

La sequía, los precios relativos y una aproximación al impacto en los resultados de las empresas ganaderas



Fotos: Plan Agropecuario

Ing. Agr. MSc. Carlos Molina
Plan Agropecuario

Introducción

El país viene soportando una muy importante sequía, que se ha prolongado por varios meses. La casi totalidad del país ha estado sufriendo los efectos de la misma, aunque con cierta heterogeneidad en la intensidad. Existen zonas muy fuertemente afectadas, mientras que en otras el grado de afectación es menor.

Si bien en los últimos días han ocurrido precipitaciones, que han dado un golpe importante a la sequía, es conveniente recordar que la crisis forrajera persiste.

En zonas donde la situación presentaba un muy fuerte deterioro de las pasturas naturales, es necesario al menos que transcurran entre 15 y 20 días post lluvia, con el objetivo de obtener aproximadamente 2,5 cm de forraje. Es en dicha altura del campo natural a la cual los vacunos tienen la posibilidad de realizar cierta cosecha de forraje.

Por otro lado, ha ocurrido una muy importante caída de los precios de las haciendas. El ganado para el campo ha sufrido un descenso del orden del 30 % respecto a un año atrás. Mientras tanto el ganado gordo también ha sufrido un deterioro en sus valores,

del orden del 15 % respecto al mismo período.

Es también muy claro que posteriormente a las últimas lluvias ocurridas, los precios sobretodo del ganado para el campo, han mostrado una cierta recuperación.

Frente a esta situación sumamente compleja para los productores, que se ven jaqueados por las inclemencias climáticas y por el derrumbe de los precios, es claro y además necesario la toma de decisiones importantes. No creemos que la actitud más conveniente sea esperar que llueva o que los precios se recuperen. En estos momentos complejos la paralización es de las actitudes que no se debieran tomar. La toma de decisiones por parte de los productores bien informados y asesorados son parte importante de la clave para salir con las menores

pérdidas posibles de esta situación sumamente adversa.

Dentro de las posibles decisiones a tomar, de acuerdo a cada situación pre-dial y luego de realizado un adecuado diagnóstico, se puede mencionar: ajustar la carga, ajustar los requerimientos de los animales, destetar, suplementar, realizar verdes, recuperación de mejoramientos, etc.

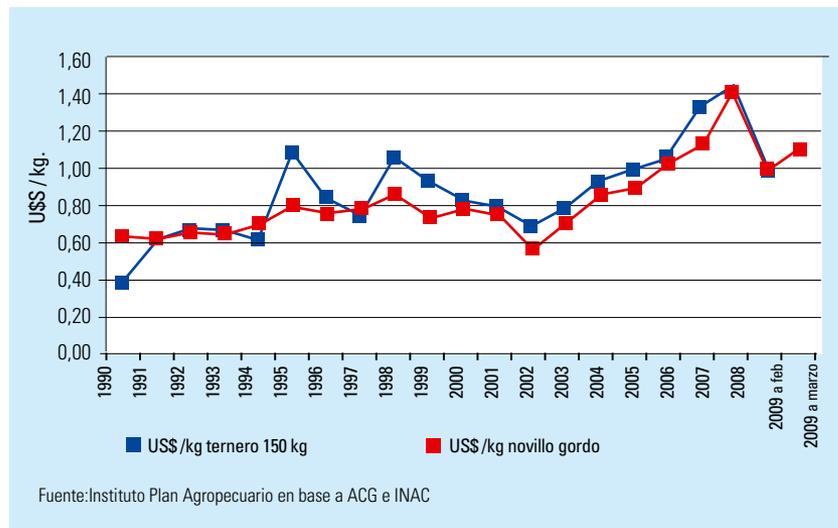
Es claro que para la ejecución de estas decisiones se debe tener presente la situación financiera de los productores, que en muchos casos no es la más adecuada. En este sentido el tener presente la posición de las relaciones de precios entre los productos ganaderos y ciertos insumos necesarios parece de importancia.

Es por tanto de interés analizar como ha sido la evolución reciente de los precios de los productos (novillo y ternero), que cómo decíamos líneas arriba, han sufrido un retroceso importante en este último período.

También las cotizaciones de insumos han sufrido modificaciones, por lo que el analizar la capacidad de compra de esos productos frente a determinados insumos parece algo relevante.

En este mismo sentido se realiza un

Gráfica N° 1. Evolución del precio de kg.novillo y kg. ternero en dólares corrientes (1990 – 2009 a marzo).



aproximación al impacto que sobre los resultados de las empresas ganaderas tendría esta situación.

