

Márgenes Ovinos

● Lic. Fabiana
Menedin
INTA Chubut

El plan de trabajo "Márgenes Ovinos" consiste en relevar información técnica y económica de las empresas agropecuarias ganaderas ovinas. El primer objetivo es lograr reunir, a largo plazo, una serie de indicadores que permitan realizar análisis agroeconómicos. El segundo, introducir el hábito y la necesidad del uso de los registros técnicos entre los empresarios ganaderos ovinos, ya sea por estar directamente vinculado al Plan o indirectamente, influenciados por la difusión de los resultados. En este artículo se presentan los resultados de tres casos analizados

La metodología con la que se lleva a cabo el plan de trabajo "Márgenes Ovinos" consiste en relevar datos técnico-productivos, de ingresos, gastos y estructura patrimonial. Esto se realiza mediante la modalidad de entrevista, no requiere de presentación de documentación formal y la información es estrictamente confidencial. Para ello se firma un compromiso de confidencialidad entre el productor y la institución. Por otro lado, los datos registrados pierden identidad. Al ser publicados, se identifica al campo y la información brindada por el productor se registra con un código de identificación para respetar la reserva de los datos.

La información relevada corresponde a un período productivo, de servicio a servicio. Los indicadores productivos que describen el campo surgen de un Registro Técnico: un cuaderno de campo donde se vuelca la información productiva detallada por cuadros, categorías y trabajos.

COSTO POR KILO DE LANA

El costo por kilo de lana es el precio de equilibrio de la lana y es un indicador que refleja el costo de producción del producto principal del establecimiento. Se determina sumando todos los costos, incluidas amortizaciones, a los que se les restan los ingresos por ventas de carne, reproductores y otras ganancias del campo. Conocer el costo por kilo de lana le permite al productor sentar las bases mínimas para la negociación de su producción. Por otro lado se constituye como un indicador de riesgo de la empresa.

INDICADORES PRODUCTIVOS

El primer establecimiento presentado se

encuentra en la zona de sierras y mesetas occidentales, el segundo en meseta central y el tercero en la zona de la costa, todos pertenecientes a la provincia de Chubut.

En el cuadro 1 se presentan los datos técnicos de los 3 campos tomados del Registro Técnico de cada establecimiento, correspondientes al período 2002/03. Estos indicadores no deben asumirse como resultados promedio de los campos.

La situación productiva de los 3 casos analizados es disímil.

En el cuadro se discrimina la carga de receptividad, considerando que no todos los campos están en su carga potencial y a los efectos del cálculo de renta posterior que requiere de la valuación del campo.



● Arreo ovino en Patagonia (Chubut)

INGRESOS

El cuadro 2 refleja la composición de las ventas. Se trata de un marcado período de retención, donde las ventas de animales son mínimas. No

● Cuadro 1.

Datos técnicos				
Raza		Merino Australiano		
ZONA AGRÓECOLÓGICA HOMOGÉNEA		SIERRAS Y MESETAS OCCIDENTALES	MESETA CENTRAL	COSTA
Superficie has		20340	61128	4900
Datos Productivos				
Animales de esquila	cab	5275	8451	1509
Porcentaje de ovejas en la majada	%	72%	55%	70%
Carga	cab/legua	648	346	770
Receptividad	cab/legua	800	356	918
Índices productivos				
Señalada	% / vientres	84%	67%	78%
Mortandad señalada-destete	% / total	15,0%	5,3%	2,4%
Mortandad adultos	% / total	3,0%	2,0%	2,7%
Porcentaje de carneros	% / vientres	4,0%	5,7%	3,1%
Edad la primer servicio borregas	meses	2 dientes	4 dientes	4 dientes
Producción de lana	kg / cab	4,11	4,29	3,58
Rinde al peine	%	63%	58%	61%
Finura	micrones	20,44	20,22	19,4

● Cuadro 2.

Ventas		SIERRAS Y MESETAS OCCIDENTALES	MESETA CENTRAL	COSTA
Corderos	cab	215	0	0
Ovejas refugo	cab	128	20	0
Capones refugo	cab	0	300	0
Carneros refugo	cab	0	0	0
LANA	kg	21703	36237	5398

● Cuadro 3.

Ingresos		SIERRAS Y MESETAS OCCIDENTALES	MESETA CENTRAL	COSTA
Ingresos por venta carne	US\$	5691	1971	0
Ingresos por venta de lana	US\$	72423	108246	16464
	\$ / US\$	3,43	2,88	3,24
Total Ingresos	\$	267930	317347	53343
Costos Directos		74376	59596	18838
Costos de Estructura		29905	51576	4017
Amortizaciones		16460	35389	5513
Total Costos		120740	146561	28367
Margen Neto		147190	170786	24976

se refleja en el análisis el consumo de estancia. El campo de la zona de costa no ha tenido ventas de animales, debido a que ha sufrido grandes pérdidas de hacienda por incendios. Cabe señalar que los resultados están condicionados sobre todo por el tipo de cambio y el precio de la lana. En el análisis se considera el tipo de cambio real al momento de cada venta.

