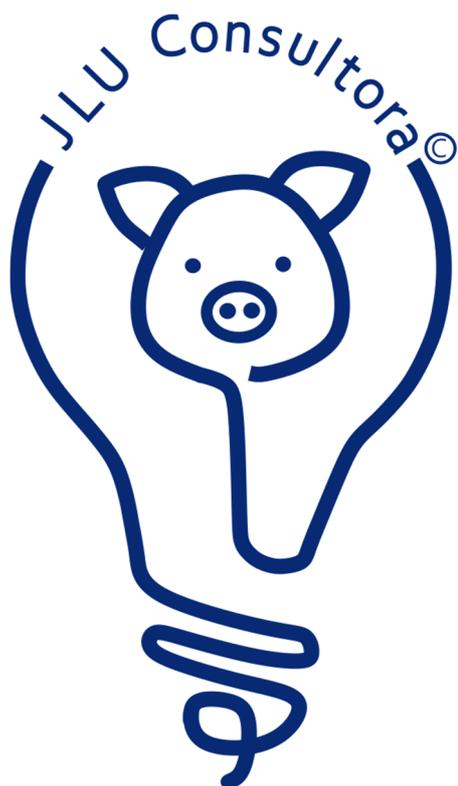


Proyecto de trabajo para la estabilidad del Sector Porcino Argentino

ISP N35A3



*Ideas y soluciones para el
Sector Porcino*



Abstract

Argentina a través de los años, marca diferencias de los precios del cerdo en pie en el transcurso de cada año calendario, con bajas pronunciadas en los meses de abril-julio y alzas groseras en la segunda parte del año. Ninguno de los extremos es conveniente y es el objetivo del presente trabajo presentar opciones y posibles soluciones para el análisis de los distintos operadores del negocio porcino.

Argentina, over the years, marks differences in the prices of live pigs in the course of each calendar year, with pronounced declines in the months of April-July and gross increases in the second part of the year. Neither extreme is convenient, and it is the aim of this work to present options and solutions for the analysis of the different operators of the pig business.

Introducción

El precio del cerdo tiene variaciones a lo largo del año, las cuales son muy marcadas y generan conflictos entre los distintos actores del negocio porcino. Esto también implica un cambio en el peso de los animales (a pesar que el año 2020 no fue tan marcado), aumentando de forma importante en los momentos de menor valor absoluto del cerdo en pie y disminuyendo en el otro extremo, cuando el precio es alto. En los momentos de precios malos, los productores en el mejor de los casos, salen igualados con el costo de producción y en los precios buenos los márgenes se engrosan.

Uno podría considerar que es algo ya naturalizado en el mercado argentino, pero no deja de ser un problema, que según donde se encuentre, complica a alguno de los distintos jugadores del sistema.

Es verdad que la maniobrabilidad del productor es muy escasa y la alta inversión con la que armó el criadero, sumado al flujo constante de cerdos nacidos y por lo tanto necesitados de ser vendidos, lo complica con mayor incidencia. Pero del otro lado están las plantas faenadoras que necesitan tener un volumen de trabajo para justificar los costos fijos y el personal contratado. También están los matarifes o despostadores que son los que mejor se han adaptado a los cambios, con posibilidades de entradas o salidas más rápidas, ya sea realizando el despiece o vendiendo la media res según convenga. Dentro de los operadores están las plantas chacinadoras que tienen parte de su producción estacionalizada, apareciendo en el negocio fuertemente en algún momento y desapareciendo en otros. Debemos mencionar, por el aumento que ha tenido en los últimos años la exportación, que más allá de depender de un mercado internacional de altas y bajas de precios, necesita mantener una constancia en la entrega para tener interesados a los compradores. Por último está la comercialización que, salvo las carnicerías exclusivas de cerdo, tienen la posibilidad de sumar o restar en la demanda hacia el interior de la cadena o en la oferta al consumidor. No nombramos a otros participantes secundarios y muchas veces necesarios, como los proveedores de insumos, transportistas y repartidores.

Muchos jugadores, muchos eslabones en una cadena que es larga y bastante distribuida en sus distintos componentes. Y algo que salta a primera vista, no hay comunicación organizada entre los distintos participantes, más allá de la relación individual al momento de la compra-venta

Análisis

A continuación, haremos un análisis de datos históricos de la evolución de los precios del cerdo a lo largo del año, tomando como base 1 el valor del mes de enero y la subsiguiente variación a lo largo de los distintos meses del año.

En el primer Gráfico N°1, observamos los resultados del análisis de la variación mensual desde el año 2002 al año 2020 en pesos y los primeros 5 meses del presente año.