Los precios de los productos

Como mencionáramos líneas arriba, los precios han retrocedido de manera importante. A fines de 2008 y fundamentalmente por efecto de la crisis financiera mundial ya mostraban un comportamiento descendente. Poste-

riormente a comienzos de 2009 y luego de acentuada la sequía, los precios continuaron su descenso, básicamente por efecto de la misma.

Analizando la gráfica N° 1, se observa claramente que tanto el kilogramo de novillo como el de ternero medidos en dólares corrientes, luego del comportamiento ascendente mostrado desde la salida de la crisis provocada por la aparición de la aftosa, descien-



Fotos: Plan Agropecuario

den fuertemente. Fundamentalmente la situación de sequía tiene un papel central en este comportamiento.

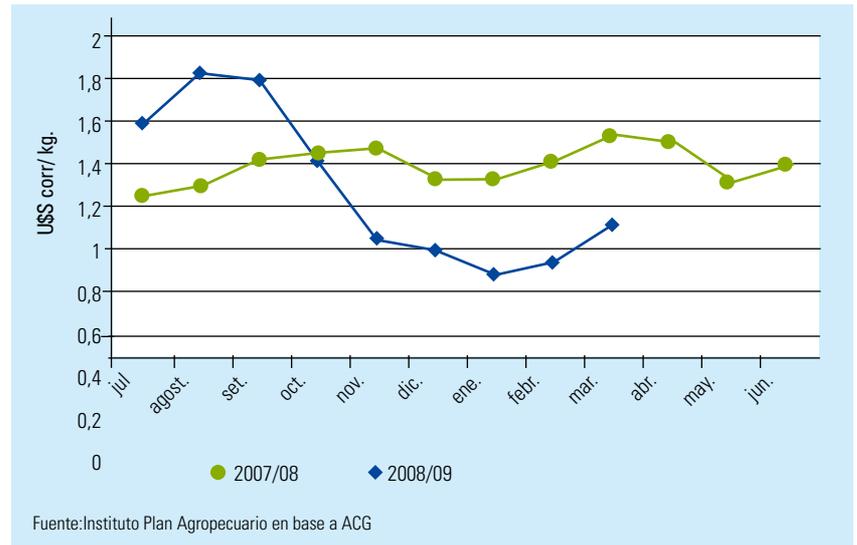
Sin lugar a dudas el valor de la reposición es el que más ha descendido. Se debe retroceder al año 2004 para encontrar los precios actuales del kilo de ternero, por lo que la pérdida de valor ha sido por demás importante. (Ver Gráfica N° 2)

Por el lado del ganado gordo, novillo particularmente, también ha retrocedido, pero en menor magnitud. En el año 2006 se encuentran los precios actuales del novillo gordo. (Ver Gráfica N° 3).

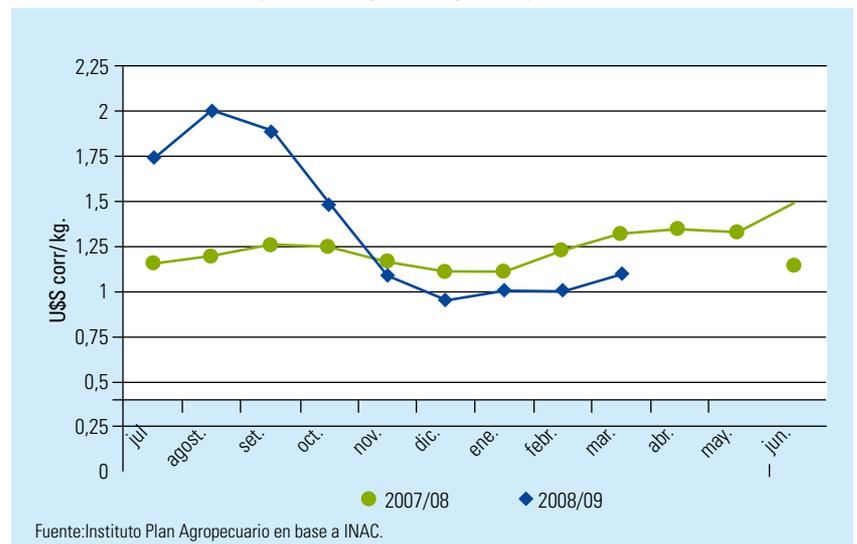
Es posible afirmar que el efecto sequía es el principal responsable de la caída de los precios del ternero y del ganado para el campo en general. Mientras que por el lado del novillo gordo además del efecto sequía, también influye la caída del precio internacional de la carne. Más precisamente en este aspecto igualmente se visualiza un cierto desacople entre el precio de exportación y el precio del novillo en segunda balanza. (Ver Gráfica N° 4 y Cuadro N° 1).

