



Bolsa de Comercio de Santa Fe

Presidente
Ing. Olegario Tejedor

Fundación Bolsa de Comercio
Presidente
Ing. Olegario Tejedor

Director Ejecutivo
Dr. Gustavo Vittori



Centro de Estudios y Servicios

Directora
Lic. María Lucrecia D'Jorge

Coordinador
Lic. Pedro P. Cohan

Investigadores
Lic. Alfonso Cherri
Lic. Melisa Lazzaroni

E-mail de contacto:
ces@bolcomsf.com.ar

Sitio web:
<http://ces.bcsf.com.ar> o
<http://www.bcsf.com.ar>

RESULTADO ECONÓMICO DE LA CAMPAÑA 2016-17 DE GIRASOL EN EL CENTRO-NORTE PROVINCIAL

Fecha: Marzo de 2017

INTRODUCCIÓN

La campaña de girasol 2016/2017 en el centro-norte de la provincia de Santa Fe tuvo como características más salientes el incremento en el área destinada a siembra, la mejora en los números económicos obtenidos, y las complicaciones por cuestiones climáticas en la última etapa del cultivo.

El presente informe contiene una descripción de la misma, analizando dos ejemplos del resultado económico promedio para los productores del área de estudio.

PRODUCCIÓN EN EL CENTRO-NORTE

De acuerdo a los datos publicados por el Sistema de Estimaciones Agrícolas¹, la superficie sembrada con girasol en los doce departamentos del centro norte de la provincia de Santa Fe en la presente campaña ascendió a 109.000 hectáreas, lo representa un incremento del orden del 75,1% en relación a las 62.250 hectáreas implantadas en la campaña previa, lo cual superó las expectativas previas al inicio de siembra. La eliminación de las retenciones al cultivo, la mejora en la relación en del girasol respecto a la soja y las buenas condiciones en la cama de siembra en las semanas iniciales del proceso, fueron factores que impulsaron este crecimiento significativo en el área destinada a esta oleaginosa.

En general, los cultivares tuvieron una buena evolución a lo largo del proceso productivo, aunque desde que comenzó la cosecha, entre finales de diciembre y comienzos de enero, la inestabilidad climática fue generando demoras e inconvenientes. Así, en varias zonas del área se registraron lotes encharcados o parcialmente anegados, volteos y caídas de plantas y retrasos en la cosecha, con pérdidas parciales de producción.

La superficie finalmente cosechada fue de 104.000 hectáreas, quedando un 4,6% de la superficie sembrada sin poder recolectarse. En tanto, la producción obtenida en los doce departamentos del centro-norte fue de 192.400 toneladas, con un rendimiento promedio de 18,5 quintales por hectárea, lo que representa una caída del 7,5% en relación a los 20,0 quintales por hectárea del ciclo previo.

MERCADO DEL GIRASOL

A nivel nacional, durante el último año se produjo una alza en las cotizaciones del girasol a nivel nacional, con una mejoría que comenzó a notarse a partir de la quita de las retenciones en diciembre de 2015, llegando a un techo a mediados de 2016 en que se superaron los U\$S 350,0 la tonelada. Actualmente, en lo que llevamos del mes de febrero, el promedio del precio pizarra de Rosario fue de U\$S 297,0 la tonelada, un 11,0% superior al registrado en el año anterior, y un 34,1% por encima que en febrero de 2015.

En tanto, las perspectivas a futuro para los precios continúan siendo favorables, tomando como guía los fundamentos del mercado a nivel internacional. Siguiendo los datos del USDA, se espera un incremento cercano al 10,0% en la producción mundial de esta campaña, pero también lo haría en una cuantía similar el consumo, y se seguiría con una muy baja relación de stocks en términos de consumo, con niveles de existencias totales inferiores a los 20 días de consumo por segundo año consecutivo, dando fuertes señales de que los precios de esta oleaginosa se mantendrían en buenos niveles durante los próximos meses.

¹ Ver [file:///C:/Users/ces13/Downloads/SEA_21022017%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ces13/Downloads/SEA_21022017%20(1).pdf)

RESULTADO ECONÓMICO EN EL CENTRO-NORTE DE SANTA FE

En el presente apartado se muestra un esquema representativo del resultado económico del girasol en el centro-norte de nuestra provincia, tomando como ejemplo a los departamentos de San Justo y General Obligado. Si bien estos cuadros buscan reflejar la realidad de los diferentes productores de la región, generalmente existe una importante variabilidad de costos, rendimientos e ingresos entre cada uno de los mismos debido a los diferentes manejos de cultivo, escala y la localización del campo, entre otros.

