



Bolsa de Comercio de Santa Fe

Presidente

Ing. Agr. Olegario Tejedor

Fundación Bolsa de Comercio

Presidente

Ing. Agr. Olegario Tejedor

Director Ejecutivo

Dr. Gustavo Vittori



Centro de Estudios y Servicios

Directora

Lic. María Lucrecia D'Jorge

Coordinador

Lic. Pedro P. Cohan

Investigadores

Srta. Melisa Lazzaroni

Sr. Alfonso Cherri

E-mail de contacto:

ces@bolcomsf.com.ar

Sitio web:

<http://ces.bcsf.com.ar> o

<http://www.bcsf.com.ar>

RESULTADO DE LA CAMPAÑA 2014/15 DE GIRASOL EN EL CENTRO-NORTE DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

Fecha: mayo de 2015

INTRODUCCION

El girasol es uno de los cultivos de mayor significancia para la provincia de Santa Fe, especialmente por la importante cadena de agregado de valor que genera.

A nivel nacional, la campaña de girasol finalizó totalizando 2,8 millones de toneladas, un 19,0% superior a lo obtenido en la campaña previa, principalmente debido a los mejores rendimientos obtenidos. En tanto, en el centro-norte de la provincia de Santa Fe no se han evidenciado cambios de tal magnitud, y la cosecha finalizada el pasado mes de marzo ha dejado como saldo una producción de 173.385,0 toneladas¹.

Durante los primeros cuatro meses del año un factor decisivo para la rentabilidad de los productores de esta oleaginosa ha sido la variabilidad en los precios del cultivo. Los productores que tuvieron la posibilidad y vendieron a comienzos de año su producción, se han enfrentado a un panorama sensiblemente mejor que aquellos que han realizado la venta en el mes de abril o aún mantienen parte de su cosecha.

En el presente informe se estudiará el resultado económico del girasol para productores del centro-norte de la provincia de Santa Fe, considerando los diferentes momentos de venta del cultivo.

PRODUCCION EN EL CENTRO NORTE PROVINCIAL

La cosecha de girasol de la campaña 2014/15 en el centro-norte provincial, que había comenzado hacia finales de diciembre, concluyó a mediados del pasado mes de marzo. En el cuadro N° 1 se presenta la superficie sembrada, cosechada, y producida de girasol, para las campañas 2013/2014 y 2014/2015 del centro-norte de la provincia de Santa Fe, en base a los datos del Sistema de Estimaciones Agrícolas (SEA)².

Cuadro N°1: Comparativa de superficie sembrada, cosechada, y producida de girasol en el centro-norte de la provincia de Santa Fe. Campañas 2013/14 y 2014/15.

	2013/2014	2014/2015	Incremento
Superficie sembrada (ha)	86.500	89.000	2,9%
Superficie cosechada (ha)	86.000	86.700	0,8%
Producción final (tn)	163.400	173.385	6,1%
Rendimiento promedio (qq)	19,0	20,0	5,3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SEA

Como se puede observar, la superficie destinada a girasol se ha incrementado levemente en la campaña 2014/2015 respecto del ciclo anterior, recuperando así parte de las hectáreas que venía perdiendo el cultivo. La elevada carga impositiva y los costos crecientes tienen que enfrentar el productor de girasol han sido factores que pusieron freno a la decisión de incrementar las hectáreas implantadas con esta oleaginosa.

En tanto, la producción también ha sido mayor a la obtenida la campaña anterior en un 6,1%, resultado del incremento en la superficie cosechada y un mejor rendimiento. Los datos de la campaña 2014/2015 del centro norte de Santa Fe, desagregados a nivel departamental, son presentados en el siguiente cuadro.

¹ Los datos nacionales corresponden al Panorama Agrícola Semanal de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, en tanto los del centro-norte de la provincia de Santa Fe al Sistema de Estimaciones Agrícolas de la Bolsa de Comercio de Santa Fe

² Desde la temporada 2014/15 se incorporaron a los datos del SEA los departamentos de San Martín y San Jerónimo. De todas maneras, su participación en la producción dentro del centro-norte provincial es marginal.

