

Un año para evaluar los números con mucho cuidado

UNA PRIMERA APROXIMACIÓN AL
NEGOCIO AGRÍCOLA 2013/14



La viabilidad económica del negocio agrícola en campo arrendado, en el próximo ciclo 2013/14, está comprometida debido al progresivo crecimiento de los costos, sobre todo de los pesificados.

Los insumos importados, como los fertilizantes fosforados, son pagados con dólares comprados –previa autorización– con el tipo de cambio oficial. El problema central reside en los costos de los servicios de siembra, cosecha y comercialización, los cuales deben ajustar periódicamente sus tarifas para cubrirse de la depreciación del peso argentino.

Un ejemplo: la tarifa de referencia de un flete de 100 kilómetros, que en septiembre de 2011 era de 68,6 \$/t, pasó en diciembre de 2012 a ser de 94,6 \$/t. Es decir: aumentó un 38% en ese período (y seguramente experimentará ajustes similares hacia fines del presente año).

Otra variable clave son los arrendamientos agrícolas. Si bien los valores de los alquileres se fijan con un bien valorizado al tipo de cambio oficial –la soja–, la mayor parte de los propietarios de campos desea que sus ingresos se actualicen al ritmo de la inflación real (operan con una lógica más cercana a la de un local comercial que a la de un negocio productivo).

Cada campo es un *mundo*. Por tal motivo, cualquier generalización sobre los factores que moldearán el negocio agrícola en campo alquilado necesita ser validado con proyecciones concretas sobre casos reales específicos. Veamos.

Proyección

El campo que vamos a tomar para realizar una primera aproximación al negocio agrícola del próximo ciclo está localizado en 9 de Julio (Buenos Aires) y tiene 900 hectáreas pertenecientes a las unidades cartográficas Bv-11 (Hapludoles) y SRI-9 (Natracuoles). La unidad Bv-11 corresponde a suelos con menores limitantes para la producción agrícola (capacidad de uso IV ws), mientras que la unidad SRI-9 se presenta principalmente en áreas planas bajas con riesgos importantes de anegamiento.

El plan de siembra diseñado para la campaña 2013/14 consiste en 300 hectáreas de maíz, 300 de soja de primera y 300 de trigo/soja de segunda.

Los costos directos estimados para la próxima campaña (labores + insumos) son de 520 U\$S/ha para el maíz convencional, 265 U\$S/ha para soja de primera, 375 U\$S/ha para trigo y 180 U\$S/ha para soja de segunda (no incluyen costo de seguro

agrícola). A estos costos se suma un costo de gestión de 30 U\$S/ha.

Para hacer una evaluación completa del resultado y del riesgo, es necesario definir distribuciones de rendimiento y de precio que contemplen la variabilidad de resultados esperables, dadas las condiciones productivas del área en donde se encuentra el campo en la campaña que se evaluará. En otras palabras, no basta con definir un rendimiento o un precio medio, sino que es necesario considerar los posibles rendimientos y precios alcanzables, y las probabilidades de que estos ocurran.

“Para los rindes, se definieron distribuciones de probabilidad consolidando información zonal de grupos CREA, rendimientos históricos de un campo cercano al evaluado y modelos de simulación agronómica”, explica Ariadna Berger, especialista en evaluación de riesgo agropecuario y socia de la consultora *Cultivar Conocimiento Agropecuario*.

“Para los precios, se definieron distribuciones cuyo valor más probable es el precio a futuro vigente actualmente en el mercado local (Matba). Alrededor de este valor más probable, existe cierta incertidumbre que se refleja con un valor mínimo y otro máximo. Estos tres valores permiten definir un abanico de posibles cotizaciones”, comenta Berger.

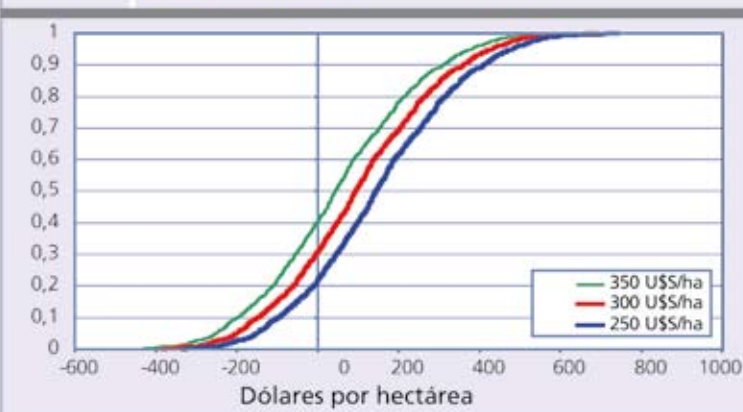
Los valores extremos (mínimo y máximo, con probabilidad cero de ocurrencia) se calcularon usando estadísticas de precios de los últimos años, ajustadas por las expectativas actuales de la campaña 2013/14. Los precios a cosecha usados para evaluar el negocio pueden verse en el cuadro 1.