El primer ejemplo pertenece a la zona del departamento San Justo y alrededores, y tiene en cuenta una producción llevada cabo con tecnología media-alta, mientras que en el caso de la zona de General Obligado se toma un esquema con tecnología media-baja.

Cuadro 1. Esquemas de rentabilidad del girasol (campaña 2016/17)

Concepto	San Justo	General Obligado
Rendimiento (QQ/ha)	24,0	12,5
Precio FAS de mercado (U\$/qq)	29,7	29,7
Ingreso Bruto (U\$/ha)	712,8	371,3
Costos de producción (U\$/ha)	269,1	148,9
Costos de cosecha (U\$/ha)	66,1	43,0
Costos de comercialización (U\$/ha)	110,6	58,8
Total costos (U\$/ha)	445,7	250,7
Margen bruto en campo propio (U\$/ha)	267,1	120,6
Arrendamiento	168,3	81,7
Margen bruto en campo propio (U\$/ha)	98,8	38,9

Fuente: CES-BCSF en base a información recibida de productores y cooperativas.

En los dos ejemplos presentados en el cuadro 1, se observa que el resultado promedio por hectárea ha sido positivo tanto en la zona de San Justo como en General Obligado. En el primer caso, para aquellos productores que trabajaron en campo propio el margen bruto se estimó en U\$267,1 por hectárea, mientras que quienes lo hicieron bajo arrendamiento lograron U\$98,8 por hectárea. Para el caso del departamento del norte provincial, los resultados fueron algo más exigüos, con un resultado positivo de U\$120,6 por hectárea en campo propio y U\$38,9 en campo arrendado².

Estos resultados dan cuenta de una mejora en la rentabilidad de este cultivo, que en las últimas campañas venía evidenciando números mucho más ajustados, que dificultaba la obtención de ingresos a muchos de los productores de la región. Dicho esto, es necesario aclarar que los ejemplos que aquí se presentan no tienen en cuenta el aspecto impositivo, sino que consideran el resultado bruto del productor antes de impuestos³. Por otro lado, las inclemencias climáticas hicieron que para muchos productores se pierda una parte importante de la producción generando caídas en los rendimientos e ingresos, lo que es algo que se fue haciendo habitual en nuestra zona a lo largo de las últimas dos campañas.

² En el Anexo se presentan los esquemas de rentabilidad con un mayor grado de desagregación.

³ El índice de la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina (FADA), que mide la participación del Estado en la renta agrícola, da cuenta de que la participación del Estado en la renta se encuentre en 48,0% para el caso del girasol en diciembre de 2016.

A continuación, se realizan algunas observaciones en relación al ingreso y los costos:

Ingreso Bruto

El precio que se considera para estos ejemplos, parte del precio pizarra de la Bolsa de Comercio de Rosario desde mediados del mes de enero, en el orden de los U\$S 29,7 por quintal, tomando como base el tipo de cambio vendedor del Banco Nación. En tanto, el rendimiento promedio que se obtuvo en cada caso, de acuerdo a los datos informados por productores y cooperativas consultadas, ha sido de 24,0 quintales para el caso de San Justo y alrededores, y 12,5 quintales en el caso de General Obligado. Con estos números, el ingreso bruto obtenido en los casos presentados es de U\$S 712,8 y U\$S 371,3 por hectárea, respectivamente.

Costos

Por el lado de los costos, y acorde con los diferentes esquemas tecnológicos utilizados, los mismos han sido sensiblemente superiores en el caso de San Justo que en General Obligado.

En el primer caso, el total de costos ascendió a U\$S 445,7 por hectárea, de los cuales el 60,4% correspondió a los costos directos de producción, mientras que un 14,8% a la cosecha y un 24,8% a la comercialización. Dentro de los costos de producción por hectárea, se destacaron los de siembra y fertilización, que alcanzaron los U\$S 159,8, mientras que entre barbecho y pre-siembra se erogaron U\$S 75,2, y para tratar insectos y malezas U\$S 34,0. En los costos de comercialización, que absorbieron el 15,5% de los ingresos brutos, la mayor parte correspondió al flete, que con U\$S 66,5 por hectárea abarcó el 60,1% de estos gastos. El resto estuvo repartido entre secada (U\$S 9,6), comisión acopio (U\$S 24,9) y gastos generales (U\$S 9,6).

