

Cebada cervecera y malta: situación y perspectivas

Ing. Agr. Gonzalo Souto

La cadena agroindustrial maltera se encamina a un año 2007 caracterizado por la amplia disponibilidad y altos precios de la materia prima, a partir de una gran cosecha de cebada cervecera y la generalizada tonificación de los mercados agrícolas.

La cosecha nacional 2006/07 resultaría excedentaria (respecto de las capacidades de malteo disponibles en el país) y los precios esperados para la adquisición de la materia prima serían más altos que los del ciclo anterior (como consecuencia del alza de los precios del trigo, parámetro utilizado generalizadamente –en diversas variantes– en los contratos de malterías y agricultores para definir el precio de compra de la cebada).

Los agricultores lograrían buenos resultados con el cultivo como consecuencia de los relativamente altos precios, productividad y calidad del grano. Los precios de la malta –en cambio– muestran un comportamiento estable, situación que –de mantenerse durante 2007– podría afectar adversamente los resultados de la industria maltera, al no poder compensar los mayores costos de la adquisición de materia prima.

1. EL AÑO AGRÍCOLA 2005/06

La producción de cebada cervecera en el pasado ciclo 2005/06 se ubicó en 242.000 toneladas, un 40% inferior a la cosecha previa y bastante por debajo de las necesidades de la demanda doméstica¹.

La caída de la cosecha fue determinada por la decisión de la industria maltera de reducir la superficie de siembras contratadas (que cayó un 43% hasta 78 mil hectáreas), como consecuencia de las abultadas existencias remanentes (o *carryover*) del año 2005 –estimadas en 95 a 100 mil toneladas–, generadas por las dificultades para lograr su colocación en el mercado externo (durante 2005 no se logró concretar exportaciones de cebada sin maltear o “cruda”). Los rendimientos fueron muy elevados, registrándose una media nacional de 3.103 kg/ha, superándose el nivel *récord* nacional por tercer año consecutivo (Cuadro 1).

¹ La capacidad instalada en el país alcanza a unas 230 mil toneladas de malta al año, volumen que equivale aproximadamente al procesamiento de una cosecha de 330 mil toneladas de cebada.

Cuadro 1. Cebada cervecera			
Área, rendimientos y producción			
año agrícola	área sembrada (hectáreas)	rendimiento (kg/ha)	producción (toneladas)
2000/01	88.600	2.414	213.880
2001/02	129.000	912	117.700
2002/03	102.800	1.721	176.919
2003/04	117.700	2.750	323.675
2004/05	136.600	2.976	406.500
2005/06	78.100	3.103	242.344
var (%)	-43%	4%	-40%
Fuente: DIEA - MGAP			

De ese modo, entre la cosecha nacional y el *carryover*, la industria pudo lograr los volúmenes de abastecimiento necesarios para completar niveles de plena actividad.

El comportamiento del comercio exterior de la cadena maltera durante 2006, experimentó un importante cambio respecto del año 2005: reaparecieron las exportaciones de cebada cruda. Esto permitió a la industria planificar sus intenciones de siembra en 2006 sin la amenaza de la formación de existencias remanentes no deseadas, lo que dio soporte a la importante expansión de la superficie de cultivo.

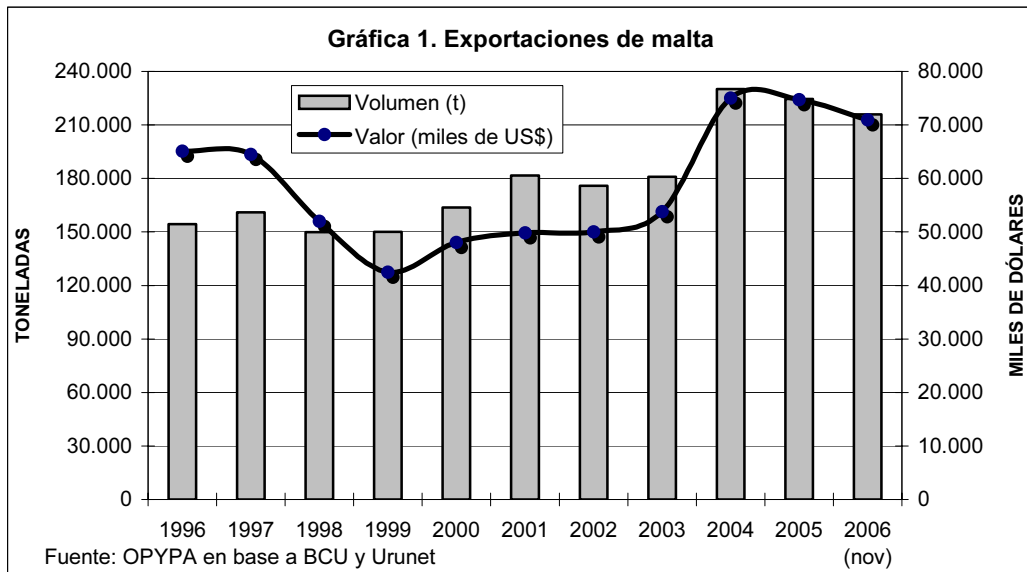
Los volúmenes exportados durante 2006 (hasta el mes de noviembre) muestran un nivel similar al del año previo, del orden de 343 mil toneladas de cebada² (frente a 340 mil del año 2005), siendo la diferencia más relevante el 9% exportado como cebada cruda.

