


Por mejores rindes, los márgenes de soja de la campaña 2018/19 crecen, en promedio, un 26% en Córdoba

16 de julio de 2019

El margen bruto promedio en Córdoba para soja de primera en campo propio fue, en promedio, de USD 394 por hectárea en la campaña 2018/19, un 26% más elevado que el de la campaña previa. Si bien el precio de cosecha disminuyó en USD 87 por tonelada, este efecto fue contrarrestado por un incremento del rendimiento, aumentando los ingresos totales en 109 USD por hectárea. En esta campaña, el margen bruto en campo arrendado volvió a ser positivo con USD 187 por hectárea. De haberse obtenido el rendimiento promedio de los últimos 10 años, el margen hubiese sido un 43% menor al obtenido. El planteo de trigo con soja de segunda experimentó un mejor resultado que la soja de primera en 14 de los 17 departamentos analizados.

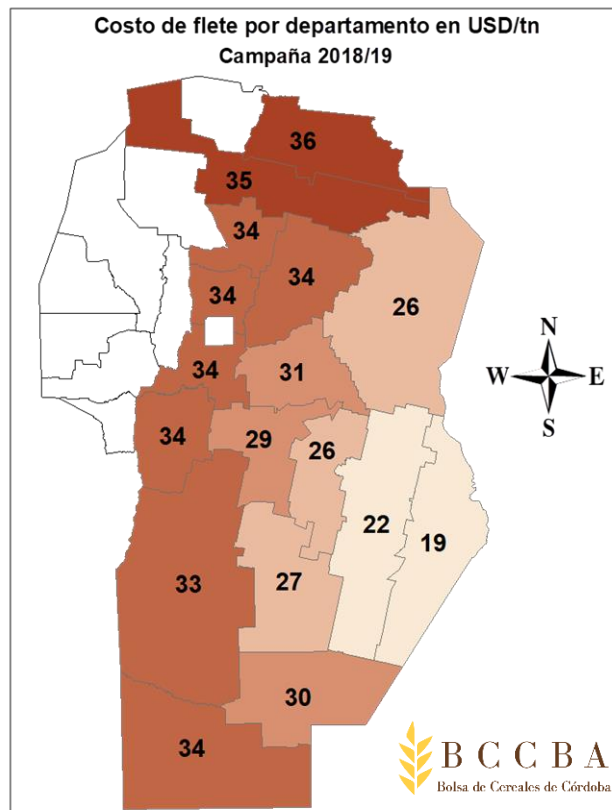
Con las tareas de cosecha de soja prácticamente finalizadas para la campaña 2018/19, el presente informe tiene por objetivo mostrar los resultados económicos para el productor de la provincia de Córdoba. Al analizar el margen bruto en campo propio como indicador de rentabilidad, que resulta de restarle a los ingresos totales los costos directos y gastos de comercialización, se obtiene un resultado promedio de USD 394 por hectárea para la provincia de Córdoba, un 26% mayor respecto a la campaña 2017/18.

Margen bruto de soja de primera para un campo promedio de Córdoba

|  SOJA | | 2016/17 | 2017/18 | 2018/19 | Variación |
|--|----------|---------|---------|---------|-----------|
| Rendimientos Soja | qq/ha | 32,9 | 24,0 | 38,5 | ↑ 61% |
| Precio Soja | U\$\$/qq | 24,6 | 30,5 | 21,8 | ↓ -28% |
| Ingresos Totales | U\$\$/ha | 807,9 | 731,6 | 841,0 | ↗ 15% |
| Gastos Comerciales | U\$\$/ha | 203,3 | 131,7 | 167,1 | ↗ 27% |
| Ingresos Netos | U\$\$/ha | 604,6 | 599,8 | 673,9 | ↗ 12% |
| Costos Directos | U\$\$/ha | 299,6 | 286,5 | 279,7 | ↘ -2% |
| Margen Bruto | U\$\$/ha | 305,0 | 313,4 | 394,2 | ↗ 26% |
| Arrendamiento (qq de soja) | U\$\$/ha | 233,5 | 320,3 | 207,5 | ↓ -35% |
| Margen Bruto con arrendamiento | U\$\$/ha | 71,5 | -6,9 | 186,6 | ↑ USD 194 |
| Rinde de Indif. en campo propio | U\$\$/ha | 20,5 | 13,7 | 20,5 | ↑ 49% |
| Rinde de Indif. en campo arrendado | U\$\$/ha | 30,0 | 24,2 | 30,0 | ↗ 24% |