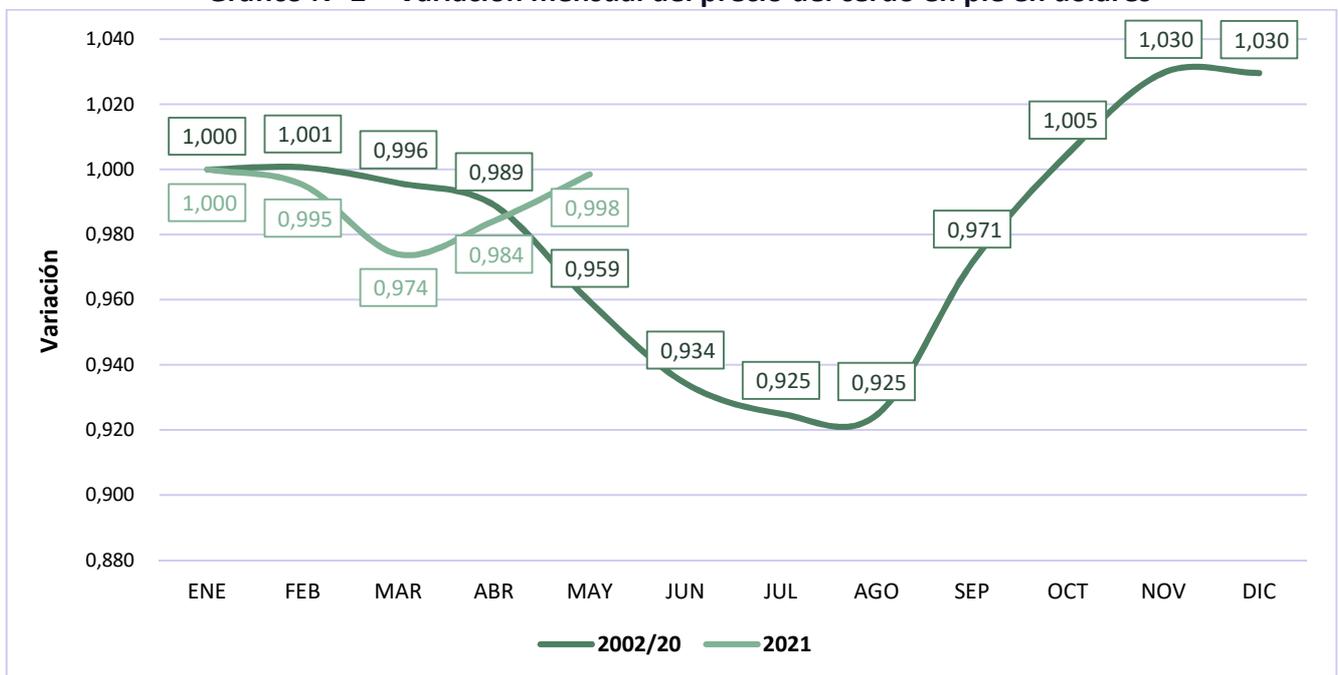
Gráfico N° 1 – Variación mensual del precio del cerdo en pie en pesos.



Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

En Argentina la inestabilidad del peso, con respecto al dólar es constante, razón por la cual realizamos el mismo análisis, pero con precios dolarizados históricamente. Los resultados los observamos en el siguiente Gráfico