La correlación de precios se definió sobre la base de coeficientes estimados con series históricas, al tiempo que la correlación de rindes probables se determinó sobre la base de rindes simulados con modelos de simulación agronómica para uni-

Cuadro 1. Precios proyectados para el ciclo 2013/14

	Trigo (U\$S/qq)	Maíz (U\$S/qq)	Soja (U\$S/qq)
Variación mínimo/más probable (%)	30	30	20
Mínimo	13,9	11,6	24,4
Más probable	19,8	16,6	30,5
Máximo	24,8	20,8	39,7
Variación máximo/más probable (%)	25	25	30
Esperado	19,64	16,46	31,01

Gráfico 1. Probabilidad acumulada de resultados según valor del arrendamiento



Fuente: Cultivar Conocimiento Agropecuario.

Cuadro 2. Resultados probables estimados para el ciclo 2013/14 [sin arrendamiento]

	Maíz	Soja	Trigo	Soja de segunda
Rinde promedio (qq/ha)	93,1	31,1	44,3	21,1
Producción total (t)	2794	932	1329	632
Precio esperado (U\$S/qq)	16,5	31,0	19,6	31,0
Precio de indiferencia (U\$S/qq)	15,3	28,2	19,2	26,8
Rinde de indiferencia (qq/ha)	85,1	27,8	43,1	17,8
Probabilidad de rinde inferior al rinde de indiferencia (%)	29	33	44	25

dades cartográficas típicas de la zona evaluada. En el cuadro 2, se presentan los resultados de este negocio calculados sobre la base de 1500 escenarios posibles de precios y rindes generados con simulación Monte Carlo (una herramienta que permite un análisis de escenarios respetando la probabilidad de ocurrencia de cada uno de ellos). Se muestran los márgenes por cultivo (promedio y desvío) y el resultado del campo.

“En el caso analizado, la probabilidad de obtener un rinde por debajo del rinde de indiferencia es del 29% en maíz, del 33% en soja de primera, del 44% en trigo y del 25% en soja de segunda. Es decir que, aproximadamente un año de cada tres, podrían generarse resultados económicos negativos para maíz y soja, uno cada dos para trigo, y uno cada cuatro para soja de segunda; ello, vale aclarar, sin incluir el arrendamiento”, apunta Berger.

“Se simuló el esquema planteado con un arrendamiento fijo de 350 U\$S/ha; en ese caso, la probabilidad de perder dinero es del 40%, lo que hace que el negocio sea prácticamente inviable con ese valor de alquiler”, añade la especialista (ver gráfico 1).

“La alternativa de arrendar el campo a porcentaje, cediendo un 35% de la producción, no disminuye la probabilidad de perder dinero (que sigue en el 40%), aunque sí determina un piso para la pérdida, a cambio de transferir parte de la rentabilidad al

ANIMATE A AGREGAR VALOR A TUS PROCESOS

SOFTWARE + TECNOLOGÍA

ERP y Gestión Integral
para Empresas Agropecuarias


albor
agrotecnología de información

Galicia 76 - Mar del Plata - 0223- 483 1200

www.alboragro.com



EL NEGOCIO AGRÍCOLA 2013/14 ESTÁ COMPROMETIDO POR EL CRECIMIENTO DE LOS COSTOS, SOBRE TODO DE LOS PESIFICADOS.

propietario en caso de que los rindes y los precios sean favorables al finalizar la campaña”, explica. Con un alquiler fijo de 300 U\$S/ha, la probabilidad de perder dinero se reduce al 30%, mientras que con un valor de 250 U\$S/ha, es del 20% (gráfico 1). “En el próximo ciclo agrícola, sería aconsejable que los empresarios agrícolas estén completamente informados sobre los riesgos presentes en el negocio antes de apresurarse a cerrar acuerdos de alquileres”, indica Berger. En el gráfico, los resultados se presentan en dólares por hectárea para facilitar la comparación de estos valores con los que cada empresario o asesor maneja. Sin embargo, una buena práctica, cuando se trabaja en evaluaciones de riesgo, consiste en utilizar valores totales, ya que un valor unitario nos lleva, implícitamente, a subestimar el riesgo. Por ejemplo, si se alquilaran 1000 hectáreas, sonaría distinto decir “la pérdida máxima es de 400 dólares por hectárea” que “la pérdida máxima es de 400.000 dólares”.  CREA

PAMPA RIEGO
INDUSTRIA ARGENTINA DE IRRIGACIÓN PARA CAMPO

Crédito desde (*)
6,5%
ANUAL - PRENDARIO - 5 AÑOS

Salvador Caputto 3500. Paraná, Entre Ríos | (0343) 436 3222 | Cel 343 5 018 782
(*) Reglamentación 400_27 Decretos PEN 494 y 1666/2012.

más info en:
www.pampariego.com