



 **cultivar** *decisiones*
CONOCIMIENTO AGROPECUARIO

nº 2 – 18 de diciembre de 2013

Rinde y precio: ¿cómo se reparten el riesgo total del negocio agrícola?

El aporte del rinde y del precio al riesgo total de un cultivo no varía mayormente entre zonas, aunque sí existen patrones diferentes entre cultivos. Saber qué porcentaje del riesgo total le corresponde a cada variable permite seleccionar con más criterio una herramienta, entre las tantas disponibles, para mitigar el riesgo y sus efectos.



Rinde y precio: ¿cómo se reparten el riesgo total del negocio agrícola?

Por: Ing. Agr. M.S. Ariadna Berger

Palabras clave: riesgo, precio, rinde

El negocio agrícola tiene muchas fuentes de variabilidad que lo hacen riesgoso, pero las principales son el rinde y el precio.

Durante el proceso de planeamiento estimamos el rinde y el precio. Sin embargo, el rinde finalmente cosechado puede ser muy distinto al proyectado, así como también el precio logrado. Es por eso que, cuando llegue el momento de hacer el análisis de gestión, el resultado puede ser muy diferente al planificado. Esta posibilidad de lograr resultados alejados de los planificados, sobre todo si son inferiores, es lo que hace que el negocio sea riesgoso.

Si se logra cuantificar el riesgo, se puede saber cómo se reparte el riesgo total de un cultivo entre el rinde y el precio. La utilidad de este dato radica en poder seleccionar con más criterio una herramienta de mitigación del riesgo entre las tantas disponibles (seguros climáticos, coberturas de precios, diversificación, etc.).

El riesgo de un cultivo

Un análisis reciente realizado para distintas zonas de producción para los cultivos de trigo, maíz temprano, soja de primera y soja de segunda con rindes y precios para el mediano plazo (es decir, no para una campaña en particular) indica que el aporte del rinde y del precio al riesgo total de un cultivo no varía mayormente entre zonas, aunque sí existen patrones diferentes entre cultivos¹.

¹ Este análisis se llevó a cabo aplicando Simulación Monte Carlo, una herramienta que permite generar miles de escenarios en los que ciertas variables (en este caso rinde y precio) toman valores en forma aleatoria dentro de un intervalo de valores definidos por el usuario. Si bien el rinde esperado en una determinada zona y para

Cuando se cuantifica el riesgo, es importante definir la escala de producción, ya que la variabilidad disminuye a medida que aumenta la escala. Este análisis se hizo considerando la escala de una empresa zonal que maneja varios lotes de un mismo cultivo.

En la figura 1 se ve cómo se reparte el riesgo entre el rinde y el precio en los cuatro cultivos mencionados en el oeste de la provincia de Buenos Aires/este de la provincia de La Pampa, mientras que en el cuadro 1 se resumen los valores para esa misma zona, el norte de la provincia de Buenos Aires (suelos buenos de Chacabuco, Salto y Rojas) y el Litoral (ambientes medios de Entre Ríos).

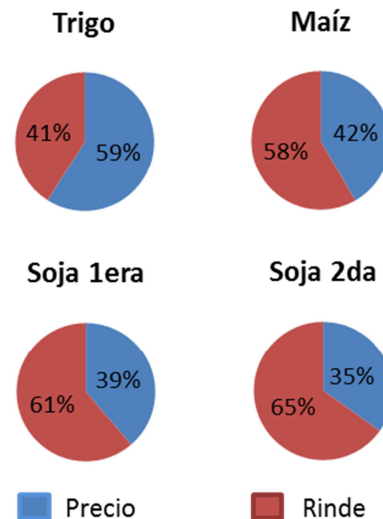


Figura 1: Porcentaje del riesgo total de un cultivo que corresponde al rinde y al precio (oeste de la provincia de Buenos Aires/este de la provincia de La Pampa)

un determinado cultivo podría ser de 35 qq/ha, es más realista decir quizás que puede ser de entre 18 y 50, con un valor más probable de 35 qq/ha. Los escenarios generados se calculan entonces con rindes que cubren todo ese intervalo de posibles valores.