Gráfico N° 2 – Variación mensual del precio del cerdo en pie en dólares

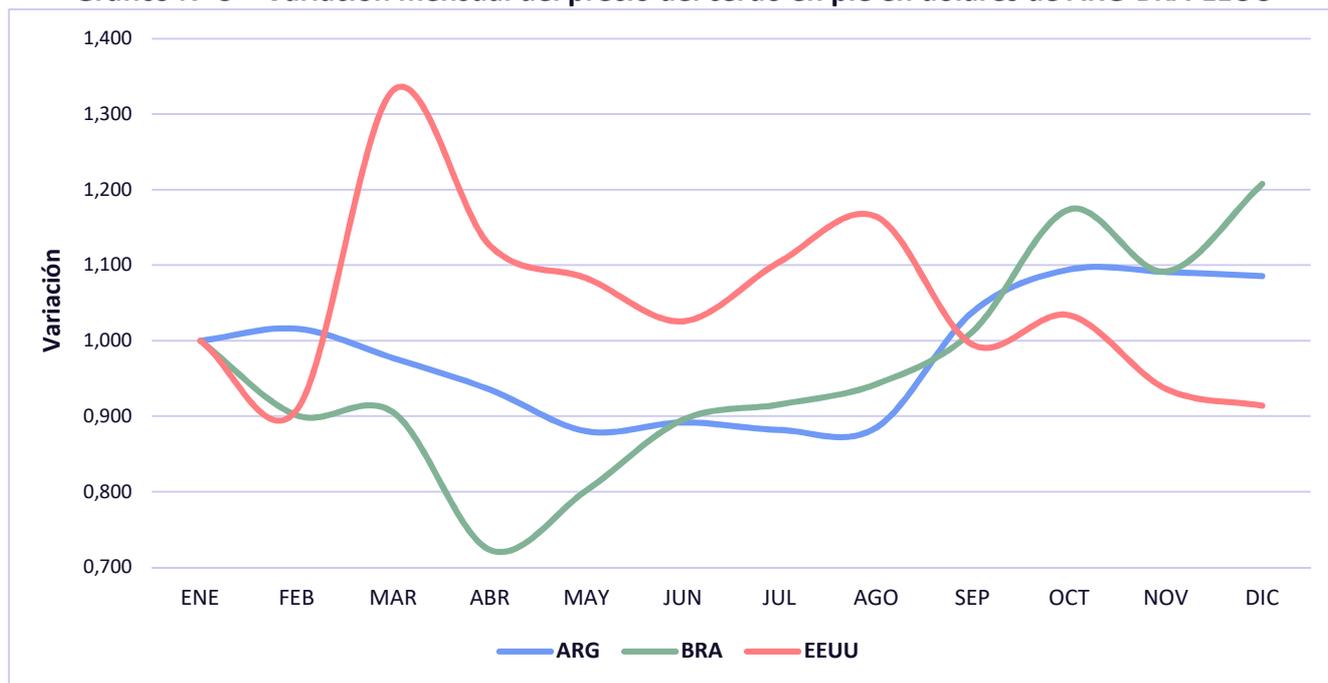


Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

En ambos gráficos observamos una baja en la curva histórica desde abril a agosto, comenzando la recuperación a partir de dicho mes. El presente año 2021 se aparta en ambos gráficos de la curva normal.

Nos pareció importante, en este punto, comparar las variaciones de nuestro mercado con dos potencias en el tema porcino como son EE.UU y Brasil, con datos para todos los casos dolarizados y de los años 2019 y 2020. Vemos en el Gráfico N° 3 los resultados obtenidos

Gráfico N° 3 – Variación mensual del precio del cerdo en pie en dólares de ARG-BRA-EEUU

