

Impacto económico desde la toma de decisiones en sitio 1 durante la contingencia por COVID-19

Fecha: 20 de Mayo 2020

Capítulo 3: Disminuir ingreso de material genético a las granjas.

Objetivo:

Realizar un análisis económico como material de apoyo y de referencia para la eventual toma de decisiones asociadas a la disminución del ingreso de material genético a las granjas.

Consideración general:

El presente ejercicio fue realizado desde la distribución de costos promedio (año 2019 - 2020) para una granja de 250 hembras activas, que dependiendo del modelo de costeo de cada empresa porcícola puede tener algunas variaciones.

Introducción:

La contingencia sanitaria actual y las diferentes posiciones al enfrentarla, han afectado el comportamiento económico a todos los niveles de las cadenas de producción, abasto y consumo, donde particularmente no se tenía ningún tipo de prevención por ser éste un caso de difícil predicción y sin antecedentes de referencia, donde el sector porcícola no ha sido ajeno a esta problemática con pérdidas económicas para el productor.

Las decisiones que se vienen tomando descritas en nuestros boletines anteriores son aquellas que requieren una acción inmediata de corto plazo para los cerdos cebados; otras a mediano que tienen que ver con cerdos en levante y lechones lactantes; y unas restantes en la etapa de cría que impactan económicamente el negocio en un largo plazo (mayor a 9 meses).

En esta oportunidad se evaluará otra de las alternativas planteadas para “aliviar” flujos de caja en granja, es sacrificar el ingreso pie de cría reduciendo el número de hembras con nuevos genes afectando así la tasa de reposición anual de la granja.

Para este caso se trabajó un ejemplo (granja de 250 hembras activas) en el cual se presenta una reducción de la tasa óptima de reposición para la hembra *Camborough*[®] del 50% al 40% anual. Esta decisión representa un cambio en la población en -13 puntos de índice (PIC Genetic

Program, Genus Plc, 2017), que de forma simple, se explica por tener que retener en la granja hembras con más de 6 partos. Al dejar hembras muy adultas con potencial productivo en su gran mayoría inferior a las hembras más jóvenes, son las calificadas con más bajos índices debido a que estos decrecen a través del tiempo por el surgimiento de poblaciones con mejor desempeño.

De acuerdo al artículo “Valor estimado del EBV* de los nacidos totales por camada” (DCL Linhares1, JD Nascimento1. 1Agroceres PIC, Rio Claro-SP, Brazil, 2014 Allen D. Leman Swine Conference), en el cual se producen mejoras significativas en la productividad de las granjas al usar reproductores con altos índices, también se puede afirmar que si una la granja no ingresa la cantidad necesaria de reproductores con altos índices no se obtendrá la mejora en productividad y se tendrá menor ingreso respecto a otros sistemas que si lo hicieron.

El resultado del ejercicio arroja un costo de oportunidad en la producción de 0.143 lechones nacidos totales por parto (Tabla 1). Esta cifra en términos económicos representa al año \$18.480.000 menos en ingreso por la oportunidad de venta de 80 lechones de 30 Kg. con valor de \$7700/kg.

	Reposición anual 50%	Reposición anual 40% (Hato con -13 puntos de índice)	Diferencia
<i>Partos/año</i>	625	625	
<i>Nacidos Totales/parto</i>	14.00	13.86	-0.143
<i>Nacidos Vivos/parto</i>	13.09	12.96	-0.134
<i>Nacidos muertos</i>	3.00%	3.00%	
<i>Nacidos Momias</i>	3.50%	3.50%	
<i>Mortalidad en Lactancia</i>	7.00%	7.04%	0.037%
<i>Lechones destetos/parto</i>	12.17	12.04	
<i>Lechones destetos/año</i>	7608.56	7527.85	-80.712
<i>Lechones destetos/hembra/año</i>	30.43	30.11	-0.323

* Lactancia 21 días

Tabla 1. Efecto de la disminución de la tasa de reposición (granja 250 hembras) de 50% a 40% en sección de cría. PIC Colombia 2020, adaptado de PIC Genetic Program, Genus Plc, 2017.

*(Término en genética EBV, Estimated Breeding Value o en español Valor de Cría Estimado).

Así mismo, siguiendo este mismo ejercicio, cuando se reduce la tasa de reposición de hembras del 50% al 40% se obtiene un costo de oportunidad por cerdo a la venta de \$2.234 en la línea de producción (Tabla 2), que al final representa \$68.191.104 por la no venta adicional de 85 cerdos gordos y 13.458 kg de toda la población.



	Reposición anual 50%	Reposición anual 40% (Hato con -13 puntos de índice)	Diferencia
<i>Mortalidad en Precebo - Ceba</i>	2.50%	2.58%	0.078%
<i>Peso promedio destete (Kg)</i>	6.06	6.00	-0.063
<i>Ganancia/día (Kg) Destete -Finalización</i>	0.817	0.814	-0.0027
<i>Peso final/cerdo a venta (Kg)</i>	120.44	120.00	-0.44
<i>Edad final *</i>	161.00	161.00	
<i>Conversión alimenticia Destete- Finalización</i>	2.11	2.13	0.02
<i>Crecimiento de Carcasa</i>			
<i>Vendidos/parto</i>	11.85	11.71	-0.14
<i>Cerdos Vendidos/año</i>	7404.03	7319.09	-84.94
<i>Kg/venta/año</i>	891749	878291	-13458
<i>Precio venta \$/Kg en pie (COP)</i>	5067	5067	
<i>Valor/cerdo (COP)</i>	\$ 610,274.55	\$ 608,040.00	\$ (2,234.55)
<i>Oportunidad en ingreso</i>	\$ 4,518,491,817	\$ 4,450,300,713	\$ (68,191,104)

* Lactancia 21 días y 140 días destete - Finalización.

Tabla 2. Efecto de la disminución de la tasa de reposición (granja 250 hembras) de 50% a 40% en línea de producción. PIC Colombia 2020, adaptado de PIC Genetic Program, Genus Plc, 2017.

En conclusión, el mejor resultado se obtiene cuando se mantiene la tasa del 50% de reposición de hembras *Camborough*®. Al conjugar el desempeño de los reproductores con alto índice y el de sus progenies, haciendo que el sistema cada vez sea superior en varias de las características técnicas que tienen valor económico como: menor mortalidad en lactancia, línea de producción, mayor ganancia diaria de peso y menor conversión de alimento.

La información contenida en este documento está destinada a proporcionar orientación y sugerencias al cliente. En todo momento, se espera que el cliente siga las mejores prácticas y los estándares apropiados con respecto al bienestar animal y la salud, según lo descrito por las autoridades locales. Nada en este documento debe interpretarse como una garantía o promesa por parte de PIC. En la medida en que cualquiera de los puntos de este documento represente un conflicto con el acuerdo o términos y condiciones de venta entre el cliente y el PIC, prevalecerá el lenguaje en el acuerdo o los términos y condiciones de venta.