Cuadro 1: Porcentaje del riesgo total de un cultivo que corresponde al rinde y al precio para tres zonas de producción

Zona	Cultivo	Precio	Rinde
Oeste	Trigo	59%	41%
	Maíz	42%	58%
	Soja 1era	39%	61%
	Soja 2da	35%	65%
Litoral	Trigo	57%	43%
	Maíz	37%	63%
	Soja 1era	38%	62%
	Soja 2da	27%	73%
Centro	Trigo	52%	48%
	Maíz	38%	62%
	Soja 1era	42%	58%
	Soja 2da	35%	65%

Al comparar los distintos cultivos en las tres zonas, el precio aporta más riesgo que el rinde solamente en el caso del trigo. Es decir que una estrategia tendiente a controlar la variabilidad del precio logrado será más efectiva en reducir el riesgo del trigo que una estrategia tendiente a controlar la variabilidad del rinde. En los otros tres cultivos, en cambio, la relación es inversa: el rinde aporta una porción más grande del riesgo total.

El riesgo de un portfolio de cultivos

Si de administrar el riesgo se trata, una herramienta muy poderosa es la diversificación. ¿Cuánto riesgo aporta cada precio o cada rinde dentro de un portfolio de cultivos en el que la rotación sea trigo/soja de segunda-maíz-soja de primera? La respuesta está en la figura 2: los precios en su conjunto aportan casi el 53% del riesgo total (a pesar de no ser la variable que aportaba mayor riesgo a nivel de cultivo), mientras que los rindes aportan el 47% restante.

El portfolio de cultivos actúa repartiendo el riesgo de forma más pareja entre ambas variables (rinde y precio) en estas regiones. Sin embargo, la producción y el precio de maíz y

soja, en ese orden, son las componentes de mayor impacto y el rinde de trigo el de menor.

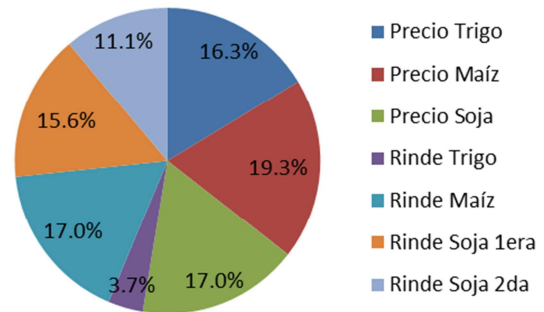


Figura 2: Porcentaje del riesgo total de los precios y los rindes de trigo, maíz, soja de primera y soja de segunda en una rotación trigo/soja de segunda-maíz-soja de primera (oeste de la provincia de Buenos Aires/este de la provincia de La Pampa)

Es esperable que estas relaciones cambien entre regiones, donde el impacto de cada cultivo en el resultado final de la empresa pueda ser distinto. En cualquier caso, cuantificar la contribución de cada factor al riesgo de la agricultura de la empresa y de cada cultivo es el primer paso para tomar decisiones efectivas, tendientes a reducir la variabilidad de los resultados esperados. 🌿



Una breve presentación

Cultivar Conocimiento Agropecuario
www.cultivaragro.com.ar

Cultivar Conocimiento Agropecuario es una empresa argentina integrada por un equipo profesional multidisciplinario que asesora y dirige la planificación y el desarrollo de tecnologías para la producción de cultivos.

Buscamos contribuir a mejorar la producción y el resultado de las empresas productivas.

Trabajamos en procesos integrales de generación de conocimiento tendientes a un crecimiento sustentable de la actividad productiva.

Nuestra metodología de trabajo apunta a empresas pequeñas, medianas y grandes.