

Informe Microeconómico

jueves 03 de noviembre de 2016

Nº 42



CONTENIDO

EN POCAS PALABRAS...	2
RESULTADOS PROYECTADOS DE LA EMPRESA	
<i>Evaluación proyecto para compra de equipo de siembra, costo operativo (CO), superficie de indiferencia y sensibilidad de CO ante variaciones en el precio del combustible.</i>	3
GANADERÍA	
<i>Análisis de precios. Comportamiento de las categorías a faena en el último año, tanto ternero como novillo, y el impacto coyuntural que podría tener la salida concentrada de los engordes provenientes de corrales para los últimos meses del 2016.</i>	6

Informe Microeconómico

Publicación de distribución mensual, destinada al Movimiento CREA.

Coordinación del informe

Esteban Barelli

Técnicos a Cargo

Milagros Sobredo
Matías Bodini
Fermín Torroba
Santiago Tiscornia
Daniel Almazan
Santiago Moro

Visite nuestra página Web

www.crea.org.ar

También puede leer nuestro

[Informe Macroeconómico.](#)

Elaborado por AACREA "Área de Economía" sobre la base de datos e informes publicados por MINAGRO, MATBA, CME, Bolsa de Cereales de Bs. As., USDA, ONCCA, SENASA, IPCVA, INTA y otras fuentes oficiales y no oficiales.

economia@crea.org.ar

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO - AACREA

Sarmiento 1236 5to. piso (C1041AAZ)
Buenos Aires - Argentina.
Tel. (54-11) 4382-2076/79



Acceda a nuestro nuevo servicio gratuito de Base de datos on-line, en www.crea.org.ar.

Acerca de AACREA

Es una Asociación civil sin fines de lucro originada por el Arq. Pablo Hary en 1957 y fundada en 1960. Integrada y dirigida por productores agropecuarios, su objetivo es promover el desarrollo integral del empresario agropecuario para lograr empresas económicamente rentables y sustentables en el tiempo, probando tecnología y transfiriéndola al medio para contribuir con el sector y el país.

EN POCAS PALABRAS...

257

US\$/t. fue el promedio del mes de septiembre de soja posición mayo 2017 según el MATBA. Este valor es 20 % superior al mismo mes de 2015.

1,1%

% fue la variación en el Índice de Precios al consumidor (IPC) publicado por el INDEC para el mes de Septiembre. En cuanto a los precios mayoristas (IPIIM), el registro mostró una variación de 0,4 % respecto de agosto 16.

24%

fue la variación interanual de la relación Urea - Maíz para septiembre 2016. Este valor indica que se necesita 24% menos de maíz para comprar la misma cantidad de urea, respecto de septiembre 2015. Estos datos se pueden encontrar en la herramienta RIP del Movimiento CREA.

320

Kg de carne vacuna se exportaron a Canadá luego de 15 años. Según MinAgro los cortes despachados en el cargamento fueron; bife ancho, bife angosto, lomo, entraña fina, tapa de asado.

3.948

es la resolución que se publicó el boletín oficial, sobre el nuevo registro operadores de ganados y carne. El gobierno prorrogó hasta el próximo año el funcionamiento de los regímenes de percepción de pagos a cuenta y retención de IVA. La nueva fecha de inicio será el 1 de enero del 2017.

9,3%

es el participación de las exportaciones de carne sobre el total de carne faenada en 2016 (Periodo enero-septiembre), esto representa 2% más que el mismo periodo de 2015, según el IPCVA.

4,38

\$/t. es el precio promedio pagado al productor para el mes de septiembre, según MiniAgro. Esto representa un aumento de 63,4% en relación al mismo mes del año anterior. (El valor pagado en septiembre de 2015 fue de 2,68 \$/l.)

11,8%

fue la reducción en el volumen acumulado de litros de leche para el periodo enero-septiembre 2016 en comparación al mismo período del año anterior, según los datos informados por el MinAgro. Las caídas más fuertes en los litros acumulados anuales se dieron en la provincia de Santa Fe, con bajas que rondan los 298 mill. de l.