Cuadro N° 2: Producción de girasol en el centro norte de Santa Fe, campaña 2014/2015

Departamento	Superficie sembrada (ha)	Superficie cosechada (ha)	Producción (tn)	Rinde promedio (qq/ha)
Nueve de Julio	9.400,0	9.000,0	18.450,0	20,5
Vera	3.200,0	3.000,0	5.850,0	19,5
General Obligado	31.200,0	30.250,0	60.500,0	20,0
San Cristóbal	18.500,0	18.150,0	33.577,5	18,5
San Justo	14.000,0	13.800,0	28.980,0	21,0
San Javier	3.000,0	2.950,0	5.752,5	19,5
Garay	-	-	-	-
Castellanos	3.300,0	3.200,0	6.720,0	21,0
Las Colonias	3.500,0	3.450,0	7.245,0	21,0
La Capital	1.400,0	1.400,0	3.010,0	21,5
San Martín	500,0	500,0	1.050,0	21,0
San Jerónimo	1.000,0	1.000,0	2.250,0	22,5
TOTAL	89.000,0	86.700,0	173.385,0	20,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos del SEA

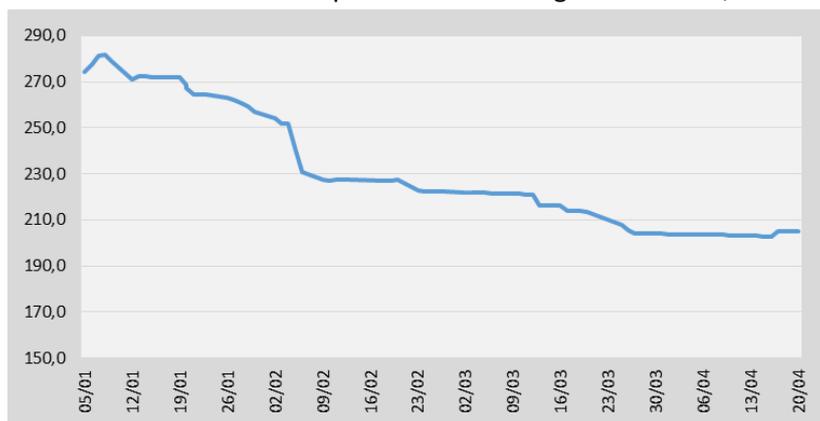
En el cuadro se puede observar que los principales departamentos productores son General Obligado, San Cristóbal y San Justo, los cuales concentran el 70,0% de la producción de girasol del centro-norte de la provincia de Santa Fe.

COTIZACIÓN DEL GIRASOL EN 2015

A la hora de analizar los resultados económicos de los productores de girasol en esta última campaña, debemos tener en cuenta que los números obtenidos por los productores han sido muy diferentes dependiendo de la fecha en que se cosechó y el momento de la venta de la producción, siendo este último factor un determinante a la hora de analizar el resultado económico del cultivo en la campaña 2014/2015.

La evolución del precio del girasol a lo largo del año se puede observar en el siguiente gráfico, donde puede apreciarse la importante caída que fue sufriendo la cotización del cultivo.

Gráfico N° 1: Evolución del precio cámara del girasol en BCR, durante 2015 (U\$S/Tn.)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la BCR.

Durante el mes de enero, el precio cámara del girasol en la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR) osciló entre los U\$S260,6 y U\$S281,6 por tonelada. A partir de febrero, los precios continuaron descendiendo, llegando a cotizar en abril a valores cercanos a los U\$S200,0 por tonelada. Este importante diferencial de precios durante los meses de cosecha llevó a que productores con costos de producción y rendimientos similares puedan haber tenido un resultado económico manifiestamente distinto, en función de la fecha de venta de su producción de girasol.

