

# econo*agro*

## Los números del trigo en campo propio



27/03/2017



**Los números del Trigo en campo propio;**

*La siguiente información será de utilidad a la hora de la toma de decisiones.  
Conocer cuáles son los factores que más influyen en el resultado, hará más factible poder  
incrementar el margen.*

Con el objeto de determinar la viabilidad, en función de la estructura de costos que se presentan y los precios esperados a cosecha para estimar resultados, renta y analizar la sensibilidad de los mismos, se han efectuado los cálculos que se presentan a continuación.

Los costos tenidos en cuenta para el análisis de la soja, son los que figura en la tabla n° 1.

| Tabla N° 1                                    | <b>Trigo</b>  |
|---|---------------|
| LABORES (\$/ha)                               | 62            |
| AGROQUIMICOS (\$/ha)                          | 64            |
| FERTILIZANTES (\$/ha)                         | 111           |
| SEMILLA (\$/ha)                               | 48            |
| <b>COSTO DIRECTO (\$/ha)</b>                  | <b>285</b>    |
| <b>PRECIO</b>                                 |               |
| <b>Precio Bruto (\$/qq)</b>                   | 16,00         |
| <b>Precio Neto (\$/qq)</b>                    | 10,28         |
| <b>COMERCIALIZACION</b>                       |               |
| <b>Gastos de comercialización sin cosecha</b> | <b>28,76%</b> |
| <b>Estructura (\$/ha)</b>                     | <b>70</b>     |
| <b>Cosecha (%)</b>                            | <b>7%</b>     |
| Flete   | 3,67          |
| Comision                                      | 2,00%         |
| Otros \$/qq                                   | 0,61          |

Dado el alto riesgo inherente a la agricultura de secano, es conveniente antes de tomar una decisión sobre lo que se está dispuesto a pagar por la utilización del recurso suelo, establecer una rentabilidad ex - ante relativamente elevada como meta, y poder así, tener margen de maniobra ante variaciones de rinde y/o precio respecto del presupuestado.

Para obtener una renta del 30% antes de impuestos, con los costos y precios considerados, es preciso lograr un rinde de 44,9 qq/ha.

En la tabla 2 se han sensibilizado los resultados, la rentabilidad y el costo del quintal producido en función de variaciones en el rinde. Se presenta también el rinde de indiferencia del cultivo.

Todos los datos presentados ayudan a entender la dinámica del cultivo, pudiendo ver como varían

los resultados en función de variaciones de rinde.

