



Ing. Agr. Carlos Molina
Instituto Plan Agropecuario

Los productos ganaderos y su capacidad de compra

En la década de los años 90, las empresas ganaderas fueron afectadas en su competitividad por el control por parte del Estado de la tasa de cambio.

A mediados de 2002, cuando se produjo la última macro devaluación, la competitividad perdida en la década anterior, se recuperó bruscamente. En el año 2003, la importante mejora en los precios internacionales de la carne vacuna, asociada a la ya mencionada recuperación de la competitividad, se conjugaron para que el ejercicio 2003-2004 mostrara resultados económicos muy favorables a niveles difíciles de recordar en los últimos 30 años. Se asociaron en este ejercicio buenos precios de los productos y tasa de cambio favorable.

Por otra parte la información originada a partir del recientemente cerrado ejercicio 2004-2005 del Programa de Monitoreo de Empresas Ganaderas del Instituto Plan Agropecuario, muestra que si bien los resultados económicos alcanzados por las empresas presentan una gran similitud con el ejercicio anterior, se verifica un preocupante incremento sostenido de los costos de

producción luego del piso alcanzado en 2002-2003.

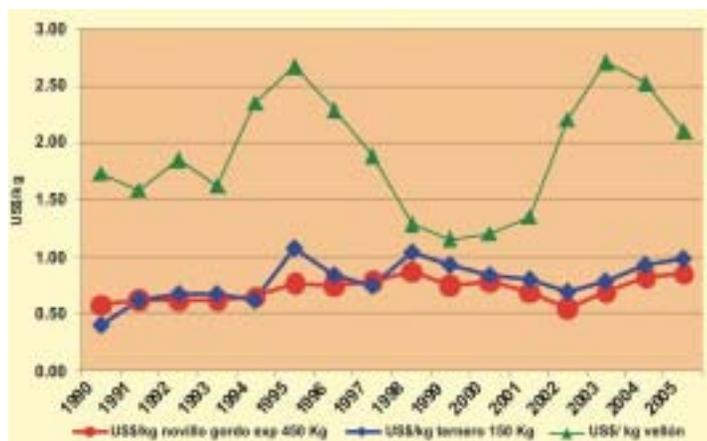
Asimismo en este ejercicio se verificó una caída del valor del dólar del orden del 13,8 % medido en pesos uruguayos y una inflación del 4,4 % (medida a través del IPC).

Frente a ésta realidad, nos parece interesante analizar como ha sido, en primer lugar, la evolución en los últimos años de los precios de los productos (novillo, ternero y lana vellón) en moneda corriente pero también en moneda constante y la evolución de su capacidad de compra frente a algunos insumos utilizados en los procesos productivos correspondientes.

Si analizamos la gráfica 1, se observa claramente que tanto el precio del kilogramo de novillo como el de ternero medidos en dólares corrientes, viene mostrando una tendencia creciente desde el año 2002, estando en valores muy cercanos a los máximos de toda la serie, alcanzados en el año 1998; en tanto el precio de la lana muestra importantes variaciones a lo largo de la serie, y una caída muy importante en los últimos 3 años en valores corrientes.

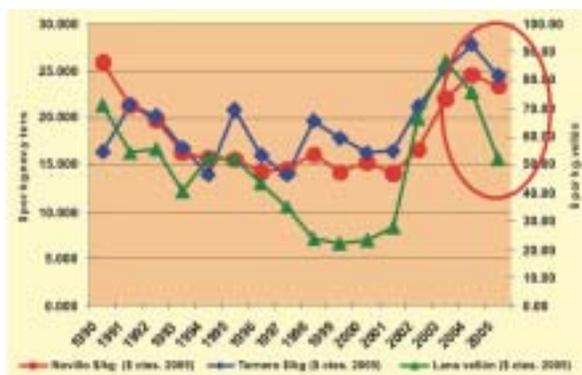
Pero muy diferente es la evolución de los mismos, si la analizamos en moneda constante, en este caso en pesos de junio de 2005.

Gráfica 1. Evolución del precio de novillo, ternero y vellón en dólares corrientes (1990 – 2005).



Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a ACG y CMPP

Gráfica 2. Evolución del precio de novillo, ternero y vellón en pesos constantes (junio 2005) (1990 – 2005).



Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a INE, ACG y CMPP

La evolución de los precios expresados en moneda constante (pesos junio 2005), muestra para el kg. de novillo y de ternero, en el año 2005, valores altos (novillo) o muy altos (ternero) con respecto a toda la serie; pero lo que hace un llamado de atención es que a pesar de esa situación favorable, los valores de 2005, son inferiores a los registrados el año anterior, quebrando la tendencia creciente que se venía verificando desde 2002.

