

MARGEN BRUTO Campaña Fina 2015-46

Los Números NO Cierran



Abril, momento de decisión y tiempo de definir el cultivo a implantar en esta nueva campaña fina. Lamentablemente, por cuestiones climáticas, edáficas y financieras, el productor de nuestra zona no presenta numerosas alternativas: **Trigo o Cebada**. Por tal motivo, desde la Bolsa de Cereales y Productos de Bahía Blanca se estima el *Margen Bruto*, de los dos principales cereales de invierno de la región.

Para su análisis se tomó como escenario un uso de tecnología representativa de la zona, y se consideraron los rendimientos promedios de los últimos tres años con dicho manejo: 2.500 kg/ha para el cultivo de trigo y 2.800 kg/ha para la cebada.

El nivel medio tecnológico aplicado, considera la realización de un barbecho químico, donde el control anticipado de malezas permite mejorar la acumulación de agua en el perfil. Una densidad de siembra de 60 kg/ha en ambos cultivos. Fertilización en la siembra con fósforo y en macollaje con nitrógeno. Contempla también la aplicación de herbicidas post emergentes.

Para cada cultivo de **TRIGO y CEBADA**, se compara el resultado económico de la actual campaña, versus abril 2014 momento de enfrentar el ciclo 2014/15.

Como herramienta de evaluación, se utiliza el *Margen Bruto*, el cual surge de la diferencia entre el Ingreso Neto y los Costos Directos de cada actividad. El Ingreso Neto se calcula de restar al Ingreso Bruto (rinde esperado por el precio), los gastos de comercialización (que incluyen el flete). Los Costos Directos, que no incluyen las estructuras, son el resultado de la suma de las labores, insumos y cosecha.

Los precios de los insumos sin IVA, corresponden al mes de abril 2015, mientras que para la campaña 2014-15, fueron de abril 2014. Como referencia se toma el precio de los cereales del Mercado a Término de Buenos Aires (MATBA) enero 2016. En el siguiente cuadro se observa la abrupta variación del precio, para ambos cultivos, entre una campaña y otra.

MATBA	Ene. 16	Ene.15	Var. %
TRIGO	\$ 149	\$ 190	↓ -22%
CEBADA CERVECERA	\$ 160	\$ 200	↓ -20%
CEBADA FORRAJERA	\$ 115	\$ 160	↓ -28%

Para el cultivo de Cebada, el resultado económico se desglosa entre **Cebada CERVECERA o FORRAJERA**, según los parámetros de calidad obtenidos de proteína y calibre. En ambos casos los costos de implantación y manejo son similares, sólo difieren en la aplicación de fungicida. La gran diferencia se observa en el precio, donde la cebada forrajera percibe un 30% menos que la cebada para maltería.

		TRIGO		CEBADA CERVECERA		CEBADA FORRAJERA	
		2015	2014	2015	2014	2015	2014
RENDIMIENTOS	kg/ha	2.500	2.500	2.800	2.800	2.800	2.800
PRECIO MAT	US\$/TN	149	190	160	200	115	160
INGRESO BRUTO	US\$/ha	375	475	450	560	320	450
GS.COMERCIALIZAC	US\$/ha	75	95	90	110	65	90
	%	20%		20%		20%	
INGRESO NETO	US\$/ha	300	380	360	450	260	360
LABRANZAS	US\$/ha	85	85	85	85	70	70
SEMILLA	US\$/ha	35	35	35	35	35	35
Agroquímicos	US\$/ha	55	55	65	65	55	55
Fertilizantes	US\$/ha	82	87	82	87	82	87
COSECHA	US\$/ha	50	50	50	50	50	50
COSTOS DIRECTOS	US\$/ha	305	310	320	325	290	295
MARGEN BRUTO	US\$/ha	-5	70	40	125	-30	65
Rinde Indiferencia	kg/ha	2.600	2.050	2.500	2.000	3.200	2.300
Precio Indiferencia	US\$/tn	15	16	14	14	13	13
Arrendamiento QQ trigo	QQ trigo	6	6	6	6	6	6
Arrendamiento	US\$/ha	90	115	90	115	90	115
MB con Arrendamiento	US\$/ha	-100	-45	-50	10	-120	-50
Rinde Indiferencia c/arrend	kg/ha	3.350	2.800	3.200	2.800	4.150	3.200
Precio Indiferencia c/arrend	US\$/tn	20	21	18	20	17	18

El Margen Bruto expresado por hectárea cae drásticamente al comparar esta campaña frente a la 2014-15. En general los resultados son negativos o muy ajustados, sólo en el caso de la cebada cervecera, se lograría un margen positivo. Aunque recordamos que este resultado no contempla costos de estructura.

Si bien los costos directos disminuyeron mínimamente de un período al otro, básicamente por una caída del 5% en el precio de los fertilizantes. Esta leve ventaja no ayuda a compensar el derrumbe de los precios anteriormente expresados (entre un 20 y 30%).

Se complementa la información con el margen que arrojaría en caso de alquilar el campo, donde el promedio de arrendamiento de la zona es de 6 quintales/ha de trigo. Frente a esta situación en *todos los casos NO CIERRAN los números.*

Esta erosión de precio que sin duda afecta directamente al productor y en forma indirecta a toda la cadena comercial, deja como resultado una gran incertidumbre, hoy por hoy el productor no sabe si sembrará, las estimaciones arrojan una caída entre el 15-20% del área de fina. Por el lado comercial ya se perciben problemas por el cese en la cadena de pagos de los insumos.

Sumado a ello, la imposibilidad de comercializar su actual producción y la falta de acceso a herramientas financieras, pone al productor en un momento de grandes dificultades económicas para afrontar la próxima campaña, que seguramente en caso de realizar la siembra el paquete tecnológico a aplicar será a costos mínimos (baja a nula fertilización).

Todo lo anteriormente mencionado complica aún más la viabilidad de los pequeños y medianos productores del sudoeste bonaerense, los cuales año a año son menos. Los mismos, ante la falta de rentabilidad de sus establecimientos, salen a ofrecer en alquiler su campo, sin encontrar demanda por parte de las empresas o grandes productores que, en contrapartida, se están retirando del sector al no renovar los contratos de alquiler, por no encontrar en la agricultura una actividad redituable.