El promedio de 10 años (1998-2007) muestra una relación de 1,06; es decir un 6 % más alto el valor del ingreso promedio de exportaciones que el precio del novillo en segunda balanza. Mientras que para el año 2008, dicha relación pasa a valores de 1,22 o sea un 22 % más alto el valor del ingreso promedio de exportaciones que el

Gráfica N° 2. Evolución del precio del kg. ternero (ejercicios 2007-08; 2008-marzo2009).



Gráfica N° 3. Evolución del precio del kg. novillo gordo (ejercicios 2007-08; 2008-marzo 2009).



precio del novillo en segunda balanza. Asimismo para lo que va el año 2009, la relación es de 1,24 a favor del precio de exportación. Por tanto parece haber un importante desacople en estos dos últimos valores. De acuerdo a esta relación y a su valor histórico, sería posible esperar un incremento en las cotizaciones de las haciendas, de mantenerse los valores de exportación obtenidos hasta el momento.

La capacidad de compra

Es por tanto, luego de analizada la evolución de los precios de las haciendas, importante considerar la evolución de la capacidad de compra de dichos productos.

Entendemos que los productores reciben precios relativos, de ahí que creemos importante analizar las relaciones de precios y no únicamente los precios absolutos.

Atendiendo a las necesidades para salir de la crisis forrajera existente, parece importante revisar la evolución y la posición actual de dichas relaciones respecto a algunos insumos necesarios para ejecutar las decisiones tomadas por los productores.

Es indudable que la capacidad de compra del kilo de novillo respecto al gas oil está en valores del año 2006, año en que se registraron los precios de novillo actuales. Igualmente la relación actual está 50 % por encima del año 2004, el mejor de los últimos años para las relaciones de intercambio.

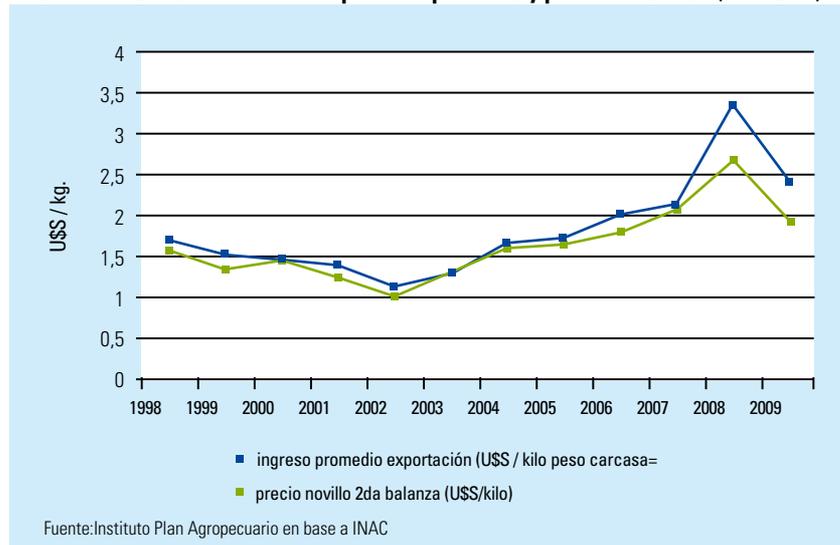
Por el lado del ternero, la situación es más desfavorable. Si se compara la relación actual con la existente en 2003-2004 (año que se dieron los precios actuales de ternero), está 60 % por encima de la misma.

Sin duda que esta situación, que es dinámica, complejiza aún más la salida a la situación de crisis forrajera existente, fundamentalmente de los productores criadores.

En el mismo sentido, analizaremos la evolución del poder de compra de los productos frente a determinados fertilizantes.

