ANALISIS DE LA CAMPAÑA DE SOJA 2013/14 Y SU INFLUENCIA EN LA EMPRESA FAMILIAR

Habiendo finalizado la campaña de soja 2013/14 el SIBER de la Bolsa de Cereales de Entre Ríos realizó la evaluación del impacto de los números en la empresa agropecuaria.

Archivo relacionado

Fecha: 2 de julio de 2014

Sección: INTRODUCCION

Habiendo finalizado la cosecha de soja en Entre Ríos, el SIBER dio a conocer los números finales que se detallan a continuación.
El área cultivada con la oleaginosa se posicionó en 1.363.200 ha, este hecho representó un crecimiento del 2,5% con respecto al ciclo 2012/13 y una expansión de 33.300 ha.
El rendimiento promedio provincial se ubicó en 2.463 kg/ha, detectándose una variación positiva de 170 kg/ha, si se la compara con lo registrado el año pasado, lo cual equivale a un crecimiento del 7,4%.
La mayor cantidad de hectáreas destinadas a la oleaginosa, el buen nivel de rendimiento logrado y el hecho de que no hubo mayores inconvenientes en la trilla arrojó como resultado una producción de 3.355.000 tn; generándose un crecimiento del 10,2% en base a lo informado en el ciclo anterior (ver Tabla Nº 1).

Cultivo	Superficie Sembrada (ha)	Superficie No Cosechada (ha)	Superficie Cosechada (ha)	Rendimiento Promedio (kg/ha)	Producción (tn)
Soja de 1era	1.136.900	100	1.136.800	2.460	2.805.680
Soja de 2da	226.300	900	225.400	2.437	549.400
Total	**1.363.200**	**1.000**	**1.362.200**	**2.463**	**3.355.000**

Sección: EVOLUCION DE LAS ÚLTIMAS 14 CAMPAÑAS AGRÍCOLAS

Haciendo un analisis de los números en frío, se puede afirmar que ésta es la 2da mejor cosecha de los últimos 14 años, ubicándose en primer lugar el ciclo 2009/10, como bien se plasma en la Tabla Nº 2.

Campañas Agrícolas	Superficie	Variación (%)	Rendimiento Promedio (kg/ha)	Variación (%)	Producción	Variación (%)
2000/01	593.500	---	2.555	---	1.519.037	---
2001/02	810.800	36,6%	2.330	-8,8%	1.858.838	22,4%
2002/03	1.026.500	26,6%	2.354	1,0%	2.395.340	28,9%
2003/04	1.141.200	11,2%	1.927	-18,1%	2.190.906	-8,5%
2004/05	1.200.250	5,2%	2.376	23,3%	2.825.198	29,0%
2005/06	1.291.999	6,8%	1.922	-19,6%	2.479.509	-12,2%
2006/07	1.285.000	0,2%	2.567	33,8%	3.316.792	33,8%
2007/08	1.307.999	1,8%	2.288	-11,6%	2.979.275	-10,2%
2008/09	1.117.660	-14,6%	1.093	-52,2%	1.059.992	-64,4%
2009/10	1.308.786	17,1%	2.716	148,5%	3.554.684	235,4%
2010/11	1.312.350	0,3%	2.300	-15,3%	3.018.241	-15,1%
2011/12	1.254.670	-4,4%	2.120	-7,8%	2.660.154	-11,9%
2012/13	1.329.900	6,0%	2.293	8,2%	3.045.360	14,5%
2013/14	1.363.200	2,5%	2.463	7,4%	3.355.000	10,2%

Sección: LOS INGRESOS DEL PRODUCTOR

Los ingresos del agricultor están estrechamente relacionados al rendimiento alcanzado por hectárea, al precio que se fija la cotización de los granos y a los costos de producción.
Por lo tanto la producción agrícola está altamente influencia y afectada por factores climáticos (que la mayoría de las veces son incontrolables como por ejemplo la ocurrencia o no de precipitaciones en el período crítico o de máxima necesidad hídrica del cultivo) y sus efectos ejercen presión sobre los precios que recibe el productor.
Es además una producción caracterizada por su alto riesgo e inversión inicial y además su bajo retorno financiero, lo cual la hace muy vulnerable si dentro del marco político no se le brinda el apoyo debido.
Climáticamente hablando, la campaña 2013/14, si bien el Pacífico Ecuatorial se mantuvo en un estado “Neutro” (lo cual no es lo ideal para obtener máximos rendimientos en la soja como cuando se presenta un “Niño”); se presentaron abundantes lluvias hacia fines de enero y principalmente en febrero resultaron claves y aportaron el agua suficiente para que la oleaginosa logre buenos rendimientos.
El rendimiento promedio de la soja en la provincia de Entre Ríos se ubicó en 24,6 qq/ha, lo cual es superior al

valor promedio de los últimos años que se posiciona en 22 qq/ha aproximadamente.
Ahora bien, Para su funcionamiento la empresa agrícola debe afrontar diversos gastos, los cuales presentan variaciones que dependen de la escala productiva.