Las ventas de malta acumuladas hasta el mes de noviembre alcanzaron un volumen de 216 mil toneladas (frente a 203 mil toneladas en igual período de 2005). Eso representa una media mensual de 19.600 toneladas que, de mantenerse en el mes de diciembre, daría lugar a un volumen total exportado de 236 mil toneladas, que marcaría un nuevo récord.

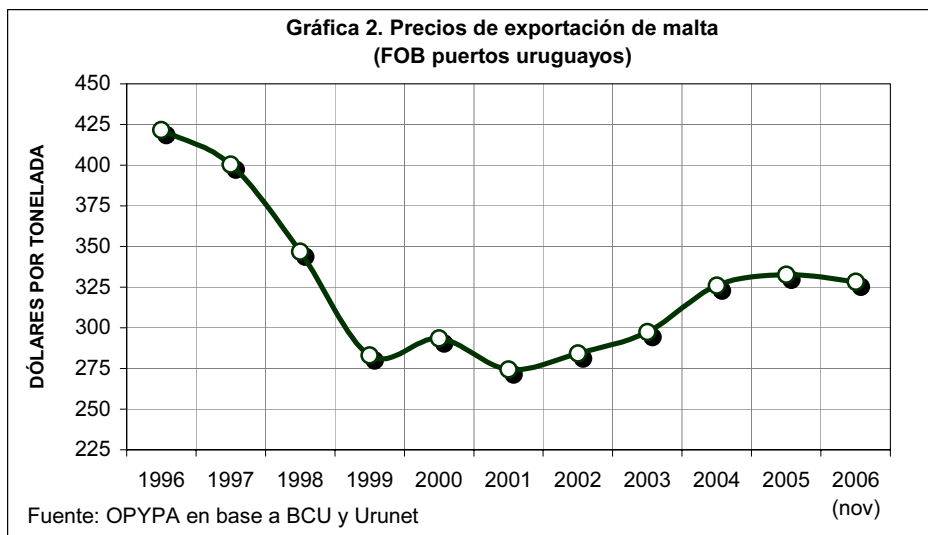
El valor de las ventas de malta en el período enero – noviembre alcanzó los US\$ 71 millones. En caso que el ritmo y precio de las exportaciones no sufran alteraciones significativas durante diciembre, el monto total al cabo de 2006 podría

² Corresponde a volúmenes equivalentes de cebada en condiciones de “chacra”, corrigiendo los volúmenes de cruda y malta por los respectivos coeficientes técnicos del procesamiento industrial.

alcanzar un nuevo récord con aproximadamente US\$ 77,5 millones, superando el registro de US\$ 75,01 millones de 2004 (Gráfica 1).



El precio FOB medio de la malta hasta noviembre fue de US\$ 328 por tonelada, levemente inferior (-1%) a los US\$ 333/t del año 2005. Aunque la caída es de poca significación, representa un quiebre de la tendencia sostenida de alza de las cotizaciones observada en los cuatro años previos, desde el último “pico” de mínima de US\$ 274/t alcanzado en el año 2001 (Gráfica 2).