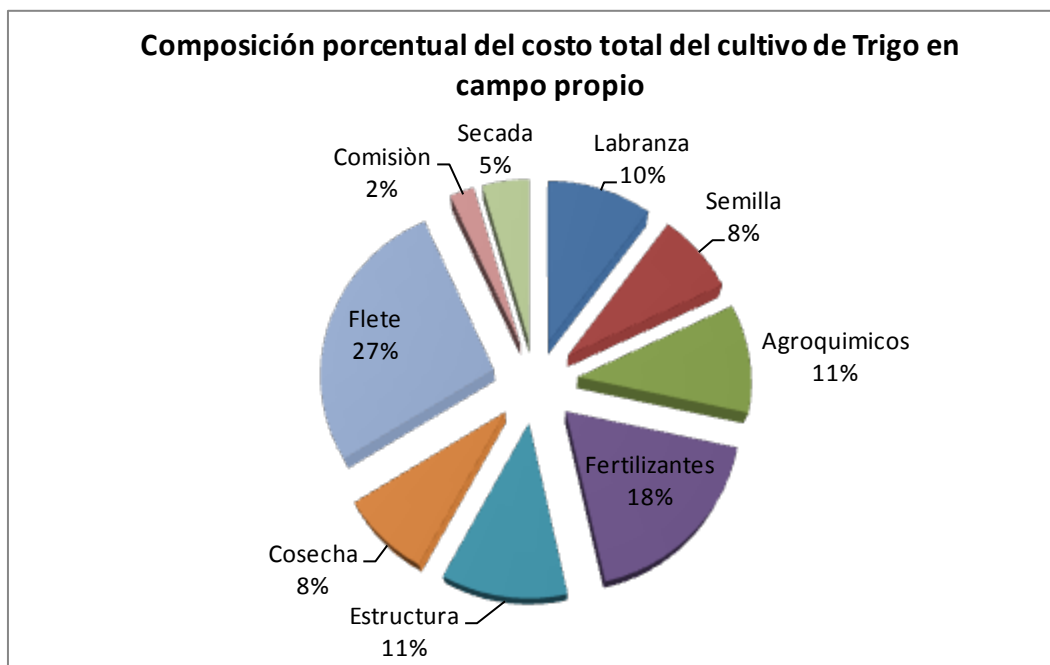
Tabla 2

| Rinde (qq/ha) | Rentabilidad a obtener | Resultado (u\$/ha) | Rinde de indiferencia | Costo por quintal |
|---------------|------------------------|--------------------|-----------------------|-------------------|
| 20            | -42%                   | -149               | 34,5 qq               | 23,5 u\$/qq       |
| 24            | -31%                   | -108               |                       | 20,5 u\$/qq       |
| 28            | -19%                   | -67                |                       | 18,4 u\$/qq       |
| 32            | -7%                    | -26                |                       | 16,8 u\$/qq       |
| 36            | 4%                     | 15                 |                       | 15,6 u\$/qq       |
| 40            | 16%                    | 56                 |                       | 14,6 u\$/qq       |
| 44            | 27%                    | 97                 |                       | 13,8 u\$/qq       |
| 48            | 39%                    | 138                |                       | 13,1 u\$/qq       |
| 52            | 51%                    | 179                |                       | 12,5 u\$/qq       |
| 56            | 62%                    | 221                |                       | 12,1 u\$/qq       |

Al analizar la estructura de costos del cultivo en arrendamiento, nos encontramos con lo que figura representado en el grafico 1, donde se ve el gran peso relativo del flete.

La composición porcentual de cómo se distribuyen los distintos factores que componen el costo, dan una rápida idea de cuales son aquellos que tendrán un mayor peso relativo en la formación del resultado.

Grafico 1



Además del rinde el otro factor que determina el ingreso bruto del cultivo es el precio, por ello en la tabla 3 se sensibiliza el resultado en función de estas dos variables.

Tabla 3

| Rinde<br>(qq/ha) | Precio Bruto (\$/qq) |      |       |      |      |
|------------------|----------------------|------|-------|------|------|
|                  | 12,8                 | 14,4 | 16,00 | 17,6 | 19,2 |
| <b>20</b>        | -208                 | -179 | -149  | -120 | -91  |
| <b>24</b>        | -178                 | -143 | -108  | -73  | -38  |
| <b>28</b>        | -149                 | -108 | -67   | -26  | 14   |
| <b>32</b>        | -119                 | -73  | -26   | 20   | 67   |
| <b>36</b>        | -90                  | -37  | 15    | 67   | 120  |
| <b>40</b>        | -60                  | -2   | 56    | 114  | 173  |
| <b>44</b>        | -31                  | 33   | 97    | 161  | 225  |
| <b>48</b>        | -1                   | 68   | 138   | 208  | 278  |
| <b>52</b>        | 28                   | 104  | 179   | 255  | 331  |
| <b>56</b>        | 57                   | 139  | 221   | 302  | 384  |

**Sensibilidad del resultado en función de variaciones en los factores que afectan al ingreso (rinde y precio) y a los que afectan al costo (costos variables y fijos)**

