



Evolución del Margen Bruto de Soja en Cruz Alta, Córdoba. Periodo 2015-2024



Cooperativa Agrícola Ganadera
Cruz Alta Limitada



NUEVE CAMPAÑAS AGRÍCOLAS 2015 AL 2024

Abordamos un análisis integral de los modelos productivos de la región de Cruz Alta, ubicada en el Dpto. Marcos Juárez, Córdoba, Argentina, más específicamente en el área de influencia de la Cooperativa Agrícola Ganadera, abarcando un perímetro de aproximadamente 25 km, respecto a la ciudad, donde se pueden encontrar varios tipos de ambientes con distintas limitantes.

Nos basamos en nueve campañas consecutivas haciendo foco en el cultivo de soja de primera, iniciando con la campaña 2015/2016 hasta llegar a la 2023/2024, utilizando como fuente de información la extensa base de datos con la que cuenta la institución, para poder brindar un diagnóstico regional lo más certero y representativo posible con datos de precipitaciones, rendimientos, costos, margen bruto, entre otros. Trabajamos esa información con gráficos y cuadros que permitan una fácil lectura e interpretación.

Los motivos por los que decidimos nuevamente divulgar este tipo de información, son varios, por eso intentaremos encararlos, con un enfoque reflexivo, tratando de dilucidar la mayor cantidad de incógnitas, que abundan en este sector y atraviesan distintos aspectos socio económicos y culturales, que reflejan la actualidad del sector productivo pero que afectan al conjunto de la población.





Por mencionar algunos motivos, podemos iniciar refiriéndonos, a la difícil situación que vienen atravesando LA MAYORÍA de los productores, que ven disminuir sus ingresos pese a que arriesgan mucho de su capital, en una actividad de alto riesgo como es la agricultura en seco. Considerada “la industria a cielo abierto”, influenciada por condiciones climáticas muchas veces desfavorables e inmanejables, a lo que se le suma el contexto político económico.

Otro motivo de este trabajo es intentar responder una de las tantas incógnitas, **¿hasta cuándo se puede mantener este modelo?** en el cual más del 50% de la tierra se trabaja bajo el “régimen” alquileres fijos sin tener en cuenta el verdadero potencial del ambiente en que se trabaje y la variabilidad que se viene experimentando en las últimas campañas en cuanto a lo climático que golpea fuertemente el rendimiento.

Por eso consideramos que sobran los motivos para tomarnos un tiempo y organizar la información zonal con la que contamos, e intentar describir una situación por demás compleja, la cual debemos entender para poder actuar en consecuencia.

Decidimos analizar la situación describiendo las relaciones que hay entre los distintos factores que intervienen en los sistemas de producción, por ejemplo los **RENDIMIENTOS y CONDICIONES AMBIENTALES, MARGEN BRUTO Y COSTOS DE PRODUCCIÓN** incluyendo un factor muy importante como es el **COSTO DE ALQUILER**, con el fin de observar la **VARIACIÓN** de los mismos, a lo largo de estas nueve campañas. Vale la pena aclarar que, no incluimos el impacto del aumento en los costos de vida de los integrantes de cada sistema ni los impuestos, ya que sería más compleja la descripción y cada sistema tiene distintas estrategias para afrontar estos factores.





CARACTERIZACIÓN AMBIENTAL DE LA REGIÓN EN ANÁLISIS

La región de Cruz Alta tiene una gran variedad de ambientes presentando distintos tipos de suelo y relieve a lo que se suma la disminución progresiva del régimen de precipitaciones y el aumento de la temperatura, teniendo en cuenta esta situación los datos que presentamos son tomados de campos trabajados directamente por la Cooperativa, es decir son datos de primera mano, que muestran el comportamiento de ambientes de alta mediana y baja productividad, situación que representa lo que ocurre a nivel zonal.

Luego de esta descripción general haremos referencia a los factores ambientales que afectan a la capacidad productiva de un sistema iniciando con las **Precipitaciones**, para esto, la Cooperativa cuenta con registros desde el 1952 hasta la actualidad, es decir 72 años. Nos permiten observar las variaciones en la oferta de agua a lo largo de un importante periodo de tiempo, incluso podemos reafirmar esta información comparándola con el registro que muestra la “CARTA DE SUELOS DE LA REPÚBLICA ARGENTINA” Hoja 3363-24 CRUZ ALTA, de INTA Buenos Aires 1986, página 14, donde se toman registros desde el año 1920 al 1955, para la localidades de Cruz Alta y San José de la Esquina, observándose valores muy similares respecto a los valores recabados por la Cooperativa.