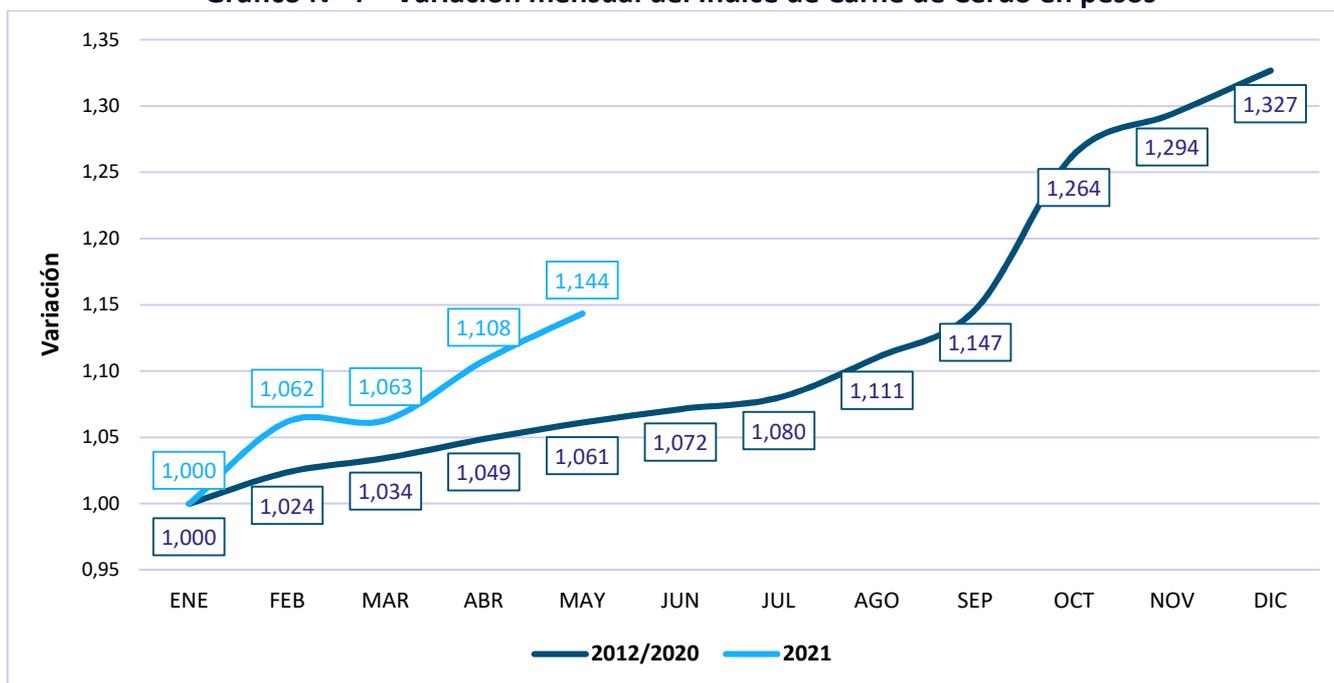


Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

Aclarando en primer lugar que la curva de EE.UU. es inversa a las otras dos curvas y la relación se debería a encontrarse en el hemisferio norte y en contra estación, vemos una similitud en las bajas de los primeros meses para Brasil y la suba para los últimos meses del año. De las tres curvas la de menor desviación estándar, es la de Argentina. Como la comparación es en dólares, una de las primeras y obvias conclusiones es que el bimonetarismo de nuestra economía nos hace ser estables en dólares, pero totalmente inestable en pesos.

El análisis anterior es del valor del cerdo en pie. ¿Qué pasa cuando hacemos el mismo análisis con los precios de venta al público? Para tal fin compararemos el Índice de la Carne de Cerdo con los datos que disponemos desde el 2012 a la fecha.

Gráfico N° 4 – Variación mensual del Índice de Carne de Cerdo en pesos



Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

A diferencia del Gráfico N°1 en el cual el precio del cerdo en pie marca regularmente una baja, el ICC histórico en pesos sube constantemente a lo largo del año. Los valores de este año 2021, están muy por encima de los promedios históricos.

Al igual que hicimos anteriormente comparamos los valores ahora dolarizados. Los podemos observar en el siguiente Gráfico

Gráfico N° 5 – Variación mensual del Índice de Carne de Cerdo en dólares



Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

En la curva histórica del ICC dolarizada, vemos al contrario de la de en pesos, una baja constante. Eso no se ve reflejado en los primeros 5 meses del presente año.

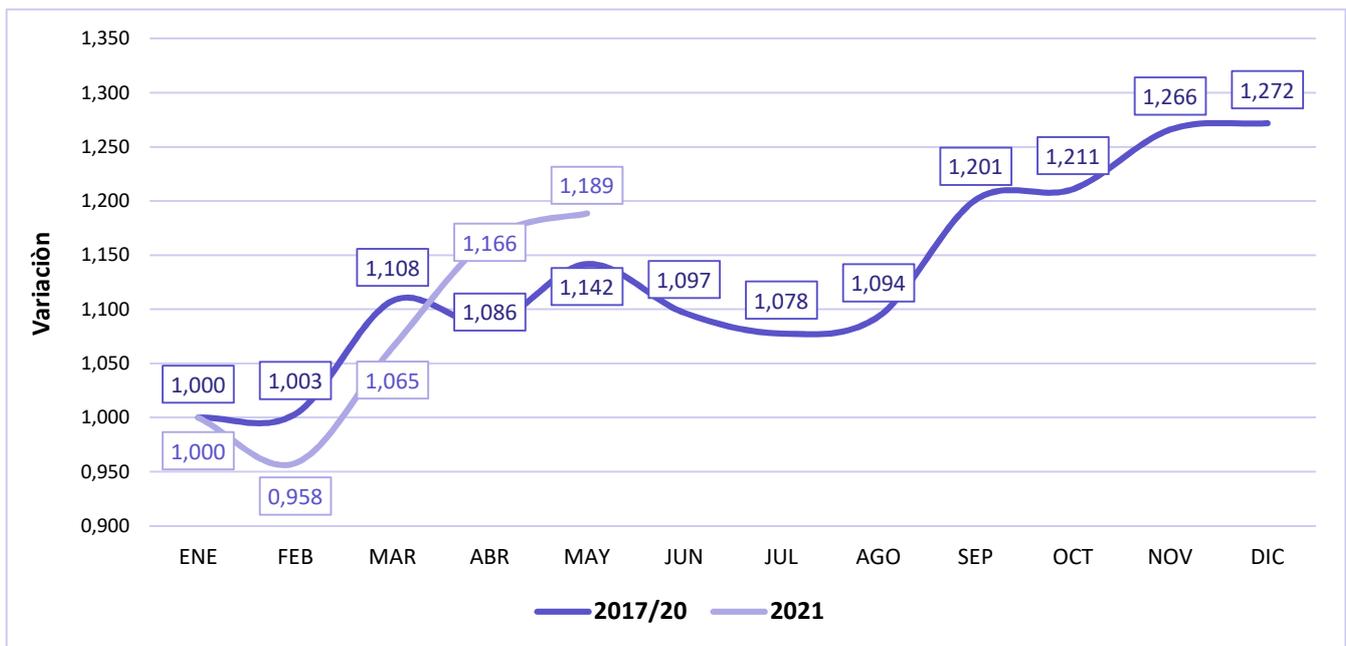
Hay un tema que se debe tener en cuenta y es la relación directa entre el precio del capón y el ICC, que en los años 2012 a la fecha disminuyo de 4:1 a 2.53:1. La carne de cerdo es más barata para la gente y los costos desde la salida de la granja hasta el precio que paga el consumidor bajaron un 37%. (alguien ganaba mucho antes y ahora gana un 37% menos). Cuando el análisis lo realizamos con un corte en particular como el pechito de cerdo en enero del 2012 costaba U\$D9.63 el kilo y en el último diciembre el precio que se pagaba era tan solo de U\$D3.56 una disminución del 63%.

También profundizando más y durante el período 2012/20 el cerdo en pie tuvo un aumento promedio anual de 43.7% y el ICC del 32.7%, por eso la disminución del costo entre granja y consumidor. (Sería interesante y lo dejamos para otro estudio ver la comparación con otros países de dicha diferencia).

Siguiendo con el análisis y con la idea de aportar más material para el debate, analizaremos la evolución de los valores de exportación que realizamos. El período es mucho más pequeño que los datos anteriores y va desde enero de 2017 a la fecha, pero nos permite tener noción de la interacción que tiene el mercado exterior que en los últimos años se fue incrementando y puede incidir aún más en un futuro próximo

En el próximo Gráfico observamos la evolución a lo largo del año de los precios FOB de facturación de la tonelada en dólares

Gráfico N° 6 – Variación mensual del precio de la tonelada FOB en dólares

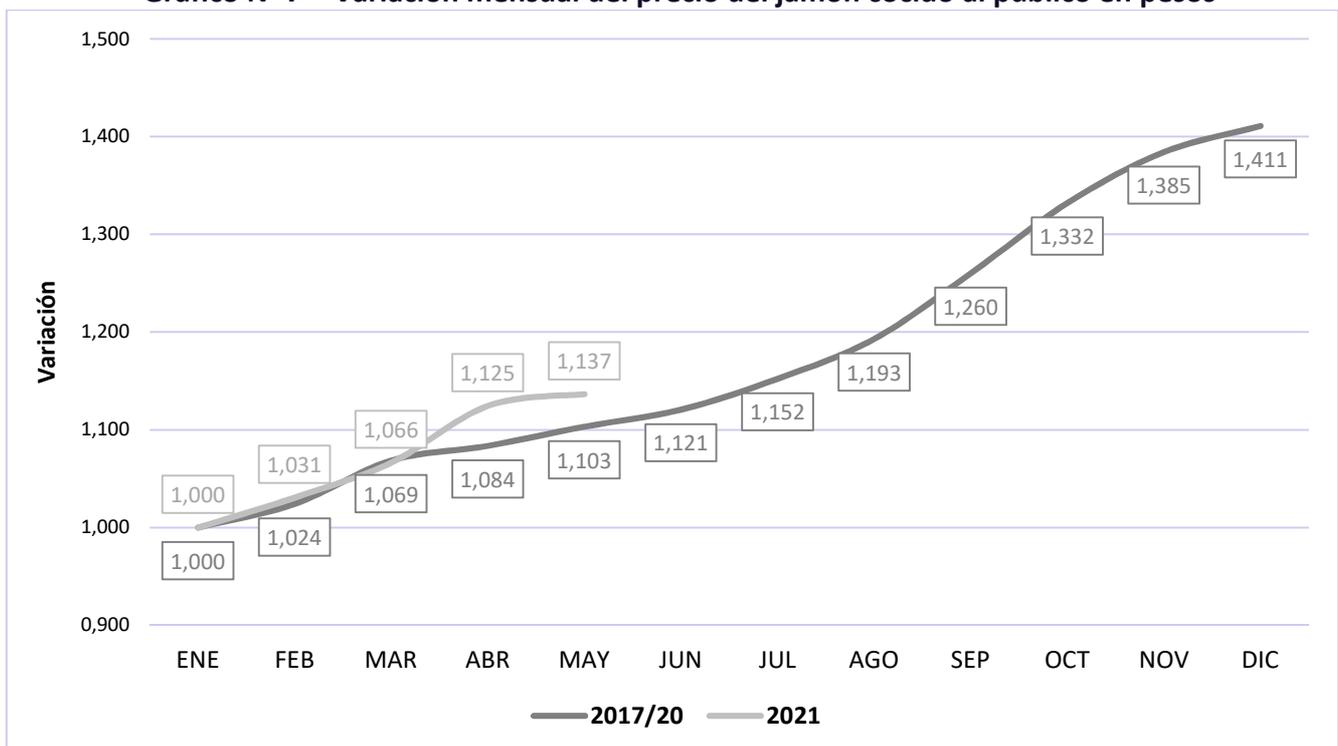


Fuente: Desarrollo propio – Consultora JLU

En el mismo observamos una tendencia de aumento a lo largo del año en la curva histórica y con un resultado mayor al del precio del cerdo en pie dolarizado (27.2% vs 3%). Más allá de los primeros meses de alza, también se produce una disminución entre los meses abril y agosto. Es importante recordar que en estos años el grueso de la exportación fue al hemisferio norte y que dicho comportamiento tiene relación con la evolución del precio del cerdo en pie en un país del hemisferio norte como EE.UU. y que mostramos en el Gráfico N° 3.

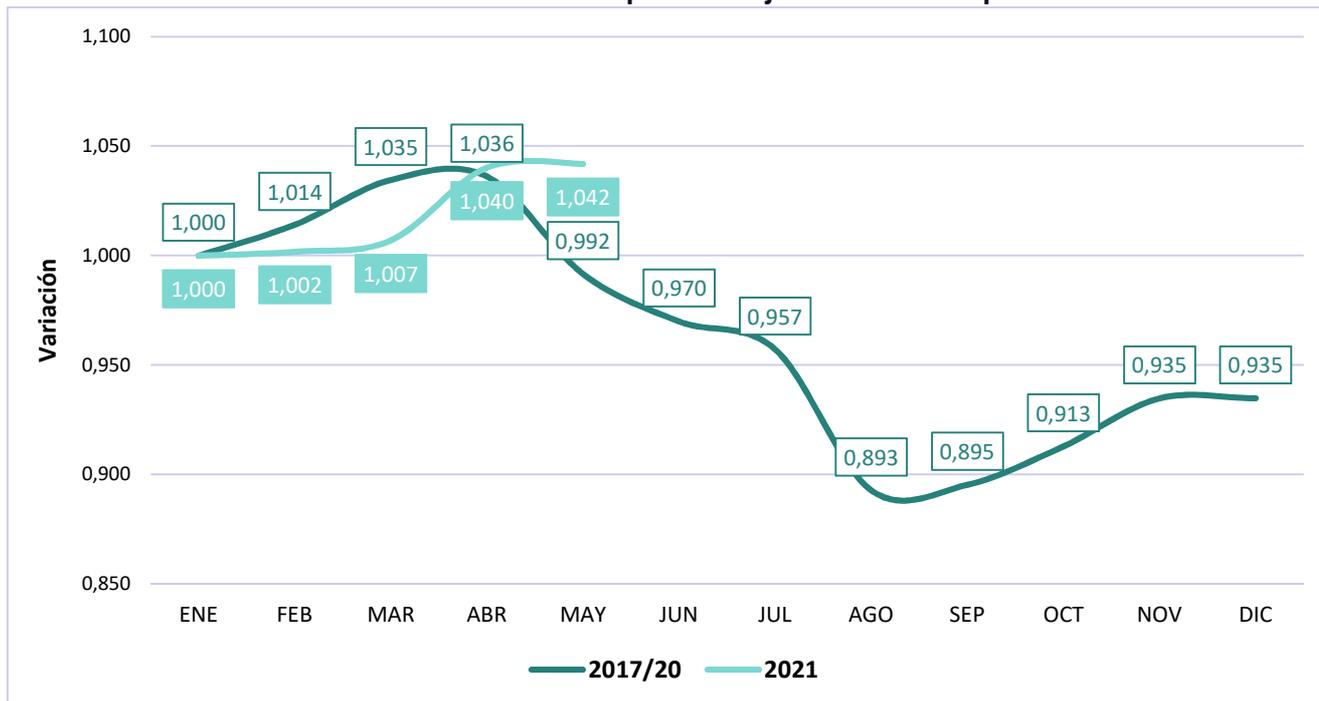
Por último, hacemos el análisis de los valores del jamón cocido del IPC, del 2017 a la fecha tanto en pesos como en dólares.