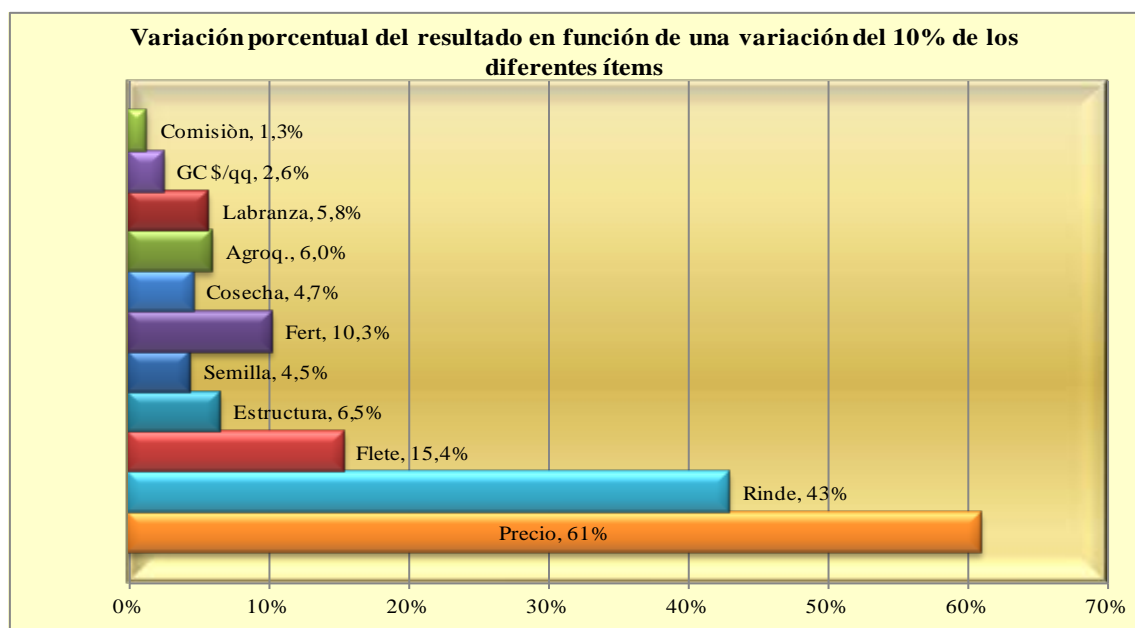
El grafico 2 muestra como se modifica el resultado cuando de a uno por vez se modifican los componentes de los costos o los ingresos en un 10%.

Así por ejemplo cuando el flete disminuye en un 10% el resultado aumenta un 15,4%, un aumento en el precio bruto del 10% hace crecer el resultado un 61%.

Uno de los factores de mayor peso relativo dentro del costo es el precio del flete.

Debe tenerse presente que cuanto menor es el valor del resultado en términos absolutos, pequeñas variaciones porcentuales en los ítems analizados provocaran un cambio de gran magnitud porcentual en el resultado

Grafico2



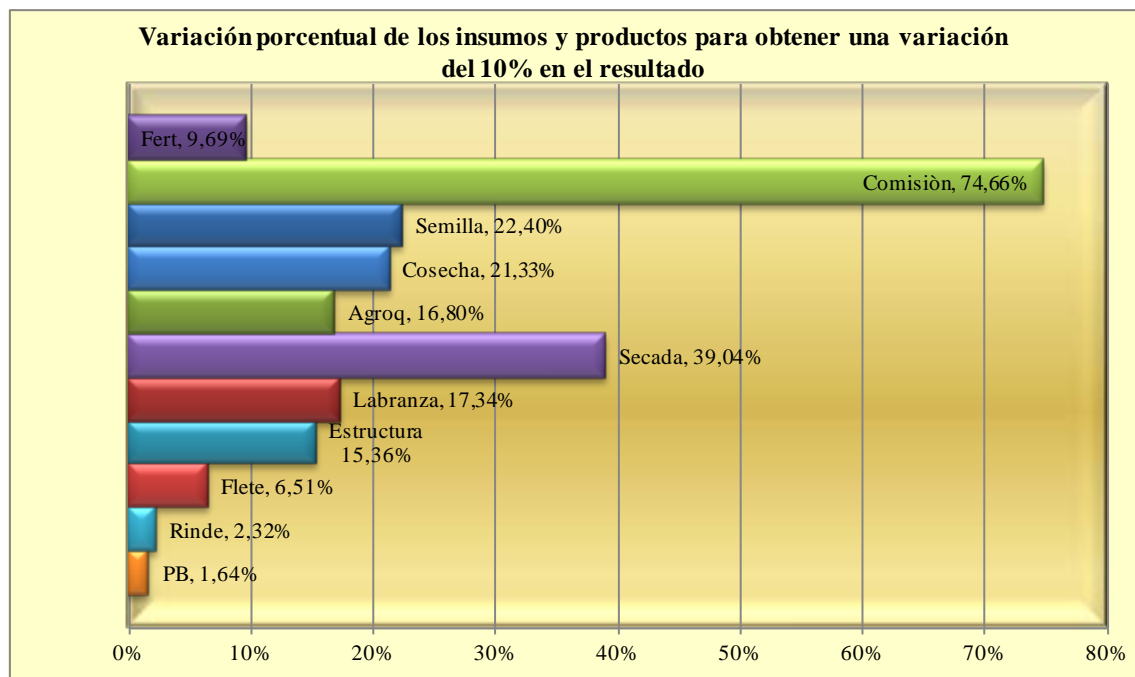
## Sensibilidad de los factores que afectan al ingreso (rinde y precio) y de los que afectan al costo (costos variables y fijos) en función de variaciones del resultado

Así como en el gráfico 2 se vio la sensibilidad del resultado a variaciones individuales del 10% de insumos y productos; en el gráfico 3 se muestra cuales son las variaciones porcentuales de los componentes del costo y del ingreso para obtener un 10% de modificación en el resultado.