RESULTADO ECONÓMICO CAMPAÑA DE GIRASOL 2014/2015

En el presente apartado se analiza el resultado económico promedio obtenido en la producción de girasol de tres departamentos del centro-norte de la provincia de Santa Fe, comparando la rentabilidad del cultivo teniendo en cuenta dos escenarios: el primero, considerando el precio cámara de la BCR promedio del mes de enero (cuadro N° 3), y el segundo teniendo en cuenta la cotización promedio de los meses de marzo y abril (cuadro N° 4).

Cuadro N° 3: Ejemplos de rentabilidad del girasol en General Obligado, San Cristóbal y San Justo para campaña 2014/15. Precio de venta de la producción: enero de 2015

Concepto	Avellaneda General Obligado	Suardi San Cristóbal	San Justo
Rendimiento (QQ/ha)	16,0	18,0	24,0
Precio FAS de mercado (U\$S/qq)	26,9	26,9	26,9
Ingreso Bruto (U\$S/ha)	430,4	484,2	645,6
Costos de producción (U\$S/ha)	257,7	248,5	311,1
Costos de cosecha (U\$S/ha)	45,0	68,6	43,0
Costos de comercialización (U\$S/ha)	77,3	87,6	112,6
Total costos (U\$S/ha)	380,0	404,6	466,7
Margen bruto en campo propio (U\$S/ha)	50,4	79,6	178,9
Arrendamiento (U\$S/ha)	94,7	96,8	170,4
Margen bruto con arrendamiento (U\$S/ha)	-44,3	-17,3	8,6

Fuente: elaboración propia en base a información recibida de cooperativas y productores individuales

Cuadro N° 4: Ejemplos de rentabilidad del girasol en General Obligado, San Cristóbal y San Justo para la campaña 2014/15 – Precio de venta de la producción: marzo-abril de 2015

Concepto	Avellaneda General Obligado	Suardi San Cristóbal	San Justo
Rendimiento (QQ/ha)	16,0	18,0	24,0
Precio FAS de mercado (U\$S/qq)	21,0	21,0	21,0
Ingreso Bruto (U\$S/ha)	336,0	378,0	504,0
Costos de producción (U\$S/ha)	257,7	248,5	311,1
Costos de cosecha (U\$S/ha)	45,0	68,6	43,0
Costos de comercialización (U\$S/ha)	74,5	84,4	107,6
Total costos (U\$S/ha)	377,1	401,4	461,7
Margen bruto en campo propio (U\$S/ha)	-41,1	-23,4	42,3
Arrendamiento (U\$S/ha)	73,9	75,6	170,4
Margen bruto con arrendamiento (U\$S/ha)	-115,1	-99,0	-128,1

Fuente: elaboración propia en base a información recibida de cooperativas y productores individuales.

Los ejemplos presentados en ambos cuadros pertenecen a los tres principales departamentos en cuanto a producción de girasol del centro norte provincial: Avellaneda y alrededores (departamento General Obligado), Suardi y alrededores (departamento San Cristóbal) y San Justo y alrededores (departamento San Justo). En los tres casos se consideran explotaciones agrícolas promedio de cada zona, con financiación de los insumos requeridos en el proceso productivo³.

El rendimiento promedio relevado por los productores y cooperativas consultadas ha sido de 16 qq/ha. en Avellaneda (General Obligado), 18 qq/ha. en Suardi (San Cristóbal), y 24 qq/ha. en San Justo (San Justo). Con este rendimiento, un productor de la zona de General Obligado ha obtenido por la venta de girasol en el mes de enero un ingreso de U\$S 430,4 por cada hectárea cosechada, mientras que uno de San Cristóbal U\$S 484,2 y en San Justo U\$S 645,6. En tanto, el ingreso por hectárea en concepto de ventas de girasol, considerando precios de marzo y abril ha sido de U\$S 336,0, U\$S 378,0 y U\$S 504,0 respectivamente. Estos datos nos arrojan un diferencial de ingresos cercano al 30,0% a favor de las liquidaciones de enero en comparación con las de marzo y abril.

