

Mejora de la eficiencia en corrales de engorde se consolidó en 2020

Agrifirm monitorea unas 76.500 cabezas y confirma mejor conversión de alimento en kilos de carne, carcasas más pesadas de animales jóvenes y mayores rendimientos

Al finalizar el año 2020 se observa una consolidación de la mejora en la eficiencia de los corrales de engorde, que se explica por varios factores, como una mejora continua en la infraestructura, en el mantenimiento de los corrales, en el tipo de animales a encerrar y en la dieta que se utiliza, dijo a VERDE el director técnico de Agrifirm, Alvaro Pastorini.

Destacó una eficiencia de conversión promedio de 7,7 kilos de alimento para producir 1 kilo de carne (7,7 a 1). “Esa relación promedio es muy buena. Hay tropas que están al mismo nivel de eficiencia de conversión que en los países donde estos sistemas funcionan hace muchos años”, destacó.

Recordó que en 2016 se quiso marcar la tendencia al mayor uso del maíz en la dieta, y que en aquel momento los corrales utilizaban más sorgo, algo de cebada y trigo, y también algo de maíz. Pero a partir de la incorporación del cereal en las dietas “notamos una considerable mejora de la eficiencia de conversión, y eso es algo que se ve hasta ahora”, sostuvo.

Agregó que se sigue “en la misma trayectoria, y eso es parte de lo que nos ha permitido una mejora continua, que es muy notable”.

Durante el año, Agrifirm monitorea más de 200.000 animales en confinamiento, de varias categorías, y en las de engorde son unas 76.500 cabezas.

En la evaluación de esos datos de monitoreo, la empresa confirmó que hay diferencias en las eficiencias de conversión dependiendo de la estación del año. “Para nosotros la primavera y el verano siguen siendo las estaciones en que se logran los mejores resultados”, señaló Pastorini.

A propósito, indicó que en 2020, se observó que “la eficiencia de conversión fue de 7,3 a 1 en primavera-verano, y de 7,9 a 1 en otoño-invierno”.

Esto fue así, a pesar de que en los meses fríos fue de pocas lluvias. El barro sigue siendo un problema en los corrales, y se estima que



La eficiencia de conversión de los corrales monitoreados por Agrifirm fue de 7,7 a 1

“se lleva 10% de la eficiencia de conversión”, dijo el director técnico de Agrifirm.

Pastorini sostuvo que la tendencia mundial es de premiar a las carcasas más pesadas, y que Uruguay no escapa a esa demanda. “Estamos con carcasas cada vez más pesadas, porque son las que mejores precios logran. En estos casos, lo destacable es que eso se logra con animales cada vez más jóvenes, y eso nos muestra que hemos mejorado mucho las recrias, entre otros factores”, remarcó.

En 2020, los animales monitoreados por Agrifirm salieron de los corrales con un peso promedio de 536 kilos y el rendimiento industrial fue 55,5%. Sin embargo, hace 10 años el peso promedio era de 508 kilos, y el rendimiento se ubicaba en 54,5% en cuarta balanza. “Ahora tenemos animales más jóvenes, mejor terminados, y con mejor conformación”, des-

tacó el integrante de la empresa que integra el Grupo Royal Agrifirm.

EL AÑO 2020

Pastorini analizó que el año 2020 fue muy cambiante, debido a factores externos al negocio del corral. Comentó que, al ser relativamente seco, fue un buen año para los corrales, pero además destacó la mejora continua en las decisiones de inversión, y que es notoria la evolución a través de los años.

Por otro lado, señaló que se cayó el mercado europeo para la carne, porque cerraron los restaurantes como efecto de la pandemia, algo que “no es normal, ni frecuente que ocurra”.

Agregó que en el último trimestre de 2020 subieron los precios de los granos, y que durante todo el año hubo algún problema de seca en varias zonas del país. “Si bien esto no le

pega directamente al negocio del corral, porque se sigue desarrollando muy bien con seca, los stocks de fibras en los campos se han visto menguados”, comentó.

De todos modos, admitió que estos problemas no tienen una relación directa con el negocio en sí mismo y, por eso, no hubo demasiados cambios con relación al año anterior. “Cuando comenzamos el año no teníamos ni idea de que todo esto iba a pasar. Se encerraron los ganados, como lo permitían los negocios proyectados, y fueron más o menos las mismas cantidades que en 2019”, explicó.

Al analizar la faena de animales de corral durante este ejercicio, Pastorini señaló que, si bien hubo un aumento en el número de cabezas, fue apenas superior al de 2019, entre 1% y 2%. Sin embargo, al considerar su participación en la faena total, se observa un incremento, en términos relativos, ya que la actividad industrial cayó 12% frente al año anterior.

El director técnico de Agrifirm también destacó la agilidad de la industria para buscar mercados alternativos cuando Europa no estuvo comprando. Así fue que parte de la producción se faenó con la certificación kosher, para colocar la carne en esos mercados, y otro tanto se comercializó a China.

“La industria estuvo ágil en la colocación de la carne de esos ganados, y probablemente le haya pasado muy mal, porque tenían previstos negocios que luego se afectaron”, comentó.