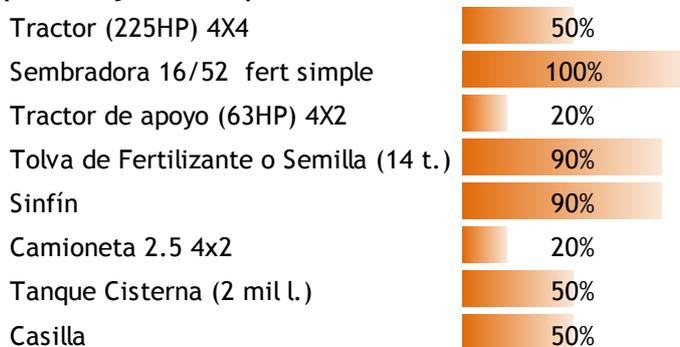
RESULTADOS PROYECTADOS DE LA EMPRESA

Evaluación proyecto para compra de equipo de siembra, costo operativo (CO), superficie de indiferencia y sensibilidad de CO ante variaciones en el precio del combustible.

A la hora de definir la conveniencia de contar con maquinaria, existen diferentes factores que se deberían tener en cuenta. Estos se agrupan en operativos, tecnológicos, de conocimiento u económicos.

En esta entrega se evaluará por medio de diferentes indicadores la viabilidad de contar con equipo propio de siembra directa de gruesa.

Maquinarias e implementos del equipo de siembra y porcentaje de tiempo anual destinado a la labor



El análisis se realiza bajo el supuesto que un equipo de siembra cuenta con maquinaria e implementos que destinan diferentes proporciones de su tiempo a la labor. Por ejemplo, la sembradora destina el 100% de su trabajo anual a la labor y en el caso del tractor, se utiliza un 50% para la siembra y otro 50% en la realización de otras actividades dentro de la empresa. A su vez, el equipo requiere de 2 operarios con 40% de dedicación anual a la siembra gruesa y un plus al sueldo de 30 \$/ha sembrada. Además requiere un encargado que abastezca a los operarios con dedicación anual del 20 % y un plus de 10 \$/ha sembrada. Con respecto a los valores considerados para sueldos, maquinarias, implementos y otros precios, se utilizaron los

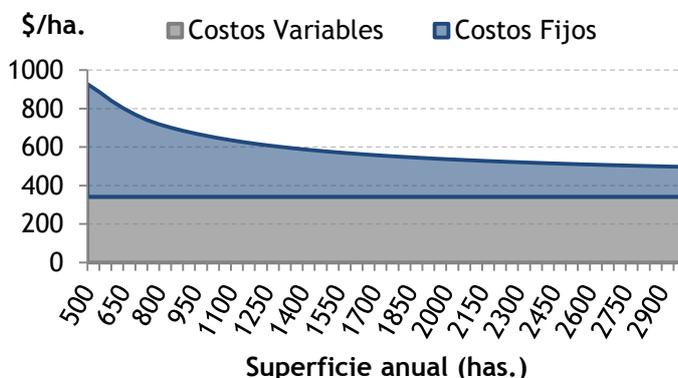
Fuente: Movimiento CREA.

datos relevados por el Movimiento CREA para el mes de septiembre de 2016. De este modo, se evaluó el CO de un equipo de maquinaria conformado por; tractor para siembra de 225 HP de potencia, sembradora de gruesa con 16 cuerpos a 52,5 cm de distancia, tractor de apoyo con 63 HP de potencia, tolva de fertilizante o semilla con capacidad de 14 t., sinfín para semilla, casilla y camioneta para uso del encargado del equipo.

El CO se define como el costo del servicio tomándolo aisladamente del proceso productivo de la empresa agropecuaria.

El CO está formado por costos fijos y costos variables. Los primeros se producen aunque el empresario no utilice la maquinaria y comprenden la amortización, interés del capital invertido, guarda, seguros, impuestos y sueldo de empleados en el caso que estos estén fijos todo el año. Este tipo de costos, a medida que aumenta la superficie sembrada, tienden a diluirse generando disminuciones del CO por hectárea. Los costos variables son aquellos que se generan solo si la maquinaria es operada. Y contemplan los costos de combustible, lubricantes, mantenimiento, reparaciones y bonus por hectárea sembrada que se otorga a los empleados. La amortización puede formar

Variación de costos variables y fijos en función de superficie sembrada



Fuente: Movimiento CREA.

parte del costo fijo o variable según el uso anual que se le dé al equipo. A su vez, este dependerá de la cantidad de hectáreas sembradas al año.