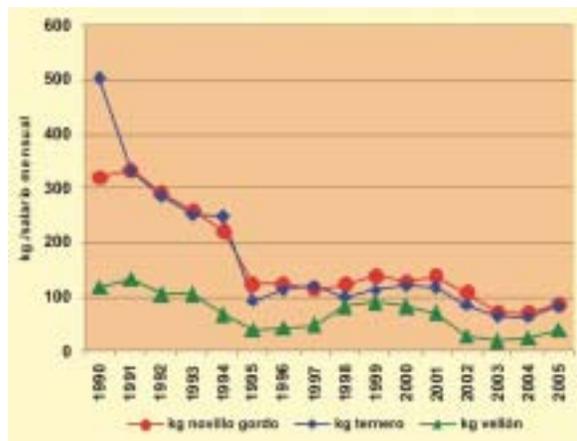
El comportamiento del precio de la lana vellón, muestra al igual que en valores corrientes, una brusca caída en los últimos dos ejercicios; pero igualmente si analizamos toda la serie, el último valor alcanzado es mayor a la casi totalidad de los valores antes registrados.

En síntesis, se verifica, en el último ejercicio, una caída de los precios en valores reales, a pesar del importante incremento que sufren en valores corrientes los productos vacunos. Esta situación, a pesar de aún estar en valores muy razonables, perjudica las expectativas y complica las decisiones de inversión.

Analicemos ahora, la capacidad de compra de los productos con respecto a algunos insumos de uso generalizado.



Gráfica 3. Capacidad de compra de salario rural mensual del novillo, ternero y vellón (1990 – 2005).



Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a INE, ACG y CMPP.

La gráfica 3 nos permite visualizar como la capacidad de compra de salario rural mensual de los tres productos analizados, está en una muy buena posición. La posición actual es de las mejores observadas en los últimos 15 años; esto significa que se necesita una menor cantidad de producto para “comprar” la misma cantidad de mano de obra. Pero si nos detenemos en la evolución de ésta capacidad de compra en el último año, vemos en éste último ejercicio, un quiebre de la tendencia decreciente, es decir se necesita más producto (kg. de novillo, kg. de ternero o kg. de vellón) en 2005 que en 2004 para adquirir la misma cantidad de mano de obra, a pesar de los muy buenos precios de los productos vacunos; podemos afirmar entonces que la mano de obra en éste último año se ha encarecido en términos relativos.

Cuadro 1. Capacidad de compra de salario rural mensual del novillo, ternero y vellón (2003-2005).

Año	Novillo gordo (kg)	Ternero (kg)	Lana vellón (kg)
2003	72	63	18.5
2004	70	62	23
2005	86	82	38

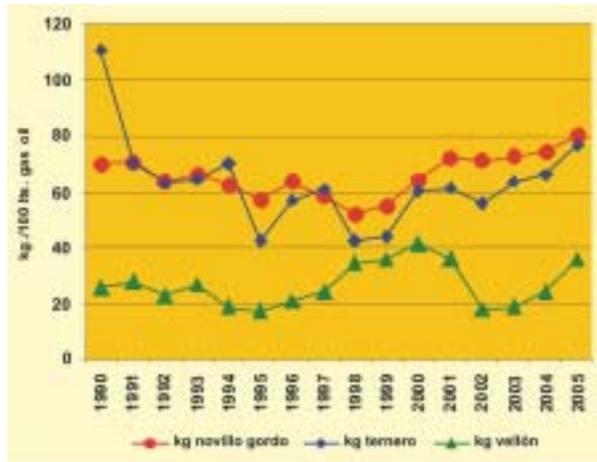
Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a INE, ACG y CMPP

Si analizamos la capacidad de compra con respecto al gas oil, a lo largo de los últimos 15 años, comparando con lo observado en relación a la mano de obra, se visualiza una relativa estabilidad en la capacidad de compra de los productos, aunque con ciertas oscilaciones. Pero el comportamiento para

los últimos ejercicios es en términos generales similar al verificado con la mano de obra; el gas oil se encareció en términos relativos.

Para el caso de la lana vellón, la capacidad de compra se ve más deteriorada debido a la importante caída del precio que experimenta ésta fibra.

Gráfica 4. Evolución de la capacidad de compra de gas oil (100 lts.) del novillo, ternero y vellón (1990 – 2005).



Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a MGAP-Diea.

Cuadro 2. Evolución de la capacidad de compra de gas oil (100 lts.) del novillo, ternero y vellón (2003-2005).