Gráfico N° 7 – Variación mensual del precio del jamón cocido al público en pesos



Fuente: Desarrollo propio a partir de datos del INDEC – Consultora JLU

Gráfico N° 8 – Variación mensual del precio del jamón cocido al público en dólares

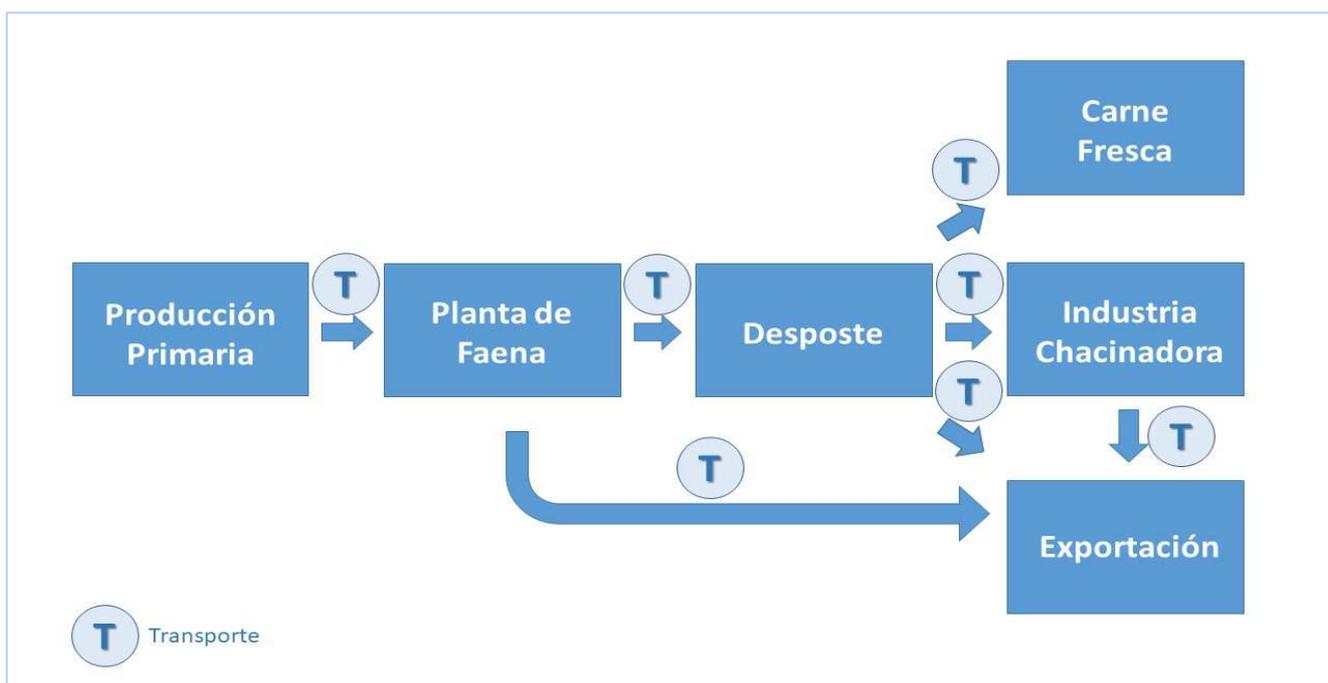


Fuente: Desarrollo propio a partir de datos del INDEC – Consultora JLU

La conclusión de los gráficos es que el jamón cocido en pesos, no tienen una estacionalidad a la baja que justifique la disminución de los valores del cerdo en pie y que los valores del jamón cocido dolarizados han disminuido igual que la carne fresca. Como en todos los casos, el año 2021 sale de la regla histórica.

Propuesta

En el sector siempre se ha observado una separación muy grande entre los distintos eslabones de la cadena de valor. Pocas veces se puede demostrar acciones conjuntas y las que se pudieron lograr, siempre fueron exitosas, como por ejemplo la erradicación de la Peste Porcina o la promoción del consumo de la carne de cerdo.



Después, son más las que demuestran no solo una separación de los distintos eslabones, sino separación dentro de cada eslabón en la cual, la falta de representatividad, es la más común.

El negocio porcino, como cadena, es la sumatoria de todos sus eslabones y la comunicación correcta, la generación de acuerdos y las acciones conjuntas favorecerán a todos.

En el Esquema que vimos en la página anterior, observamos los distintos eslabones, que algunos pueden estar integrados en dos o más partes. Esto nos dice quiénes se tendrían que sentar en una mesa de diálogo y análisis de las variables, no para imponer ninguna medida, sino para sugerir acciones conjuntas, que garanticen una rentabilidad lógica de cada uno de los eslabones participantes o por lo menos que disminuyan las pérdidas en algunos momentos del año. Enumeramos a continuación los que sugerimos como participantes de la mesa:

- 1.- Productores
- 2.- Plantas de Faena
- 3.- Matarifes abastecedores
- 4.- Fabrica de Chacinadores
- 5.- Exportadores
- 6.- Supermercados y Carnicerías.
- 7.- Proveedores, servicios y logística

Sabemos que, ante la falta de representatividad en la mayoría de los distintos participantes, una reunión debería tener un número de personas tan alto, que sería totalmente inviable para poder llegar a cualquier acuerdo. La sugerencia sería no pasar las 12/15 personas para el momento de generar el desarrollo de una agenda y la continuidad de la generación de líneas de trabajo.