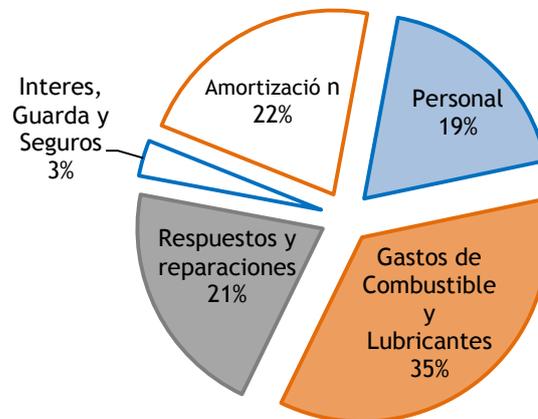
La sensibilidad de los componentes de los CO ante variaciones de precios es un indicador del riesgo que podría tener el resultado proyectado. Por ejemplo, para el equipo de siembra del modelo analizado, si se toman 2000 has/año de siembra, los gastos en combustible y lubricantes representan la mayor participación, llegando al 35% de la contribución al volumen total del CO. De esta forma, un aumento del 30% en el precio del combustible implicaría un aumento del 10,6% del CO, pasando de 535 \$/ha a 592 \$/ha.

Debido a que el CO depende de la superficie anual sembrada, esta será determinante para definir la viabilidad de sembrar con equipo propio. A la superficie anual en la cual el CO por hectárea es igual al valor de mercado de la siembra, se la denomina superficie de indiferencia. Si el equipo anualmente logra realizar dicha superficie, el costo total de contratar el servicio sería igual al costo total de sembrar con equipo propio. Y por encima de la misma, realizar la siembra con equipo propio comenzaría a generar un margen por hectárea que reditués en una renta anual.

Para la valuación de las distintas labores se puede utilizar como índice de referencia la Unidad Técnica Agrícola (UTA), es decir el coeficiente de cada labor con respecto al valor de referencia regional. Antiguamente era el valor de una arada de reja, y actualmente suele ser el valor de la siembra directa. Por lo tanto, el valor de una UTA corresponde al valor de mercado de la siembra, y la misma, multiplicada por la superficie sembrada definirá el costo total de la opción de contratar el servicio por terceros.

Participación de costos operativos de equipo de siembra

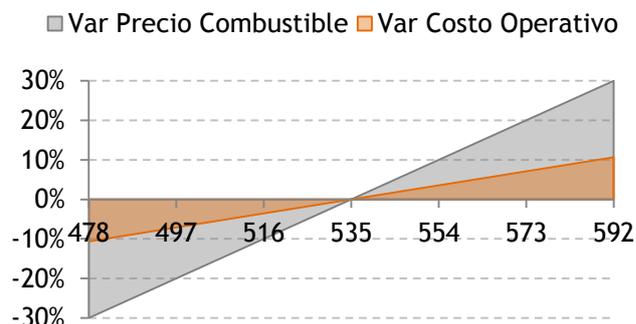
Caso de siembra de 2000 has/año



Fuente: Movimiento CREA.

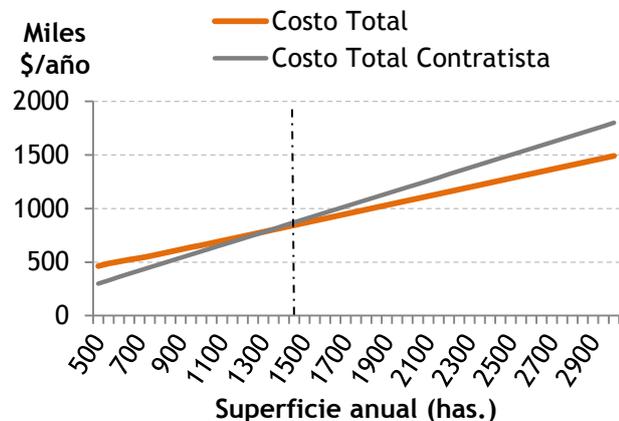
Variación porcentual de costo operativo ante variaciones en el precio del combustible

Caso de siembra de 2000 has/año

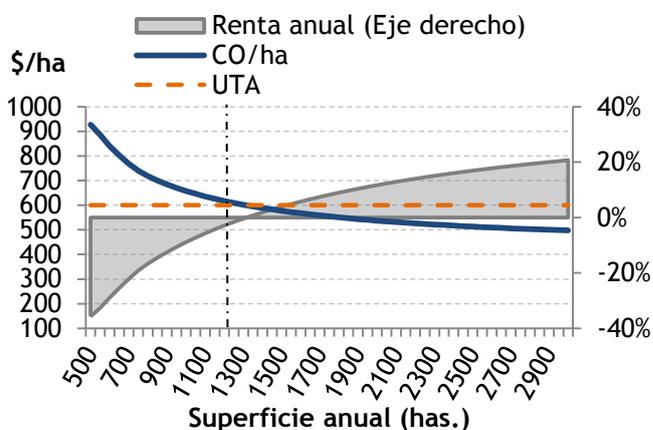


Fuente: Movimiento CREA.