Es notorio el descenso que han tenido las cotizaciones en dólares de este insumo en los últimos meses. Es im-

Gráfica N° 4. Evolución la relación precio exportación y precio del novillo (1998-2009)



Cuadro N° 1. Evolución de la relación precio exportación y precio del novillo (1998-2009)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (febrero)
Ing.Prom. Exp. (US\$/kg PC)	1.71	1.52	1.47	1.39	1.13	1.29	1.67	1.73	2.01	2.14	3.35	2.41
Precio Novillo 2da (US\$/kg)	1.59	1.36	1.45	1.26	1.01	1.33	1.61	1.65	1.81	2.07	2.75	1.98
Exportaciones /precio novillo	1.08	1.12	1.02	1.10	1.12	0.96	1.04	1.05	1.11	1.03	1.22	1.21

Fuente: Instituto Plan Agropecuario en base a INAC

portante analizar si ese reacomodo en los valores corrientes en "los precios de lista," significa también un reacomodo en los precios relativos.

Se verifica, a pesar de la caída de las cotizaciones de los fertilizantes en general, una posición de la capacidad de compra de los productos aún desfavorable. A título de ejemplo, comparando la posición actual con el año 2006, se necesitan más del doble de kilos de novillo o ternero para comprar la misma tonelada de fosforita. Con relación al superfosfato también la relación se presenta aún como desfavorable. Para el caso del fertilizante binario, el mismo es el que más ha ajustado sus valores de pizarra, pero igualmente el poder de compra de los productos se presenta como desfavorable.

Por el lado de las semillas, simplemente tres relaciones de precios parecen marcar la situación.

Es claro que las relaciones de precios con las tres diferentes semillas analizadas, se presentan también

Cuadro N° 2. Evolución de la capacidad de compra de gas oil (100 lts.) en kg. novillo y de ternero (2002-2009)

Año	Novillo gordo (kg)	Ternero (kg)
2002	71	56
2003	73	65
2004	73	66
2005	86	77
2006	105	95
2007	140	120
2008	120	115
Feb 2009	102	105
Marzo 2009	91	92

Fuente: Instituto Plan Agropecuario

como desfavorables.

Al visualizarse, en algunas situaciones prediales como recomendable la realización de destetes precoces o prematuros, la posición de la capacidad de compra de ración de destete precoz es también desfavorable. En 2005-2006 eran necesarios en el orden de los 190 kilos de ternero para la compra de una tonelada de ración

de destete. En la actualidad se necesitan en el entorno de los 400 kilos de ternero para adquirir la tonelada de la misma ración.

Sin duda que salvo en la relación con el gas oil, tanto en la relación con los fertilizantes, con las semillas analizadas, como con la ración de destete precoz, las relaciones comparadas con el período en el cual los precios actuales de las haciendas se registraron, son desfavorables para los productores.

Es claro que como apoyo para la salida de esta situación la utilización de estos insumos puede ser necesaria, por lo que su uso estratégico e inteligente es vital. La posición de las relaciones de precios obliga indudablemente a tomar decisiones por parte de los productores informándose y correctamente asesorados.

Una aproximación al impacto en los resultados de las empresas ganaderas

Luego de analizada la situación de las relaciones de precios entre hacienda y determinados insumos considerados de importancia en la empresa ganadera, realizamos una aproximación del efecto de esta situación compleja en los resultados de las mismas.

El objetivo es realizar una cuantificación aproximada y primaria de los efectos en los resultados de las empresas ganaderas de la situación de sequía y de la caída de precios, sin agotar el análisis.

Pero antes de analizar los efectos directamente sobre los resultados de las empresas, se analiza el comportamiento de dos variables que tienen impacto en los mismos. Se analiza la evolución del tipo de cambio y también de la inflación interna.

La cotización del dólar en el transcurso del ejercicio 2008-2009, presenta un comportamiento con variaciones. Durante el mes de julio y hasta mediados de agosto de 2008, el dólar mostró un comportamiento descendente respecto al peso uruguayo. Posteriormente y fundamentalmente originado por la crisis financiera mundial, a partir de la segunda mitad de agosto

Cuadro N° 3. Evolución de la capacidad de compra de tres tipos de fertilizantes en kg. novillo y en kg. ternero (2000-2009)

Año (en zafra)	Ton. Fosforita		Ton. Superfosfato		Ton. Fert. Binario (fosfato diamónico)	
	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*
2000	142	151	169	179	310	329
2001	148	174	168	197	336	396
2002	169	215	186	236	386	491
2003	150	171	172	196	356	406
2004	149	164	192	212	372	410
2005	142	157	191	211	382	422
2006	141	155	181	200	421	465
2007	130	141	223	253	517	565
2008	340	350	480	490	1260	1285
2009 a febrero	329	323	412	404	690	680
2009 a marzo	197	191	280	270	560	525