AÑO	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Set	Oct	Nov	Dic	TOTAL
PERIODO 1952/2023	126	123,8	141	84	41	26	25	23	47	103	113	124	982
PERIODO Últimos 10 años	111	114	99	96	43	11	13	16	31	72	96	91	793
Año 2024	127	142	85	122	5	0	0	29					510

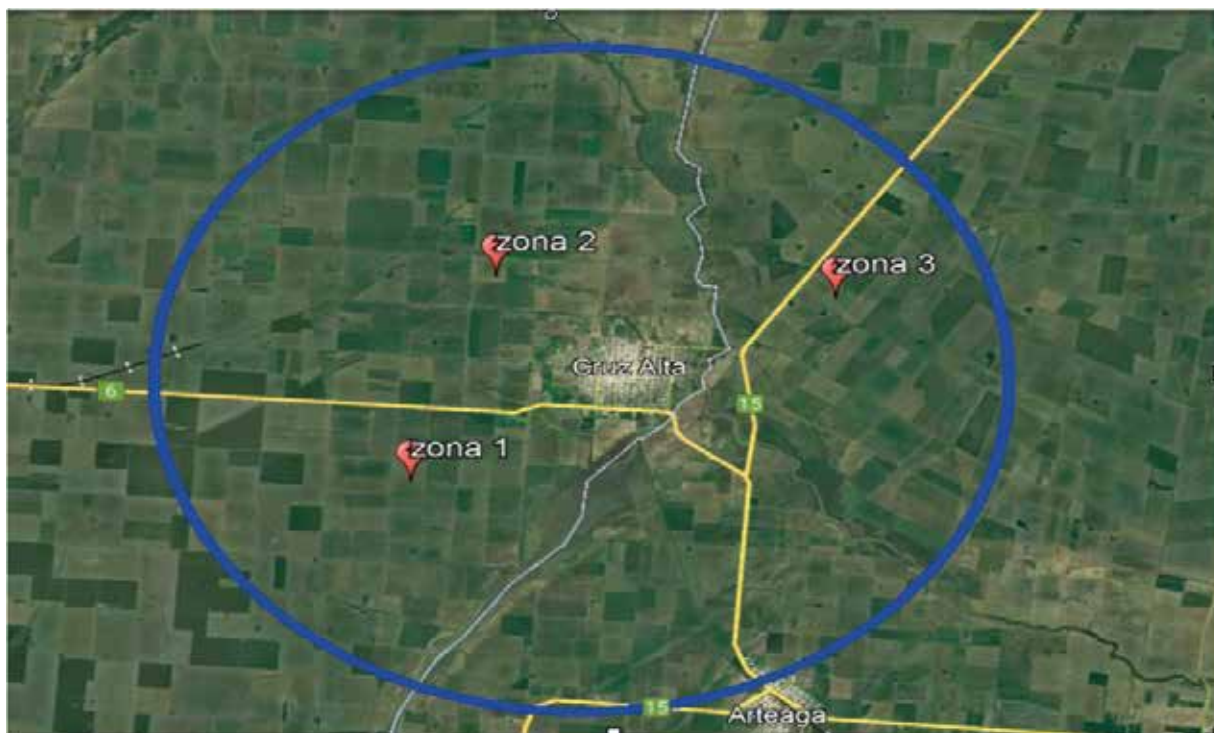
Cuadro 1

En el cuadro 1 se muestran los registros de precipitaciones en la región de donde se desprende un dato muy importante, **que en los últimos diez años las mismas disminuyeron aproximadamente 100 mm.**

Es por esto que insistimos en lo importante de tener datos propios y regionales de los aspectos analizados lo que no implica, que pueda haber diferencias de un lugar a otro, pero, para el objeto de análisis de este trabajo que son los modelos productivos de la región de Cruz Alta, los valores en los que se basa el análisis son representativos, mediante ello podemos observar no sólo la cantidad sino también la distribución de las lluvias, es decir, poder analizar si la oferta de agua fue adecuada o no, durante el periodo de mayor necesidad por parte del cultivo. Si bien estos datos nos sirven para poder explicar **lo que pasó** en una campaña, lo interesante es que también nos sirven para poder aportar datos, al momento de generar modelos de predicción, para tratar de saber **lo que podría suceder** para poder así actuar en consecuencia.

Analizadas las precipitaciones describiremos otro de los factores que influyen en la producción, nos referimos al **suelo** en los distintos sectores del área en análisis. Cuyas limitación y/o virtudes influyen en la estabilidad del sistema, ya que tienen distintas capacidades para amortiguar los periodos de déficit hídrico. Dividimos el área analizada en 3 zonas.





Zona 1: “Sur de la ruta 6”, suelos Clase I y Clase II en su mayoría profundos, con pendiente y drenaje moderado, con influencias de napas en algunos sectores.

Zona 2: “Norte de la ruta 6” hasta zona de influencia del río Carcarañá predominan asociaciones, suelos clase II, III; incluso VI con limitantes más marcadas como erosión, salinidad, anegamientos temporarios etc., con mayor pendiente, menor influencia de napas.

Zona 3: “Ruta 15 Armstrong”, suelos clase II, III, y también VI, erosionados, relieve muy ondulado, requieren sistematización, TERRAZAS, poco profundos, sin influencia de napas.

Otro factor, que no podemos dejar de mencionar es la **Temperatura**, si bien nos estamos refiriendo en este caso a un cultivo de verano y es de esperar que durante dicha estación tengamos valores elevados, en los últimos años este factor sumado a la falta de precipitaciones, incidieron de manera decisiva en el rendimiento, tanto por su duración como por sus valores, que superaron el record histórico para la región.





INTERACCIÓN AMBIENTE Y RENDIMIENTOS

Los datos fueron organizados en gráficos y cuadros, para mostrar la interacción entre las condiciones ambientales y los rendimientos, durante los 9 años que abarca este análisis.

CAMPAÑA	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24	Promedios
Rinde promedio qq/ha	39,52	39	13	43	37,8	25,45	23,74	4,6	30,71	28,54 qq
Precipitaciones oct/marzo	707	673	276	822	776	516	426	326	659	575,67 mm
Precipitaciones Febrero P.Critico Soja	247	163	0	56	129	10	105	43	166	102,11 mm

Cuadro 2

El cuadro 2 muestra el promedio de los rendimientos en cada una de las campañas con el dato de las precipitaciones dividido en dos periodos, uno de octubre a marzo y el otro de febrero, que coincide con la etapa crítica para el cultivo de soja.

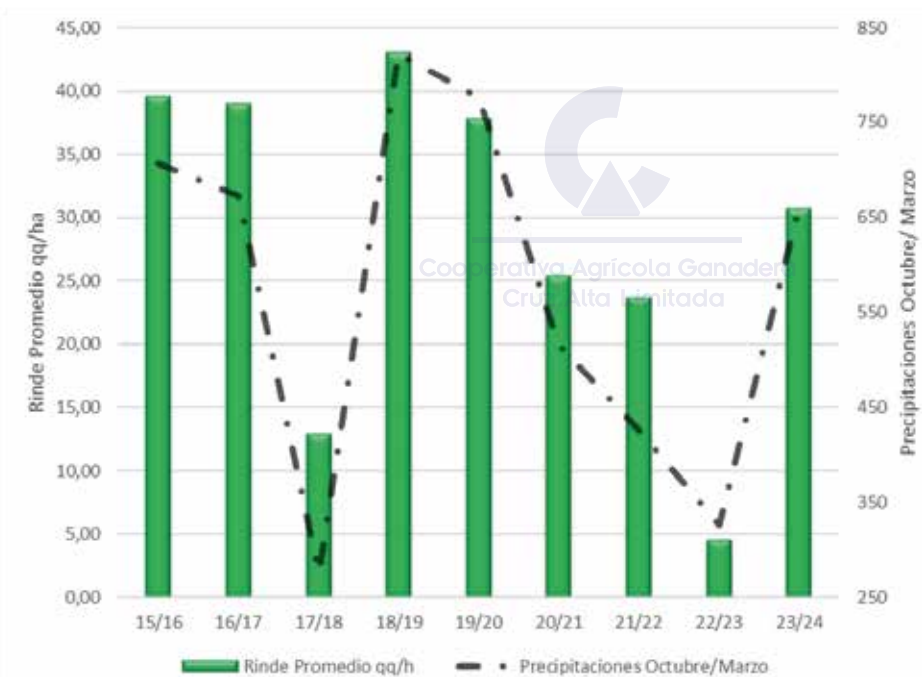


Gráfico 1. Variabilidad en los rendimientos según las precipitaciones de los últimos nueve años.



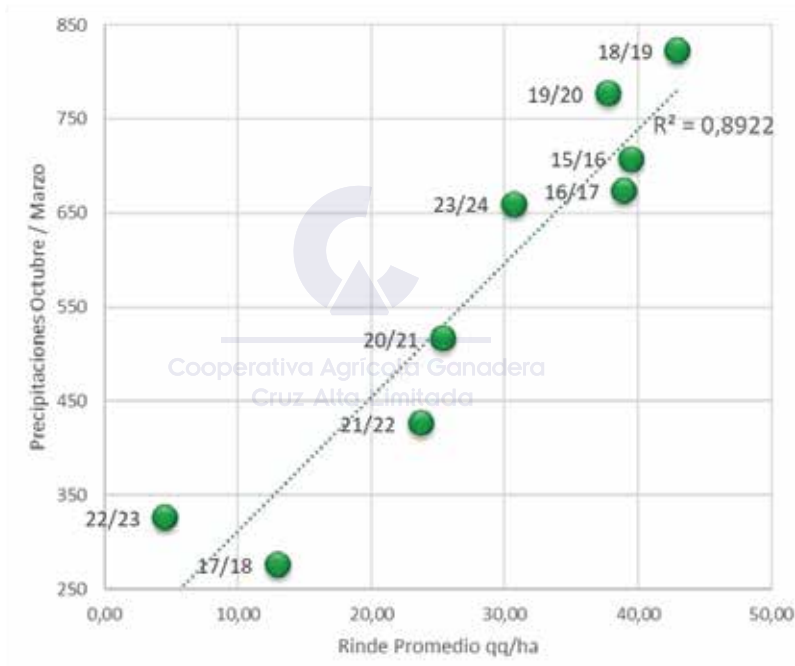


Gráfico 2. Relación entre RENDIMIENTOS Y PRECIPITACIONES, usando el Coeficiente de Variación (R^2).

El R^2 es una medida que sirve para explicar cuanta variabilidad de un factor puede ser causada por su relación con otro factor. Cuyo valor va entre 0 y 1, mientras más cerca de 1 más estrecha es la relación entre variables.

Los datos analizados, nos permiten visualizar de manera muy clara la influencia que tienen las condiciones ambientales, sobre los rendimientos obtenidos, si bien resulta más que obvio, que al tratarse de una actividad a cielo abierto, los resultados siempre estarán influenciados por la VARIABILIDAD de dichas condiciones, al trabajar los datos podemos ver como en algunas campañas la distribución de las precipitaciones jugó un papel preponderante en el rendimiento obtenido, es decir la oferta de agua se dio en el momento de mayor necesidad de cultivo y en otras no ocurrió lo mismo por eso los resultados fueron muy inferiores. Esto es parte de un análisis más general para poder tomar las decisiones más adecuadas posibles, apuntando a disminuir la incertidumbre que rodea a la actividad productiva.





ANÁLISIS ECONÓMICO

Luego de describir la interacción que mostraron los rendimientos y las condiciones climáticas en las últimas 9 campañas comenzaremos a referirnos a los conceptos de índole económico, como ser los márgenes brutos de cada uno de esos años, analizando los costos productivos y los ingresos logrados en cada campaña; para tratar de entender la situación económica/financiera de la mayoría de los productores.

Además de analizar lo que pasó, plantearemos los costos actuales para proyectar el margen bruto de lo que puede pasar en la campaña de soja 24/25. Aprovecharemos para analizar una situación, que viene tomando importancia en las últimas campañas que es la implementación de la tecnología ENLIST, para control post emergente de yuyo colorado y como afecta esto en los márgenes de los sistemas de la zona.



ESTIMACIÓN M.B EN SOJA ENLIST 24/25

SUP.	1,00	HAS	RINDE TON/HA	3,5
IIBB	980	U\$/HA	PRECIO	280,00
CANTIDAD			TOTAL	
			U\$/HA	QQ/HA
INSUMOS			305,18	10,9
PROTECCIÓN DEL CULTIVO			194,28	6,9
Barbecho Largo				
		Glifosato Granulado 79%	7,32	
		2,4 D Ácido al 30%	6,07	
		Metsulfuron + Clorsulfuron	4,37	
		Coadyuvante	2,50	
		Clopyralid	7,26	
Barbecho Intermedio				
		Terbutilazina 50%	14,55	
		Coadyuvante	2,50	
Barbecho Corto/Preemergencia/Limpieza				
		Glifosato Granulado 79%	7,32	
		2,4 D Ácido al 30%	6,02	
		Saflufenacil 70%	12,13	
		Flumioxazin 48%	5,55	
		Piroxasulfone	40,12	
		Glifosato Granulado 79%	7,32	
		Coadyuvante	2,50	
Post emergencia				
		Glufosinato de Amonio	11,24	
		2,4 D Sal Colina	8,25	
		Glifosato Granulado 79%	7,32	
		Haloxifop 54%	8,10	
		Coadyuvante	5,00	
Fin de Ciclo				
		Azocitrobina + Cipro	12,00	
		Bifentrin + lamba + Imida	7,00	
		Coragem	7,35	
		Coadyuvante	2,50	
FERTILIZANTES			44,90	1,6
		Super Fosfato Simple	44,90	
SEMILLA			66,00	2,4
		Soja GM IV 1° Mult. ENLIST	66,00	
SERVICIOS			177,40	6,3
		SIEMBRA	60,00	
		PULV. TERRESTRE	28,00	
		PULV AÉREA	11,00	
		COSECHA	78,40	
COMERCIALIZACIÓN			90,44	3,2
		FLETE TOTAL	63,00	
		COMISION 2,8%	27,44	
COSTO TOTAL (U\$/HA) INCL COMERC.			574,02	20,5
RINDE DE INDIF. (QQ)				
COSTOS SIN COMERCIALIZACION			483,58	17,3
MARGEN BRUTO			405,98	14,5

ESTIMACIÓN DEL MARGEN BRUTO PARA LA CAMPAÑA 24/25

ESTIMACIÓN M.B EN SOJA RR 24/25

SUP.	1,00	HAS	RINDE TON/HA	3,5
IIBB	980	U\$\$/HA	PRECIO	280,00
CANTIDAD		TOTAL		
		U\$\$/HA	QQ/HA	
INSUMOS		317,09	11,3	
PROTECCIÓN DEL CULTIVO		215,19	7,7	
Barbecho Largo				
	Glifosato Granulado 79%	7,32		
	2,4 D Ácido al 30%	6,07		
	Metsulfuron + Clorsulfuron	4,37		
	Coadyuvante	2,50		
	Clopyralid	7,26		
Barbecho Intermedio				
	Terbutilazina 50%	14,55		
	Coadyuvante	2,50		
Barbecho Corto/Preemergencia/Limpieza				
	Glifosato Granulado 79%	7,32		
	2,4 D Ácido al 30%	6,02		
	Saflufenacil 70%	12,13		
	Flumioxazin 48%	5,55		
	Piroxasulfone	40,12		
	Glifosato Granulado 79%	7,32		
	Coadyuvante	2,50		
Post emergencia				
	Fomesafem + Benazolim	40,39		
	Glifosato Granulado 79%	7,32		
	Haloxifop 54%	8,10		
	Coadyuvante	5,00		
Fin de Ciclo				
	Azocitrobina + Cipro	12,00		
	Bifentrin + lamba + Imida	7,00		
	Coragem	7,35		
	Coadyuvante	2,50		
FERTILIZANTES		44,90	1,6	
	Super Fosfato Simple	44,90		
SEMILLA		66,00	2,0	
	Soja GM IV 1° Mult. ENLIST	66,00		
SERVICIOS		177,40	6,3	
	SIEMBRA	60,00		
	PULV. TERRESTRE	28,00		
	PULV AÉREA	11,00		
	COSECHA	78,40		
COMERCIALIZACIÓN		90,44	3,2	
	FLETE TOTAL	63,00		
	COMISION 2,8%	27,44		
COSTO TOTAL (U\$\$/HA) INCL COMERC.		585,93	20,9	
RINDE DE INDIF. (QQ)				
COSTOS SIN COMERCIALIZACION		495,49	17,7	
MARGEN BRUTO		394,07	14,1	

ESTIMACIÓN DEL MARGEN BRUTO PARA LA CAMPAÑA 24/25



Descripción de los cuadros de margen bruto:

INGRESOS:

Los ingresos se calculan con: un rendimiento estimado de 35 quintales por hectárea y un precio de la soja de 280 U\$/TT mayo 2025.

Costos de PRODUCCIÓN:

Cuando hablamos de costos productivos, contemplamos solo los costos de insumos, servicios y comercialización.

