

Analizando el mercado del ternero

Ing. Agr. Italo Malaquín

Instituto Plan Agropecuario

I. La formación de precios en la cría vacuna

El Uruguay destina una alta proporción de su producción de carne vacuna al mercado internacional (60%), a diferencia de Argentina (10%) y de Brasil (5%).

La formación del precio de las categorías en la cría vacuna y de las categorías de engorde, está influenciada por el precio de exportación, la oferta anual de ganado y las características del producto.

Malaquín y Montes, 2001 (Instituto Plan Agropecuario), analizando los datos de precios de exportación, precios de categorías de engorde y de terneros correspondientes al período 1982-2001, concluyen que las variaciones anuales del precio de novillo gordo estuvieron explicadas en un 80% por las variaciones anuales del precio de exportación (U\$\$/Tonelada peso carcasa).

Mientras que, las variaciones anuales del precio del ternero estuvieron explicadas en un 70% por las variaciones anuales del

precio del novillo gordo. En síntesis, el precio de exportación condiciona el precio del novillo gordo y éste el precio del ternero.

Pero existen otras variables que inciden en la formación del precio de las categorías de la cría vacuna, tales como:

- la oferta anual,
- fecha del remate relacionado a la oferta,
- las características del producto,
- fenómenos climáticos que condicionan la disponibilidad forrajera y
- la presencia de inversores operando en el sector.

El Instituto Plan Agropecuario e INIA acordaron como objetivo general del presente trabajo, estudiar como influyeron las características del producto y las condiciones del mercado sobre la formación del precio del ternero en los remates al kilo y en U\$S.

II. La información analizada

En el año 1995 se realizó en Tacuarembó, el primer remate de terneros al kilo y en U\$S. La iniciativa del nuevo sistema de comercialización surgió a instancias de los escritorios rurales Campos y Haciendas y Hugo Barera, con el apoyo de Cofac

cómo entidad financiera. En la oportunidad, los organizadores (firmas rematadoras y Cofac) solicitaron al Instituto Plan Agropecuario Regional Norte, que realizara el control y certificación del nuevo sistema de comercialización.

En el proceso de certificación se relevaron variables claves que se analizan² en este trabajo para evaluar como influyeron las condiciones de mercado y las características del producto, sobre la formación del precio del ternero en los remates al kilo y en U\$S, considerando los 8 años registros, correspondientes a 831 lotes rematados.

En el Cuadro 1 se observa la evolución que ha tenido en Tacuarembó esta modalidad de remates, desde el año 1995 al 2002, mostrando la cantidad de cabe-



zas vendidas, el número de lotes rematados, los pesos promedio, el porcentaje de hembras sobre el total de terneros vendidos y el precio al kilo.

Cuadro 1

LOS 8 AÑOS DE REMATES...										
	May. 1995	May. 1996	May. 1997	May. 1998	May. 1999	May. 2000	Ago. 2001	Abr. 2002	Jun. 2002	Total
Cabezas vendidos	1027	3193	1886	1657	3611	2873	1097	2020	1226	18590
Lotes rematados	60	109	99	91	135	137	77	68	55	831
Cabezas/lote	17	29	19	18	27	21	14	30	22	22
Pesomedio(kg/cabeza)	159	159	155	151	147	162	152	164	161	155
Porcentaje Hembras	25	32	37	34	34	38	36	24	27	32
Precio al kilo (U\$/kg)	0.94	0.66	0.67	1.01	0.85	0.77	0.69	0.69	0.54	0.77
Precio/Cab. (U\$/cab.)	149	105	104	150	124	125	105	112	87	118

III. Importancia relativa de las variables.

Gráfico 1



Como se observa en el gráfico 1, para un año dado, existió una alta variación en el precio por cabeza, recibido por los productores criadores. Por ejemplo para el año 1998, hubo productores que vendieron sus terneros a valores cercanos a los U\$S 200, en tanto otros productores recibieron apenas U\$S 70 por cabeza. ¿Qué características del producto están explicando las variaciones observadas?

Para los 8 años de remate, el sexo tan sólo ex-

plicó un 13% de las variaciones de precios entre negocios, el peso de venta un 47% y el «efecto año» un 32% (los factores que se consideran para definir el “efecto año” son el número de terneros declarados y precio del gordo).

Estas tres variables explicaron un 89% de las variaciones de precios entre negocios, mientras que, para un año dado el sexo y el peso de venta explicaron un 82%.

