



cultivar *decisiones* CONOCIMIENTO AGROPECUARIO

nº 6 – 15 de enero de 2014

¿Se compensan malos rindes con buenos precios?

Si bien a nivel país existe una correlación negativa entre el rinde y el precio de la soja, con lo cual un bajo rinde promedio nacional se compensa en parte con un precio más alto, esta correlación no existe para trigo, maíz y girasol. Tampoco existe a nivel de zona productiva ni a nivel de empresa.



¿Se compensan malos rindes con buenos precios?

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

Palabras clave: correlación, rinde, precio

Cuando se quiere cuantificar el riesgo de un negocio es fundamental analizar si existe correlación entre las variables que lo definen.

¿Qué implica la correlación?

Dos variables están positivamente correlacionadas si van de la mano, es decir si una tiende a subir cuando también la otra lo hace. Los precios internacionales de la soja y el maíz, por ejemplo, tienen una alta correlación positiva. No hay una relación causa-efecto, pero sí hay diversos factores que influyen sobre ambas variables.

A la inversa, dos variables están negativamente correlacionadas cuando una tiende a tomar valores altos al tiempo que la otra toma valores bajos. La correlación negativa es ideal para lograr estabilidad en los resultados.

Una forma simple de saber si dos variables están correlacionadas es hacer un gráfico de puntos, donde cada punto muestra el valor de una variable en un eje y el de la otra en el otro eje. En un gráfico de este tipo, se puede pensar la correlación como el grado en el que los puntos que describen las dos variables se encuentran a lo largo de una línea recta. Si la recta tiene pendiente positiva, la correlación es positiva. Si en cambio los puntos se distribuyen como una nube sin forma definida, no existe correlación entre las variables.

Correlación entre rinde y precio

En un negocio agropecuario existen dos variables principales con comportamiento incierto: el rinde y el precio.

La teoría económica indica que rinde y precio en principio están negativamente correlacionados ya que un bajo rinde genera escasez y hace subir el precio, mientras que altos rindes

generan excedentes, lo cual hace bajar los precios. Esto conduciría a ingresos relativamente estables, ya que una magra cosecha se compensaría con precios elevados, y viceversa.

En la figura 1 se puede ver la correlación entre el rinde promedio nacional y el precio de los cuatro granos principales producidos en la región pampeana.

Sólo la soja muestra una correlación negativa marcada entre el rinde y el precio, mientras que en ninguno de los otros tres granos se evidencia correlación alguna entre el precio y el rinde.

Es decir que en soja, donde la Argentina se ha posicionado como uno de los principales productores mundiales, la producción nacional tiene un impacto en la formación del precio internacional y en años de bajos rindes el ingreso se compensa en parte con un precio más alto. Por otra parte, el mercado local de la soja tiene un grado de intervención mucho menor al de los otros granos, de manera que las oscilaciones de los precios internacionales se reflejan más directamente.

Bajas producciones de los otros granos, en cambio, no se ven necesariamente compensadas con precios más altos.

Sin embargo, cuando este mismo análisis se hace a nivel de zona de producción, la correlación negativa entre el rinde y el precio de la soja se pierde. Inclusive trabajando con los rindes de la zona Norte de Buenos Aires, fuerte productora de soja, la correlación entre el rinde promedio zonal y el precio nacional se vuelve insignificante. Para los otros granos, la realidad es la misma: no hay correlación significativa entre el rinde de una zona y el precio.