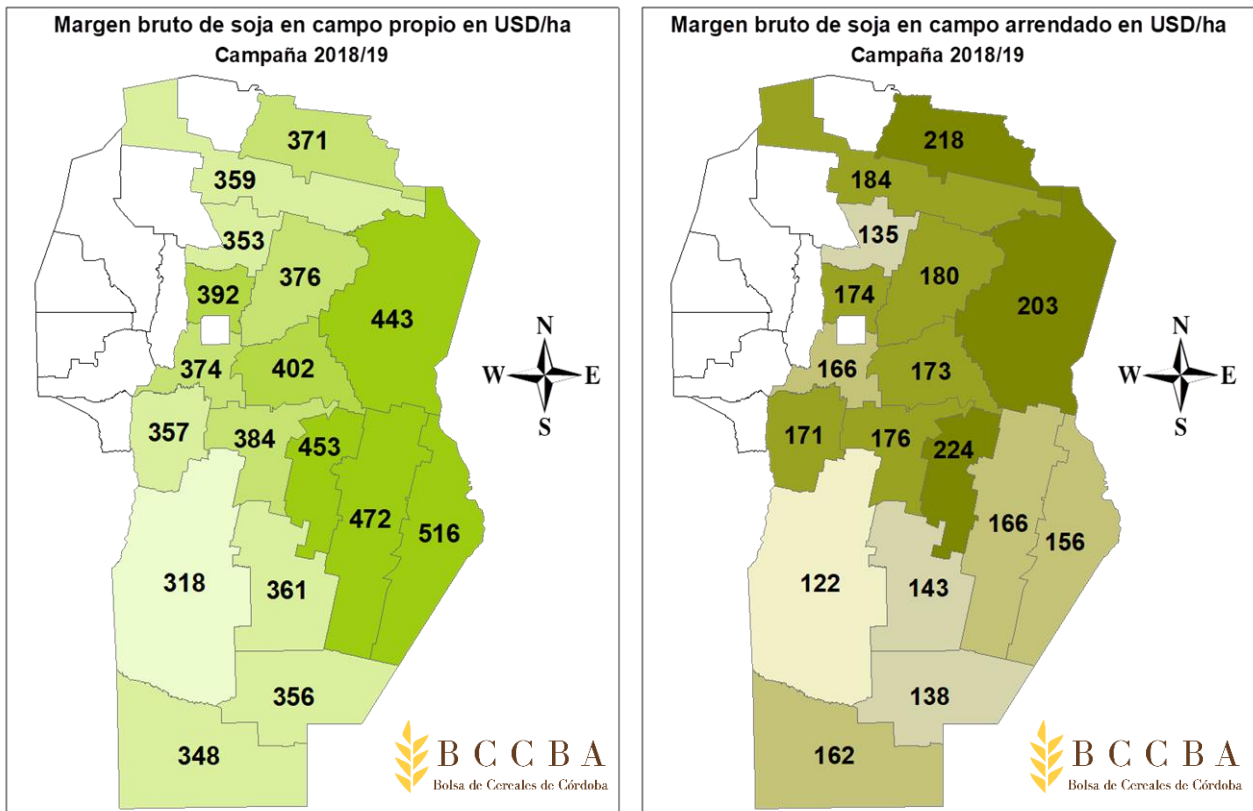
Fuente: BCCBA en base a datos propios, Revista Márgenes Agropecuarios y BCR.

Fue el excelente rendimiento de la soja, con un promedio de 38,5 quintales por hectárea, lo que permitió que la rentabilidad se incrementara USD 81, compensando la caída del precio de la soja, que sufrió un recorte de USD 87 por tonelada respecto al precio a cosecha del ciclo comercial anterior. De haberse obtenido el rendimiento promedio de los últimos 10 años, **el margen bruto hubiese cerrado con USD 226 por hectárea, un 43% menor al obtenido, lo cual confirma que la campaña 2018/19 fue positiva por el gran volumen producido por hectárea y no debido a los precios.** Otro de los factores que explicó el mejor resultado económico son los gastos comerciales por tonelada, que se redujeron de USD 55 en la campaña 2017/18 a USD 43 en la actual, principalmente por la disminución del costo del flete en dólares.



En campo arrendado la recuperación fue notablemente mayor, pasando de tener pérdidas promedio de USD 7 en la campaña 2017/18 a ganancias por un valor de USD 187 por hectárea en la última campaña. Este cambio fue producto del mayor rendimiento por hectárea y de una caída en el costo promedio de alquiler de los campos, que pasaron de 10,5 quintales de soja por hectárea durante la campaña 2017/18 a 9,5 quintales en la 2018/19. En la campaña actual, el arrendamiento representó 25% de los ingresos totales de la producción, mientras que en la campaña 2017/18 captó el 44%.

