

Sacude caída de precios de granos a EU (Reforma 01/10/14)

Sacude caída de precios de granos a EU (Reforma 01/10/14) Por The Wall Street Journal Nueva York Estados Unidos (01 octubre 2014).- El precio del maíz ha caído casi dos tercios en dos años. Justin Crownover vendió la mitad de su cosecha en mayo, cuando un bushel costaba cerca de US\$5, un nivel que todavía era rentable. Cuatro meses después, el precio ronda los US\$3,25. Este agricultor de Texas aguarda por un repunte, pero también trata de reducir sus gastos en maquinaria y fertilizantes. "¿Nos preocupa?", se preguntó hace unos días. "Claro que sí". Por primera vez en casi una década, los productores de maíz, soya y trigo de Estados Unidos podrían sufrir pérdidas si los precios no suben. El declive ocurre después de los años más rentables para muchos agricultores. Hasta este año, todas las partes de la agroindustria estaban prosperando, desde los productores de semillas y fertilizantes hasta los de tractores y tecnología. Los terrenos agrícolas pasaron a ser un activo imprescindible para muchos inversionistas. Las acciones de las empresas de alimentos se dispararon, a medida que la población mundial pasa de 7.000 millones de habitantes en la actualidad a más de 9.000 millones en 2050. Los altos precios de las materias primas condujeron a la plantación de más hectáreas de maíz y soya. Eso elevó las ventas de los fabricantes de maquinaria como Deere & Co., vendedores de fertilizantes como Potash Corp. y proveedores de herbicidas como Monsanto Co. "Soy de los que creyeron que ya no habrían más ciclos", reconoce Martin Richenhagen, presidente ejecutivo de AGCO, el fabricante estadounidense de tractores y otra maquinaria agrícola bajo las marcas Massey Ferguson, Challenger y Fendt. "Me equivoqué". AGCO y otras empresas del rubro probablemente sentirán el impacto si los agricultores postergan sus inversiones en maquinaria y fertilizantes más allá de 2015. Tradicionalmente, los agricultores de EE.UU. tardan en reducir su producción ante una caída en los precios, señala Michael Boehlje, economista de la Universidad de Purdue. "Así que las épocas de vacas flacas duran al menos tanto o más que las de vacas gordas", dice. Como se trata de la agricultura, nadie sabe si un frente helado o una sequía pueda reducir la cosecha lo suficiente para producir un repunte de los precios, de igual manera que es difícil predecir el aumento del suministro que el presidente ejecutivo de Deere, Sam Allen, describe en forma sarcástica como resultado de un evento extremo: "un clima espléndido en todo el mundo". Los precios más bajos de las materias primas en los últimos siete años son resultado de una combinación de un clima extremadamente bueno con los efectos más predecibles del mayor rendimiento de las cosechas, un aumento de más de 20% en las hectáreas sembradas de maíz en EE.UU. durante la última década y la creación de granjas gigantescas en el estado de Mato Grosso, Brasil. La oferta ha equilibrado la demanda porque los dos grandes motores del crecimiento de ésta durante los últimos 10 años se agotaron. La gasolina de EE.UU. ya cumple con el requisito de tener un 10% de etanol. China, en tanto, no ha demorado en alcanzar los niveles de consumo de carne que imperan en Occidente mientras las economías desarrolladas comen menos ganado alimentado con granos. Richenhagen, el máximo ejecutivo de AGCO, advierte que no hay que pecar de un exceso de pesimismo. Nadie prevé un descalabro de la agroindustria como el de los años 80. Los inventarios de granos están en niveles razonables y las tasas de interés son bajas. No obstante, ahora que los agricultores prevén menores ganancias el próximo año, uno de los primeros gastos que pueden recortar es el de capital. La edad promedio de los tractores y máquinas cosechadoras en EE.UU. es la más baja en varias décadas, gracias a las inversiones hechas en los años recientes de prosperidad y las políticas de fabricantes como Deere que aceptaron los tractores viejos como parte de pago por modelos nuevos. "Renovábamos nuestra flota todos los años", cuenta Kip Tom, un agricultor de maíz y soya en Indiana. "Así que si nos toca mantenerla durante otros tres años, lo podemos hacer". Después de dos años de crecimiento, las ventas por unidad de tractores y cosechadoras de gran potencia han caído en EE.UU. todos los meses del año desde su nivel de 2013, según la Asociación de Fabricantes de Equipos. Se trata, precisamente, de la maquinaria que ha impulsado las ganancias de empresas como Deere y CNH Industrial, un grupo formado en 2013 que agrupa a Fiat, Case y New Holland. Gracias en buena parte a su dominio del mercado agrícola de EE.UU. y Canadá, las ventas de Deere pasaron de US\$23.000 millones en 2009 a US\$38.000 millones en 2013. Sus ganancias aumentaron de US\$900 millones a US\$3.500 millones en igual periodo. El fabricante ya les advirtió a sus inversionistas que prevé un descenso de 10% en las ventas de 2015. Allen, el presidente ejecutivo, resalta que las ventas de equipos de construcción y de tractores pequeños son saludables y que la maquinaria agrícola es clave para la compañía. Deere anunció 600 despidos y una menor producción. El caso de AGCO es distinto. La empresa fabrica equipos más pequeños, pero se prevé que los agricultores de las regiones más importantes para su negocio, Europa y Sudamérica, sufran tanto como sus pares en América del Norte. Las ventas cayeron 10% en el segundo trimestre y la empresa recortó la producción, al igual que sus rivales. En el rancho Lone Star Farms, en Sunray, Texas, Justin Crownover se está replanteando el alza en los costos de plantar maíz frente a otros cultivos. "Normalmente estamos almacenando fertilizantes para la cosecha del próximo año", dice. "Pero los costos de los insumos no bajan con la misma rapidez que el mercado de maíz". En su caso, el algodón podría ser más rentable que el maíz. Si Crownover y otros agricultores reducen los niveles de potasa en sus tierras, empresas como Potash y sus rivales Agrium Inc. y Mosaic Co. saldrían perjudicadas. A su vez, Monsanto y su competidora suiza Syngenta AG dicen que, pese al alza en los costos, es improbable que los agricultores reduzcan sus gastos en semillas, herbicidas y pesticidas. Los precios de los pesticidas han estado disminuyendo, lo que representa un problema más grande para Syngenta, que deriva un 75% de su facturación de la venta de químicos. Una mala cosecha dentro de un par de años podría ser suficiente para impulsar los precios de los commodities. De lo contrario, los agricultores tendrán que esperar a que la demanda alcance la oferta. Allen, de Deere, resalta que la demanda de maíz ha subido todos los años desde 1995. Agricultores como Kip Tom y Justin Crownover esperan que tenga razón. Por el momento, sin embargo, van a cuidar su bolsillo. Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo