

Diciembre de 2022

SITUACIÓN ACTUAL Y PERSPECTIVAS DEL NEGOCIO DEL ENGORDE A CORRAL

Estimados Socios, con motivo de la acuciante situación actual que atraviesa nuestro negocio queremos acercar a ustedes un sencillo **análisis de situación y perspectivas**. Creemos que todos comprenden la crítica situación. Aun así es más difícil pensar en el qué pasará a futuro, que escenarios pueden esperarse, y creemos que en función de esa situación se tomarán o no decisiones de encierre en mayor o menor medida.

¿Cómo seguimos? ¿Encierro o no?

Cada empresa hará su análisis particular y tomará decisiones sobre el negocio, queremos en esta situación colaborar de la mejor manera posible con esta descripción que hemos realizado.

De todas formas, creemos que esta situación tan particular ameritaba, al menos, que sea conveniente no solo una descripción de la actualidad sino una mirada a lo que puede llegar a venir para el inicio del próximo año. Un posible escenario de costos para el próximo ciclo y las condiciones que se debe dar para que el mismo al menos no represente una pérdida sobre el valor actual del dinero.

El análisis y las expectativas de recuperación del valor del gordo para los próximos meses movilizarán la toma de decisión de cada una de sus empresas.

Principales descriptores de la actual situación

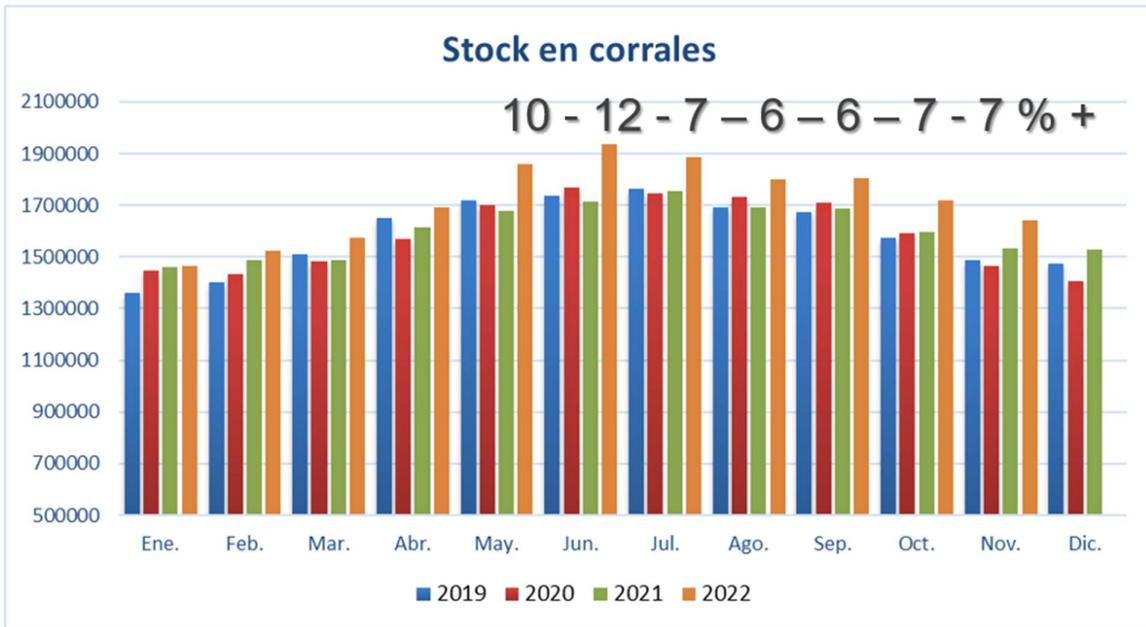
- Sequía prolongada y altos niveles de ocupación (Stock de SENASA aún mayor en un 5% respecto de 2021)
- Cierres de ciclo con pérdidas importantes producto de:
 - Compras de invernada a valores elevados
 - Ventas de gordo con caída nominal y real de precio (44% de Ene-Nov)
- Alimentación cara producto del costo de los granos e intervenciones como el “Dólar Soja”
- Demanda interna deprimida por pérdida del poder adquisitivo, absorbe volúmenes mayores por bajo precio.
- Precios internacionales de la carne en retroceso.
- Restricciones a las exportaciones en volumen (cortes prohibidos y cuotificación).
- Retraso en el tipo de cambio + 9% de retenciones.