Pero esos contratiempos en los mercados también impactaron en los días de encierro. “En algunos lugares los ganados estuvieron más tiempo encerrados que en otros, pero en el global hubo unos 15 días más de corral. Lo normal son unos 105 o 110 días, y en este caso estuvieron 136 días”, informó.

MARGEN DEL NEGOCIO

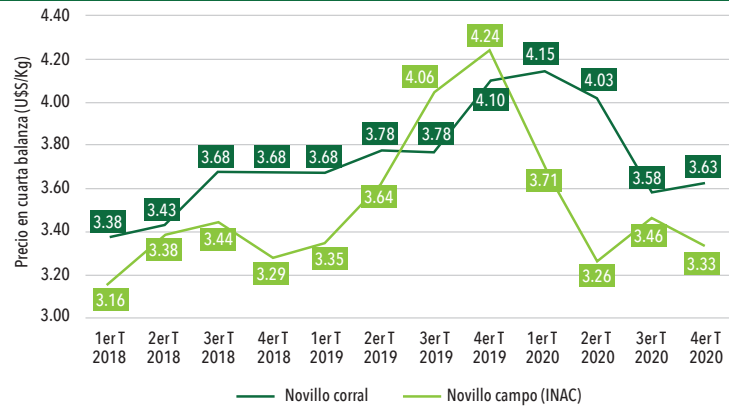
En una comparación interanual, los márgenes de 2020 fueron cayendo con respecto al año anterior y al promedio de los últimos tres años, pero el resultado del negocio “fue razonable”, confirmó Pastorini.

Señaló que “hubo un momento peligroso, en el tercer trimestre, cuando venían subiendo juntos los precios del ganado gordo y de la reposición, y el precio de la comida venía más o menos estable. Pero después el precio del ganado gordo empezó a caer, y hubo cierto retraso en la alineación de los precios de la reposición. Eso hizo que una de las patas importantes del negocio, que es la compraventa, estuviera un poco más incierta y se corrieran más riesgos”.

Pero señaló que, “como en ese momento el precio de la comida aún no había subido, el margen de la alimentación fue positivo, y salvó ese margen rojo de la compraventa”.

En ese tercer trimestre del año, “el margen por cabeza quedó en unos US\$ 10, fue casi un empate técnico, algunos casos quedaron por

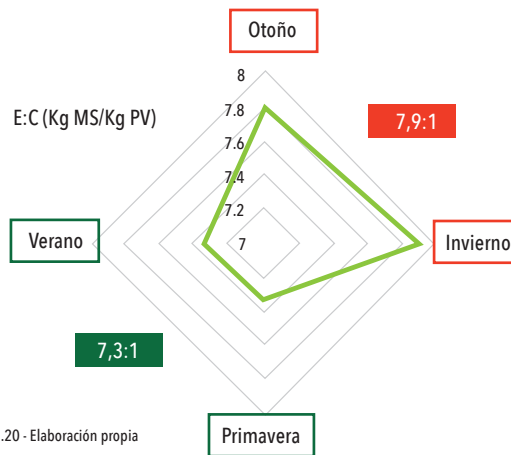
Evolución del precio del novillo gordo de corral y de campo en cuarta balanza (2018 a 2020)



Fuente: INAC y Com. Per. - Elaboración propia



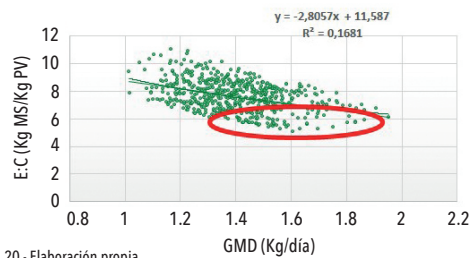
Relación entre estación del año y eficiencia de conversión (EC)



Fuente: Base de datos Agrifirm 11.20 - Elaboración propia



Relación entre ganancia media diaria (GMD) y EC



Fuente: Base de datos Agrifirm 11.20 - Elaboración propia



debajo de la línea de flotación y otros por arriba, con un escaso margen. La diferencia estuvo en quien pudo comprar la comida a un mejor precio”, informó.

En los demás ciclos hubo márgenes que consideró “interesantes”, con rentabilidades de “8% o 9% por ciclo. Fueron peores que el año pasado, pero razonablemente buenos”.

El margen del negocio en el primero y segundo trimestre fue de algo más de US\$ 90 por cabeza, ya que esos ganados tuvieron como destino los negocios de la cuota 481, “que estaban pactados y que se respetaron. El tercero fue el más complicado”, sostuvo.

Según la información de Agrifirm, en 2020 el margen promedio del negocio de los corrales

de engorde fue de US\$ 80 por cabeza, y en 2019 el promedio se ubicó en US\$ 108 por cabeza.

Pastorini planteó que los últimos tres años no fueron típicos, porque “la carne alcanzó un buen valor, el precio del dólar fue bueno, y la comida tuvo valores razonables”.

PERSPECTIVAS PARA 2021

Pastorini planteó que lo principal a tener en cuenta para el próximo año es “una relación compra-venta favorable, y un margen de alimentación negativo, al menos en este primer trimestre. Más adelante veremos cómo se define la zafra de granos de verano, que es la que establece los precios de las comidas en los trimestres siguientes”.