Costos de INSUMOS:

- Agroquímicos que se usan durante la campaña completa, desde el barbecho largo, hasta el fin de ciclo del cultivo.
- Fertilizantes Super Fosfato Simple a dosis promedio de productor que es de 100 kg/ha
- Semillas de soja fiscalizada de primera multiplicación.

Costos de SERVICIOS CONTRATADOS:

- Siembra con fertilización incorporada en la línea.
- Cuatro aplicaciones terrestres de fitosanitarios: los barbechos, la presembrado y una aplicación de postemergentes. Más una aplicación aérea para fin de ciclo.
- Cosecha: un 9% bruto de la producción cosechada.

Costos de COMERCIALIZACION:

- Fletes de 150 km al puerto Rosario, 18 U\$/tonelada.
- Comisión del 2.8 %

Análisis del margen bruto:

Al desglosar los Costos productivos de ambas tecnologías podemos ver que son similares. Para la campaña 24/25, proyectando un rendimiento de 35 qq/ha, se estima **UN RENDIMIENTO DE INDIFERENCIA DE 20 qq/ha** para poder cubrir los costos, incluidos los de comercialización. Parecen ser los más altos de los últimos años y lo analizaremos a continuación.





Como podemos observar, **la diferencia clave en el manejo** entre ambas sojas, es el uso de **distintos** herbicidas **post emergentes**. En una soja RR lo habitual es usar Fomesafen con Benazolin para el **control de yuyo colorado**, en soja Enlist tenemos la posibilidad de reemplazar dichos herbicidas, por 2,4 D Colina y Glufosinato de Amonio para el control de esta maleza.

El resto de los tratamientos para este análisis fueron similares, es decir que para los barbechos y para la presiembra los productos utilizados fueron los mismos. Además se aplicó el fin de ciclo, con fungicida e insecticida en las dos situaciones.

COMPARACIÓN DE LOS COSTOS PRODUCTIVOS PROYECTADOS PARA LA PRÓXIMA CAMPAÑA 24/25 VERSUS LOS ÚLTIMOS NUEVE AÑOS.

El siguiente cuadro muestra los costos obtenidos en un periodo de nueve años, incluyendo la proyección para la campaña 24/25.

CAMPAÑA	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24	Promedio	PROYECCIÓN 24/25
Costos Totales (qq/ha)	19,31	16,32	11,76	18,84	14,50	15,39	13,22	10,26	16,47	15,12	20,7
Costos insumos qq/ha	8,9	6,66	6,8	7,4	5,5	8,0	7,4	7,4	8	7,3	11,1
Costos servicios qq/ha	6,5	6,12	3,8	6,9	5,6	5,1	4	2,5	5,7	5,1	6,3
Comercialización qq/ha	3,91	3,54	1,16	4,54	3,40	2,29	1,82	0,36	2,77	2,6	3,2

Cuadro 3

Se observa que **el costo de producción de soja para la campaña 24/25 es el más alto de la última década.**

El mismo está compuesto por: **INSUMOS, SERVICIOS CONTRATADOS y COMERCIALIZACIÓN.** Existen otros costos que no se tuvieron en cuenta en este informe, por ejemplo, el costo de asesoramiento, seguros, costo de vida, impuestos.



En los últimos nueve años el costo promedio de los **INSUMOS** es de **7.34 qq/ha**. Cuando analizamos la **proyección 24/25 nos da un valor de 11.1 qq/ha**. Esta suba de costos se explica en parte por el aumento en el precio relativo de los agroquímicos respecto al valor de la soja además se incrementaron el número de aplicaciones y la cantidad de principios activos utilizados. Como ejemplo podemos mencionar que, en campañas anteriores, bastaba con dos o tres aplicaciones por ciclo de cultivo, mientras que, en las actuales no se realizan menos de cuatro aplicaciones, esto guarda una estrecha relación con la aparición de malezas resistentes y las condiciones climáticas desfavorables, que afecta la calidad de las aplicaciones y la eficiencia de los productos. Y más aún, se puede aseverar que, en ambientes de menor potencial, muchas veces se realizan más aplicaciones, que en uno de mayor potencial, castigando así a los sistemas más frágiles.