Como se puede apreciar, una pequeña variación en el precio del grano (1,64%) o del 2,32% en el rinde produce un incremento del 10% en el resultado de la actividad,

Por otra parte son necesarios cambios sustancialmente mayores, en términos porcentuales, de gastos de implantación del cultivo para obtener el mismo impacto, es preciso que el costo de los agroquímicos sea un 21,33% inferior para que el resultado aumente ese 10%.

Gráfico 3



### **Rinde de indiferencia:**

El rinde de indiferencia representa el rinde en el cuál, no se obtiene beneficios ni quebrantos. Dicho valor se modificará según varíe el costo y/o el precio neto de venta.

La utilidad de dicho indicador radica en que permite rápidamente tener una idea del riesgo económico del cultivo.

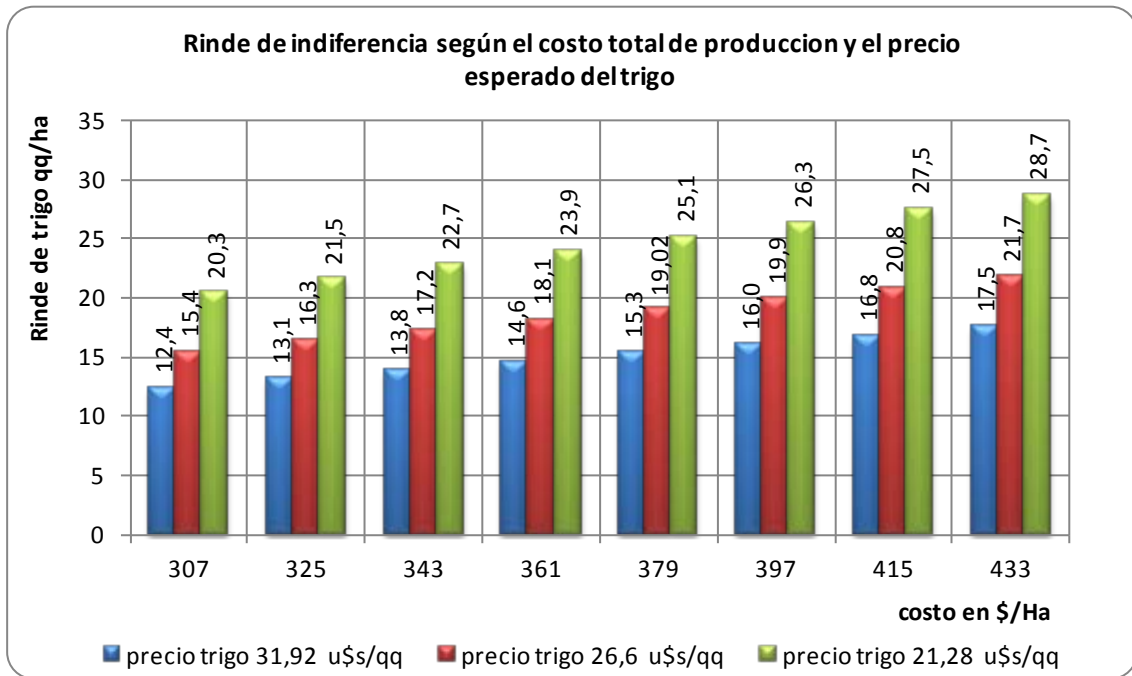
Una de las variables más acotadas, es el costo de implantación, por lo que una vez definido éste, el RI será solamente modificado por el precio de venta neto. En cambio el resultado o margen bruto, pueden ser modificados por la variación del rinde, del precio, o por acción combinada de ambos.

Si, el RI resulta ser un valor razonablemente obtenible para la zona en cuestión y planteo técnico elegido, se estará en una situación de poco riesgo. Por el contrario, si dicho rinde esta cerca o por encima del rinde medio, el escenario resulta riesgoso.

**El rinde de indiferencia del cultivo es de 34,5 qq**

Las situaciones en la agricultura, son por lo general dinámicas. Desde el momento en que se toma la decisión de producir, al momento en el cuál se finaliza el ciclo productivo, los escenarios pueden cambiar de manera importante. Los precios y los rindes, son los que pueden variar significativamente de lo presupuestado inicialmente, a diferencia del costo que se encuentra mucho más acotado.