La provincia de Córdoba presenta una amplia variabilidad en lo que respecta a calidad de suelos, distancia al principal puerto de exportación y condiciones agrometeorológicas, por lo que la rentabilidad difiere entre zonas. Para la campaña 2018/19 el margen bruto para soja de primera en campo propio osciló entre USD 318 y USD 516 por hectárea. Los departamentos con mejores condiciones agrícolas, como General San Martín, Marcos Juárez y Unión, obtuvieron los resultados más elevados, tanto por buenos rendimientos como por su cercanía al puerto que reduce los costos de comercialización.





Fuente: BCCBA en base a datos propios, Revista Márgenes Agropecuarios y BCR.

El margen bruto en campo arrendado, si bien en la campaña 2017/18 estuvo marcado por valores negativos en 12 de los 17 departamentos analizados, pasó a un escenario generalizado de resultados positivos, en un rango que se extiende desde los USD 122 en Río Cuarto hasta USD 224 por hectárea en General San Martín. Si bien Marcos Juárez y Unión presentaron los mejores rendimientos en la campaña reciente, también contemplaron los alquileres más elevados (16,5 y 14 quintales de soja por hectárea respectivamente), por lo que una vez deducido los mismos, los márgenes son inferiores al de algunos departamentos con menor rendimiento promedio.

En esta campaña en particular, los márgenes en campo arrendando muestran mejores resultados en los campos del centro y norte provincial que en la zona núcleo. Esta situación obedece a que, debido a las excelentes condiciones agrometeorológicas durante el ciclo, los rendimientos obtenidos en estas zonas se acercaron a los rendimientos obtenidos en las mejores tierras. Además, como son zonas con suelos de inferior calidad y una mayor variabilidad climática, los rendimientos potenciales son menores, lo cual se traduce en costos de arrendamientos más bajos que en las mejores zonas productivas de la provincia, en particular, las del sudeste.

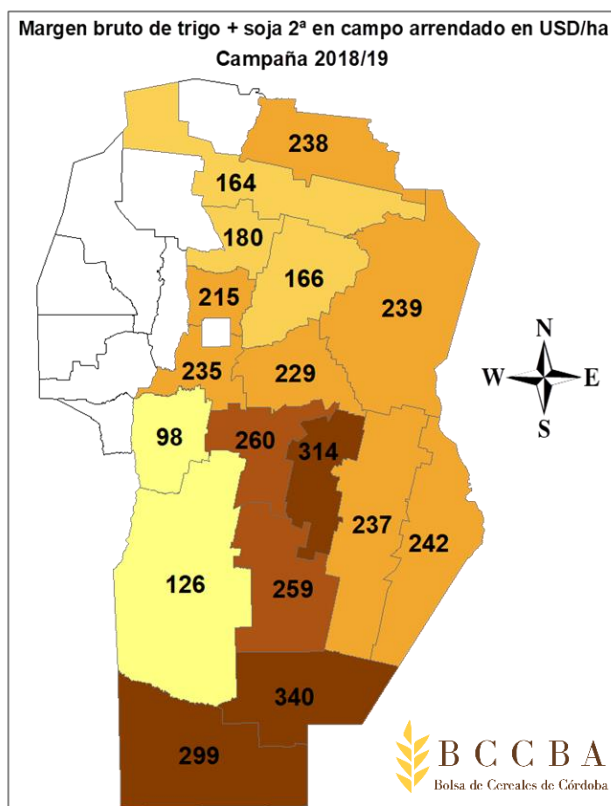
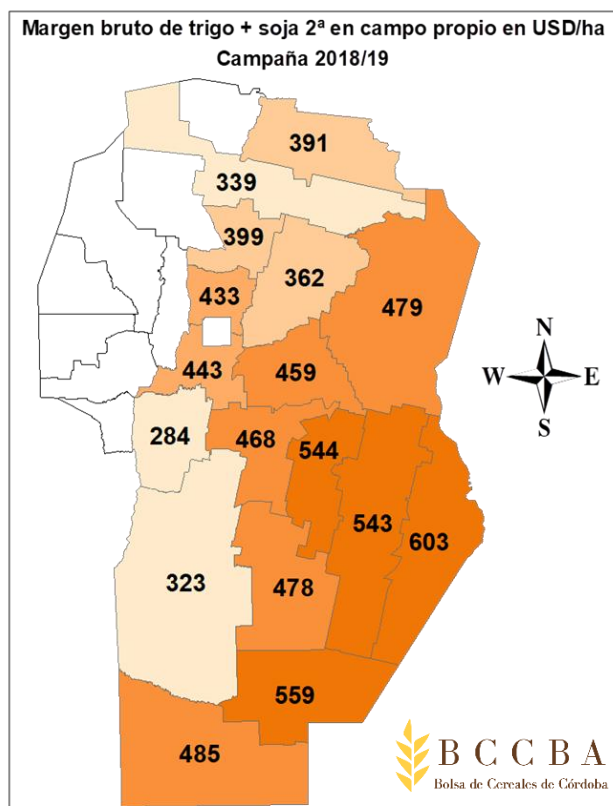
El resultado fue mejor para quienes a la hora de sembrar optaron por combinar trigo con soja de segunda, obteniendo un margen bruto promedio en Córdoba de USD 498 en campo propio y USD 291 en campo arrendado, valores más elevados a los planteos de soja de primera por 26% y 56% respectivamente.

