

15 de febrero de 2013

El desafío del Feedlot: Cómo evitar “la trampa” de todos los años.

Cuando se paga por la invernada en base a precios del gordo actuales y no en base a los esperados para primavera.

La ocupación de los Feedlot, para principios de febrero, es del orden del **52%**. La misma, cayó dos puntos respecto al 1/1/13. Con un IRF (índice de reposición Feedlot – animales ingresados, sobre la cantidad de animales vendidos) en torno al 0,86 durante enero, se continúa con la tendencia al vaciado, propia de las estaciones primavera / verano. En general, en febrero/marzo, se verifican las ocupaciones más bajas del año, a la espera del ingreso de la nueva zafra.

Respecto al arranque del año, está claro que el sector tiene muy fresco los márgenes negativos del 2do semestre del 2012. Ya a principios de diciembre pasado, se informaba que los feedloteros admitían errores en las previsiones de venta de la primavera. Así pues, durante la zafra 2012, se pagó por la invernada, valores que requerían, para tener rentabilidad, que la venta se realizara con precios de un 10 a un 15 % mayor a los que finalmente se dieron.

Ante el comienzo de una nueva zafra, son muchos los analistas y operadores del mercado que, viendo la recuperación del precio del gordo, hablan de que la invernada, debería acompañar esta suba en forma inmediata, ya que “habría renta” para ello. El análisis que hacen, es el de una **foto**, que no es la manera de analizar el negocio del Feedlot. El engorde a corral, no puede analizar precios de compra actuales, teniendo como referencia los precios de venta actuales. De verificarse este análisis, nuevamente, el sector, estaría empeñando de antemano, la posible ganancia del 2013; y difícilmente se pueda soportar pérdidas como las del 2012. Las ventas de gordo que se están llevando a cabo hoy son de animales comprados y encerrados en octubre/noviembre pasados. Por dichos animales se pagó, 4 meses atrás, arriba de los 12 \$ el kilo, más gastos. Dichas compras, preveían y se justificaban, en una posible venta del gordo, para febrero/marzo. Ahora bien, **las compras de esta zafra, deberían estar planteadas, previendo precios de venta, para julio agosto, y**

septiembre. Los cuales, se sabe, de acuerdo a la dinámica de los últimos años, se realiza con valores de por lo menos un 15 / 20 % menores que las ventas del gordo de fines de verano y principios de otoño.

El desafío está claro. Con costos de engorde por kilo producido en torno a los 9 pesos; el análisis que realicen las empresas hoy, respecto a cuanto pagar la invernada, determinará de antemano, cual será el negocio del Feedlot para el 2013.