Variación de costos y renta en función de superficie sembrada al año



Fuente: Movimiento CREA.

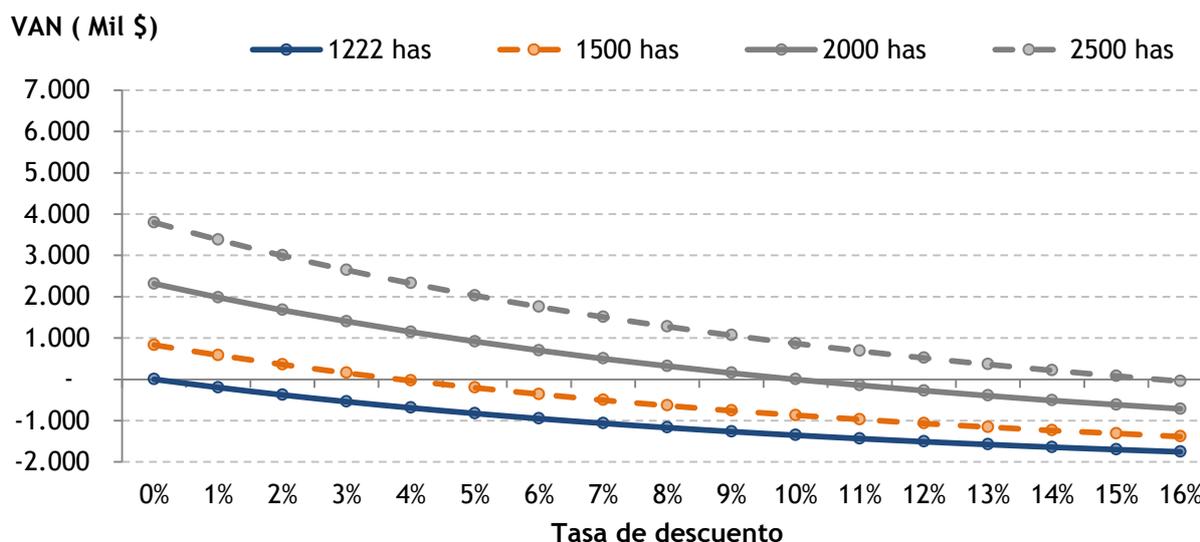


De esta forma, para el modelo de equipo de siembra descrito, la superficie de indiferencia es de 1323 has y a partir de dicha superficie el CO por hectárea es menor que el valor de la UTA (600\$/ha.) generando así un margen para el equipo. Si el equipo sembrara una superficie menor, el CO total sería mayor que el costo total de contratar el servicio por terceros. En otras palabras, a superficies menores es más costoso hacerlo con maquinaria propia que contratar a un tercero.

Para la evaluación de cualquier proyecto, en este caso la de compra de un equipo de siembra, correspondería la utilización de indicadores actualizados. Uno de estos Indicadores es el Valor Actual Neto (VAN). El VAN es el valor actualizado del flujo de fondos y mide el beneficio sobre los costos actualizados a una tasa dada (tasa de descuento). La tasa de descuento deberá ser la mínima tasa anual de ganancia esperada del proyecto. A su vez, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es la tasa de descuento a la cual la VAN, para el periodo de proyecto analizado, es igual a cero. Lo que indicaría la máxima de tasa de descuento que se le podría exigir al proyecto.

En este sentido, utilizando el modelo de equipo de siembra bajo análisis y tomando cuatro superficies anuales sembradas (1222, 1500, 2000 y 2500 has), se calculó la variación del VAN¹ ante variaciones de la tasa de descuento. De los resultados surge que la TIR o tasa de descuento a la cual el VAN es igual a cero es de 0% para 1222 has, 3,5% para 1500 has, 9,5% para 2500 has y 15,5% para 2500 has. Indicando que por debajo de 1222 has no se lograría recuperar el costo de oportunidad del dinero.

Variación de VAN en función de tasa de descuento para diferentes superficies de siembra al año



Fuente: Movimiento CREA.

En conclusión, la conveniencia de armar un equipo de siembra de gruesa versus contratar el servicio de tercero estará definido por la escala propia del productor o la capacidad y disposición del mismo a trabajar para terceros. La cantidad de hectáreas que el equipo pueda sembrar al año definirá la viabilidad económica del mismo. Es importante utilizar las herramientas disponibles, como el cálculo de la TIR y el VAN para evaluar los proyectos, Estos otorgan mayor claridad desde el punto de vista económico a la toma de decisión. De todas formas, como se mencionó, existen otros aspectos técnicos y/u operativos que puedan influir en la decisión. Debido a que los implementos y maquinarias que forman parte del equipo no son de uso exclusivo, deberá contemplarse el resultado global de la empresa maquinaria.



¹ VAN calculado para un periodo de duración del proyecto de 10 años.

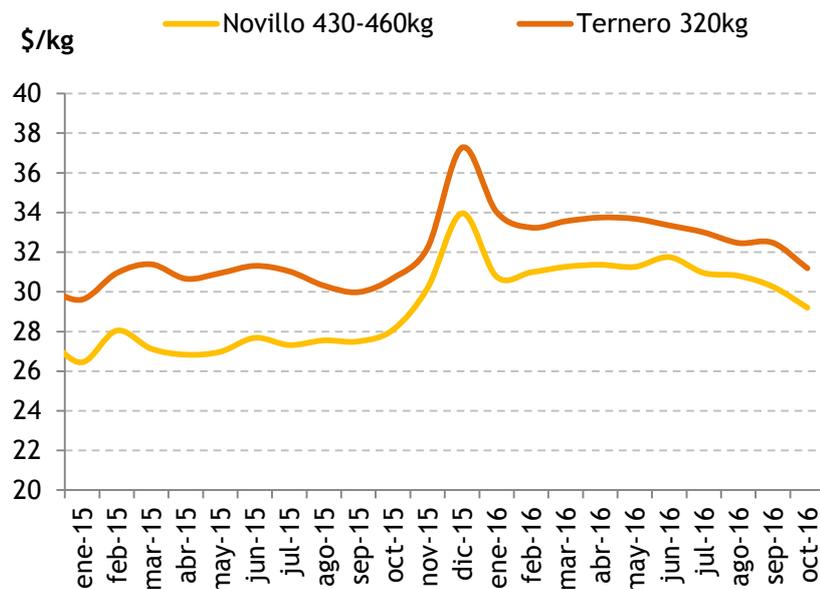
GANADERÍA

Análisis de precios. Comportamiento de las categorías a faena en el último año, tanto ternero como novillo, y el impacto coyuntural que podría tener la salida concentrada de los engordes provenientes de corrales para los últimos meses del 2016.

Las categorías a faena durante 2016 atravesaron un período de precios superiores al año anterior debido a la escasez de gordos en el mercado, superando a la inflación en un 17%². Además, dentro de este conjunto, se observó una apreciación de las categorías más pesadas. Tal es así, durante el mes de octubre la brecha de precios entre novillo (Liniers) y ternero faena (Liniers) disminuyó del 9% en 2015 al 5% 2016.

La escasez en la oferta de hacienda a faena estaría relacionada a problemas estructurales del stock mencionados en previos informes microeconómicos. Además las elevadas tasas de extracción (TE) de machos, que se ubicaron entre 95% y 100% en los últimos años, da cuenta de la fragilidad inherente al sistema. Es decir que el total de machos destetados que están en el stock son faenados en el mismo año. En este sentido, los bajos niveles de participación de hembras en la faena fueron compensados por un incremento en la participación de machos (aumento 2,1 % en acumulado de 2015 a 2016). A pesar de esto, la faena total medida en cabezas se ve reducida hasta agosto del 2016, en un 6,2% frente a los mismos meses del año anterior.

Evolución de los precios de las categorías novillo y ternero faena



Precio constante al mes de septiembre 2016

Fuente: Movimiento CREA en base a Liniers e IPIM.

ocupación como en el del precio de las categorías provenientes de esta actividad.

En los años 2010- 2016, los picos de ingreso de animales en los corrales se dieron en los meses de marzo y abril, mientras que las salidas fueron en noviembre y diciembre según SENASA. La faena proveniente de engordes a corral representan 25% en promedio de la faena total en los años 2008-2016. Cuando se

Los corrales, de acuerdo a la información que releva la Cámara Argentina de Feedlot (CAF) se encuentran con una ocupación elevada (65%) en comparación al promedio de los años 2010-2015. Los mayores niveles de reposición (ingresos/ egresos) se dieron en los momentos de relaciones de compra-venta más baja (mayo-junio), es decir cuando la relación insumo-producto era mas favorable para el engordador y disminuyeron en los momentos que desmejoró esta relación de julio en adelante. La relación compra-venta es de gran importancia para los engordadores, ya que en su estructura de costos es el de mayor ponderación.

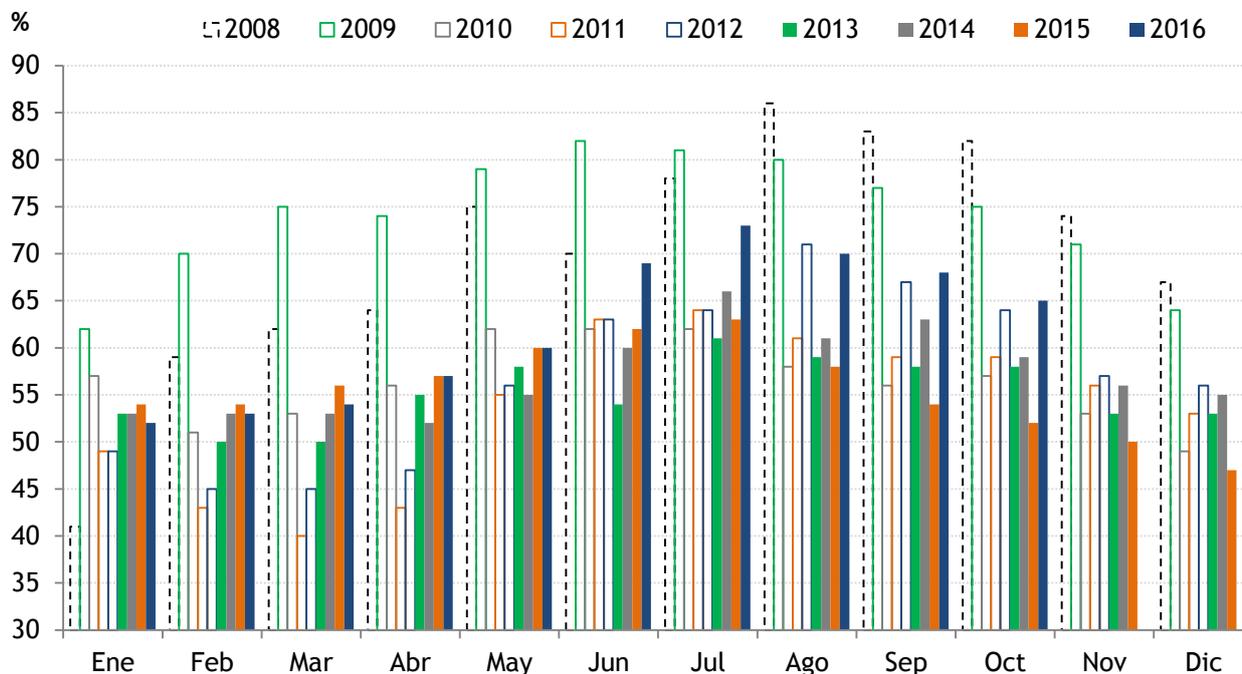
Por los llamativos niveles de ocupación que atravesó el corral desde junio 2016, se analizó el comportamiento (en años anteriores) tanto del nivel de

² Se utilizó un índice de precios construido a partir de las variaciones informadas por INDEC (Ipm), promedio de IPC provincias e IPC Congreso. Se toma como último valor septiembre 2016.

Para el precio del gordo se tomó la evolución del precio novillito del Mercado de Liniers.

observó la incidencia de las categorías livianas en la faena anual, se obtuvo que 42,2% de los novillitos y 38,2% de los terneros proceden de establecimientos de engorde a corral.

Porcentaje de ocupación en los corrales



Fuente: Movimiento CREA en base a Cámara Argentina de Feedlot.