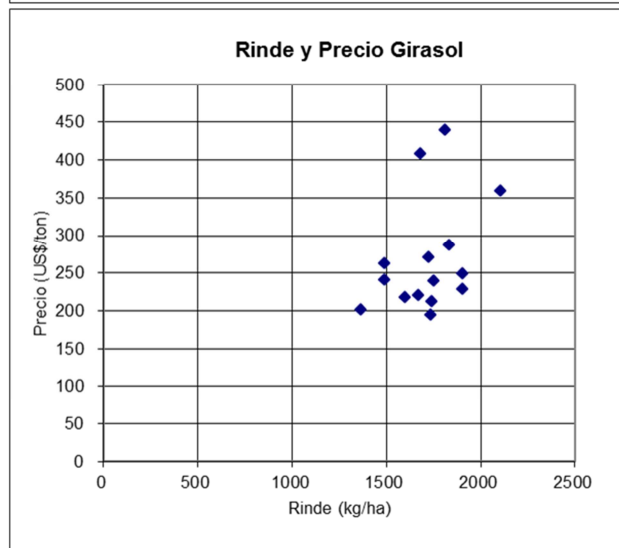
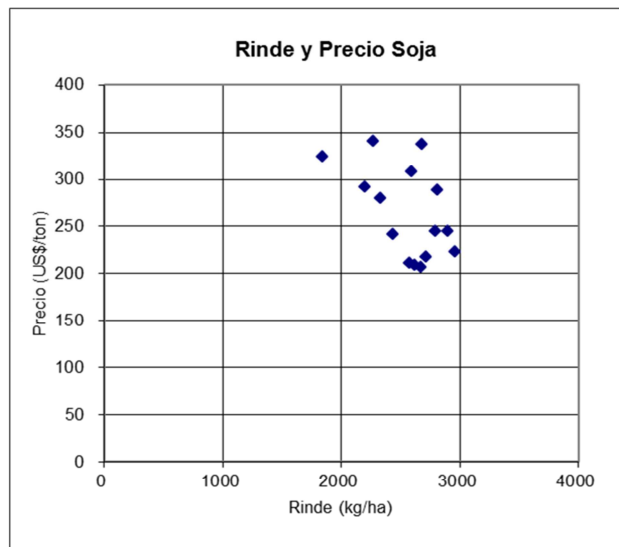
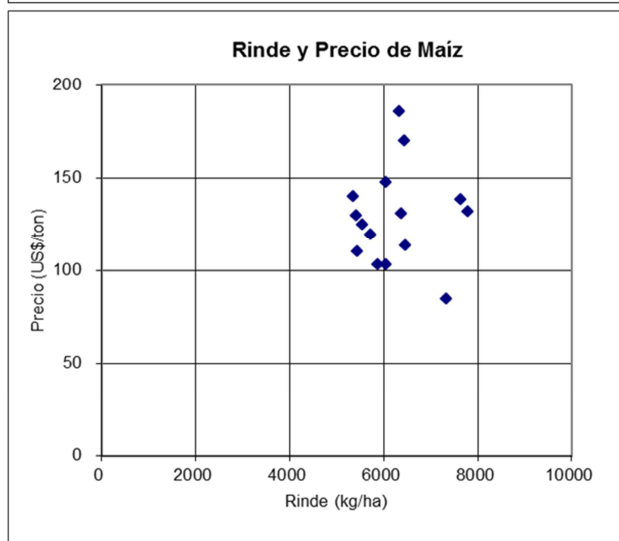
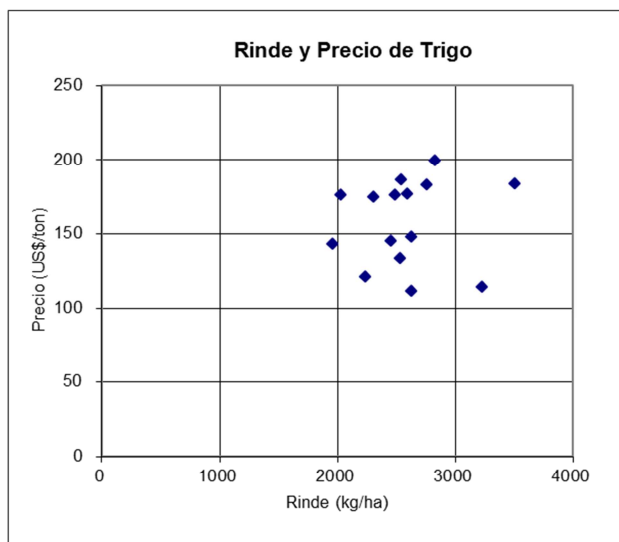
A medida que se reduce la escala (pasando de país a región, a partido, y a empresa), la correlación desaparece. Es decir que cuanto menor



sea la escala, menores son las posibilidades de una empresa de estabilizar sistemáticamente sus ingresos compensando rinde y precio¹.

Retomando la pregunta del título, la empresa no puede compensar bajos rindes con altos precios. Ambas variables aportan su componente de riesgo, que es aconsejable administrar con alguna de las diversas estrategias disponibles. 🌱

Figura 1: Correlación entre el rinde promedio nacional (kg/ha) y el precio disponible en mes de cosecha (US\$/ton) de trigo, maíz, soja y girasol, campañas 1997/98 a 2012/13. Precios en US\$ constantes de noviembre de 2013.



Grupos de trabajo zonales **Cultivar**

Desde sus comienzos, Cultivar se propuso brindar un servicio de asesoramiento a medida de las necesidades de cada empresa. Es por este motivo que ideamos un nuevo servicio: los **grupos de trabajo zonales Cultivar**, con el objetivo de contribuir a la mejora de los procesos de planificación y producción en empresas chicas y medianas.

La idea de estos grupos es la colaboración entre pequeños y medianos productores para construir conocimiento compartiendo gastos. La colaboración entre productores puede ser temporaria, para compartir una sola actividad, o más duradera si optan por realizar juntos una serie de actividades a lo largo de una o más campañas.

Más información:

http://www.cultivaragro.com.ar/grupo_zonales.html

¹ Puede ocurrir en una campaña, pero no es algo que ocurra constantemente.