Fuente: Instituto Plan Agropecuario *(kilos de producto necesario para comprar una tonelada de fertilizante)

Cuadro N° 4. Comparación de la capacidad de compra de tres tipos de semilla en kg. novillo y en kg. ternero (2005-2009)

Año	Semilla raigrás (25 kg)		Semilla avena (25 kg)		Semilla lotus rincón (5 kg)	
	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*	Kgs. ternero*	Kgs. novillo*
2005	15	17	7	8	16	18
2009 enero	42	41	19	18	120	118
2009 marzo	38	37	17	16	112	111

Fuente: Instituto Plan Agropecuario

y hasta el mes diciembre el dólar se fortaleció frente al peso un 27 %. Posteriormente en el mes de enero y hasta la primera semana de febrero el dólar volvió a perder posiciones frente al peso, retrocediendo un 6 %. (Ver Gráfica N° 5). Este comportamiento registrado en el país, es contrario a lo que ocurre en países exportadores de commodities como Uruguay, donde la moneda local se ha depreciado desde setiembre de 2008 en valores que van desde 40 a 50 %.

Sin dudas que este debilitamiento

de la moneda norteamericana frente al peso, afecta los resultados de las empresas. Por un lado los productores obtienen menor cantidad de pesos por la venta de sus haciendas. Por otro lado la posibilidad de reducción por efecto cambiario de los costos de las empresas en pesos se ve reducida (salarios, impuestos, leyes sociales, etc.).

Otra variable que afecta los resultados es la inflación interna. La misma presenta valores anualizados en el entorno del 9,2 %. Este valor de in-

flación afecta también los costos de las empresas, y por tanto los resultados de las mismas.

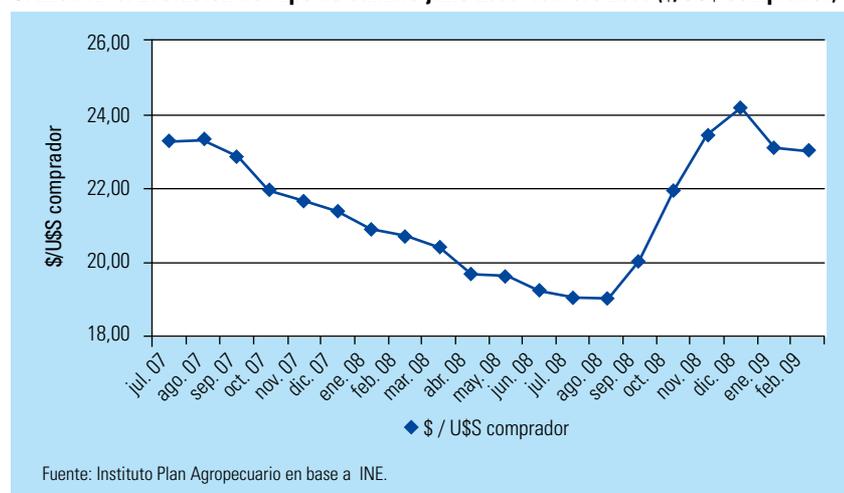
Luego de analizado el comportamiento en este último período de estas variables consideradas como de importancia, se presentan los resultados de las proyecciones realizadas en dos empresas ganaderas. Es claro que existen casos de empresas como número de productores ganaderos, por lo que no es objetivo de este análisis abarcar la totalidad de las situaciones. Se tomaron dos empresas participantes del Programa de Monitoreo de Empresas Ganaderas del Plan, una con ciclo completo en vacunos y una empresa criadora. Lógicamente se debieron realizar algunos supuestos para la elaboración del análisis. Los supuestos de mayor relevancia fueron: evolución del tipo de cambio y de la inflación interna para el resto del ejercicio, evolución de las relaciones de precios, nivel de afectación de los rendimientos físicos por efecto sequía, nivel de uso de alimentación extrapredial y decisiones relacionadas con los gastos prediales. Es claro que los resultados de las proyecciones realizadas tienen una fuerte dependencia de los supuestos los que son imprescindibles para la elaboración de las mismas.

Se plantearon en relación a la variación de los rendimientos por el efecto sequía diferentes escenarios, que se entendieron como posibles dada la heterogeneidad de la gravedad de la misma.