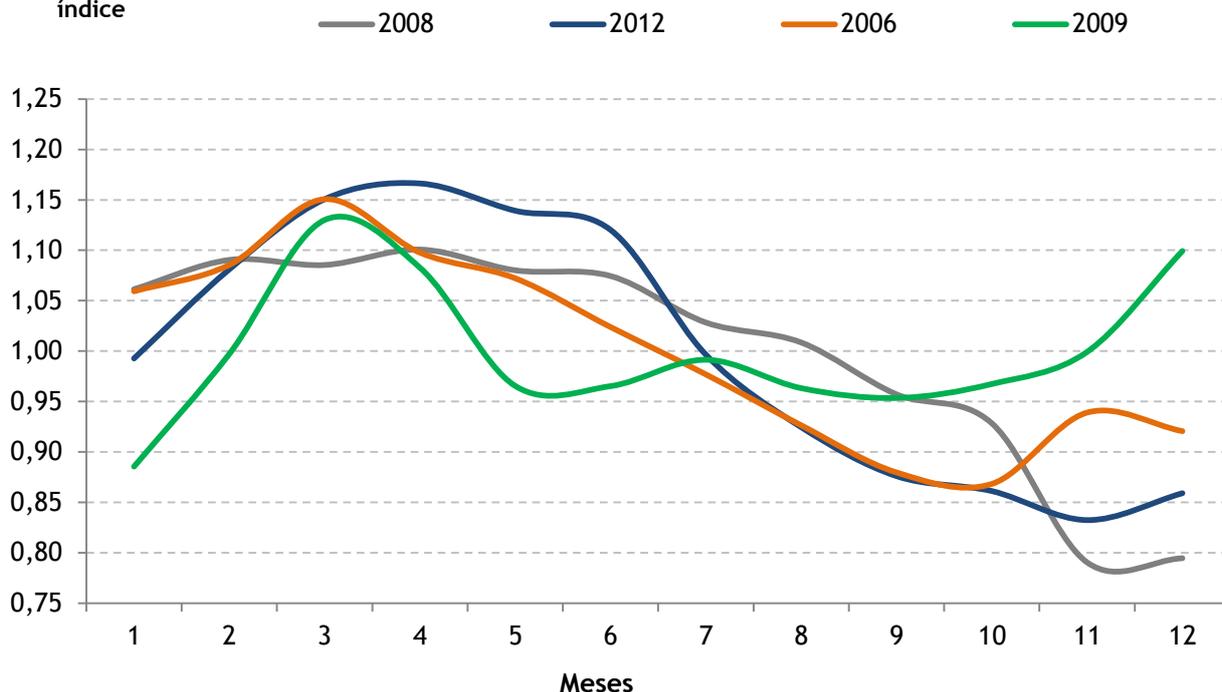
Actualmente, la ocupación en los corrales, para el mes de octubre del corriente presenta mayores niveles que en los años correspondientes al período 2010-2015, con excepción del 2012. Los años 2008 y 2009 superaron ampliamente al 2016. En estos años en particular, los establecimientos percibían compensaciones (subsídios) que fueron removidas a principio del 2010.

En cuanto al precio, se analizó el comportamiento de la curva de precios del novillito faena a través de los años. Para ello, se tomaron los valores de las categorías 390-430 kg, publicados por el Mercado de Liniers. Los mismos se actualizaron a valores constantes y se transformaron en índice, con el fin de comparar el comportamiento entre los años. El índice se construyó dividiendo cada valor mensual por el promedio del año.

De este modo, se observó la evolución en el precio de 10 años de historia, de los cuales se detectaron cuatro años con estacionalidad, tres con moderada y tres sin estacionalidad. Los años con estacionalidad en el precio fueron 2006, 2008, 2009 y 2012. Cabe destacar, que esos años en particular coincidieron los altos niveles de ocupación en el feedlot durante el primer semestre.

Promedio precios en valor índice de novillo para los años con estacionalidad

\$ promedios en valor índice



Fuente: Movimiento CREA.

En síntesis, a lo largo del presente informe se analizó la dinámica del precio de las categorías a faena y el impacto de la oferta de carne proveniente de engordes a corral en el corto plazo. Particularmente, tanto el ternero a faena como las categorías más pesadas tuvieron aumentos superiores a la inflación en el período analizado. Estos incrementos se explicarían por una escasez en la oferta de hacienda a faena.

Para los meses de noviembre y diciembre se plantea el interrogante respecto al impacto potencial de la salida de los engordes a corral tanto sobre el precio de las categorías livianas como pesadas a faena. Esto último, a su vez, dependerá de cómo esté posicionada la demanda en poder de compra de los consumidores.