Grafico 4



Dada la importancia de este indicador para aquellos productores que quieran minimizar el riesgo, en el grafico 4 se indican cuales son los rindes de indiferencia para el cultivo de soja descrito en la tabla 1 en donde se contemplan situaciones en las que varían sustancialmente los precios del grano, y donde además el RI está calculado en función de diferentes valores de arrendamiento.

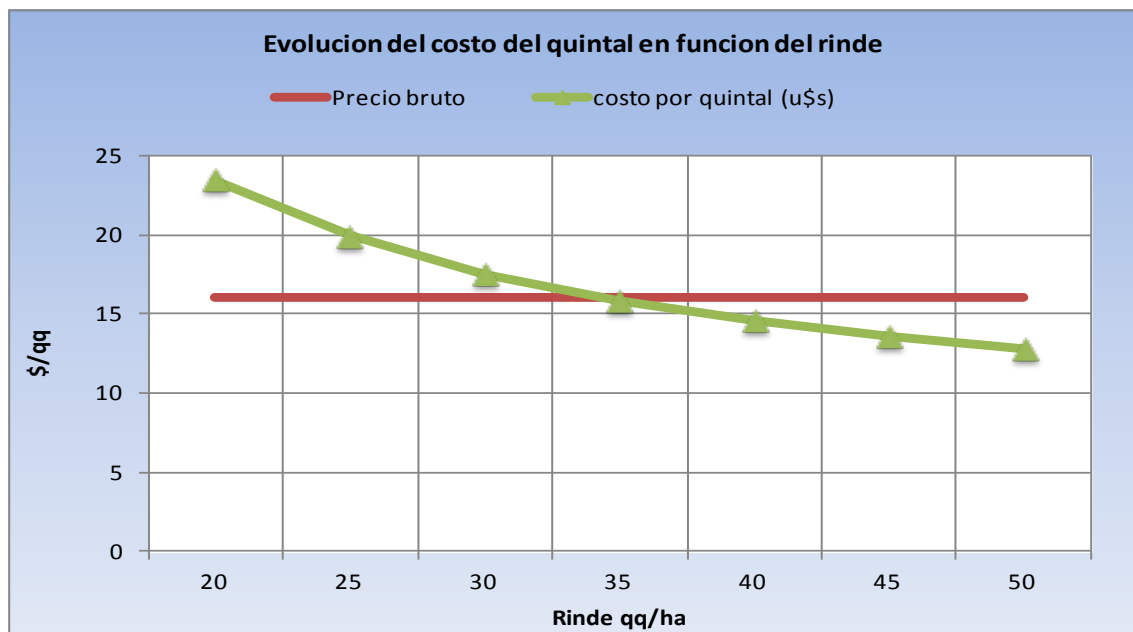
**Costo por unidad producida:** Una herramienta muy útil a la hora de evaluar el riesgo de un cultivo agrícola es el costo por quintal. Este indicador aportará una clara idea del riesgo y/o seguridad, de una situación dada y para un cultivo determinado.

Cada cultivo responde de distinta manera a variaciones porcentuales de rinde y/o precio y de costos. Esto se debe, a que la injerencia que tiene cada uno de estos puntos, cambia según del cultivo de que se trate, debido a la diferente estructura de costos. Por citar un ejemplo, una variación en el costo del flete tendrá mayor peso en el cultivo del maíz, que en la soja.

**El costo por quintal del cultivo con el rinde considerados es de 13,61 u\$/qq**

El costo del quintal producido, será menor en la medida que el rinde obtenido y/o, que el precio de venta aumenten, y/o que el costo de implantación y estructura disminuya.

En el grafico 5 todos aquellos valores en los que el costo por quintal están por encima del precio bruto, son las situaciones en las que el costo del quintal producido, supera el precio del producto. En otras palabras, representa escenarios en los que, el negocio genera quebrantos.



**NOTA:** Los resultados de los modelos propuestos no son necesariamente extrapolables a otros casos.

**¿Querés este informe con tus propios números? De muy fácil acceso, él mismo forma parte de la consultoría exprés. Para mayor información comunicate a:**

[consultoria@econoagro.com](mailto:consultoria@econoagro.com)

Ing Agr Andrés Halle