

Cebada cervecera y malta: situación actual y perspectivas

Ing. Agr. Gonzalo Souto

La cadena agroindustrial maltera parece enfrentarse a importantes cambios en el escenario para sus operaciones durante el próximo año 2006, al esperarse notables alteraciones en las condiciones de abastecimiento de materia prima para la industria, tanto en volumen como en precio.

La cosecha nacional 2005/06 resultaría francamente deficitaria (frente a dos años previos de amplios excedentes) 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 en diversas variantes en los contratos de las malterías para definir el precio de compra de la cebada).

Los agricultores lograrían buenos resultados con el cultivo, dado que además de los buenos precios, alcanzarían muy buenos desempeños (tanto en la productividad como en la calidad).

Los precios de la malta siguen su tendencia de leve pero sostenido incremento, lo que permitirá a la industria balancear las dificultades que se derivan de las condiciones más adversas de adquisición de materia prima.

1. EL AÑO AGRÍCOLA 2004/05

En los últimos dos años (2004 y 2005), la disponibilidad de una amplia oferta de cebada cervecera de producción nacional había permitido el abastecimiento pleno de la industria en el mercado doméstico. Las cosechas de cebada en los años agrícolas 2003/04 y 2004/05 resultaron excedentarias respecto de la capacidad de procesamiento (malteo) de la industria, dando lugar a importantes saldos exportables de cebada sin procesar.

La producción de cebada cervecera en el ciclo pasado (2004/05) se ubicó en 406.500 toneladas. El nivel no sólo representó un importante crecimiento (+26%) respecto de la cosecha previa sino que resultó el máximo histórico alcanzado en el país (el récord anterior eran las 341 mil toneladas producidas en la campaña 1996/97). La gran oferta de materia prima resultó superior a las necesidades de la demanda para malteo de la industria nacional¹.

¹ La capacidad instalada en el país creció en 2005 hasta unas 230 mil toneladas de malta al año, luego de las últimas inversiones efectuadas por AmBev en su planta de Paysandú en 2004. Esa producción de malta equivale al procesamiento de una cosecha de 330 mil toneladas de cebada.

La gran cosecha se apoyó en la expansión de la superficie de siembra (creció un 16% hasta las 137 mil hectáreas) y en los altísimos rendimientos alcanzados, con una media nacional de 2.976 kg/ha que superó el nivel *récord* por segundo año consecutivo (Cuadro 1).

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
var (%)	16%	8%	26%

Fuente: DIEA - MGAP

El holgado abastecimiento alcanzado por la industria maltera nacional dio lugar a una total ausencia de importaciones de cebada durante 2005. Sin embargo, el amplio excedente de oferta (del orden de 60 a 70 mil toneladas) no generó el esperado incremento en las exportaciones de cebada “cruda”.

Un mercado regional sumamente abastecido impidió la colocación de los saldos en el mercado exterior. Ello obligó a la industria maltera a mantener un importante volumen de existencias del producto, para ser industrializado recién en el siguiente ciclo (durante el año 2006). Como se verá este aspecto resultó, a la postre, muy trascendente en las decisiones de la industria para el ciclo agrícola 2005/06.

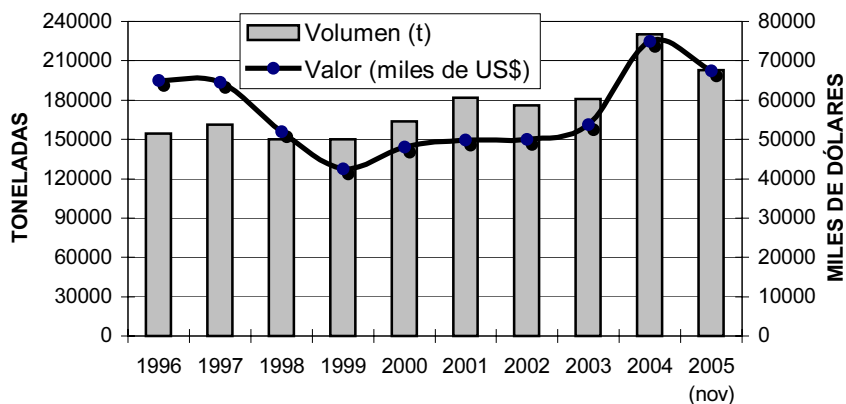
Ese escenario condicionó el comportamiento del comercio exterior de la cadena maltera durante 2005. En primer lugar debe esperarse una reducción importante en los volúmenes exportados, especialmente por la ausencia de exportaciones de cebada cruda (que en 2004 habían alcanzado casi las 28 mil toneladas por un monto cercano a los 5 millones de US\$).