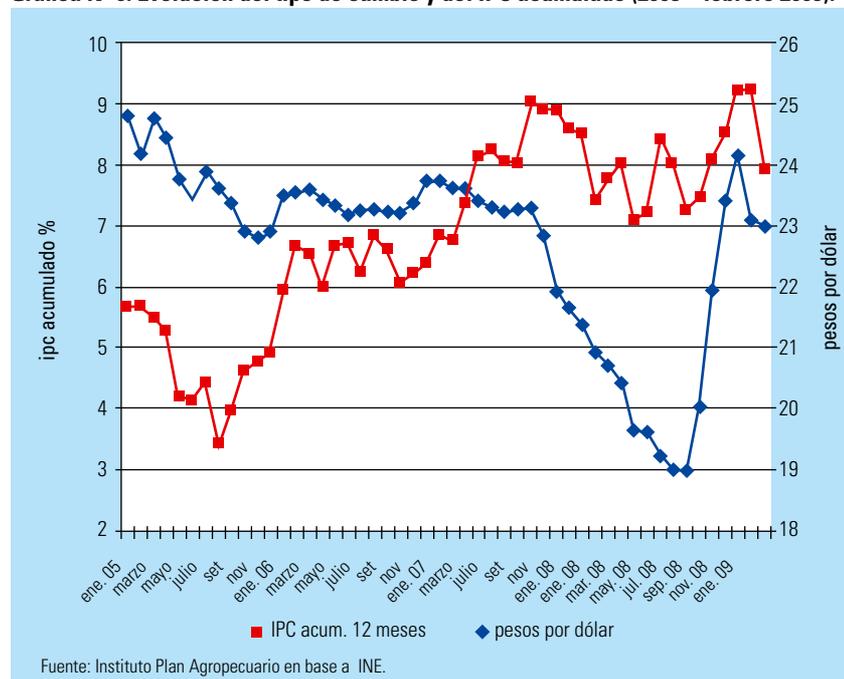
La empresa con ciclo completo, obtuvo en el ejercicio 2007-2008, muy interesantes resultados, 68 dólares por hectárea de ingreso neto y 90 US\$/há de saldo de caja. Los costos por hectárea fueron de 55 dólares. La superficie explotada es de 1700 há, con un 60 % de área mejorada y produjo 106 kg. de carne vacuna/há.

Mientras que la empresa criadora obtuvo también un ingreso neto elevado, del orden de los 40 US\$/há y 80 US\$/há de saldo de caja. La superficie explotada es cercana a las 300 há, con un 22 % de área mejorada.

Gráfica N° 5. Evolución del tipo de cambio julio 2008- febrero 2009 (\$/US\$ comprador)



Gráfica N° 6. Evolución del tipo de cambio y del IPC acumulado (2005 – febrero 2009).



El nivel de producción alcanzado fue de 100 kilos de carne vacuna/há.

Es importante destacar que ambas empresas, tienen una importante presencia familiar en la gestión de las mismas. Asimismo realizan un uso intensivo de los conocimientos para el manejo del ganado y de las pasturas, sobretodo del campo natural y de mejoramientos forrajeros en cobertura.

Como se mencionó líneas arriba, con el objetivo de aproximarnos a una cuantificación primaria de los resultados de las empresas para el ejercicio 2008-2009, se diseñaron diferentes escenarios que se consideraron como posibles. Los diferentes escenarios consideran variaciones en los precios de comercialización de las haciendas (en porcentaje respecto al precio promedio obtenido por cada predio en 2007-2008) y también en los rendimientos físicos provocados por la sequía. El nivel de afectación de los resultados se lo presenta en porcentaje de variación respecto al ejercicio 2007-2008 de los costos por hectárea, del ingreso neto y del saldo de caja. (Ver Cuadros N° 5, 6 y 7).

Se identifica claramente la posibilidad que ocurra una muy fuerte reducción de los ingresos prediales y también de los saldos de caja (en efectivo).

Más allá de los valores exactos de la reducción de ingresos, lo más preocupante es que en el mejor de los escenarios definidos como posibles, la reducción del ingreso alcanza al 40 % en el productor ciclo completo y 58 % en el productor criador.

Además es importante aclarar, que en estos resultados no se cuantificaron las pérdidas en los stocks de mejoramientos forrajeros ni la caída en los valores de stocks de hacienda, situación que de acuerdo a cada zona y a cada empresa ocurrirá en mayor o menor medida.