Respecto a **costo de SERVICIOS**, incluye a la siembra y a las pulverizaciones, tanto terrestres como aéreas, cuyos valores se establecen mediante **tarifa de contratistas rurales locales**, donde las variaciones de los valores se deben a ajustes tarifarios influenciados principalmente por aumento en el precio de los combustibles. Incluimos también al servicio de cosecha cuyo valor se expresa, en un porcentaje de lo producido, lo cual hace que el costo haya variado significativamente en los años de bajos rendimientos ya que se calcula proporcionalmente a los kilos cosechados.

Al analizar los **costos de COMERCIALIZACIÓN**, incluimos flete y comisión, cuyo costo lo determinan los kilos cosechados en cada campaña, motivo por el cual también podemos observar una disminución significativa en los años de menor rendimiento.





MÁRGENES BRUTOS DE LOS ÚLTIMOS NUEVE AÑOS VERSUS EL PROYECTADO PARA LA PRÓXIMA CAMPAÑA 24/25

CAMPAÑA	15/16	16/17	17/18	18/19	19/20	20/21	21/22	22/23	23/24	Promedio	PROYECCIÓN 24/25
Rendimiento Promedio (qq/ha)	39,52	39	13	43	37,8	25,45	23,74	4,6	30,71	28,54	35
Precio Soja (US\$/tonelada)	254,15	287	292,83	232	290	290	370	360	290	296,22	280
Ingreso Bruto (US\$/ha)	1004,40	1119,30	380,68	997,60	1096,20	738,05	878,38	165,60	890,59	807,87	980
Costos Totales (qq/ha)	19,31	16,32	11,76	18,84	14,50	15,39	13,22	10,26	16,47	15,12	20,5
Costos Totales (U\$/ha)	490,76	468,38	344,37	437,09	420,50	446,31	489,14	369,36	477,63	438,17	574
Margen Bruto campo propio (qq/ha)	20,21	22,68	1,24	24,16	23,30	10,06	10,52	-5,66	14,24	13,42	14,5
Margen Bruto campo propio (U\$/ha)	513,64	650,92	36,31	560,51	675,70	291,74	389,24	-203,76	412,96	369,70	405,98
Alquiler Fijo: 15 qq/ha	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00	15
Margen Bruto campo alquilado (qq/ha)	5,21	7,68	-13,76	9,16	8,30	-4,94	-4,48	-20,66	-0,76	-1,58	-0,50

Cuadro 4

Como se dijo anteriormente el rendimiento de cada campaña es el promedio obtenido en la localidad y el precio de la soja es el del mes de mayo de cada año; con estos datos obtuvimos los Ingresos Brutos.

Con respecto a los costos ya los analizamos en este informe; por último calculamos el margen bruto tanto en campo propio como alquilado de las últimas nueve campañas y la proyectada para este 24/25.

Análisis de los márgenes brutos:

En Campo propio en los últimos 9 años: como vemos en el cuadro 4, los costos promedios (15.12 qq/ha) superaron a los ingresos promedios (13.42 qq/ha); esto nos indica que el productor para poder encarar la próxima siembra tuvo que sacar capital de sus reservas o buscar financiación, ya sea en alguna entidad financiera o en algún eslabón de la cadena productiva.





En campo alquilado en los últimos 9 años: a 15 qq fijos de alquiler; el promedio de pérdida es de 1.58 qq/ha por año. Es decir que, durante las nueve campañas analizadas ha perdido un total de 14 qq/ha.

La pregunta aquí es **¿cuánto tiempo necesitamos para recuperar esta pérdida en campo alquilado?**, si tenemos en cuenta que la mejor campaña fue la 18/19 con un margen bruto de 9.16 qq/ha.

Proyección 24/25: como podemos observar en el cuadro 4 el margen bruto en **campo propio** para la próxima campaña de soja es de 14.5 qq/ha, calculado sobre un rendimiento de 35 qq/ha.

Ahora bien, en campo alquilado siguiendo con los mismos valores de alquiler, 15 qq fijos/ha, el margen bruto nos da nuevamente negativo, aún calculado con rendimientos objetivos de 35 qq, muy por encima del rendimiento promedio zonal.

Márgenes Brutos de las últimas nueve campañas, en campo propio y campo alquilado.