Sección: ANALIZANDO ESTOS NÚMEROS LA PREGUNDA ES: ¿TODOS GANAN?

Para dar una respuesta certera, **es fundamental realizar un análisis detallado de los diferentes estratos o escalas productivas y sus respectivos gastos de operatividad en la provincia**.
Una encuesta realizada oportunamente da cuenta de que el 60% de los productores agropecuarios entrerrianos pertenecen a la categoría de productor medio, es decir aquel que produce en una superficie que oscila entre las 300 y 500 hectáreas (dentro de las cuales hay superficie propia y arrendada).
En general estas empresas son familiares, donde el jefe de familia cumple las funciones de empleado, administrador y gerente de la empresa, cuya principal actividad e ingreso es la producción de cereales y oleaginosas, en donde la soja por factores nacionales e internacionales se ha convertido como la principal fuente de ingreso.
Un 18% cultiva entre 500 ha y 1500 ha y un 22% supera esta superficie. En este último estrato encontramos los grandes productores, pooles de siembra y grandes estancias.

Sección: GASTOS O EGRESOS PRODUCTIVOS

Labores: Incluye las operaciones realizadas con la maquinaria agrícola tendientes a la siembra, fertilización y aplicación de productos fitosanitarios.
Insumos: Dentro de este ítem se encuentran los bienes necesarios para la producción agrícola (semillas, cura semillas, fertilizantes, fungicidas, herbicidas, coadyuvantes, etc).
Cosecha y Comercialización: Abarca los gastos efectuados en la cosecha (gastos generados por la cosechadora), fletes, acondicionamiento del grano (secado y mermas) y comisiones generadas por las ventas.
Arrendamiento: es el costo de alquiler de un bien inmueble, tomándose como precio promedio en Entre Ríos 7 qq de soja/ha/año.
Gastos de estructura: Los gastos de estructura, o indirectos, son aquellos que un establecimiento tiene sin importar qué actividades realiza, o en qué superficies se realizan (gastos de administración, movilidad, sueldos y aportes patronales, pago de servicios a terceros contador, ingeniero agrónomo, impuestos)
En la Tabla 3 se describen los gastos a los que debe hacer frente cualquier empresa agrícola, considerando una superficie productiva de 300 ha., 500 ha y 1.500 ha. Sin tener en cuenta el valor del alquiler de la tierra.
Esta situación no es la más común en la provincia ya que según estudios realizados por el INTA el 60% de la superficie sembrada en Entre Ríos es arrendada.