Las ventas de malta acumuladas hasta el mes de noviembre alcanzaron un volumen de 203 mil toneladas, lo que representa una media mensual de 18.500 toneladas (4% por debajo de las 19.200 toneladas mensuales de 2004). De mantenerse el promedio durante diciembre, el total exportado se aproximaría a 221.500 toneladas, unas 8.500 toneladas menos que en el año previo.

El valor de las ventas de malta en el período enero – noviembre alcanzó los US\$ 67,5 millones, de donde resulta un precio FOB medio de US\$ 333 por tonelada. El nivel del precio medio es 2% superior al del año 2004, lo que mantiene por cuarto

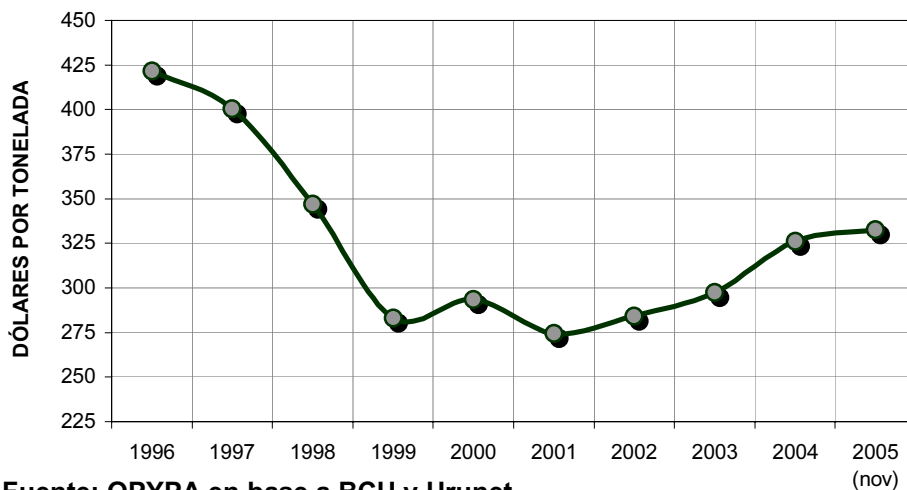
año consecutivo la tendencia de alza de las cotizaciones y permite alcanzar el nivel más alto en los últimos siete años y acumular un aumento de 21% respecto del último “pico” de mínima de US\$ 274/t alcanzado en el año 2001 (gráficas 1 y 2).

Gráfica 1. Exportaciones de malta



Fuente: OPYPA en base a BCU y Urunet

**Gráfica 2. Precios de exportación de malta
(FOB puertos uruguayos)**



Fuente: OPYPA en base a BCU y Urunet

Parece poco probable que las exportaciones de malta al cabo del año alcancen un monto acumulado similar al *récord* de 2004. De mantenerse el ingreso medio mensual se alcanzaría una cifra aproximada a los US\$ 73,6 millones, que resultaría un 2% inferior a los US\$ 75 millones de 2004. De todos modos sería el segundo registro histórico.

El destino de las exportaciones de malta durante los primeros once meses de 2005 mantuvo la preeminencia habitual del mercado brasileño, que alcanza una proporción de 90% (este indicador resultó 94% en 2004 y 85% en 2003). Los otros destinos relevantes son Paraguay y Panamá (ambos con aproximadamente 5% del valor exportado). La participación de las empresas malteras en el comercio exportador muestra el liderazgo del grupo AmBev (MUSA + CYMPAY) con 76% del volumen exportado en 2005 (75% en 2004, 77% en 2003 y 76% en 2002), correspondiendo a MOSA el 25% restante.

Como se mencionó, no se registraron exportaciones de cebada cruda durante 2005 (producto que en 2004 había concretado ventas por un monto cercano a los US\$ 5 millones). Las exportaciones de cervezas del período apenas alcanzan a US\$ 370 mil. De modo que el valor total de las exportaciones de la cadena alcanza, en el período enero – noviembre de 2005, a US\$ 67,9 millones. El monto podría ubicarse en torno a los US\$ 74 millones al cierre de 2005, lo que representaría una caída de 8% respecto de los US\$ 80,2 del año previo. De todos modos se ubicaría en el cuarto lugar en la serie histórica (detrás de los US\$ 102 millones de 1997, los US\$ 89 millones de 1996 y el registro de 2004).

