



 Commodities

# Cosecha de soja con una caída del 18% en el margen neto del productor

SOFÍA CORINA

En la siembra de soja se proyectaban precios a cosecha en torno a los u\$s 258/t y un dólar fortalecido. Sin embargo, muchos factores bajistas se encausaron para hundir los márgenes económicos de los productores. Una vez más, la retención del poroto sería la 'estrategia' de la campaña 2016/17.

Mientras la cosecha de soja despegaba en la zona núcleo, una sucesión de hechos se combinaron en los últimos meses para darle un duro golpe al precio de la oleaginosa. La plancha del dólar en el mercado doméstico; la evolución bajista de los commodities en el mercado externo ante la producción record de Brasil y la tendencia a incrementar el área sembrada de soja en Estados Unidos en la campaña 2017/18; son factores que se han mezclado con el empalme de la cosecha vieja con la nueva en el mercado local, ante lo cual el precio Pizarra en Rosario ha perforado los \$ 3.800/t.

Comenzando con el tipo de cambio local, el valor del dólar se encuentra lateralizado en \$ 15,5/u\$s, mientras que los contratos futuros en Rofex se vienen retrayendo desde inicios del 2017. Esto conlleva a que los productores argentinos estén más tentados en retener la mercadería y esperar un fortalecimiento del tipo de cambio y/o una suba en las cotizaciones de la oleaginosa.

En este sentido, hay que tener en cuenta que los márgenes al inicio de la siembra (octubre 2016) se proyectaron con valores a mayo en torno a los u\$s 258/t y un dólar futuro de \$ 17/u\$s. Hoy nos enfrentamos con márgenes erosionados ante un dólar atrasado, un sensible aumento en las tarifas de los fletes y, en el caso de no haber tomado cobertura, una cotización de casi de u\$s 20/t por debajo a lo proyectado al momento de sembrar.





Cosecha de soja con una caída del 18% en el margen neto del productor - 23 de Marzo de 2017

## Resultado económico por la producción de Soja de primera

### Zona núcleo argentina (\*)

Margen de producción en u\$s/ha	Octubre'16	Marzo'17	Var %
Precio Matba Mayo (u\$s/qq)	25,8	24,2	-6%
Futuro de Dólar Mayo en Rofex (\$/u\$s)	17,3	16,1	-7%
Rinde (qq/ha)	40		
<b>Ingreso bruto</b>	<b>1032</b>	<b>968</b>	<b>-6%</b>
Costos de Producción y Comercialización	-513	-518	1%
Tarifa del flete a 100 km (\$/t)	256	282	10%
<b>Margen Bruto</b>	<b>519</b>	<b>450</b>	<b>-13%</b>
Derechos, tasas e impuestos prov. y nac.	-47	-57	
<b>Margen Neto antes de impuesto a gcias</b>	<b>473</b>	<b>393</b>	<b>-17%</b>
Impuesto a las Gcias. y Bs. Pers.	-142	-121	
<b>Margen Neto después de impuesto gcias</b>	<b>331</b>	<b>272</b>	<b>-18%</b>

(\*) Cálculos basados en un modelo de explotación en campo propio ubicado a 100 km de Rosario.

Fuente: @BCRmercados

Si bien cada explotación agrícola presenta sus peculiaridades, el análisis toma como modelo un campo propio ubicado a 100 km de las terminales del Up-River que contrata todos los servicios. En base a un rinde de 40 qq/ha, el margen bruto desde se sembró la semilla hasta que se cosechó el grano bajó de u\$s 519 a 450 por hectárea, es decir una caída del 13%. Ahora bien, si a este resultado le deducimos todo tipo de derechos, tasas e impuestos (impuesto a las ganancias, a los bienes personales, a los créditos y débitos bancarios, el costo financiero sobre saldo técnico del IVA, el impuesto inmobiliario provincial, la tasa vial para mejora de caminos rurales y el impuesto a los sellos con el registro del boleto de compraventa) se obtenía un margen neto después de impuestos de u\$s 331/ha en octubre de 2016, mientras que ahora el margen neto es de u\$s 272 por hectárea. Aquí estamos hablando de una retracción del 18% en el resultado final del productor.

Dentro de las erogaciones, el valor preponderante es el flete, cuyo aumento en tan solo cinco meses fue del 10%. Esto se traduce en un incremento de este costo por hectárea cosechada de u\$s 59/ha a 70 dólares. El coste de la labor de cosecha, por su parte, al calcularse como un 8% del ingreso bruto fluctúa en función del precio y el rinde obtenido, y en este ejemplo dicha erogación se vio reducida ante la menor cotización de la oleaginosa.

Como corolario final, bajo este panorama las empresas agrícolas venderían soja de la nueva cosecha solo para cubrir sus costos. Es menester recordar que salieron de una exitosa campaña triguera y aún cuentan con silos cargados de soja 2015/16. Mientras tanto, el maíz agarró el papel estelar de las ventas, relegando a la soja para su actuación en el segundo semestre del año.