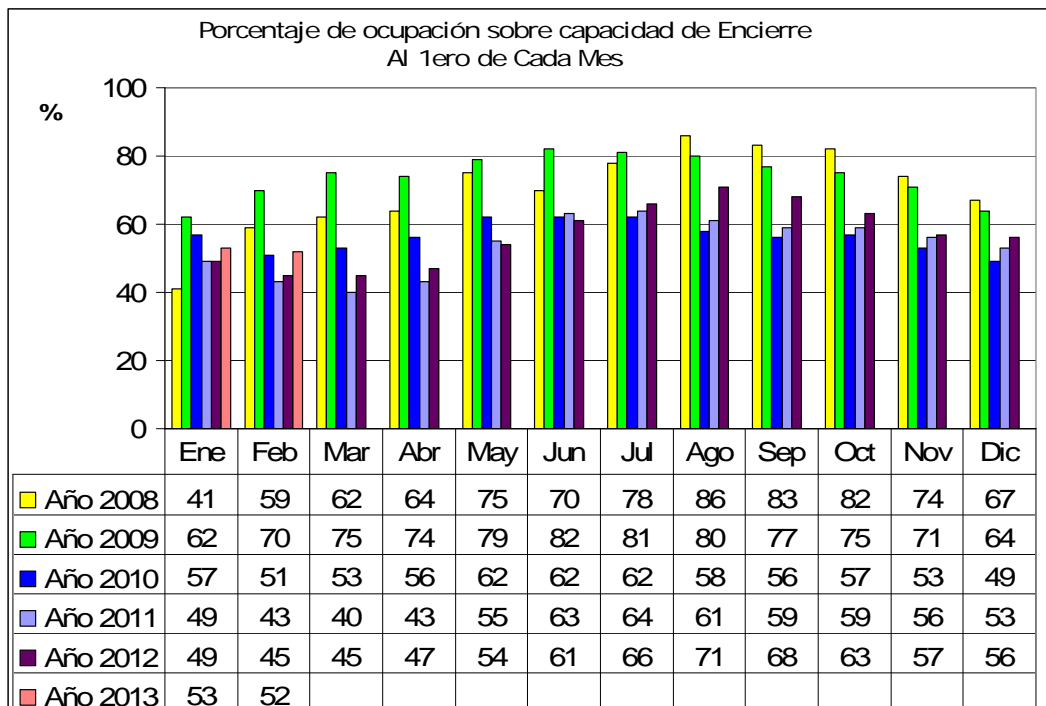


Gráfico 1: Porcentaje de ocupación sobre capacidad de encierre

Informe sectorial

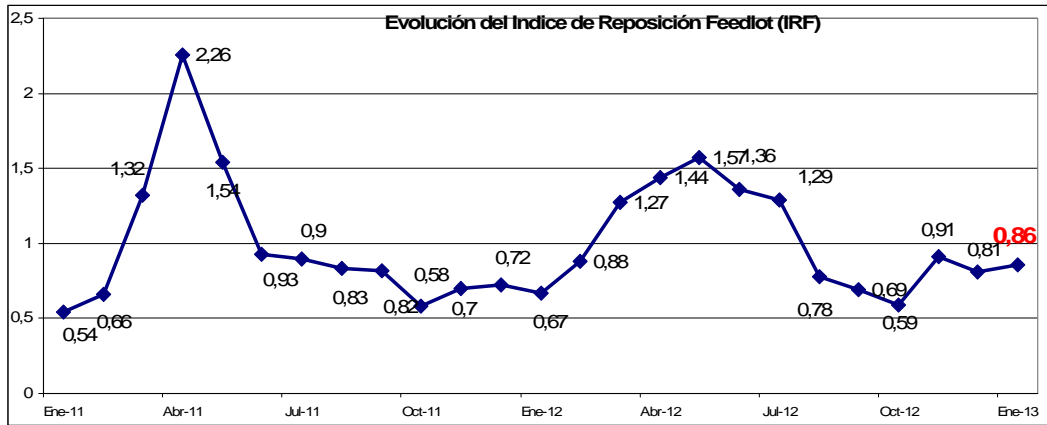


Gráfico 2: Índice de Reposición Feedlot

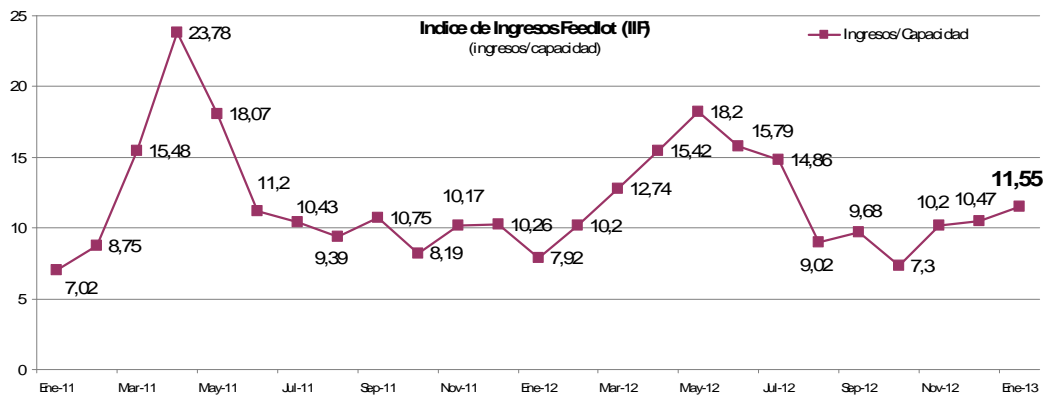


Gráfico 3: Índice de Ingresos Feedlot

El Índice de Ingresos (IIF) representa el cociente entre los ingresos mensuales y la capacidad de encierre.

Agenda de Actividades de la CAF y sus Asociados

- 1. Presentación en Expoagro junto a la Bolsa de Cereales de Rosario y el ROSAGAN.** El jueves 7 a las 11, en la Carpa Ganadera de Expoagro, Auditorio IPCVA, el Mercado Ganadero de la BCR (ROSGAN), organiza un completo panel con el objetivo de analizar la situación actual de la cadena de ganados y carnes. En esta oportunidad convocó a tres especialistas en materia de producción e industria para que cada uno aporte un panorama de lo que vendrá en 2013 para el sector. Los disertantes serán el Ing. Rodrigo Troncoso, director Ejecutivo Cámara Argentina de Feedlot, el Ing. Jorge Torelli directivo del Frigorífico Mattievich S.A., la Lic. Nieves Pascuzzi, responsable técnica del Comité de Carnes de la Sociedad Rural Argentina, y el Lic. Raúl Milano, director Ejecutivo de Rosgan