Las importaciones de cebada cruda, habitualmente utilizadas por la industria maltera (vía Admisión Temporal) a efectos de asegurar su abastecimiento en años de escasez de oferta, fueron inexistentes durante 2005 (Cuadro 2).

Cuadro 2. Importaciones de cebada "cruda"

año civil	Volumen (ton)	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 (nov)	0	0	0

Fuente: OPYPA en base a BCU y URUNET

2. EL AÑO AGRÍCOLA 2005/06

El ciclo 2005/06 se caracteriza por la aguda reducción de la superficie de cebada cervecera. A la fecha de redactarse este informe no se dispone de las estimaciones definitivas, pero a partir de la “intención de siembra” reportada por DIEA y la opinión complementaria de informantes de la cadena agroindustrial podría esperarse una superficie de cultivo de apenas 90 mil toneladas. Esa cifra marcaría un descenso del área de 34% respecto del año previo (Cuadro 3).

Cuadro 3. Cebada cervecera: área, rendimientos y producción

año Agrícola	área sembrada (hectáreas)	rendimiento (kg/ha)	Producción (toneladas)
2000/1	88.600	2.414	213.880
2001/2	129.000	912	117.700
2002/3	102.800	1.721	176.919
2003/4	117.700	2.750	323.675
2004/5	136.600	2.976	406.500
2005/6*	90.000	2.500	225.000
var (%)	-34%	-16%	-45%

(*) proyección OPYPA

Fuente: DIEA - MGAP

La fuerte caída es resultado de dos factores principales. Por un lado la determinación de las industrias de reducir sus áreas contratadas, ante la imposibilidad de exportar sus excedentes de cebada “cruda” y el consecuente “*carryover*” del producto disponible para industrializar en el año 2006. Esa definición empresarial se tradujo en objetivos de disminución de áreas que, con matices entre ambas malterías, permitía esperar un descenso global en un rango de 26 a 29 mil hectáreas (lo que situaba la posible caída entre 19% y 21%). Pero a ese factor se agregó la adversidad del clima durante buena parte del invierno. Las frecuentes lluvias fueron impidiendo la concreción de las siembras difiriendo en forma extrema la instalación de los cultivos y provocando el cambio de destino de muchas chacras, en las que se optó por la instalación de cultivos de ciclo estival. Así, la caída terminó resultando bastante mayor que la planificada por las empresas malteras.

Afortunadamente, las condiciones para el desarrollo del cultivo durante la primavera han sido –en términos generales– muy favorables, permitiendo una muy buena compensación de los efectos adversos sobre la productividad que podían esperarse en condiciones de siembra tan tardías como las practicadas por la mayoría de los agricultores. Las condiciones de radiación solar y temperatura fueron casi ideales y, aunque se verificaron bastantes problemas sanitarios (en

especial roya y óidio), en general pudieron ser manejados por los agricultores mediante tratamientos sanitarios.

Así, los cultivos han llegado a la cosecha en muy buen estado de desarrollo. Las cosechas comenzaron en noviembre y aún no habían culminado en momentos de redactarse este artículo (inicio de diciembre). No obstante, 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, tanto en granulometría (con elevadas proporciones de 1ª + 2ª) como en contenido de proteína. De este modo, pueden proyectarse niveles “normales” para la productividad media nacional, en torno a los 2.500 kg/ha.

La cifra puede resultar algo “conservadora”, si se toma en cuenta el desempeño observado en la porción del área ya cosechada, pero pretende incorporar la eventualidad de descensos en los niveles medios de las áreas que aún no se han levantado. De todas formas, esa cifra hubiera resultado muy poco probable en una previsión efectuada apenas cuatro meses atrás al culminar la trabajosa y tardía instalación de los cultivos.