³ En el Anexo I se presentan con mayor grado de detalle cada uno los ejemplos de los cuadros N° 3 y N° 4.

Los costos de producción representan entre el 48,2 y el 59,9% de los ingresos brutos teniendo en cuenta los precios promedio del girasol en enero, y entre el 61,7 y el 76,7% cuando se toman en consideración los precios de marzo y abril.

Los costos de comercialización presentan variabilidad en función de la fecha de venta, por la existencia de la comisión de acopio que se encuentra ligada al ingreso bruto obtenido por el productor. De todas maneras, el concepto que mayor peso tiene dentro de los costos de comercialización es el flete, que representa entre el 66,2 y el 73,3% del total de estos costos, y año tras año continúa elevando su participación dentro del total de las erogaciones a las que debe hacer frente el productor.

En cuanto al arrendamiento, para aquellos productores que trabajan bajo esta modalidad la mayor erogación individual procede de este concepto, como puede observarse en los cuadros N° 3 y N° 4⁴, por lo que la tenencia o no del campo generalmente hace que el resultado de la campaña de girasol sea positivo o negativo.

Con estos ingresos y costos podemos arribar a los resultados económicos que han obtenido los productores en la campaña 2014/15. Como puede observarse en el cuadro N° 3, en campo propio y comercialización total durante el primer mes del 2015, la rentabilidad bruta por hectárea es positiva (U\$S 50,4 en General Obligado, U\$S 79,6 en San Cristóbal y U\$S 178,9 en San Justo), en tanto que considerando producción bajo arrendamiento se llega a pérdidas en General Obligado (- U\$S 44,3) y San Cristóbal (- U\$S 17,3), y un resultado positivo en San Justo (U\$S 8,6). Cabe destacar que aproximadamente el 60,0 % de la producción en el centro-norte provincial fue liquidada durante el mes de enero.

Por otra parte, en el cuadro N° 4 se presenta el escenario con precios de girasol correspondientes a los meses de marzo y abril. En este contexto, aún en campo propio, se obtienen pérdidas por cada hectárea producida de U\$S 41,1 en General Obligado y U\$S 23,4 en San Cristóbal, con excepción de San Justo, que arroja en promedio un resultado positivo de U\$S 42,3. Si consideramos una explotación realizada en campo arrendado la totalidad de los ejemplos analizados arroja pérdidas (de U\$S 115,1 en General Obligado, U\$S 99,0 en San Cristóbal y U\$S 128,1 en San Justo).

Para finalizar, conviene recordar que los resultados económicos que han sido presentados en los ejemplos expresan una realidad promedio, por lo que pueden diferir de los obtenidos por cada productor individual al entrar en juego muchas variables que modifican la ecuación de ingresos y costos. De acuerdo con la localización geográfica del campo y con el tipo de administración y/o escala de la explotación agropecuaria habrá diferentes costos de producción, como así también rendimientos y calidad del cultivo. Además, es importante señalar que el presente esquema de rentabilidad bruta no considera los impuestos que debe pagar el productor, lo cual es un dato a tener en cuenta debido a la excesiva carga tributaria a la que se enfrenta el sector agropecuario⁵.

⁴ Para la zona de Avellaneda se consideró como más representativo un costo de alquiler del 22% de los ingresos brutos, para Suardi un 20% de los ingresos, mientras que en San Justo el alquiler se ha fijado en quintales de soja.

⁵ De acuerdo al último informe de la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo Argentino (FADA), la participación del Estado en la renta agrícola alcanza en el mes de marzo el 88,6%, por conceptos de derechos de exportación, impuestos nacionales, impuestos provinciales, y costos de intervención. Pero si se considera el cultivo de girasol en particular, la misma asciende al 96,1%.