Margen bruto de trigo + soja de 2° para un campo promedio de Córdoba

| | | 2018/2019 |
|---|---|---------------|
|  |  | |
| Rendimiento - Trigo | qq/ha | 25,9 |
| Rendimiento - Soja 2° | qq/ha | 34,3 |
| Precio Soja | U\$\$/qq | 21,8 |
| Precio Trigo | U\$\$/qq | 20,4 |
| Ingresos Soja | U\$\$/ha | 749,1 |
| Ingresos Trigo | U\$\$/ha | 528,1 |
| Ingresos Totales | U\$\$/ha | 1277,2 |
| Gastos Comerciales | U\$\$/ha | 249,3 |
| Ingresos Netos | U\$\$/ha | 1028,0 |
| Costos Directos | U\$\$/ha | 529,8 |
| Margen Bruto | U\$\$/ha | 498,2 |
| Arrendamiento (qq de soja) | U\$\$/ha | 207,5 |
| Margen Bruto con arrendamiento | U\$\$/ha | 290,7 |

Fuente: BCCBA en base a datos propios, Revista Márgenes Agropecuarios y BCR.

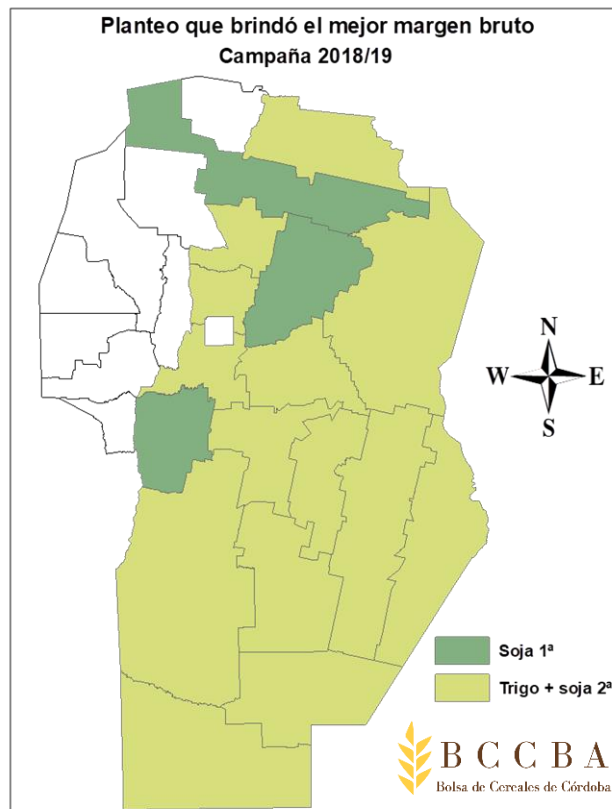
Aun así, a pesar de los mejores guarismos para este tipo de planteo, es notable la mayor volatilidad que hubo a nivel departamental. El margen bruto más bajo en campo propio se dio en Calamuchita con USD 284, mientras que en Marcos Juárez se obtuvo el mejor resultado con un valor de USD 603. En general el área este de Córdoba obtuvo mejores resultados que el área oeste, por mejor productividad del suelo y mayor cercanía al puerto.



Fuente: BCCBA en base a datos propios, Revista Márgenes Agropecuarios y BCR.

Los hallazgos en campos arrendados repiten el patrón de los campos propios, siendo los departamentos del este cordobés los que presentaron los márgenes más elevados, llegando a un máximo de USD 340 en Presidente Roque Sáenz Peña.

Considerando el caso de un campo propio, el planteo de trigo con soja de segunda presentó mayores márgenes brutos para 14 de los 17 departamentos considerados en comparación con un planteo de soja de primera, encontrando la disparidad más elevada en Presidente Roca Sáenz Peña, principalmente por los elevados rendimientos de trigo en la campaña 2018/19. Considerando un campo arrendado promedio se observan resultados similares, en 14 departamentos fue más rentable el cultivo doble.