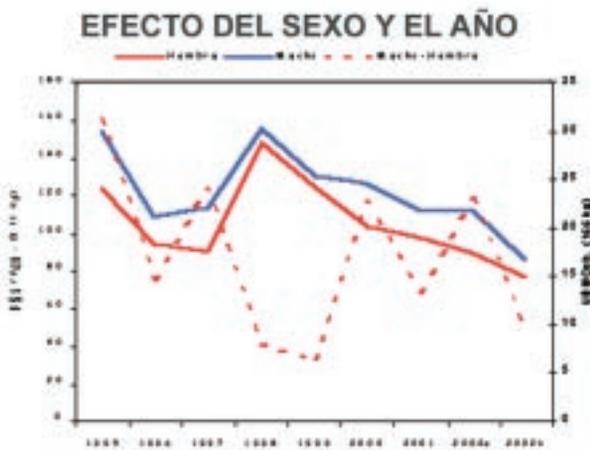
Gráfico 2



IV. Las diferencias de precios entre sexos.

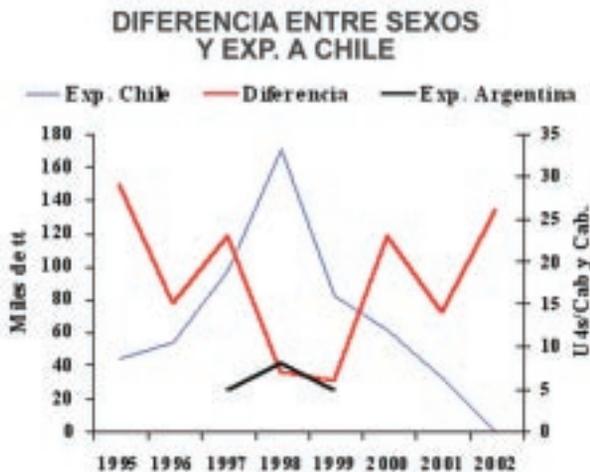
Las tendencias del precio por cabeza entre años, para machos y hembras, fueron similares.

Gráfico 3



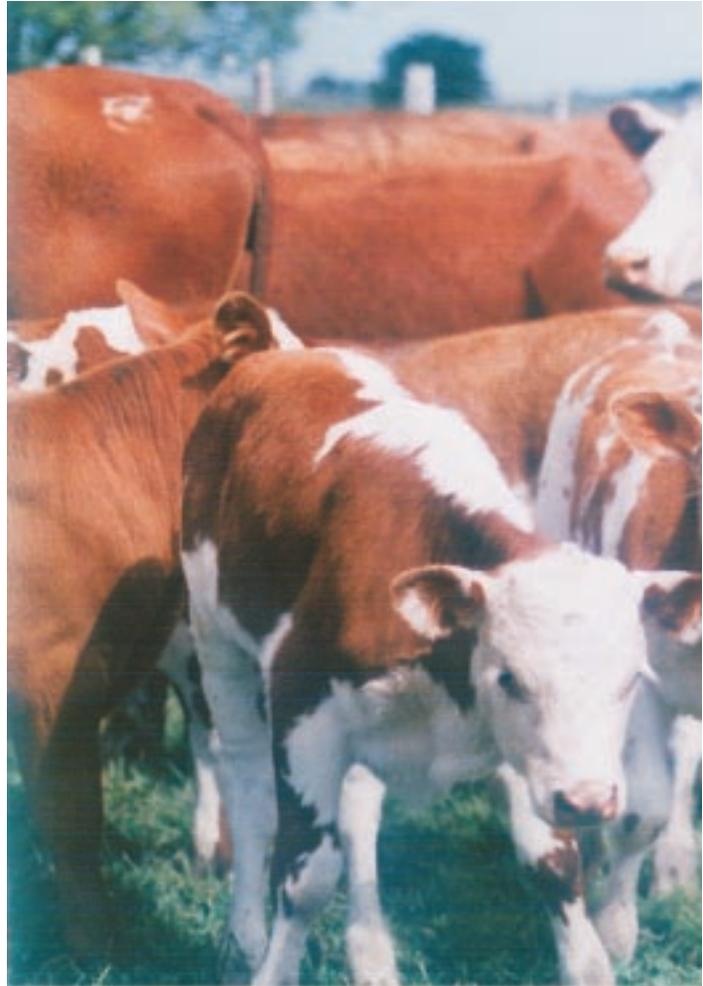
Pero las diferencias de precios por cabeza entre sexos, a igualdad de características del producto (peso de venta y raza) variaron con los años.