CONCLUSIONES:

- En los departamentos del centro norte de la provincia de Santa Fe se cosecharon para la campaña 2014/15 173.385,0 toneladas de girasol, con un leve incremento de la superficie destinada a este cultivo y en los rendimientos, en comparación con la pasada campaña.
- A la hora de determinar el resultado económico para los productores de girasol en la campaña finalizada, un factor clave es la cotización del cultivo, que manifestó gran variabilidad durante los meses de cosecha.
- El resultado económico de los productores presenta una diferencia importante según se consideren los precios promedio de enero (26,9 U\$S/qq) o se tomen como referencia los de marzo/abril (21,0 U\$S/qq).
- Bajo arrendamiento, el único de los ejemplos presentados que genera un resultado positivo es el de la producción en San Justo valorizada a precios promedio de enero, mientras que en el resto de los casos generó pérdidas independientemente del momento de venta de la cosecha.

ANEXO I

Cuadro N° 5: Ejemplos de rentabilidad del girasol en San Justo, General Obligado y San Cristóbal, considerando cotización cámara promedio (de BCR) del mes de enero.

A: Resultado del girasol en el departamento San Justo y alrededores, con tecnología media-alta			B: Resultado del girasol en el departamento General Obligado, con tecnología media			C: Resultado del girasol en el departamento San Cristobal, con tecnología media		
Precio FAS de mercado	U\$/qq	26,9	Precio FAS de mercado	U\$/qq	26,9	Precio FAS de mercado	U\$/qq	26,9
Rendimiento	QQ/ha	24,0	Rendimiento	QQ/ha	16,0	Rendimiento	QQ/ha	18,0
INGRESO BRUTO	U\$/ha	645,6	INGRESO BRUTO	U\$/ha	430,4	INGRESO BRUTO	U\$/ha	484,2
Barbecho	U\$/ha	31,8	Barbecho	U\$/ha	32,7	Barbecho	U\$/ha	21,7
Pre-siembra	U\$/ha	56,1	Pre-siembra	U\$/ha	38,4	Pre-siembra	U\$/ha	74,9
Siembra	U\$/ha	45,0	Siembra	U\$/ha	38,0	Siembra	U\$/ha	41,2
Semilla	U\$/ha	70,2	Semilla	U\$/ha	68,9	Semilla	U\$/ha	62,0
Fertilización	U\$/ha	63,1	Fertilización	U\$/ha	39,0	Fertilización	U\$/ha	16,8
Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	31,1	Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	28,2	Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	21,3
Costo de Financiación	U\$/ha	13,8	Costo de Financiación	U\$/ha	12,3	Costo de Financiación	U\$/ha	10,7
COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	311,1	COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	257,7	COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	248,5
COSECHA	U\$/ha	43,0	COSECHA	U\$/ha	45,0	COSECHA	U\$/ha	68,6
Acarreo 20 Km.	U\$/ha	14,6	Acarreo 20 Km.	U\$/ha	9,6	Acarreo 20 Km.	U\$/ha	14,2
Flete a puerto	U\$/ha	56,6	Flete a puerto	U\$/ha	48,0	Flete a puerto	U\$/ha	46,7
Comisión	U\$/ha	22,6	Comisión	U\$/ha	12,9	Comisión	U\$/ha	14,5
Gastos generales	U\$/ha	9,4	Gastos generales	U\$/ha	3,2	Gastos generales	U\$/ha	7,1
Secada	U\$/ha	9,4	Secada	U\$/ha	3,6	Secada	U\$/ha	5,1
COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	112,6	COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	77,3	COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	87,6
TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	466,7	TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	380,0	TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	404,6
MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	178,9	MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	50,4	MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	79,6
	Qq/ha	8,1		Qq/ha	2,3		Qq/ha	3,6
ARRENDAMIENTO	U\$/ha	170,4	ARRENDAMIENTO	U\$/ha	94,7	ARRENDAMIENTO	U\$/ha	96,8
MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	8,6	MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	-44,3	MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	-17,3
	Qq/ha	0,4		Qq/ha	-2,0		Qq/ha	-0,8

Fuente: Elaboración propia en base a información recibida de cooperativas y productores individuales.