Por el lado del saldo de caja, la reducción es también muy marcada, siendo para el mejor de los escenarios del orden del 30 % respecto del ejercicio anterior. Es de destaque también que dentro de los gastos en

Cuadro N° 5. Aproximación a la variación de resultados de empresa ciclo completo respecto a 2007-2008

	Reduce precios vacunos 10 %			Reduce precios vacunos 15 %			Reduce precios vacunos 20 %		
	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há
Reduce rinde 0 %	+10	-40	-30	+10	-50	-36	+9	-58	-42
Reduce rinde 10 %	+10	-56	-40	+9	-64	-46	+9	-73	-52
Reduce rinde 20 %	+10	-73	-52	+9	-80	-57	+8	-87	-62
Reduce rinde 30 %	+8	-89	-64	+8	-95	-68	+8	-102	-72
Reduce rinde 40 %	+8	-103	-74	+8	-111	-80	+7	-116	-83

Fuente: Instituto Plan Agropecuario

Cuadro N° 6. Aproximación a la variación de resultados de empresa criadora respecto a 2007-2008

	Reduce precios vacunos 10 %			Reduce precios vacunos 15 %			Reduce precios vacunos 20 %		
	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há
Reduce rinde 0 %	+9	-58	-26	+9	-69	-30	+9	-80	-35
Reduce rinde 10 %	+9	-78	-34	+9	-88	-39	+9	-97	-43
Reduce rinde 20 %	+9	-97	-43	+9	-106	-46	+9	-115	-50
Reduce rinde 30 %	+9	-117	-51	+9	-125	-54	+9	-132	-58
Reduce rinde 40 %	+9	-137	-60	+9	-143	-62	+9	-150	-66