Gráfico 4



Las diferencias observadas de precios por cabeza entre sexos, estuvieron explicadas por la presencia de mercados demandantes de hembras (fundamentalmente para exportación). La creciente participación del mercado chileno y del mercado interno (vaquillonas gordas) y la exportación de ganado en pie para la Argentina (terneras), en los años 1998, 1999 y 2000, determinaron diferencias de precios por cabeza entre sexos de tan sólo US\$ 5 (promedialmente dos centavos por kilo de peso vivo).

La ausencia de estos mercados, atribuible a la aplicación de políticas económicas diferentes en la



región, y a la pérdida del status sanitario (fiebre aftosa), determinó un aumento de la brecha del precio por cabeza entre sexos: aproximadamente US\$ 30 por cabeza (15 a 20 centavos de dólar por kilo de peso vivo).

Es oportuno recordar que para el período analizado (1995-2002) el número de terneros declarados anualmente tuvo pocas variaciones: 1:900.000 a 2:200.000 cabezas.

Con la ausencia de mercados demandantes para las categorías de hembras y con el aumento de la oferta anual de ternero/as ya registrado, es previsible que la brecha se mantenga y aún aumente.

V. Los pesos de venta y el precio por cabeza.

En el siguiente gráfico, se observa la relación existente entre el precio en dólares por kilo, según peso de venta y el año de remate. Para la mayoría de los años analizados, aumentos crecientes en el peso de venta disminuyeron el precio por kilo rematado.

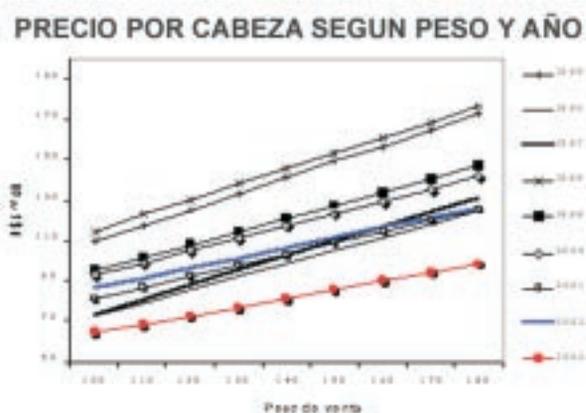
Por lo tanto surge la siguiente interrogante: ¿un ternero liviano se pagó más por cabeza que un ternero pesado? En caso negativo, ¿cómo se lo analiza? En el mismo gráfico, se muestra la curva de



El uso de tecnologías de proceso que desteten terneros pesados, se evidencia como válido para lograr mayores ingresos económicos.

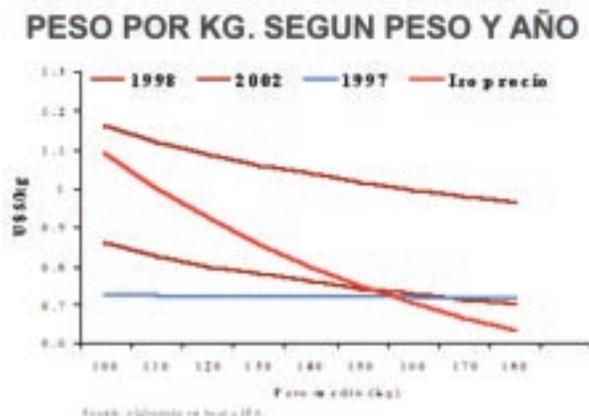
Esta afirmación se visualiza en el gráfico 6, que relaciona el precio por cabeza y el peso de venta para el período analizado (1995-2002).

Gráfico 6



isoprecio, para explicar a que tasa tiene que caer el precio del kilo rematado por cada aumento de kilo adicional de peso de venta, para que un ternero de 120 kilos valga lo mismo que uno de 180 kilos.

Gráfico 5



Para los 8 años de remate, la tasa de caída del valor del kilo rematado por cada aumento de kilo adicional de peso de venta, fue sensiblemente inferior a la curva de isoprecio que se muestra en el gráfico. Eso significa que los terneros pesados siempre se pagaron más que los terneros livianos (considerando obviamente el precio por cabeza).

Por lo tanto, el uso de tecnologías de proceso que desteten terneros pesados sin comprometer la performance individual (kilos de ternero destetado/vaca entorada), se evidencia como válido para lograr mayores ingresos económicos en los sistemas criadores.