Cuadro N°6: Ejemplos de rentabilidad del girasol en San Justo, General Obligado y San Cristóbal, considerando cotización cámara promedio (de BCR) de los meses de marzo-abril.

A: Resultado del girasol en el departamento San Justo y alrededores, con tecnología media-alta			B: Resultado del girasol en el departamento General Obligado, con tecnología media			C: Resultado del girasol en el departamento San Cristobal, con tecnología media		
Precio FAS de mercado	U\$/qq	21,0	Precio FAS de mercado	U\$/qq	21,0	Precio FAS de mercado	U\$/qq	21,0
Rendimiento	QQ/ha	24,0	Rendimiento	QQ/ha	16,0	Rendimiento	QQ/ha	18,0
INGRESO BRUTO	U\$/ha	504,0	INGRESO BRUTO	U\$/ha	336,0	INGRESO BRUTO	U\$/ha	378,0
Barbecho	U\$/ha	31,8	Barbecho	U\$/ha	32,7	Barbecho	U\$/ha	21,7
Pre-siembra	U\$/ha	56,1	Pre-siembra	U\$/ha	38,4	Pre-siembra	U\$/ha	74,9
Siembra	U\$/ha	45,0	Siembra	U\$/ha	38,0	Siembra	U\$/ha	41,2
Semilla	U\$/ha	70,2	Semilla	U\$/ha	68,9	Semilla	U\$/ha	62,0
Fertilización	U\$/ha	63,1	Fertilización	U\$/ha	39,0	Fertilización	U\$/ha	16,8
Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	31,1	Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	28,2	Insectos, gorgojos y malezas	U\$/ha	21,3
Costo de Financiación	U\$/ha	13,8	Costo de Financiación	U\$/ha	12,3	Costo de Financiación	U\$/ha	10,7
COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	311,1	COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	257,7	COSTOS DE PRODUCCION	U\$/ha	248,5
COSECHA	U\$/ha	43,0	COSECHA	U\$/ha	45,0	COSECHA	U\$/ha	68,6
Acarreo 20 Km.	U\$/ha	14,6	Acarreo 20 Km.	U\$/ha	9,6	Acarreo 20 Km.	U\$/ha	14,2
Flete a puerto	U\$/ha	56,6	Flete a puerto	U\$/ha	48,0	Flete a puerto	U\$/ha	46,7
Comisión	U\$/ha	17,6	Comisión	U\$/ha	10,1	Comisión	U\$/ha	11,3
Gastos generales	U\$/ha	9,4	Gastos generales	U\$/ha	3,2	Gastos generales	U\$/ha	7,1
Secada	U\$/ha	9,4	Secada	U\$/ha	3,6	Secada	U\$/ha	5,1
COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	107,6	COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	74,5	COSTOS DE COMERCIALIZACION	U\$/ha	84,4
TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	461,7	TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	377,1	TOTAL COSTOS (sin arrend.)	U\$/ha	401,4
MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	42,3	MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	-41,1	MARGEN BRUTO (SIN ARREND.)	U\$/ha	-23,4
	Qq/ha	2,6		Qq/ha	-2,5		Qq/ha	-1,4
ARRENDAMIENTO	U\$/ha	170,4	ARRENDAMIENTO	U\$/ha	73,9	ARRENDAMIENTO	U\$/ha	75,6
MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	-128,1	MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	-115,1	MARGEN BRUTO CON ARREND.	U\$/ha	-99,0
	Qq/ha	-7,8		Qq/ha	-7,0		Qq/ha	-6,1

Fuente: Elaboración propia en base a información recibida de cooperativas y productores individuales.