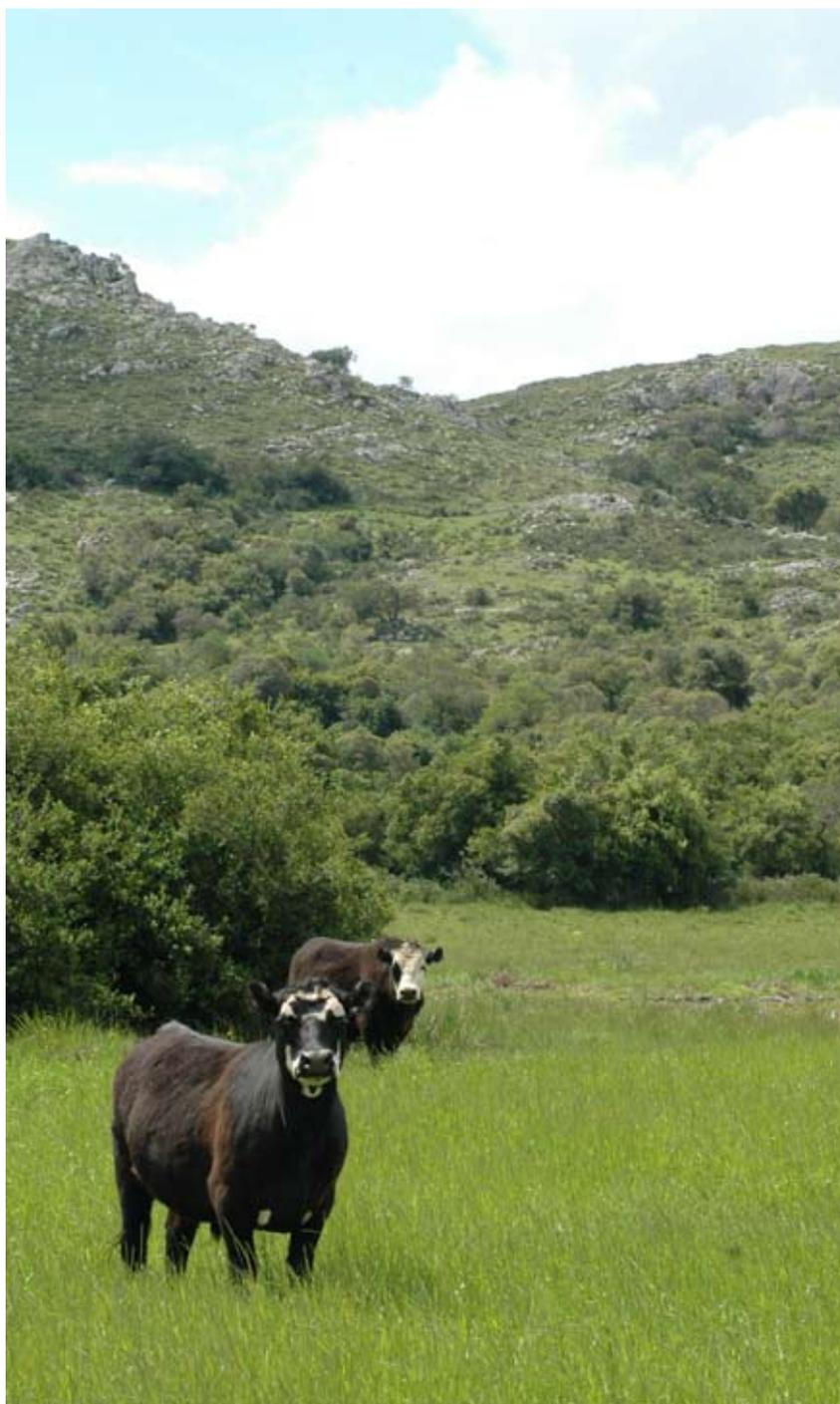
Fuente: Instituto Plan Agropecuario

efectivo que se proyectaron no se realizaría ninguno relacionado con la conservación y mantenimiento de instalaciones como tampoco inversiones, hecho que haría descender más aún los saldos disponibles.

Reiterando que más allá de los valores exactos de las proyecciones, ya que los mismos dependen fuertemente además de los supuestos realizados, de cada empresa; es muy importante los efectos en los resultados que tendría la situación de caída de precios y de sequía que están sufriendo los productores. Tampoco desconocemos que las pérdidas ori-

ginadas por esta situación tendrán también un efecto importante en el ejercicio siguiente (2009-2010). Sin lugar a dudas la situación es de extrema gravedad y las pérdidas tanto en ingresos, en el valor de las empresas y en los saldos de caja serán de importancia.

Nuevamente "el bolsillo de la familia ganadera," ya esta siendo fuertemente afectado con las consecuencias negativas que esta situación trae, por un lado en el funcionamiento de las empresas y por otro con secuelas más importantes aún, en los niveles de consumo familiares.



Fotos: Plan Agropecuario

Para finalizar es importante también mencionar que las dos empresas tomadas como “estudio de caso”; son empresas donde se realiza un muy importante control de gestión, y dónde los procesos que se dan, son estrictamente controlados. Queremos decir con esto (recordando tanto los ingresos como los saldos de caja registrados por las mismas en 2007-2008), que estas empresas hacen un uso muy importante del conocimiento disponible para la producción ganadera. Ese conocimiento utilizado les permite combinar muy adecuadamente los recursos prediales disponibles y los insumos extraprediales, obteniendo muy buenos resultados tanto físicos como económicos y financieros.

Es indudable que ese conocimiento “invertido”; también les permite estar mejor posicionadas para enfrentar situaciones adversas como las actuales (caída de precios y sequía).

Una empresa donde realmente se controlan los procesos y se realizan los manejos recomendados, está en mejores condiciones para enfrentar y salir de situaciones adversas que otra donde las “cosas se van dando más al ritmo de la naturaleza”.

Aparece como muy difícil pensar y planificar el futuro cuando no está clara la manera de superar las situaciones adversas presentes, pero debe hacerse el esfuerzo de planificar a nivel de la empresa a mediano y largo plazo, con el objetivo de prepararse de forma adecuada para enfrentar situaciones favorables pero más aún, las desfavorables.

Es muy claro, al menos para nosotros, que el uso del conocimiento disponible generado por la investigación nacional para el manejo de los rodeos vacunos y lanares, y de las pasturas (naturales y artificiales), posiciona adecuadamente a las empresas en cualquier circunstancia.

Por tanto creemos que la planificación de los predios con una fuerte apuesta en la utilización del conocimiento disponible, parece absolutamente necesario e indispensable.

(Este artículo se terminó de escribir el día 18 de febrero de 2009)

Cuadro N° 7. Aproximación a variación de resultados de empresa criadora respecto a 2007-2008

	Reduce precios vacunos 30 %		
	Variación en % costos/há	Variación en % Ingreso/há	Variación en % saldo de caja/há
Reduce rinde 0 %	+9	-102	-45
Reduce rinde 10 %	+9	-117	-51
Reduce rinde 20 %	+9	-132	-58
Reduce rinde 30 %	+9	-148	-64
Reduce rinde 40 %	+9	-163	-71

Fuente: Instituto Plan Agropecuario