hecho, en cambio, al inicio de la siembra, allá por septiembre, su estructura de costos habría sido marcadamente diferente (ver ESCENARIO 2).

ESCENARIO 2: También se supone un paquete tecnológico estándar, 75 qq/ha de rendimiento del cultivo, y la totalidad de la venta del grano a cosecha con precio promedio de US\$ 289/t. La diferencia con el ESCENARIO 1 es que los costos de los insumos fueron valuados al momento de la siembra.



Estructura de costos e ingresos correspondiente al ESCENARIO 2:



Al momento de fijar el precio de los insumos el precio de la urea costaba US\$ 680 la tonelada (un 25% de suba en dólares en comparación con el primer escenario). El gasto en semilla fue de US\$ 180/ha , y el Fosfato Monoamónico (MAP) se vendía en US\$ 890/tn.

En el ESCENARIO 2, el margen bruto en **campo propio** alcanza los US\$ 1.086 por hectárea, con el **margen neto cayendo un 10% hasta US\$ 759 por hectárea**. El margen bruto en **campo alquilado** se calcula en US\$ 350 por hectárea, mientras que el **margen neto cae un 25% hasta US\$ 249 por hectárea**.

Cómo vemos en el ejemplo numérico, con idénticos precios de venta y rendimientos del cultivo e idénticas prácticas agronómicas y comerciales, los márgenes del productor que renta su campo en zona núcleo caen hasta un 25% en la campaña por haber diferido la fijación de precios de los insumos, producto de la marcada volatilidad que tuvieron los mismos en la campaña.