¿Es probable un escenario hacia adelante como el siguiente?:

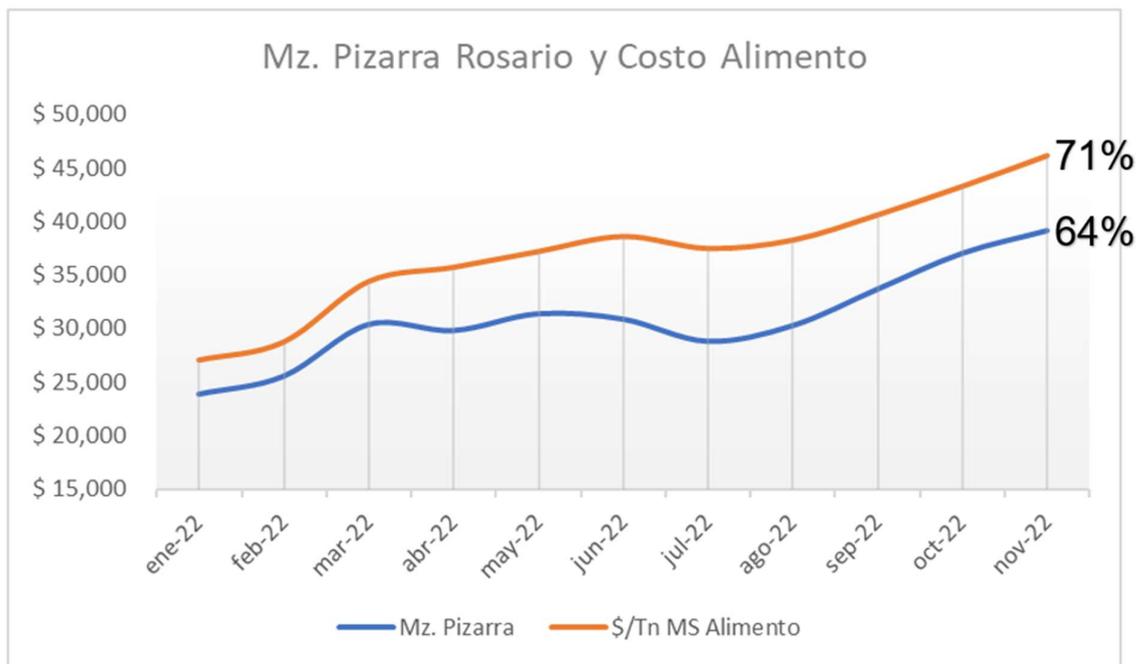
- Costos de alimentación en alza (retrasos en la siembra por sequía y efecto “Dólar Soja 2.0”)
- Cambios en la demanda leves para los niveles de retraso actuales.
- Continuidad de las restricciones a las exportaciones
- Mercado interno con poder adquisitivo dañado

Algunos gráficos que describen la actual situación:

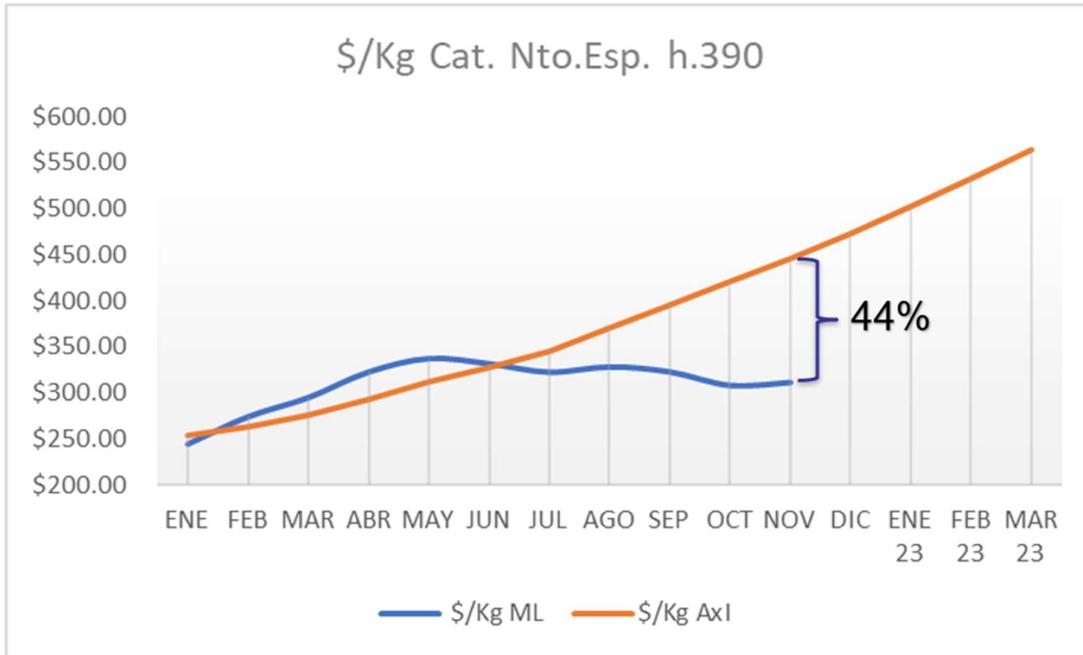
Stock en corrales según SENASA con valores superiores a los últimos años:



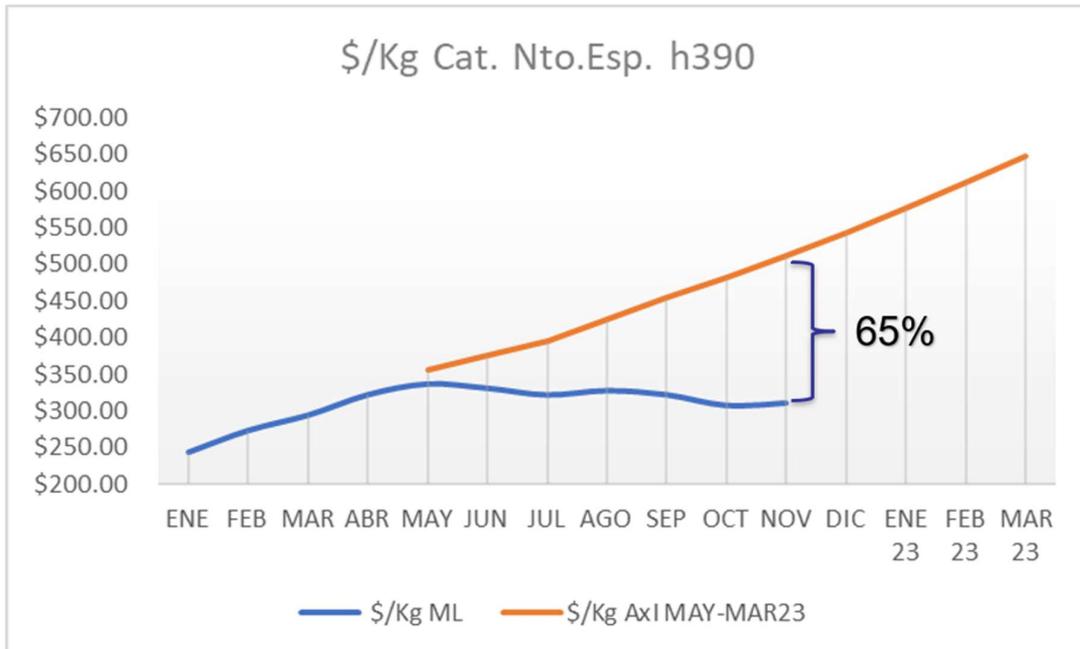
Incremento porcentual desde enero del valor del maíz y la alimentación:



Pérdida de valor del novillito gordo desde enero sobre su valor ajustado por inflación:



Pérdida de valor del novillito gordo desde mayo sobre su valor ajustado por inflación:



En función de esta situación realizamos el siguiente ejercicio:

Nuestro modelo de Margen Bruto para los valores actuales de compra/venta y costos nos muestra lo siguiente:

Engorde a Corral Modelo General 2022 - Ternero/Tertera Diciembre

Precio venta a faena				\$/kg 325.00
Precio compra terneras/os destete				\$/kg 385.00
Precio tal cual alimento balanceado	% de Materia Seca	70%	\$/kg 48.57 (MS)	\$/kg 34.00
Peso neto de entrada				180 Kg/cab
Peso neto venta				320 Kg/cab
Mortandad				1.00%
Consumo promedio MS en terminación	3.00% PV	7.5 kgMS/cab.día	10.7 kgMV/cab.día	364.29 \$/día
Eficiencia conversión y Ciclo terminación	7.0 Kg MS/Kg carne	1.07 Kg ADPV	4.36 meses	131 días
Cabezas/jaula				65 terneras/os - 50 gordos
Flete compra	360.00 \$/km	(300 km)	\$/kg 9.231	1,661.54 \$/cab.
Flete venta		(300 km)	\$/kg 6.750	2,160.00 \$/cab.
Gastos de compra	3.00%		\$/kg 11.550	2,079.00 \$/cab.
Gastos de venta	2.00%		\$/kg 6.565	2,100.80 \$/cab.
Total gastos de comercialización				8,001.3 \$/cab.

Costo Amortización / Estructura/Personal *	18.04 \$/día/cab	2,369 \$/cab.
Costo Sanidad e identificación	\$/cab 528.54	534 \$/cab.
Costo Alimentación	364.3 \$/día	47,838.0 \$/cab.
Costos totales Engorde	388.3 \$/día	50,740.8 \$/cab.

Costo promedio/kg ganado	362.43 \$/kg
--------------------------	--------------

Valor ternero invernada	\$ 69,300.0
Costos totales Engorde	\$ 50,740.8
Gastos de comercialización	\$ 8,001.3
Valor ternero gordo	\$ 102,960.0

Utilidad antes de impuestos nacionales y provinciales SIN costo financiero	\$ -25,082.18
---	----------------------

Costo Financiero	Tasa anual				75.00%
	Plazo compra	Plazo venta	Días de financiamiento	Tasa a aplicar	Costo Financiero
Hacienda	30 días	10 días	111 días	23%	\$ 16,609.22
Alimento	(pago AB cada 15 días)		60 días	12%	\$ 5,897.84
Costo financiero total					\$ 22,507.05

Utilidad antes de impuestos nacionales y provinciales CON costo financiero	\$ -47,589.23
---	----------------------

Con un valor de compra de 385 \$/Kg y un valor de venta de \$325/Kg la pérdida por cabeza aplicando la tasa de interés de un plazo fijo del BNA es de más de \$47.500 por cabeza.

Si hoy estoy comprando hacienda para encerrar debo suponer sin dudas una recuperación del valor de la hacienda gorda para dentro de 100/120 días. (marzo 2023).

Ahora, ¿de qué grado de recuperación del precio del gordo estamos hablando?

Para ello debemos tomar por supuesto que mis costos tendrán modificaciones respecto de los costos actuales.

Analicemos entonces una situación con un incremento de:

- **23 % en el costo de alimentación**

Maíz Dic – 260 USD/Tn

Maíz Mar – 265 USD/Tn (+2%)

Dólar Dic – 178.45 \$/USD

Dólar Mar – 215.75 \$/USD (+21%)

Total 23% de incremento en el maíz

$43\$/Kg\ MS \times 1,23 = 52.89$ valor Kg MS al fin del ciclo / Promedio 47.94 \$/Kg MS (23% incremento)

Si bien este incremento no correspondería aplicarlo al total del alimento entregado en el ciclo vemos en los mercados valores para el maíz que marcan incrementos cercanos al 40% para las entregas en marzo. Por tal motivo tomamos ese incremento del 23% sobre el alimento en el modelo.

- **20% de incremento en el costo de estructura, fletes y sanidad**

Con estos ajustes calculamos nuevamente el MB de la actividad:

Engorde a Corral Modelo General 2022 - Ternero/Ternera Diciembre 2022 - Marzo 2023

Precio venta a faena				\$/kg 325.00
Precio compra terneras/os destete				\$/kg 385.00
Precio tal cual alimento balanceado	% de Materia Seca	70%	\$/kg 59.74 (MS)	\$/kg 41.82
Peso neto de entrada				180 Kg/cab
Peso neto venta				320 Kg/cab
Mortandad				1.00%
Consumo promedio MS en terminación	3.00% PV	7.5 kgMS/cab.día	10.7 kgMV/cab.día	448.07 \$/día
Eficiencia conversión y Ciclo terminación	7.0 Kg MS/Kg carne	1.07 Kg ADPV	4.36 meses	131 días
Cabezas/jaula		65 terneras/os - 50 gordos		
Flete compra	432.00 \$/km	(300 km)	\$/kg 11.077	1,993.85 \$/cab.
Flete venta		(300 km)	\$/kg 8.100	2,592.00 \$/cab.
Gastos de compra	3.00%		\$/kg 11.550	2,079.00 \$/cab.
Gastos de venta	2.00%		\$/kg 6.565	2,100.80 \$/cab.
Total gastos de comercialización				8,765.6 \$/cab.

