

Análisis de los resultados económicos del sector porcino con una mirada puntual y una más amplia (*Analysis of the economic results of the pig sector with a specific perspective and a broader view*)

Abstract

Analizamos el comportamiento de los resultados económicos de una explotación porcina en Argentina desde enero de 2018 a la fecha y proponemos una visión más amplia de los mismos para la toma de decisiones que no generen errores de interpretación.

We analyze the behavior of the economic results of a pig farm in Argentina from January 2018 to date and propose a broader vision of them for decision-making that does not generate interpretation errors.

Introducción

Sucede habitualmente en todas las actividades comerciales el análisis del momento para determinar si se es rentable o no y el sector porcino no es ajeno a esta práctica. Pero es mucho más notable cuando los números disminuyen y se acercan peligrosamente los precios de ventas y de costos, de los animales al momento de la venta.

Trataremos de dar una visión, sin dejar de ver la realidad de un momento determinado, de un análisis más largo del negocio porcino.

Los datos que formulamos son de los valores de venta del cerdo en pie según el MAGyP y el margen bruto desarrollado por nosotros, ambos expresados en dólar.

Análisis de los valores

Como ya lo expresamos, la atención de los dueños de establecimientos porcinos, se agudiza mucho en los momentos de crisis de precios y está bien que así sea, pero puede dar lugar a errores de interpretación y la toma de medidas no acertadas.

La inversión en producción primaria porcina es muy alta y está pensada para amortizarse en varios años, que podría ser no menos de 10 años. Por esta razón y estando en el negocio, que incluye la inversión ya realizada, no se puede determinar decisiones de cambio brusco de rumbo, lo que no significa hacer ajustes necesarios para continuar en el camino.

Son muy prácticos los FastCost (costos rápidos) que nos marcan diariamente el estado actual del negocio. Tuvimos la suerte de haber generado esta herramienta en varias oportunidades y la ofrecimos para tener la idea de lo que sucede en un preciso momento. Pero para nada sirve en la determinación categórica de que nos fundiremos, ni que nos haremos millonarios.

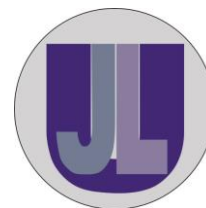
Es normal cuando bajan los precios los comentarios de muchos diciendo que el apocalipsis llegó y desconocen lo que sucedió antes. Esto genera negatividad extrema, que increíblemente se multiplica mucho más que la positividad.

Hay que ver en más tiempo el desarrollo del negocio, fundamentalmente por la alta inversión que realizamos y tener estrategias para todos los momentos, pero viendo toda la película y no la foto de hoy.

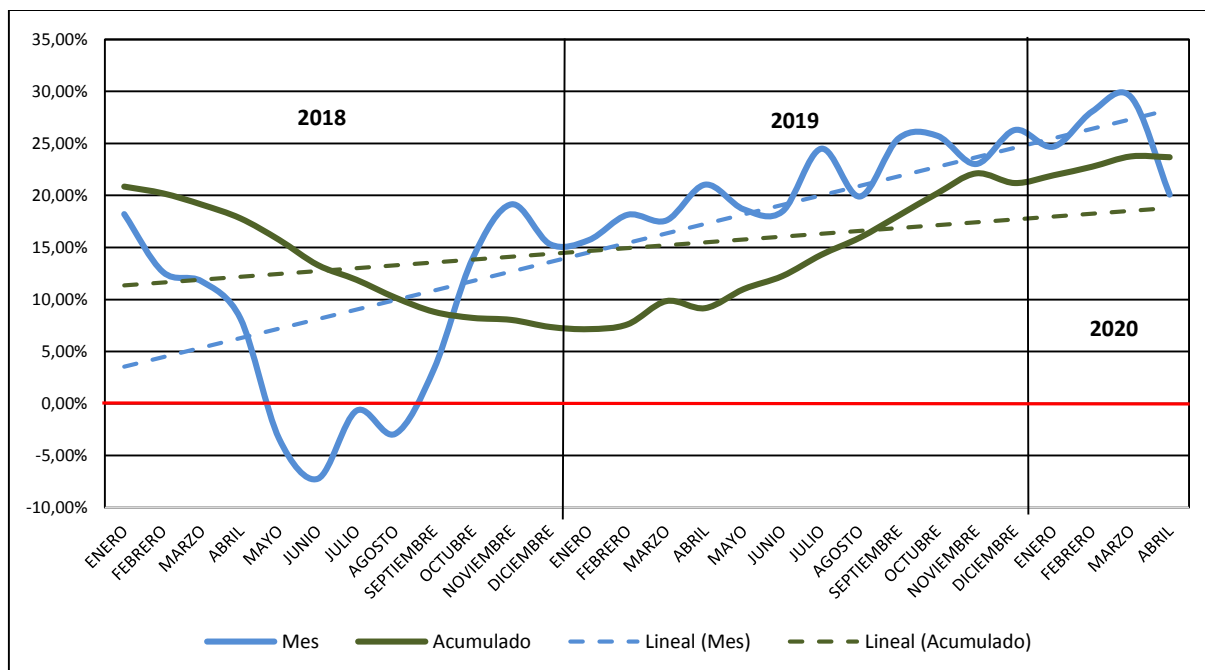
Para poder graficar lo que estamos planteando analizaremos el Margen Bruto del Sector Porcino en los dos últimos años a la fecha con dos opciones. La primera y más utilizada, es el análisis del resultado del Margen Bruto de cada mes. La segunda, es el resultado para un mes correspondiente, del promedio del Margen Bruto de los últimos 12 meses incluyendo el actual.

Informe del Sector Porcino

Nº10 Año 2



En el Gráfico podemos observar los resultados obtenidos



Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales y propios – MAGyP (Ex SAGPyA) y BNA

En la gráfica podemos observar en color celeste los valores mensuales del Margen Bruto con variaciones que van de valores inferiores a -7% en junio del 2018 a máximos como en marzo de este año cerca del 30%. Si nos basamos estrictamente en los valores absolutos, definiremos que en el primer caso la decisión hubiera sido cerrar la producción y en la segunda multiplicarla.

Podemos ver la otra opción que está representada por el color verde y que, como ya mencionamos es el resultado del promedio de los últimos 12 meses incluido el propio del resultado. Como ejemplo el valor de febrero de 2019 es el promedio de los valores desde marzo de 2018 hasta el propio febrero de 2019. Continuando con el ejemplo de los dos extremos que dimos anteriormente, en el valor más bajo de junio de 2018 el valor absoluto fue de -7.2% y el valor acumulado del 13.3%. En el caso de marzo de este año el valor absoluto fue del 29.4% y el valor acumulado del 23.7%.

Si bien en el período analizado las dos líneas de tendencia de cada una de las opciones es en ascenso, la del valor acumulado tienen menor inclinación, es mas moderada.

La aplicación de los valores acumulados disminuye tanto las bajas extremas, como las alzas exageradas.

Decisiones

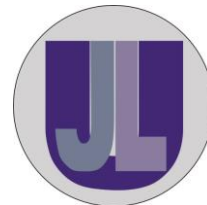
Siempre hay que tomar decisiones de lo contrario no tenemos la posibilidad de manejar el negocio y nos dejamos llevar por él. Es verdad que sector primario porcino no fija ni los valores de los insumos que compra, ni el valor de venta del animal terminado. Pero puede tomar recaudos y acciones que le den más seguridad al propio negocio a lo largo del tiempo.

Además, es un sistema de producción con tiempos biológicos que no pueden dejar de contemplarse. Si en el ejemplo mencionado de junio de 2018, la decisión hubiera sido disminuir la producción dejando de dar los servicios los resultados estarían 9 meses después, cuando el negocio era interesante. La decisión hubiera sido equivocada.

Toda reproducción del trabajo debe citar la fuente

Informe del Sector Porcino

Nº10 Año 2



Los cambios deben ser rápidos y con valores bajos o negativos, lo sensato sería tratar de sacar los animales lo más pronto posible con menor peso o ver de dar alimentos mucho más barato en la última etapa. No dejar de producir.

Las decisiones también hay que saber tomarlas en los momentos buenos y de resultados positivos. Esto no sucede en la gran mayoría de los establecimientos y son los mejores momentos para tomar estrategias.

Trabajar con mercados a futuro de los cereales, nos permitiría hacer reservas en los momentos buenos, para no sufrir en los malos.

Desarrollar tanto proveedores como clientes confiables, sabiendo que no tiene sentido exigir más de lo que corresponde al momento del alza de precios, para tener margen al momento de la baja. La Ley del Talió es la peor enemiga de los negocios lógicos.

Tener siempre mercados alternativos desarrollados. Cuantas más opciones de colocación se tiene, aumentan las posibilidades del éxito.

Conclusión

Las decisiones deben ser el resultado del análisis correcto de la información y una visión ampliada, con valores que incluyan mayor cantidad de datos y tiempo, como presentamos en este trabajo. Puede ser más cercana a la realidad y obviamente más segura.

También habría que tener en cuenta saber aplicar el famoso refrán que hay *“7 años de vacas flacas, seguidos de otros 7 años de vacas gordas”*, más allá que en el negocio no son años, sino meses.

No se decide el negocio de producción primaria porcina por lo que sucede una semana o un mes, sino por lo que sucede, por lo menos, durante un año.

Ing. Zoot. Juan Luis Uccelli

Consultor del Sector Porcino

juanluisuccelli@gmail.com

Fuentes

www.minagri.gob.ar

www.bna.com.ar