



 Commodities

Maíz argentino, el más competitivo del planeta

Guillermo Rossi

Los futuros de maíz en el mercado de Chicago acumularon pérdidas significativas en las últimas dos semanas, afectados principalmente por la elevada competencia que se observa en el mercado internacional. Las buenas condiciones climáticas en Sudamérica y la debilidad del precio del petróleo ejercieron presión adicional. La baja fue cercana al 5% y afectó a todas las posiciones abiertas. En este contexto, el martes 29/12 los contratos con vencimiento en marzo -en la actualidad los más negociados- alcanzaron un mínimo histórico de u\$s 3,57/bu, cifra equivalente a poco más de u\$s 140/ton.

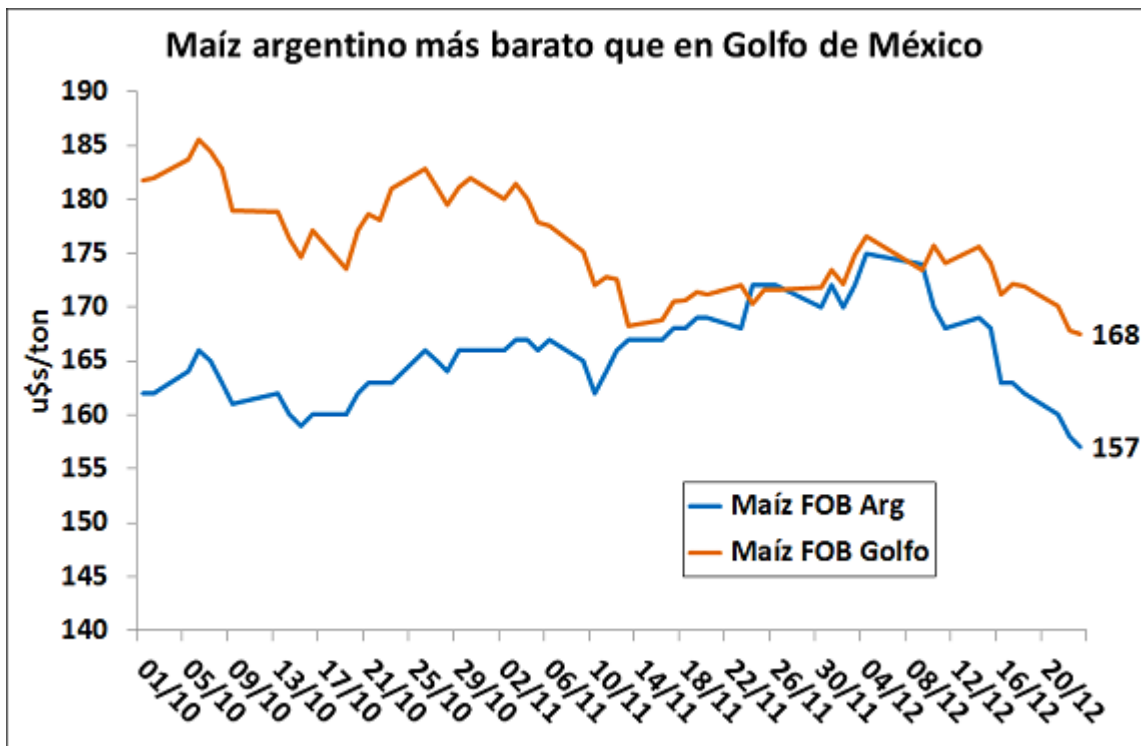
La reacción de los productores norteamericanos fue retrasar aún más la comercialización del cereal, el intento de forzar una recuperación de los precios cuando se produzca la necesidad de los compradores. En los últimos días la actividad comercial en el mercado de físico en Estados Unidos fue muy limitada, agravada además por las dificultades que impone la nieve en el norte y las inundaciones en el centro y sur del país. De hecho, el martes se detuvo el tránsito de barcasas por el río Mississippi debido al alto nivel del agua en la zona de St. Louis, lo que generó complicaciones logísticas y fortaleció las bases en algunas localidades dependientes de la oferta por vía fluvial.

