



"Precio dolor": maíz y soja con perspectivas complicadas para la próxima campaña

"El precio a futuro del maíz es menor al precio dolor, por lo que tendremos que estar atentos al precio del mercado para disminuir el riesgo del negocio", afirmó la ingeniera María Laura Britos, de los Grupos CREA, al exponer un análisis de costos y márgenes del cultivo con vistas a la campaña 2012-2013 en la Jornada de Maíz y Sorgo de Córdoba. El maíz sigue siendo más caro de cultivar que la soja pero –se recordó una vez más- la rotación soja-maíz es más estable que soja-soja. El "precio dolor".

El "precio dolor"

La ingeniera Britos –Grupos CREA Región Córdoba Norte- precisó que si a los costos se le suma una renta del 20% se obtiene "el precio dolor", que es el valor al cual se debe vender grano para obtener una renta del 20% de lo invertido.

La técnica estimó que el maíz debería comercializarse a u\$s 169 y la soja a u\$s 345, siempre tomando los rindes promedios que brindan trabajos estadísticos de una década. De allí que el precio a futuro –y actual- de los granos es menor al "precio dolor".

El precio de los alquileres influye enormemente en el resultado. Si se moderaran los valores mejoraría algo el margen bruto de quién alquila –sin convertirse en un gran negocio-, mientras que en el supuesto de campo propio, todos los escenarios son positivos.

Conceptos previos

María Laura comenzó señalando que antes de sembrar es importante planificar y tener en cuenta los aspectos tanto productivos como económicos para evaluar distintos escenarios en busca de la sustentabilidad, lo que permitirá ajustar algunos costos como el alquiler, que en el norte de Córdoba representa entre el 40 y 50% del costo total.

Ratificó la importancia del maíz en la rotación en base al seguimiento del resultado de nueve campañas de los Grupos CREA del norte cordobés, en las cuales la rotación soja-maíz supera a la de soja-soja y en el coeficiente de variación, soja-maíz está por debajo, lo cual indica la estabilidad de la rotación con la gramínea frente a la soja-soja.

Respecto a la ocupación en rotación, en las últimas cuatro campañas fue 70% soja (primera y segunda) y 30% de maíz en la región.

Por otra parte, se pasó de una relación equilibrada de siembra temprana/tardía a la tardía en las últimas cinco campañas por las malas condiciones climáticas. De lo observado, surge que en las implantaciones tempranas tienden a disminuir los rindes por malas condiciones, mientras que en las tardías la tendencia es horizontal.

Números bajo la lupa

Al exponer el trabajo de la zona –realizado por ella, con la asistencia de otros técnicos CREA de la Región Córdoba Norte- la ingeniera Britos partió del supuesto de una actividad que se desarrolla en campo arrendado. En este caso, hay que contabilizar un alquiler que ronda los 11 quintales, pagado en dos etapas: 50% de contado y el resto, a cosecha, arrojando un valor de u\$s 352,6 por hectárea.

Otro supuesto es el rendimiento: los promedios de nueve campañas para soja fueron 27 quintales por hectárea y 79 quintales para maíz.

En cuanto a los costos directos (insumos y labores), se calculó u\$s 434 por hectárea de maíz y u\$s 275 en el caso de soja; más u\$s 50 de costos indirectos (administración más estructura); u\$s 40 de comercialización y una comisión de 1,5% precio de pizarra; lo que arroja u\$s 837 por hectárea de maíz y u\$s 677, para la soja.

Márgenes estrechos

Con estos guarismos, en un escenario de rendimiento promedio, el margen bruto sería de 30 dólares en maíz y dos para la soja.

Si a los costos se le suma una renta del 20% se obtiene "el precio dolor", que es el valor al cual se debe vender grano para obtener una renta del 20% de lo invertido. La técnica estimó que el maíz debería comercializarse a u\$s 169 y la soja a u\$s 345, siempre tomando los rindes promedios mencionados anteriormente.

"El precio a futuro es menor al precio dolor, por lo que tendremos que estar atentos al precio del mercado para disminuir el riesgo del negocio", afirmó Britos.

En tanto, si se realiza un análisis de sensibilidad conjunto (70% soja y 30% maíz), se obtienen u\$s 12, lo que representa el 2% de la inversión de u\$s 725.

Campo propio o arrendado

En tanto, si el alquiler baja a 9 quintales, mejora el margen bruto, al pasar de u\$s 12 a u\$s 76 y en el supuesto de campo propio, todos los escenarios son positivos.

Fuente: Mariana Scalerandi / Agroverdad