MARGEN NETO

El margen neto es un indicador que surge de restar al ingreso bruto del establecimiento todos los costos asociados a la producción. En el cuadro 3 se presenta un resumen de los costos agrupados en gastos directos, de estructura y amortizaciones. Las amortizaciones se tomaron

de la planilla de capital, en la que se calcula el monto según la dotación de bienes de la explotación, amortizados por el método lineal.

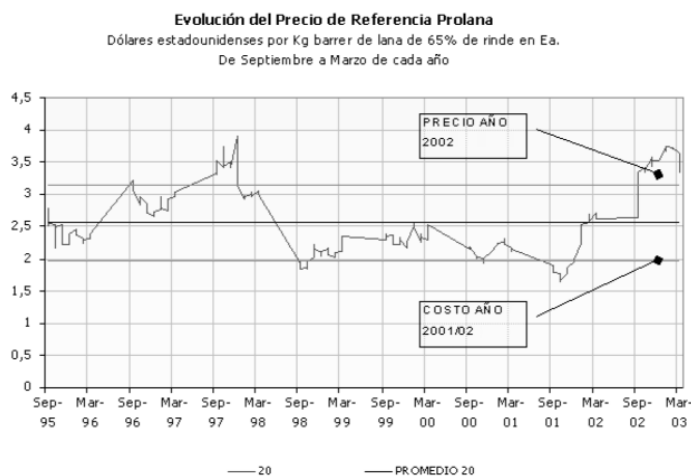
RESULTADOS

En el cuadro 4 se visualizan otros indicadores de importancia para la gestión de la empresa como el costo por cabeza de esquila y el costo por kilo de lana. Este último se calcula tomando todos los costos del campo, al que se le restan los ingresos por carne. El monto resultante se divide por los kilos de lana producidos. Este valor, una vez descontados los impuestos, es el precio de equilibrio del campo, el valor de venta de la lana en el que el campo no pierde ni gana. Se realizó una estimación de impuestos, consi-

● Cuadro 4.

INDICADORES ECONÓMICOS		SIERRAS Y MESETAS OCCIDENTALES	MESETA CENTRAL	COSTA
Costo por kilo de lana	\$	4,66	3,87	5,26
Costo por cabeza de esquila	\$ / cab	22,89	17,34	18,80
Patrimonio Neto Aproximado	\$ (US\$ 80/cab)	1786015	676080	466560
Renta antes de impuestos	%	8,2%	25,3%	5,4%
Impuesto a las Ganancias	aprox. 35%	51516	59775	8741
Renta despues de impuestos	%	5,4%	16,4%	3,5%
Precio de Equilibrio	\$	7,04	5,52	6,87
Precio de Equilibrio	US\$	2,05	1,92	2,12

● Gráfico 1.



derando sólo impuesto a las ganancias, para obtener el precio de equilibrio de cada caso. Si bien no es el real, dado que cada uno tiene una situación impositiva diferente, sirve a los fines de reflejar el precio de equilibrio.

RIESGO Y MARGEN DE LA EMPRESA

El riesgo de venta por debajo del costo se mide tomando series históricas de precios de lana y analizando su fluctuación. En el Gráfico 1 se compara el costo por kilo de lana del primer caso analizado. Con lana de 20.44 micrones y 63% de rinde, se ha tomado la serie histórica de los precios Prolana de 8 zafras y se consideraron los valores de los meses de mayor comercialización. Los márgenes superior e inferior son un desvío del promedio. En el centro se forma el área considerada como la más probable en donde se sitúa el precio de la lana analizada. En lana de 20 micrones con 65% de rinde, el promedio se sitúa en u\$s 2.56, y los márgenes superior e inferior en u\$s 3.15 y u\$s 1.97, respectivamente.

CONCLUSIÓN

El precio de equilibrio es el indicador más útil para el productor ganadero ovino, dado que le indica cuál es el costo de su producto (lana), su ubicación relativa en la curva de precio de lana probable y con ello forma una idea del riesgo de venta por debajo del costo. Los costos cercanos al margen inferior son menos riesgosos que los costos cercanos al margen superior. Los indicadores obtenidos reflejan la situación económica del establecimiento en cuestión. Este dato cobra utilidad al compararse distintos períodos para un mismo campo.

El Plan de Márgenes Ovinos se lleva adelante desde el Área Economía de la EEA Chubut del INTA, en el marco del Proyecto Regional Lana Fina, y con el invaluable aporte de más de 20 productores. ●

*La información está disponible en:
Área Economía. Lic. Fabiana Menedin:
economia@chubut.inta.gov.ar
Página Web de Prolana: www.prolana.com.ar*