El destino de las exportaciones de malta durante los primeros once meses de 2006 mantuvo la preeminencia habitual del mercado brasileño, que alcanza una proporción de 92% sobre el volumen total exportado (este indicador resultó 90% en 2005, 94% en 2004 y 85% en 2003). Los otros destinos relevantes son Paraguay (4%) y Chile (3%). Son importantes las diferencias entre los precios alcanzados en cada destino, observándose el valor medio más alto en las ventas a Brasil (US\$ 331/t), seguido por el promedio de las ventas a Paraguay (US\$ 288) y Chile (US\$ 285).

La participación de las empresas malteras en el comercio exportador muestra el liderazgo del grupo AmBev (MUSA + CYMPAY) con 77% del volumen exportado en 2006 (frente a 76% en 2005, 75% en 2004, 77% en 2003 y 76% en 2002), correspondiendo a MOSA el 23% restante. La información muestra diferencias importantes en el precio medio de las ventas de cada empresa: el de AmBev resultó US\$ 340/t, un 18% superior a los US\$ 289/t de las ventas de MOSA.

Como se mencionó, en 2006 volvieron a registrarse exportaciones de cebada cruda, alcanzando –en el período enero-noviembre– un volumen de 27 mil toneladas, por un valor de US\$ 4,12 millones, resultando un precio medio de US\$ 152/t FOB. Los precios muestran variaciones alcistas a lo largo del año: en el primer trimestre (cuando se exportó un 46% del volumen) el valor medio fue de US\$ 139 la tonelada, mientras que en resto del año el valor medio resultó US\$ 163/t (una diferencia de 17%).

El valor de las exportaciones de la cadena, incorporando los US\$ 2,7 millones correspondientes a las exportaciones de cervezas (casi en su totalidad al mercado brasileño), asciende –en el período enero-noviembre– a un total de casi US\$ 78 millones. Al cierre del año el monto podría ubicarse en torno a US\$ 81 millones, superando en 6% el registro de US\$ 77 millones del año previo, pero muy debajo del récord de US\$ 102 millones alcanzado en 1997.

Las importaciones de cebada cruda, habitualmente utilizadas por la industria maltera (mediante el régimen de Admisión Temporal) a efectos de asegurar su abastecimiento en años de escasez de oferta, fueron inexistentes durante 2006 (al igual que en 2005) como consecuencia de la disponibilidad de materia prima nacional (Cuadro 2).

Cuadro 2. Importaciones de cebada "cruda"			
Año	Volumen (t)	Valor (miles de US\$)	Precio CIF (US\$)
1996	16.306	3.374	207
1997	30.146	5.947	197
1998	61.300	8.542	139
1999	30.856	4.547	147
2000	37.534	5.698	152
2001	11.696	1.652	141
2002	150.891	22.961	152
2003	95.843	17.061	178
2004	4.902	942	192
2005	0	0	0
2006 (nov)	0	0	0
Fuente: OPYPA en base a BCU y URUNET			

2. EL AÑO AGRÍCOLA 2006/07

El ciclo 2006/07 se caracteriza por la fuerte recuperación de la superficie cultivada con cebada cervecera. La "intención de siembra" reportada por DIEA-MGAP fue de 134 mil hectáreas, lo que marcaría un aumento de 71% respecto de la siembra alcanzada en 2005³ (Cuadro 3).

Cuadro 3. Cebada cervecera Área, rendimientos y producción			
año agrícola	área sembrada (hectáreas)	rendimiento (kg/ha)	producción (toneladas)
2000/01	88.600	2.414	213.880
2001/02	129.000	912	117.700
2002/03	102.800	1.721	176.919
2003/04	117.700	2.750	323.675
2004/05	136.600	2.976	406.500
2005/06	78.100	3.103	242.344
2006/07*	133.829	2.950	394.796
var (%)	71%	-5%	63%
(*) rendimiento y producción: proyecciones de OPYPA			
Fuente: DIEA – MGAP			

³ A la fecha de redactarse este informe no se dispone de las estimaciones definitivas pero la opinión complementaria de informantes de la cadena agroindustrial indica que la superficie podría haber sido aún mayor, del orden de 140 a 145 mil hectáreas.