En esta primera etapa no sería conveniente la participación de los Estados, tanto Nacional, como Provinciales. Es un tema de acuerdo privados, que una vez logrados, generarán mejores resultados en la relación con el Estado.

Sugerencias

Proponemos algunos puntos a tener en cuenta en el desarrollo de la Agenda y que impactarán en las líneas de trabajo que se pueden dar.

A.- Tener la información Oficial y tratar de conseguir la información Real de producción, de costos, de precios de venta, de consumo, de exportación, para no generar errores en la toma de decisiones. (Es importante recordar algo que todos saben y es la fuerte informalidad, dentro de la formalidad, que hay en el comercio en Argentina. Si bien en los cálculos que realizamos nosotros estamos en una informalidad entre el 17% y 20%, para muchos no baja del 30%)

B.- Tener parámetros medibles de los siguientes valores

- B.1.- Precio de Maiz y Soja, sugerencia base Rosario
- B.2.- Precio del Capón, sugerencia base Promedio Máximo MAGyP
- B.3.- Precio de la media res a salida de planta
- B.4.- Precio de la pata de jamón a salida de desposte
- B.5.- Precio de la media res 6 cortes FOB
- B.6.- Precio de los cortes de carne porcina al público, sugerencia ICC
- B.7.- Precio del jamón cocido al público, sugerencia con inyección normal, IPC.

La mayoría de estos valores tienen incidencia en los valores de productos del mismo listado

C.- Búsqueda de los puntos críticos en cada eslabón de la cadena, que condicionan el negocio y que pueden ser solucionados internamente, con el aumento de la eficiencia. Algunas sugerencias en este punto

- C.1.- Conversión alimenticia y kilos por madre y por año
- C.2.- Aumento del peso de faena
- C.3.- Mejorar la eficiencia de la faena

-
- C.4.- Proponer que algunos cortes puedan quedar en la planta faenadora, como las patitas, manitos y cabeza.
 - C.5.- Buscar nuevos mercados para las vísceras, cabezas, manitos y patitas.
 - C.6.- Promover el consumo de cortes baratos para guisados. (Ejemplo: Feijoada en Brasil)
 - C.7.- Mejorar la eficiencia del desposte o despiece
 - C.8.- Lograr la apertura de nuevos mercados para la carne porcina, poniendo en valor la nueva opción de los compartimentos.
 - C.9.- Promover aún más el consumo de la pata de jamón y paleta como fresca
 - C.10.- Desarrollar canales de financiación especiales o nuevas herramientas para el estacionamiento de los jamones crudos.
 - C.11.- Defender y diferenciar los buenos fiambres y chacinados con carne de cerdo.
 - D.- Realizar proyecciones de producción real con 6 meses de anticipación, adaptando con tiempo tanto la mayor producción, como la baja en la misma.

Conclusión

Hemos mostrado la variación en los precios en pesos y dólares de distintos componentes de la cadena de valor del Sector Porcino. En pesos todos los componentes analizados subieron, algunos más que otros y mostrando distinto comportamiento a lo largo del año. La baja del precio en pie del cerdo entre los meses de abril y julio, no se traslada a los precios que abona el consumidor, tanto por la carne fresca, como por el jamón cocido, tomado como ejemplo. Los valores de exportación marcan una merma en la suba entre los meses de abril y agosto (exceptuando mayo), pero continúan subiendo. No hay una razón directa entre la baja del precio del cerdo y los otros componentes analizados. Faltaría analizar la evolución de la producción y demanda, que lo haremos en otro trabajo.

Si, proponemos la creación de un grupo de trabajo, con la participación de representantes de todos los eslabones, en el armado de una agenda y posteriores líneas de trabajo, para “armonizar” los cambios bruscos que suelen producirse en el sector a lo largo de un año.

No sirve seguir pensando que uno se salva solo y que siempre la culpa es del otro. Es momento de una integración programática, que mantenga las individualidades y que potencie los entendimientos.

Ing. Zoot. Juan Luis Uccelli

JLU Consultora

 juanluisuccelli@gmail.com

 @juanluisuccelli

 [juan-luis-uccelli-乌切利-1923231b](https://www.linkedin.com/company/juan-luis-uccelli-乌切利-1923231b)

Fuentes:

<https://porcinos.org.ar>

<https://indec.gob.ar>

<https://www.argentina.gob.ar/agricultura>

<https://www.bna.com.ar/>

Toda reproducción del trabajo debe citar la fuente

23 de junio 2021

Copyright – 2021