VI. Las diferencias de precios entre años.

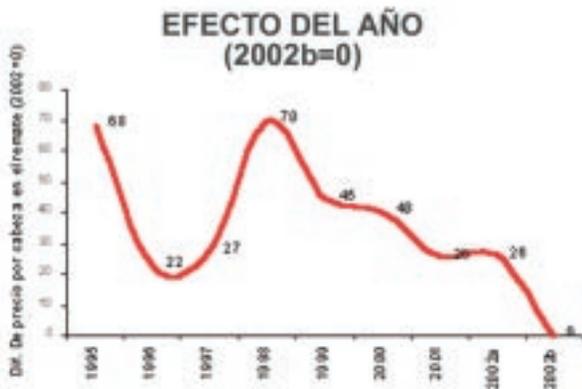
El nivel y la inestabilidad de precios que recibe el productor por sus productos, son de las principales preocupaciones que están presentes en el negocio ganadero.

Las variaciones anuales de precios en la cría vacuna también se constatan en el presente trabajo.

En el gráfico 7, se observa cuantos dólares menos por cabeza por año deja de percibir el productor criador tomando el año 2002b como año base.

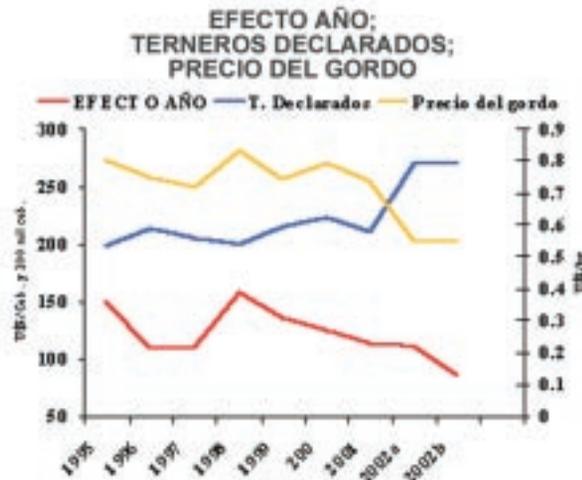
A modo de ejemplo, el productor deja de percibir en el año 2002 b, US\$ 70 por cabeza con respecto al año 1998 y US\$ 22 con respecto al año 1996 (a igualdad de peso de los terneros).

Gráfico 7



Para el período 1998-2002, con escasa variación en la cantidad de terneros declarados, la principal causa que explica la tendencia negativa del precio del ternero, es la caída del precio de exportación de carne vacuna, que incide en el precio del novillo gordo y finalmente, como mencionáramos, se refleja en el precio del ternero.

Para este período, la tasa de caída del precio en U\$S/kilo del novillo gordo fue mayor que la del ternero. Situación inversa se observó en el año 2002, explicado por la disminución del precio del novillo gordo y al aumento significativo de la oferta de terneros.



Finalmente, como ya ha sido comentado, para el periodo analizado la disminución significativa de los ingresos de los establecimientos criadores es producto, en primer lugar de la caída del precio del ternero debida a dos causas: disminución de los precios de exportación de carne y aumento de la oferta.

En segundo término a un aumento de la brecha de precios entre sexos, por la ausencia de mercados de exportación demandantes de hembras.

VII. Resumiendo

- * Las características del producto (sexo y peso de venta) explicaron el 60% de las variaciones de precios entre negocios; y para un año determinado, esos factores explican el 82% de esa variación.
- * En promedio las hembras se pagaron U\$S 16 menos por cabeza a igualdad de características del producto (edad, peso y raza). Esta diferencia varió con los años (mercados de exportación demandantes de hembras).
- * El peso al destete explicó el 47% de las variaciones de precios entre negocios y, quitando el «efecto año», este factor explica el 80% de dicha variación.
- * No obstante la importancia del peso y el sexo, hay fuertes variaciones anuales, las que en gran medida son explicadas por el «efecto año» (precio del novillo gordo y la oferta de terneros).

VIII. Comentarios finales

La información aquí analizada constituye un aporte para el proceso de toma de decisiones de los diferentes actores de la cadena, dando elementos para la valorización de los productos de la cría en función de las condiciones de mercado y de las preferencias de los compradores, así como también elementos que ayuden a la mejora de la eficiencia de los procesos de comercialización. A pesar de analizar información parcial, por provenir de una sola región, se establecen las bases para un análisis más pormenorizado y con más información, incorporando otras realidades del mercado de carne y especialmente la que pueda provenir de las nuevas formas de comercialización de remates por pantalla.

1 Realizado en el marco del Convenio IPA-INIA

2 EL análisis de la información se realiza en el marco del Convenio IPA-INIA y contó con la colaboración de los Ings. Agrs. Gustavo de los Campos y Daniel de Mattos del Programa Nacional de Bovinos para Carne del INIA.