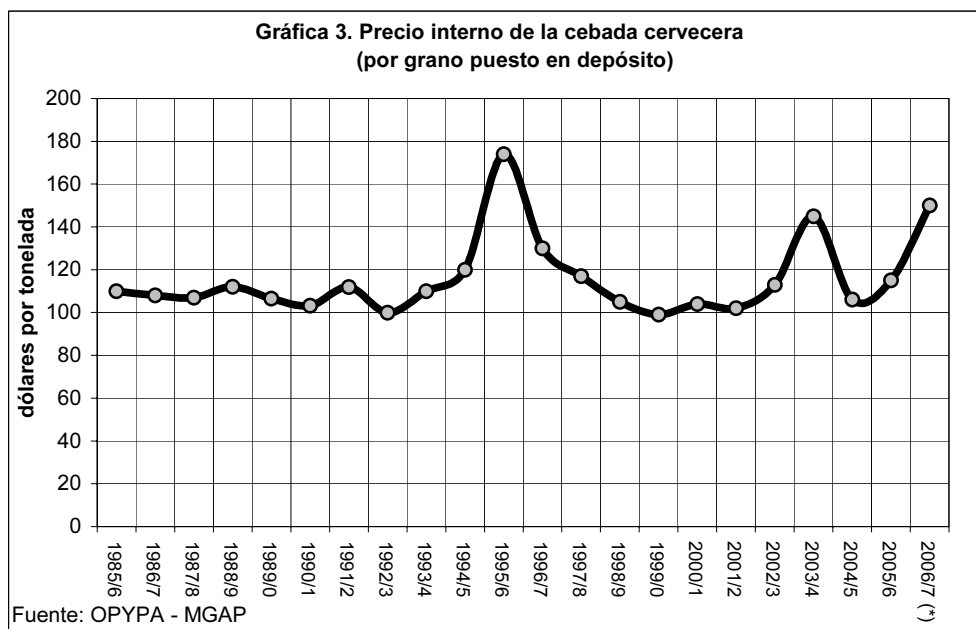
Los rendimientos –al igual que ocurre con el trigo– alcanzarían por cuarto año consecutivo un alto promedio. Los cultivos han llegado a la cosecha en muy buen estado de desarrollo. Las cosechas están progresando en momentos de redactarse este artículo (segunda mitad de noviembre) y los resultados reportados, en las zonas donde la recolección ha avanzado con mayor intensidad, son coincidentes en señalar los altos niveles de productividad y la buena calidad industrial del producto. Asumiendo un nivel de 2.950 kg/ha, la cosecha nacional sería muy próxima a 400 mil toneladas, un aumento de 63% respecto del ciclo previo.

Una cosecha de las dimensiones proyectadas resulta largamente superior a la capacidad de procesamiento disponible en la industria maltera, lo que generará un excedente de unas 60 a 70 mil toneladas, que deberían ser exportadas como cebada cruda.

El precio de la cebada expresará aumentos importantes respecto del año previo. La suba es consecuencia de la vinculación –establecida en los contratos entre productores y malterías– entre el precio externo del trigo y el precio de compra de la cebada. La tonificación de los mercados trigueros⁴ permite esperar un nivel de precios significativamente superior al de la campaña anterior.

Los mecanismos previstos en los contratos son variados, e incluso difieren entre las malterías. Varían los mercados trigueros de referencia (de Argentina y de EE.UU, mercados de futuro y mercados FOB, etc.) e incluso prevén varias alternativas para un mismo agricultor, quien puede optar por diferentes criterios de determinación del precio para diferentes fracciones de la producción comprometida en el contrato. Esas condiciones dificultan la estimación de un precio promedio para la totalidad de la cosecha. De todas formas, considerando la evolución del precio del trigo en los diferentes mercados de referencia el precio doméstico de la cebada podría ubicarse en un torno a los US\$ 150/t, cotización que representaría una suba de aproximadamente 30% respecto a los precios operados en el mercado doméstico en el año anterior (Gráfica 3).

⁴ Ver en este mismo Anuario el artículo *Trigo y derivados: situación y perspectivas*.



La mejora de los precios y la expectativa de elevados niveles de rendimiento y buena calidad, generan un escenario muy favorable para los agricultores, quienes –en la amplia mayoría de las situaciones– deberán alcanzar resultados económicos muy positivos.

La situación aparece bastante diferente desde la perspectiva industrial, ya que enfrentarán en 2006 un escenario de altos precios para su abastecimiento de materia prima, que no parece corresponderse con el panorama de los precios de los productos industriales. Como se señaló, los precios medios de las exportaciones de malta se mostraron levemente declinantes durante 2006. No obstante, esto podría ser adecuadamente compensado por las coberturas con *futuros* y *opciones* (con contratos de trigo), que utilizan en forma relativamente generalizada las industrias malteras.