

Campaña 24/25

**RESULTADOS PRODUCTIVOS
EN ZONA DE CRUZ ALTA**

SOJA



La campaña 24/25, cerró con rendimientos buenos a muy buenos, superando las expectativas, ya que se planificó bajo la premisa que se desarrollaría bajo la influencia de un año NIÑA, es decir, con precipitaciones por debajo del promedio. Es por eso, que se plantearon distintas estrategias defensivas, como modificar las fechas de siembra y utilizar variedades de grupo de madurez más largos para la región.

Otro aspecto que caracterizó el inicio de campaña fue la dudosa calidad de las semillas, que generó incertidumbre sobre la calidad de siembra que se lograría, debido al bajo poder germinativo.

FECHA SIEMBRA: se atrasó la fecha de siembra en lotes que habitualmente son sembrados los primeros quince días de NOVIEMBRE, no sólo por una planificación previa, sino también por falta de precipitaciones durante ese periodo. Por estos dos motivos, la siembra de muchos lotes se corrió hacia los primeros días de DICIEMBRE.

Por lo tanto quedaron dos tandas de siembra; la primera entre los últimos días de octubre y primeros días de noviembre, momento en que se cortaron las precipitaciones hasta el 29 de noviembre y días después se retoma la siembra.

El atraso en la fecha de siembra fue considerable, y su efecto en el rendimiento también fue importante.

VARIETADES: Las variedades más usadas corresponden al Grupo IV MEDIO, más precisamente la **DM 46 i 20**, y variedades del Grupo V CORTO.

CARACTERÍSTICAS DE LA COSECHA:

En la mayoría de los lotes que se sembraron primero (entre la última semana de octubre y los primeros días de noviembre) independientemente del grupo de madurez, se observó que al momento de la cosecha los tallos aún permanecían verdes, inclusive las plantas estaban con muchas hojas verdes-amarillentas que no se desprendían como en su proceso natural de senescencia. A su vez, esas mismas plantas tenían sus chauchas y granos secos, listos para cosechar. Esta situación, demoró la cosecha muchos días, porque se esperaba una defoliación natural, que tardó más de lo habitual o nunca ocurrió.



En general las sojas sembradas en última instancia, es decir, los primeros días de diciembre; no sufrieron este fenómeno. Su secado fue parejo y normal.

Las FECHAS DE SIEMBRA MAS TEMPRANAS expusieron al cultivo de soja a condiciones climáticas particulares, que afectaron negativamente la fisiología de la planta y el resultado fue que los tallos permanecieron verdes y las hojas no se secaban al ritmo natural, lo que dificultó en muchos casos la COSECHA.

RENDIMIENTOS POR ZONA CAMPAÑA 24/25:

ZONA 1: Al sur de la Ruta 6, el rendimiento promedio fue de 50 quintales/ha.

ZONA 2: El rendimiento promedio fue de 42 quintales/ha.

ZONA 3: RUTA 15, El promedio estuvo en 36 quintales/ha.



COSTOS PRODUCTIVOS CAMPAÑA 25/26

	MAIZ	SOJA 1°	TRIGO	SOJA 2°	SORGO
RENDIMIENTO (ton/ha)	9	3,7	4	2,5	5
PRECIO CEREAL U\$\$/ Ton	180	280	202	280	180

INGRESO en U\$\$/ha	1620	1036	808	700	900
----------------------------	-------------	-------------	------------	------------	------------

COSTOS:

INSUMOS U\$\$/ha	598	231	316	146	265
SERVICIOS U\$\$/ha	256	193	165	150	181
COMERCIALIZACION U\$\$/ha	218	110	99	82	132
COSTOS TOTALES en U\$\$/ha	1072	534	580	378	578
COSTOS TOTALES en qq/ha	60	19	29	14	32

M.B Campo Propio U\$\$/ha	548	502	228	322	322
----------------------------------	------------	------------	------------	------------	------------

ALQUILER: U\$\$/ha	448	448	224	224	448
---------------------------	-----	-----	-----	-----	-----

(equivalente a 16 qq de soja)

M.B Campo Alquilado U\$\$/ha	100	54	4	98	-126
-------------------------------------	------------	-----------	----------	-----------	-------------

Para la estimación de los márgenes brutos, se tuvo en cuenta el rendimiento promedio zonal de cada cultivo; el precio Forward del cereal y en cuanto a los costos, los dividimos en: costos de insumos que incluye agroquímicos, semillas y fertilizantes, por otra parte, los costos de servicios incluye siembra, cosecha, fumigadas, voleo de fertilizantes, y por último dentro de los costos de comercialización se contempla los fletes, comisión, volátil y gastos de acopio. No se incluyen los gastos de estructura, impuestos ni costos de financiación.

