

Portafolio de Futuros

Alfonso García Araneda
aga@gamaa.com.mx



Maíz a precio justo

Un precio justo es aquel en el que todos los eslabones de la cadena productiva pueden comprar y vender con un margen tal, que les haga rentable participar en la cadena de producción del maíz

Sin duda no estamos ajenos a la complicada situación que enfrentan nuestros productores de maíz del ciclo Otoño-Invierno, en donde se quedaron con costos elevados de producción, pero los precios de venta simplemente se les vinieron para abajo en la Bolsa de Chicago, referente de los precios para el maíz de todo el mundo, incluido el nuestro, sumado a una fuerte apreciación del peso, lo que ha generado que los productores busquen ejercer presión para obtener un precio justo por su cosecha.

Pero ¿qué es un precio justo?

Les comparto lo que me dijo una mujer productora hace ya varios años en un evento de productores de maíz en el estado de Veracruz, donde tuve la oportunidad de ser ponente sobre el tema de coberturas de precios ante poco más de 500 productores de maíz.

Recuerdo que estaba exponiendo mi visión sobre los productores como empresarios del campo, a lo que ella reaccionó en tono molesto, reclamándome cómo era posible que me refiriera a ellos como empresarios, cuando los productores eran siempre los más fregados en la cadena productiva.

En ese momento le contesté a la señora amablemente preguntándole si ella o alguno de los más de 500 productores que se encontraban reunidos en este evento, sembraban maíz para perder dinero. De hecho, les pedí a todos que levantaran la mano los que sembraban maíz con la intención de perder dinero.

Evidentemente, nadie levantó la mano. Acto seguido, pedí que levantaran la mano los productores que sembraban maíz con el objeto de tener utilidades y dar una buena calidad de vida a sus familias. Todos levantaron la mano. De inmediato pregunté: ¿Acaso no es lo que hacen los empresarios en cualquier negocio?

La señora me contestó que el problema era que no se les pagaba un precio justo por su maíz, por lo que yo le pedí que me indicara cuál sería un precio justo a pagarles. Me contestó sin titubear: "El más alto posible".

Si yo le hiciera la misma pregunta a los consu-

midores, ¿cuál cree que sería la respuesta? Evidentemente para los consumidores, el precio justo para el maíz sería el más bajo posible. De igual manera, si le preguntáramos a los vendedores de semilla, ellos nos contestarían que el precio justo para venderles a los productores sería el más alto; sin embargo, en este caso los productores nos contestarían que el precio justo para pagar la semilla, sería el más bajo.

Cuando somos compradores, TODOS queremos pagar el precio más bajo, pero cuando somos vendedores TODOS queremos vender al precio más alto. Los bancos que prestan a los productores quieren que éstos vendan a precios suficientes para que puedan recuperar sus créditos.

Al final del día, le dije, el precio está determinado por varios factores como son la oferta y demanda del producto, el clima que influye sobre si habrá mucho o poco maíz, el tipo de cambio, ya que el maíz se cotiza en dólares, la situación económica global y local que determina la oferta y demanda, los costos de producción, conflictos geo políticos como lo que está sucediendo en la importante zona productora de maíz en Ucrania y la guerra que tienen con Rusia, el precio de los energéticos y un sinnúmero de factores más.

Un precio justo es aquel en el que todos los eslabones de la cadena productiva pueden comprar y vender con un margen tal, que les haga rentable participar en la cadena de producción del maíz. Desde el que siembra y vende la semilla, el que produce el maíz y hasta el que lo consume.

Desafortunadamente el precio justo para cada uno es diferente y por lo tanto, y para enfrentar todos los factores que ya mencione, es importante que TODOS administren sus riesgos usando las coberturas de precios para fijar un precio que asegure su rentabilidad.

La semana pasada el maíz tuvo un repunte interesante por varias razones, entre ellas preocupaciones por un clima seco en la franja maicera de Estados Unidos. Esta alza temporal puede ser una buena oportunidad para fijar precios.

"Más vale cobertura en mano, que ver los precios volando".