En tanto, en General Obligado los costos totales promedio fueron de U\$S 250,7 por hectárea, de los cuales el 59,4% correspondió a costos de producción, 17,2% de cosecha y el 23,5% restante a la comercialización. Los costos de producción por hectárea estuvieron concentrados casi en su totalidad por la siembra y fertilización, por un total de U\$S 126,1, mientras que se destinaron U\$S 22,8 para el barbecho; en este esquema no se realizaron aplicaciones para insectos y malezas. Por el lado de los costos de comercialización, el flete a puerto insumió la mayor parte de los mismos (U\$S 47,5 por hectárea), mientras que el monto restante se repartió entre comisión acopio (U\$S 8,9) y secada (U\$S 2,4).

Por otro lado, aquellos productores que trabajaron bajo arrendamiento, tuvieron en San Justo una erogación adicional promedio de U\$S 168,3, que representó un 23,6% de los ingresos brutos obtenidos. En tanto, en el esquema de General Obligado se considera un arrendamiento a porcentaje, que significó un 22,0% de los ingresos brutos, alcanzando los U\$S 81,7 por hectárea.

SÍNTESIS

- La superficie sembrada con girasol en el centro-norte de la provincia de Santa Fe fue de a 109.000 hectáreas, lo representa un incremento del orden del 75,1% en relación a la campaña anterior. De ese total implantado, se cosecharon 104.000 hectáreas.
- En el presente ciclo productivo, las buenas condiciones iniciales para la siembra, y el correcto desarrollo de los cultivares se vieron contrastadas con la inestabilidad climática, encharcamiento de lotes, y vuelcos de planta en el momento de cosecha, lo que fue demorando el normal avance de la misma y generando pérdidas parciales de producción en varias zonas.

- La producción alcanzó las 192.400 toneladas, con un rendimiento promedio de 18,5 quintales por hectárea.
- En base a los ejemplos de rentabilidad en el centro-norte provincial, se ha observado en la presente campaña un resultado positivo en las explotaciones de esta oleaginosa.
- En el caso de la zona de San Justo, el margen bruto obtenido ha sido de U\$S 267,1 por hectárea en campo propio y U\$S 98,8 en campo arrendado; mientras que en el caso de General Obligado, el margen bruto promedio obtenido se ubicó en los U\$S 120,6 por hectárea en campo propio, y U\$S 38,9 bajo arrendamiento.

ANEXO

Cuadro 2: Esquemas de rentabilidad del girasol en San Justo y General Obligado

San Justo			General Obligado		
Precio FAS de mercado	U\$/qq	29,7	Precio FAS de mercado	U\$/qq	29,7
Rendimiento	QQ/ha	24,0	Rendimiento	QQ/ha	12,5
Ingreso Bruto	U\$/ha	712,8	Ingreso Bruto	U\$/ha	371,3
Barbecho	U\$/ha	29,4	Barbecho	U\$/ha	22,8
Pre-siembra	U\$/ha	45,8	Pre-siembra	U\$/ha	0,0
Siembra y fertilización	U\$/ha	159,8	Siembra y fertilización	U\$/ha	126,1
Insectos y malezas	U\$/ha	34,0	Insectos, malezas y gorgojos	U\$/ha	0,0
Costos de producción	U\$/ha	269,1	Costos de producción	U\$/ha	148,9
Cosecha	U\$/ha	66,1	Cosecha	U\$/ha	43,0
Acarreo 20 Km.	U\$/ha	13,7	Acarreo 20 Km.	U\$/ha	12,5
Flete a puerto	U\$/ha	52,8	Flete a puerto	U\$/ha	35,0
Comisión	U\$/ha	24,9	Comisión	U\$/ha	8,9
Gastos generales	U\$/ha	9,6	Gastos generales	U\$/ha	0,0
Secada	U\$/ha	9,6	Secada	U\$/ha	2,4
Costos de comercialización	U\$/ha	110,6	Costos de comercialización	U\$/ha	58,8
Total costos	U\$/ha	445,7	Total costos	U\$/ha	250,7
Margen Bruto campo propio	U\$/ha	267,1	Margen Bruto campo propio	U\$/ha	120,6
Costos de comercialización	U\$/ha	168,3	Arrendamiento	U\$/ha	81,7
Margen Bruto con arrendam.	U\$/ha	98,8	Margen Bruto con arrendam.	U\$/ha	38,9

Fuente: CES-BCSF en base a información recibida de productores y cooperativas.