Año	Novillo gordo (kg)	Ternero (kg)	Lana vellón (kg)
2003	73	64	19
2004	75	66	24
2005	80	77	36

Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a MGAP-Diea

En síntesis, es válido el mismo comentario para ambos insumos, a pesar de los buenos precios de



los productos vacunos, estos insumos, de uso generalizado en las empresas ganaderas, se encarecen en términos relativos.

Veamos que está sucediendo con respecto a la implantación de una hectárea de pradera convencional, con la capacidad de compra del novillo y del ternero.

Cuadro 3. Equivalencia de una há. de pradera en Kg novillo y de ternero (2000-2005).

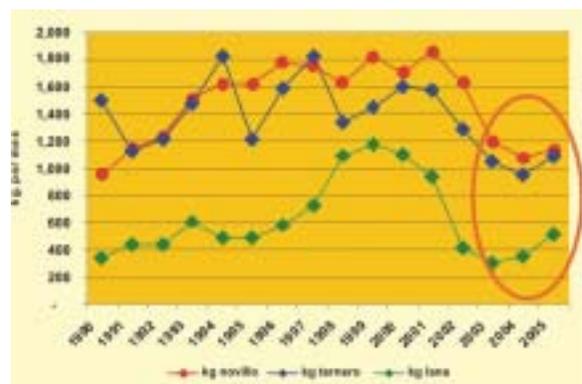
Año	Novillo gordo (kgs)	Ternero (kg)
2001	282	240
2002	325	256
2003	246	216
2004	194	172
2005	180	172

Fuente: Instituto Plan Agropecuario

En el cuadro 3, podemos observar como con relación a éste activo directamente productivo, la capacidad de compra de ambos productos, luego de un valor en 2002 muy desfavorable, se ha incrementado estando actualmente en una posición muy favorable y de las mejores de los últimos años. No obstante, ésta favorable relación no se ha visto acompañada por la recuperación de la superficie de pastoreo mejorada total (DICOSE).

Por último, nos parece importante también analizar la capacidad de compra de los productos respecto a una canasta de consumo familiar. Todos sabemos lo importante que son “los costos familiares” en las empresas ganaderas del país.

Gráfica 5. Evolución de la capacidad de compra de canasta familiar mensual del novillo, ternero y vellón (1990 – 2005).



Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a Búsqueda, ACG y CMPP

La gráfica 5 nos permite visualizar, medido en kg. de producto necesarios para comprar una canasta familiar mensual, lo desfavorable que fue esa situación durante toda la década de los años 90 (atraso cambiario), sobretodo en kilos de novillo y kilos de ternero. A partir del año 2001, la situación cambia radicalmente y cada vez se necesitaba me-

nos producto para la compra de esa canasta de consumo familiar. Pero esa tendencia tiene solamente un escaso período de permanencia, y nuevamente en éste último ejercicio, presenta un comportamiento creciente. En este último ejercicio el “costo familiar” se encareció más de un 5% en kilos de novillo, 14% en kilos de ternero y 45% en kilos de vellón.

Cuadro 4. Evolución de la capacidad de compra del Ingreso Neto (US\$/há) de empresas ganaderas .

	2001-02	2002-03	2003-04	2004-05
Ingreso Neto (US\$/ha) ^{6,1}	18.9	24.7	26	
Lts. Gas Oil	16	38	40	31
Rollo Alambre	0.14	0.44	0.44	0.40
Kg. Superfosfato	48	142	152	144
% Canasta Fliar.	0.7	2.3	2.8	2.4

Fuente: Programa de Monitoreo de Empresas Ganaderas, Instituto Plan Agropecuario; DIEA; BUSQUEDA.

En el mismo sentido, en el cuadro 4, analizamos el Ingreso Neto (promedio) en dólares por há. obtenido por las empresas participantes del Programa de Monitoreo de Empresas Ganaderas, y se observa en valores corrientes un incremento importante del mismo desde el ejercicio 2001-02 al ejercicio 2004-05, habiéndose multiplicado por más de 4. A pesar de ese importantísimo crecimiento, la capacidad de compra del Ingreso Neto, si bien se mantiene en valores favorables, desciende en éste último ejercicio con respecto al ejercicio anterior.

Esto se explica por un mayor incremento del precio de los insumos o del valor de la canasta familiar: el ingreso neto pierde capacidad de compra.

No se debe interpretar esto como que estemos enfrentando a un escenario como el de los años 90; lo que la información analizada está indicando (salvo para el caso de las praderas con respecto a los productos vacunos), es un encarecimiento tanto de los insumos como del “costo familiar” en términos de producto.

Este escenario actual sin dudas afecta la competitividad de las empresas del sector, no genera buenas expectativas y agrega mayor incertidumbre que enlentece, o más aún, frena las decisiones de inversión necesarias para sostener el nivel de actividad que viene mostrando el sector.