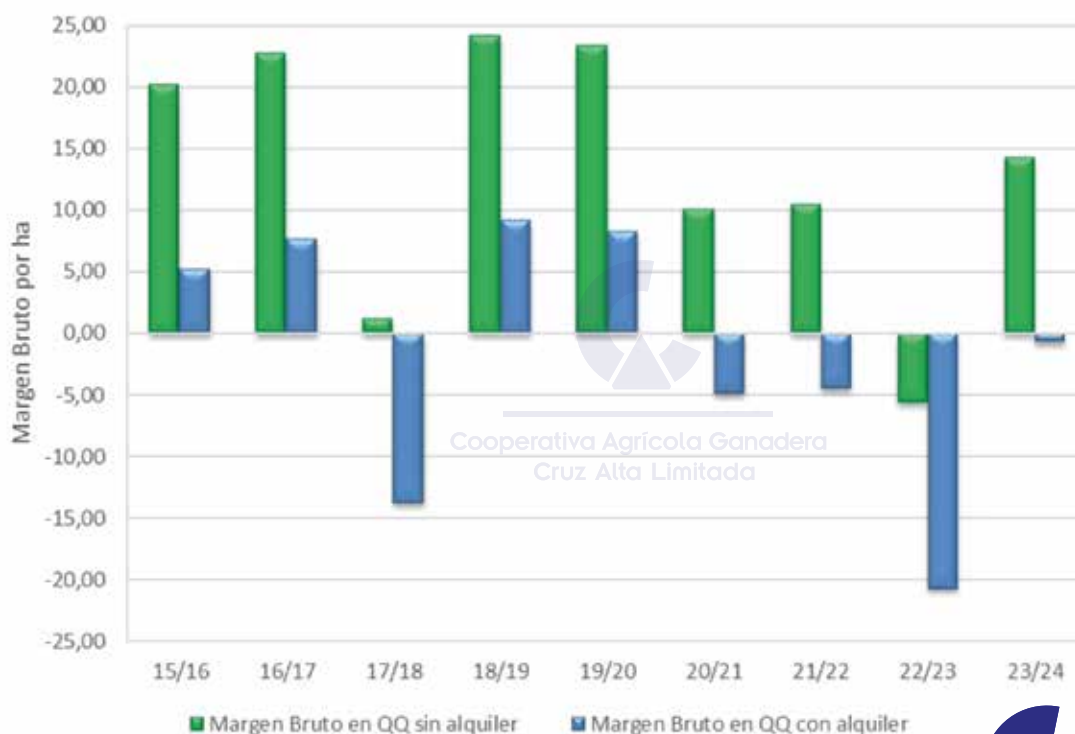


Gráfico 3



CONCLUSIÓN

La volatilidad de los rendimientos fue muy marcada en los últimos años. Siempre existieron “años malos”, en cuanto a lluvias y rendimientos, pero durante esta última década se dieron muchas campañas consecutivas de pérdidas económicas. Esta situación fue sobrellevada durante varias cosechas con la esperanza de que fuera algo transitorio. Y así, se siguió **apostando a lo productivo, tratando de recuperar lo perdido**, sin embargo la situación se iba complicando cada vez más lo que generó dos panoramas bien marcados, uno, que el productor que sólo trabajaba en campo propio vea disminuir sus reservas, para afrontar las deudas y el otro, el productor que se llevó la peor parte fue aquel cuyo modelo de negocios se basa en alquilar campos de terceros a quintales fijos. Éste no solo perdió reservas sino que también tuvo que refinanciar muchos de los compromisos asumidos. Esta situación puso a muchos productores en la disyuntiva de tener que hacer cambios en su empresa para seguir existiendo o retirarse de la actividad productiva. Esto trae aparejado un acelerado recambio de actores en el mercado de alquileres, algunos de ellos locales y otros provenientes de otras zonas productivas, que terminaron convalidando el mismo valor, en quintales por hectárea incluso en algunos casos subiéndolo, situación muy sorpresiva ya que se esperaba una baja de los precios teniendo en cuenta los últimos fracasos productivos.

Aquí, podríamos plantear una de las incógnitas que atraviesa al sector productivo; **¿hasta cuándo podrá el productor mantenerse en el sistema actual?** en el cual, se endeuda en kilos de granos y dadas las circunstancias no está logrando producir dichos granos para cumplir con los compromisos ya que se encuentra inmerso en un actividad cuya interacción con los factores climáticos es grande, que no permite recuperarse fácilmente de situaciones adversas y si a esto le sumamos que uno los factores de la producción como es el alquiler representa más del 50% de los kilos producidos por hectárea, es el coctel perfecto para destruir cualquier intento de mantenerse en un negocio que se va concentrando cada vez en menos participantes.