Los primeros relevamientos de cara al informe trimestral del USDA del 12 de enero plantean que el stock de maíz disponible en chacra al primer trimestre de la cosecha alcanzará una magnitud realmente holgada, que condicionará las estrategias comerciales de los farmers por el resto de la campaña. Esta situación es producto principalmente del letargo que muestra el sector exportador, que no está absorbiendo inventarios en la misma proporción que otros años. El volumen de compromisos externos acumulados desde el comienzo de la campaña llega a 19,5 M tn, un 25% menos que a la misma altura del año pasado. De ese total los embarques ya concretados llegan a 8,5 M tn frente a 11,4 a finales del 2014.

A contramano de la exportación, el sector del etanol está trabajando con mayor agresividad que en otros años. La producción del biocombustible en Estados Unidos se mantiene en niveles cercanos al récord, mostrando un avance interanual del 2,90% en los primeros cuatro meses de la campaña. Aun así, el USDA estima que en el ciclo 2015/16 caerá la utilización de maíz con esta finalidad. Esto se debe a que parte de la industria está recurriendo al sorgo como materia prima, especialmente en el centro-sur del país.

De todos modos, el meollo de la tendencia bajista que se observa en los precios es la débil competitividad de Estados Unidos en el mercado internacional del cereal, en un momento del año en el que suele ser fuerte debido a la reciente finalización de su cosecha y la ausencia de oferentes alternativos con volumen significativo. Los precios FOB en el Golfo de México a mitad de semana rondaban los u\$s 164/ton para embarque cercano, cayendo a u\$s 156/ton en Argentina (zona Up River). En Brasil (Paranaguá) los valores estaban transitoriamente al margen del mercado, en torno a u\$s 172/ton según el Consejo Internacional de Cereales. Las exportaciones brasileñas despegaron a partir de septiembre y llegaron a un récord histórico en octubre, perdiendo fuerza de allí en más.





Las posibilidades de nuestro país de ofrecer maíz a valores sustancialmente más bajos que el resto de los orígenes tradicionales obedece a la ganancia de competitividad lograda tras la eliminación de los derechos de exportación y el abandono de las restricciones para operar en el mercado de cambios, medidas que generaron una mejora en los precios recibidos por el productor y en la disposición a vender de los stocks remanentes. Los exportadores se encontraron con un volumen significativo del cereal ya adquirido en el mercado interno –alrededor de 4 M tn- y que podrán exportar durante los próximos meses, antes del ingreso del cereal de la cosecha 2015/16.

Los precios del mercado doméstico fluctuaron en los últimos días alrededor de \$ 1.800/ton con descarga próxima sobre terminales del Up River. Dicha cifra se ubica ligeramente por debajo de u\$s 140/ton, pero presenta margen de mejora para posiciones con entrega diferida, incluso en meses de cosecha. En este segmento el rango de valores fluctúa entre u\$s 142 y 145/ton. La caída que se espera en el volumen de producción respecto del año pasado, que podría rondar el 10-15%, impide que el mercado trabaje con un descuento en posiciones de la nueva campaña. Esta situación también se ha observado en campañas anteriores.

Hasta la semana pasada el sector exportador había declarado compras de maíz nuevo por 2,3 M tn, menos de la mitad del volumen adquirido a la misma altura del año pasado. Asimismo, se destaca que una proporción relativamente pequeña – cerca del 17%- se había comprado bajo la condición "a fijar precio", mientras que en las operaciones forward de la última campaña alrededor de dos tercios del total se había concertado "a fijar". Evidentemente, la mayor proporción de negocios a precio en firme implica un cambio en las expectativas de mercado, mayormente pesimistas. De hecho, la mejora interanual de los valores a cosecha no llega al 10%. Esto significa que pese al alivio que significó la quita de derechos de exportación del 20%, una parte sustancial del precio se perdió en la tendencia bajista del mercado internacional.