



COYUNTURA GANADERA

El valor de la oportunidad

Ing. Agr. Alberto Rosso

Instituto Plan Agropecuario

El crecimiento de la ganadería es coincidente con la leve recuperación y expansión de la economía doméstica, del comercio externo y las mejoras en la competitividad (dólar/euro). Los precios, la relación con los insumos y las expectativas de mediano plazo confirman las proyecciones estimadas y confieren al escenario ganadero una coyuntura inédita en cuanto a las posibilidades de obtener un resultado económico favorable. Este marco de buenos valores generalizados necesariamente se deberá capitalizar como condición indispensable de competencia. Sería una pena que las empresas ganaderas no obtengan del mismo una mejora que las posicionen con mayores posibilidades de permanencia.

Solamente el precio del crudo y el comportamiento del clima son las variables que aún mantienen con incertidumbre a la producción pecuaria. Hacía mucho tiempo que no se presentaba una situación generalizada de buenos precios y costos competitivos. A ello se agrega un mercado demandante y un crecimiento genuino de la inversión. Con estos parámetros en juego cabe preguntarse hasta cuando durará la coyuntura actual. Así como en los momentos de crisis planteamos que los mismos “eran pasajeros” y que había un mejor horizonte por delante, consideramos que la actualidad debiera encararse con el mismo espíritu. Los momentos buenos, al igual que los malos son pasajeros. Si de los “malos” se espera que no desarticulen la empresa, de los “buenos” cabría esperar una capitalización en algún orden. La fortaleza espiritual que se nece-

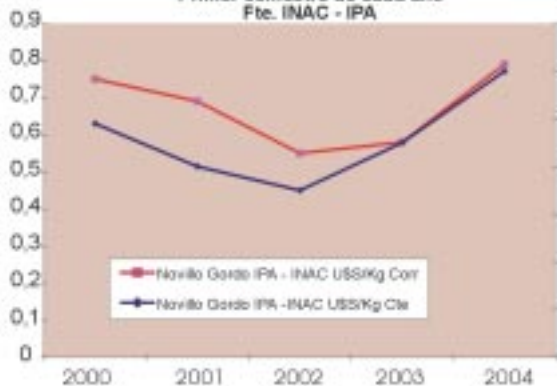
sita para atravesar una crisis, debería transformarse en un impulso responsable al encarar un momento auspicioso.

Precios ganaderos

El valor real actual del conjunto de productos ganaderos (carne vacuna, carne ovina y lana) es consistentemente superior al de las últimas dos décadas. Si bien en ese período hubieron valores corrientes superiores a los actuales (lana zafrá 86/87 y carne vacuna 1998) los mismos no fueron coincidentes (cuando valía la lana, había bajos precios de carne vacuna y viceversa) y/o su capacidad de compra estaba deteriorada. En la actualidad no solo existe una demanda interesante en volumen y valor para toda la canasta de venta de una empresa ganadera, sino que a la vez la misma presenta una buena capacidad de compra. Este comportamiento le confiere

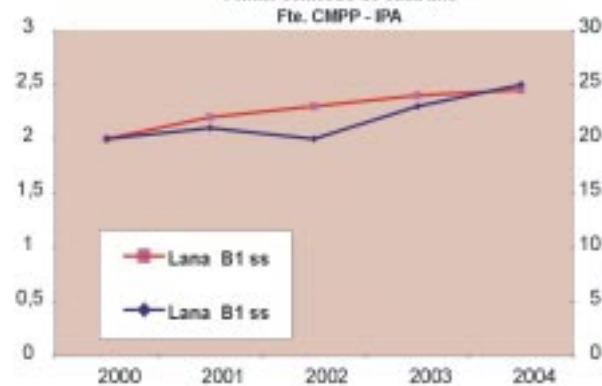
Novillo gordo en dos monedas

Primer semestre de cada año
Fte. INAC - IPA



Lana en dos Monedas

Primer semestre de cada año
Fte. CMPP - IPA



al negocio una inmejorable oportunidad de obtener un margen de actividad interesante.

Costos (Fijos y variables)

Los costos son la herramienta de cambio de las empresas ganaderas. En la medida que se toman precios de mercado y se está expuesto a las oscilaciones del clima, la única posibilidad de ajuste al alcance del productor es el manejo del costo.