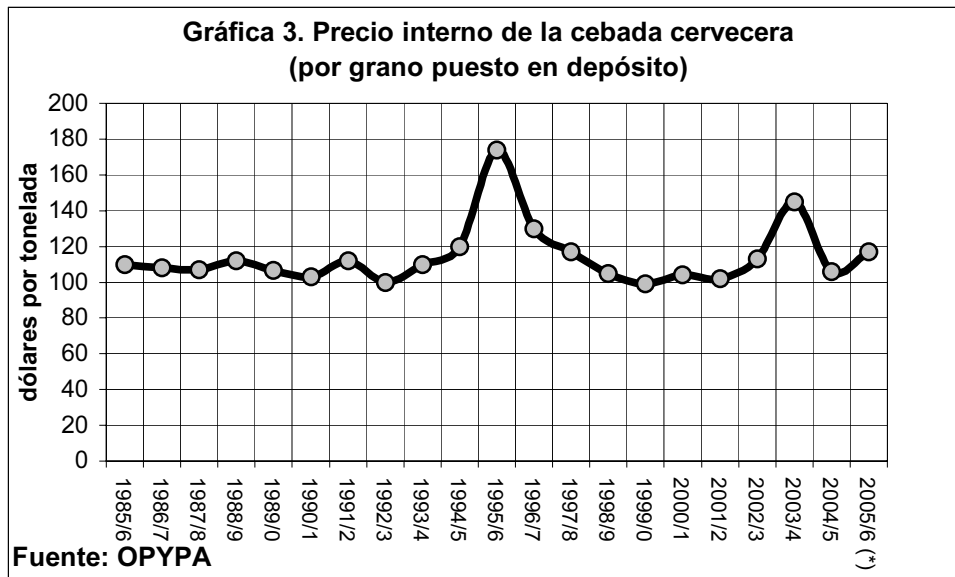
Asumiendo esa proyección para el rendimiento medio nacional, la producción global podría proyectarse en 225 mil toneladas. De cumplirse ese pronóstico, la caída del volumen resultante sería de 45% respecto del año previo, una diferencia absoluta de 181.500 toneladas (Cuadro 3).

Una cosecha de las dimensiones proyectadas resulta largamente inferior a las necesidades de la industria maltera. El déficit de abastecimiento podría ubicarse entre 120 y 125 mil toneladas (incluyendo las necesidades de producción de semilla). La cifra resulta muy superior al “carryover” existente (unas 60 a 70 mil toneladas), lo que permite prever que durante 2006 la industria deberá recurrir nuevamente a la importación de cebada cruda en volúmenes significativos, para lograr la plena utilización de su capacidad instalada de malteo.

El precio de la cebada que se está cosechando deberá expresar un aumento importante respecto del año previo. La probable alza se origina en la estrecha vinculación con el precio externo del trigo, que se establece en los contratos entre productores y malterías, para la determinación del precio de compra de la cebada. La tonificación de los mercados trigueros (ver artículo correspondiente en este mismo Anuario) permite esperar un nivel de precios significativamente superior al de la campaña anterior.

Los mecanismos previstos en los contratos son variados y diferentes para cada maltería. Varían los mercados trigueros de referencia (de Argentina y de EEUU 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. Esto hace difícil estimar un precio promedio para la

totalidad de la cosecha. De todas formas, tomando como referencia principal la evolución del precio FOB argentino para embarques de enero/05, el precio doméstico de la cebada podría ubicarse en un rango de US\$ 114 a 120/t. Esos niveles de precios representan alzas de 8% a 13% respecto a los precios operados en el mercado doméstico en el año anterior (Gráfica 3)



La mejora de los precios y la expectativa de adecuados niveles de rendimiento y buena calidad, generan un escenario relativamente favorable para los agricultores, quienes –en la mayoría de las situaciones– deberán alcanzar resultados económicos positivos, aún a pesar de los aumentos operados en los costos medios de producción².

La situación aparece bastante diferente desde la perspectiva industrial, ya que todas las características del escenario descrito llevan a un aumento del precio de su materia prima para la operación durante el año 2006. Su abastecimiento tendrá tres orígenes, la cebada nueva (de mayor precio que la del año previo), la cebada excedente del año 2005 (que fue adquirida a bajo precio pero a la que deben cargarse los costos de almacenamiento y financieros) y la cebada importada (que en condiciones normales debe resultar más cara que la de producción nacional).

² Los costos agrícolas se habrían incrementado en un 4%, como consecuencia del aumento importante de varios insumos (gasóil 17%; fertilizantes 7 a 10%, salarios 49%). El ingreso bruto medio por hectárea tendría un ajuste a la baja de 7% (US\$ 293 vs. 315), ya que la mejora del precio no resultaría suficiente para neutralizar la caída de los rendimientos medios (respecto del récord del año previo). Aún así los márgenes se mantendrían en nivel positivo (US\$ 40 /ha) aunque inferior al del ciclo previo (estimado en US\$ 73/ha).

Como elementos favorables para la industria maltera deben señalarse la excelente calidad esperada para la cosecha 2005/06 y la continuidad de la tendencia alcista de los precios de la malta. De todas formas enfrentará un año 2006 con condiciones más ajustadas para los resultados económicos, en particular respecto del escenario francamente favorable en que operó durante el año 2005, cuando contó con una amplia disponibilidad de grano de buena calidad a precios muy bajos y en un contexto de tonificación de los precios de venta de la malta.