Fuente: BCCBA en base a datos propios, Revista Márgenes Agropecuarios y BCR.

Se realizó un ejercicio para medir el poder de compra del margen bruto de la soja de primera en las últimas tres campañas, comparando la rentabilidad con el precio de distintos bienes en Córdoba. Dentro de los seleccionados, se encuentra un departamento de 50m² de dos ambientes, una camioneta Pick Up doble cabina y el poder de compra en pesos de hoy.

En particular, para comparar los márgenes de las distintas campañas en pesos, es necesario aislar los efectos que tiene la inflación sobre el poder de compra de la moneda local. Es decir, no vale lo mismo un peso que ganó un productor hace dos años, del que gana actualmente. Por lo tanto, utilizando el Índice de Precios al Consumidor de la provincia de Córdoba, se eliminó este componente y se igualaron los márgenes de las últimas tres campañas al poder adquisitivo del peso a mayo de 2019.

Para el caso, el margen bruto de la campaña 2018/19 fue de \$17.691 por hectárea, mientras que si medimos el de la campaña anterior en pesos de hoy equivale a \$11.538, lo que implica un incremento en el poder de compra del 53% contra el aumento de 26% de la rentabilidad en dólares. Esto ocurrió porque el ajuste en los precios internos fue inferior al del tipo de cambio. Estar

atado al valor de un commodity comercializado en dólares durante un contexto inflacionario hace que el poder adquisitivo en pesos del margen bruto aumente si los precios internos no suben al mismo ritmo que el tipo de cambio.



* Rentabilidad en pesos en base al Margen Bruto de un campo promedio de Córdoba.

* Índice de Precios al Consumidor de Córdoba: base mayo 2019.

Fuente: BCCBA en base a datos propios y de la Dirección General de Estadísticas y Censos de Córdoba.

En el ejercicio de los dos bienes restantes se midió el poder de compra como cantidad de hectáreas necesarias para poder adquirirlos. En el caso de la camioneta Pick Up doble cabina se evidencia que en la campaña 2018/19 se requirió un equivalente al margen bruto de 63 hectáreas para su compra, 33% menos hectáreas que las necesarias durante la campaña anterior. En campo arrendado se precisaría un campo de 134 hectáreas para adquirir la camioneta, mientras que en la campaña 2017/18 su compra no sería posible para el campo promedio de Córdoba, debido a los márgenes brutos negativos. Las causas de estas variaciones obedecen, principalmente, a que el valor de la camioneta cayó en dólares.

Hectáreas necesarias para comprar una PICK UP 4x4



* Hectáreas necesarias en base al Margen Bruto de un campo promedio de Córdoba.

* Valor de la PICK UP 4x4 cabina doble: 2016/17: USD 35.500 - 2017/18: USD 29.600 - 2018/19: USD 25.000.

Fuente: BCCBA en base a datos propios y Revista Márgenes Agropecuarios.

Finalmente, se observa que adquirir un departamento requirió 197 hectáreas para un campo propio en la campaña 2018/19, un 20% menos que en en la campaña previa, donde el monto se ubicaba en un equivalente al margen bruto de 247 hectáreas. Para el caso de un campo arrendado era imposible adquirir un departamento durante la campaña 2017/18 debido a los márgenes negativos, mientras que en la última campaña se precisaría un campo arrendado promedio de 416 hectáreas.

Hectáreas necesarias para comprar un departamento de 50 m²



* Hectáreas necesarias en base al Margen Bruto de un campo promedio de Córdoba.

* Valor del departamento 50 m² 2 ambientes: 2016/17: USD 71.650 - 2017/18: USD 77.300 - 2018/19: USD 77.650.

Fuente: BCCBA en base a datos propios y de Zonaprop.

Es importante aclarar que la recuperación de los márgenes obedece a que **los rendimientos más que compensaron la gran caída en el precio de la oleaginosa**. Con rendimientos "normales" la situación habría sido desfavorable, en particular para aquellos campos de zonas marginales de producción. El planteo combinado de trigo con soja fue más rentable en la mayor parte de los departamentos de Córdoba por el buen precio del cereal y los excelentes rendimientos de la soja de segunda, favoreciendo a la sustentabilidad del sistema productivo de la provincia.

Permitida la reproducción total o parcial del presente informe citando la fuente.

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA BCCBA



CONSULTAS gagusto@bccba.org.ar

jdominguez@bccba.org.ar | ldipre@bccba.org.ar

www.bccba.com.ar | 54 351 4229637 - 4253716 Int. 140