Costo Amortización / Estructura/Personal *	21.65 \$/día/cab	2,843 \$/cab.
Costo Sanidad e identificación	\$/cab 634.25	641 \$/cab.
Costo Alimentación	448.1 \$/día	58,840.7 \$/cab.
Costos totales Engorde	477.0 \$/día	62,324.1 \$/cab.

Costo promedio/kg ganado	445.17 \$/kg
--------------------------	--------------

Valor ternero invernada	\$ 69,300.0
Costos totales Engorde	\$ 62,324.1
Gastos de comercialización	\$ 8,765.6
Valor ternero gordo	\$ 102,960.0

Utilidad antes de impuestos nacionales y provinciales SIN costo financiero	\$ -37,429.79
---	----------------------

Costo Financiero				Tasa anual	75.00%
	Plazo compra	Plazo venta	Días de financiamiento	Tasa a aplicar	Costo Financiero
Hacienda	30 días	10 días	111 días	23%	\$ 16,684.78
Alimento	(pago AB cada 15 días)		60 días	12%	\$ 7,254.34
Costo financiero total					\$ 23,939.12

Utilidad antes de impuestos nacionales y provinciales CON costo financiero	\$ -61,368.91
---	----------------------

Esta situación nos muestra una pérdida por cabeza de algo más de 61.000 \$/cabeza.

Con esa situación de costos **¿cuál es el breakeven del negocio para la venta gordo?**

El valor del gordo para marzo que nos pone en una situación de breakeven es de 522 \$/Kg vivo.

Esto supone un incremento del 60% sobre el valor del gordo para marzo 2023 solo para alcanzar la situación de mantenimiento de valor del dinero invertido en el negocio.

Y retornamos a la pregunta del inicio, ¿Cómo seguimos? ¿Encierro o no?

Esperamos que el ejercicio anterior ayude a determinar la mejor alternativa para cada uno de ustedes y que las decisiones de compra pasen a estar definidas por la realidad del negocio y no por la compra de expectativas futuras o bien que las mismas cuenten con un análisis profundo de la situación

De todas formas, sí hemos analizado en profundidad la situación dentro de la Comisión Directiva y queremos compartir algunas apreciaciones.

Los años anteriores a 2022 notamos como **el período del año con una situación positiva para el negocio se reducía cada vez más**. Este 2022 acarrea ya **muchos meses de pérdidas**. Evidentemente los precios en este mercado se fijan por oferta y demanda y no visualizamos en los próximos meses una recomposición de la demanda que genere un cambio en el precio de la hacienda gorda. A su vez sabemos que contamos con un nivel de encierro superior a otros años como producto de la sequía fuerte y prolongada en amplias regiones. Por tal motivo entendemos **que esta situación solo se revertirá frente a un cambio importante en la oferta de hacienda a faena por lo que parece necesario una disminución en la producción**, como alternativa hasta que la situación tenga indicios de revertirse.

Claramente mucho son los factores externos que inciden sobre la rentabilidad, factores de mercado y factores de intervención en esos mercados. Somos un sector tomador de precios en la compra, en la venta y en nuestros insumos. **La única posibilidad de que genere el propio sector un cambio más allá del trabajo en la eficiencia productiva y comercial, es con una disminución de la producción que logre generar otra dinámica de oferta y demanda.**

Esperamos que este documento colabore en el análisis de cada una de las empresas asociadas a la CAF. Asimismo, queremos informarles que estaremos preparando un **taller de análisis e intercambio para el inicio de la próxima zafra** de terneros y que hemos encomendado a una institución dedicada a los análisis de mercados un trabajo que nos permita analizar económica y financieramente el resultado de las decisiones de compra de invernada y así validar o no y ver bajo qué condiciones la frase **“reserva de valor”** pudo ser cierta y en cuáles no.