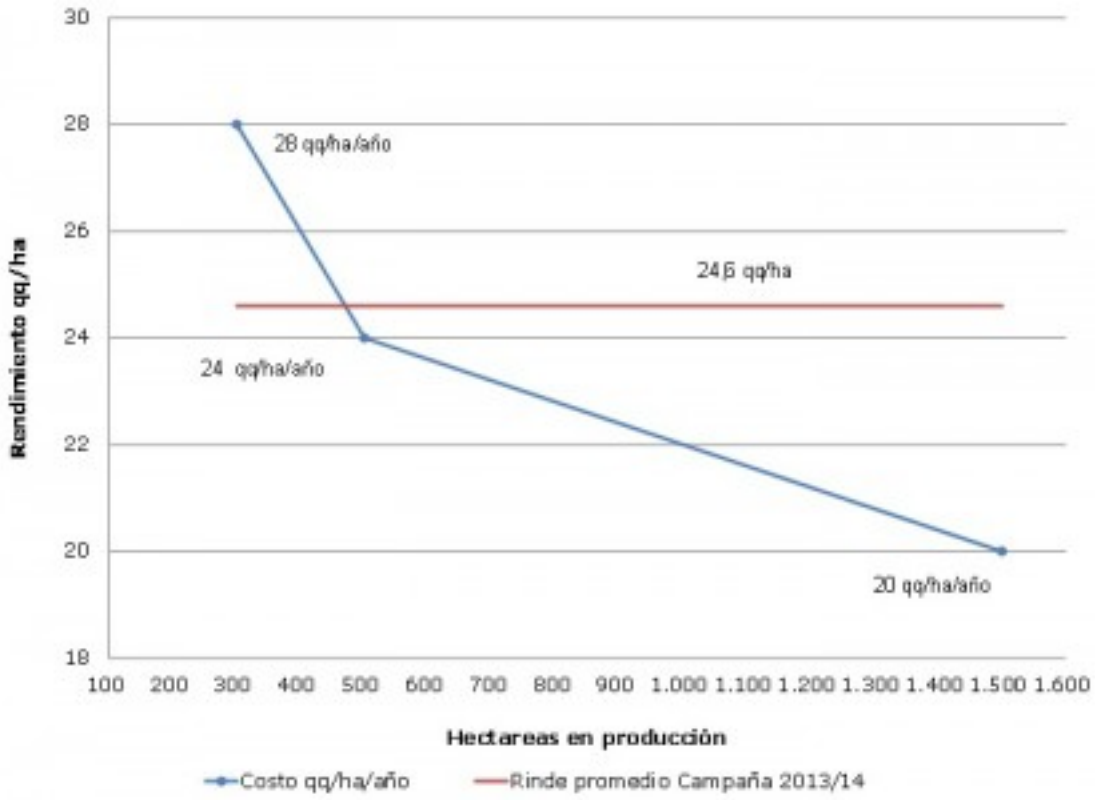
Productor Agrícola (hasta 300 ha)	Labores	Insumos	Cosecha y Comercialización	Gastos de Estructura	Costo Total Sin Arrendamiento	Costo Total Con Arrendamiento
Gasto en qq/ha/año	3	8	6	11	28	35
Gasto en % del total	11%	29%	21%	39%	100%	

Productor Agrícola (hasta 500 ha)	Labores	Insumos	Cosecha y Comercialización	Gastos de Estructura	Costo Total Sin Arrendamiento	Costo Total Con Arrendamiento
Gasto en qq/ha/año	3	8	6	7	24	31
Gasto en % del total	13%	33%	25%	29%	100%	

Productor Agrícola (hasta 1.500 ha)	Labores	Insumos	Cosecha y Comercialización	Gastos de Estructura	Costo Total Sin Arrendamiento	Costo Total Con Arrendamiento
Gasto en qq/ha/año	3	8	5	4	20	27
Gasto en % del total	15%	40%	25%	20%	100%	

Sección: RELACIÓN ENTRE EL COSTO PRODUCTIVO Y EL RENDIMIENTO PROMEDIO DE LA CAMPAÑA

El Gráfico 1 indica que, solo los productores que siembran entre 500 ha y 1.500 ha logran obtener los quintales necesarios para salvar los gastos de la empresa y los costos de producción.
Cabe acotar que si a estos resultados le agregamos el gasto que ocasiona el arrendamiento de la tierra (entre 5 qq y 12 qq, según zona con un estimado de 7 qq promedio) los costos aumentan sustancialmente quedando muy por encima del rinde provincial promedio de la última campaña.



Sección: BALANCE DE LA EMPRESA

De lo analizado se deduce que el balance productivo para aquellos productores que siembran hasta 300 ha es negativo, ya que el ingreso se situó en 24,6 qq/ha; mientras que el gasto total para el funcionamiento de la empresa fue de 28 qq/ha sin arrendamiento y 35 qq/ha pagando el alquiler de la tierra.
Por lo tanto, existe un déficit el cual es financiado a través de préstamos bancarios o por medio de acopios, cooperativas, etc.
Ante esta situación el productor debe recurrir a diferentes manejos que le permitan equilibrar el balance, por un lado no realiza el ahorro necesario para la amortización de la maquinaria, lo cual trae como consecuencia que llegado el momento de efectuar la compra por el desgaste se encuentre descapitalizado.
Por otra parte, trata de reducir los gastos de comercialización, evitando eslabones, lo cual genera el problema de la distorsión de los precios; como así también aplicar un paquete tecnológico inferior al recomendado.
Esta situación además impacta en el ingreso mes a mes del productor y su familia para cumplir con los mínimos requerimientos para la vida diaria.
Otra consecuencia, es el hecho de un riesgo futuro de no encontrar el financiamiento para los siguientes ciclos productivos, ya que las empresas agropecuarias que suelen financiar al productor no reciben el tonelaje necesario de granos para su normal funcionamiento.
Esta problemática no es igual para aquellos agricultores que se mueven en el segmento de medianos a grandes productores.