En los últimos años la posibilidad de revertir un costo creciente era por demás dificultosa, en la medida que el incremento de producción no generaba en muchos casos una mejora en el resultado económico, debido a la escasa capacidad de compra de los productos básicos o su bajo valor de cotización. En estos momentos la relación Insumo/Producto se ha revertido por partida doble. No sólo han mejorado las cotizaciones, sino que el costo en la moneda de cambio se ha relativizado en forma interesante. Este comportamiento ha permitido llevar a la relación Insumo/Producto a valores más ajustados a las posibilidades del negocio ganadero. Otra de las modificaciones de interés es la relación Costo Fijo–Costo Variable. Como se sabe los costos fijos representan una verdadera carga para las empresas, siendo muy difíciles de licuar y provocando un encarecimiento progresivo de la actividad. Esta variable también se ha corregido, teniendo en la oportunidad un comportamiento favorable, que para situaciones promedio oscila entre un 30 - 35 % del total erogado.



Relaciones de intercambio

El precio relativo es sumamente importante para el negocio ganadero, en la medida que la oportunidad de crecimiento de la empresa está directamente ligada al control del costo. Si este último se incrementa por una vía no productiva, y si a su vez la moneda de canje pierde valor (está subvaluada) el descalce es inminente, provocando la anulación de

cualquier negocio en juego. Esta realidad fue la ocurrida durante la década del 90 y primeros años de la del 2000 con secuelas de toda índole. En estos momentos, se ha revertido notoriamente, y permite que la capacidad de compra/inversión de los productos primarios se haya incrementado, haciendo más competitiva a la actividad. La capacidad de compra también se expresa en la relación de reposición - gordo. En tal sentido hoy existen entre 10 a 15 centavos de dólar de diferencia por kilo entre un novillo gordo y un sobre año. Una relación Flaco/Gordo, en valores de 0,85 - 0,88 permite interesantes negocios para el inversionista, que se pueden obtener en la medida que se complemente la brecha de cotización con una adecuada producción forrajera. Del otro lado, aquellos productores obligados a vender por escasez de forraje, tienen en el mercado actual una “limpieza de campo” a valores satisfactorios. Por primera vez en años se puede hacer un ajuste de carga sin una descapitalización de la empresa.



Inversiones

El precio de la tierra luego de caer hasta sus mínimos históricos en 2001–2002, revierte la tendencia y se ubica en las cotizaciones de mayor valor relativo desde que se tienen registros. Esta modificación la provocan entre otros factores el auge agrícola por un lado y la inversión externa por otro. Para la ganadería los valores altos de la tierra en general no son analizados con interés, por no considerarse su venta anual como estrategia; y solo implica un aumento de los costos ligados a ella como pastoreos, contribución inmobiliaria, etc.

Esto si bien encierra una consideración práctica, no implica que desde un análisis patrimonial la tierra mantenga un enorme peso, significando la mayor exposición del capital a la que está sujeta una empresa ganadera. Por tanto una valoración

positiva de la tierra es un incremento real del capital, que no solo figurará en los balances, sino en las posibilidades financieras y de inversión a las que puede acceder un productor.

Faena

La faena de vacunos registra valores semanales record y es de las mas altas que se han registrado en la historia de la ganadería uruguaya. Sin embargo, a diferencia de otros momentos en donde las altas faenas eran sinónimo de períodos de liquidación, con deterioros en la estructura productiva y descapitalización de las empresas, en estos momentos el ritmo de matanza opera con cotizaciones muy buenas y en alza y con una faena de equilibrio compensada en el mediano plazo. En suma una demanda sostenida con altos precios y con perspectivas de superar aún los valores actuales. Este ritmo de faena por razones de stock y productivas quizás se reduzca en las próximas semanas pero la realidad a la fecha, es la presión de la demanda que eleva los precios y no muestra tantas exigencias de recibo.

Producción

La estructura forrajera es quizás el mayor impedimento que tienen las empresas ganaderas en forma generalizada. Luego de un verano seco, la ganadería marcó una intención de siembra superior en un 30% a la zafra anterior, reflejando la expectativa del negocio y sobre todo la necesidad de recomponer una estructura forrajera que ya estaba debilitada antes de la seca mencionada, debido a las dificultades de inversión. Pero la receptividad de los campos y el desempeño animal aún continúa debilitado, a lo que se suma el tiempo de recuperación de los mejoramientos que a los efectos, en su mayoría, hoy no representan una respuesta productiva considerable. Este comportamiento probablemente se revierta en la próxima primavera, pero mientras tanto para muchas empresas la dificultad presente es como pasar el invierno.

Manejo financiero

El financiamiento de las empresas ganaderas ha mostrado un abanico de posibilidades que contrasta bastante con las opciones bancarias tradicionales que operaban hasta hace poco tiempo. En ese sentido, hoy existen posibilidades para algunas empresas de abrir el negocio a inversores e intentar una renta compartida. En general esta manera de operar debe analizarse como forma de obtener un mejor costo de oportunidad de la inversión en juego u

otro negocio colateral y no como emprendimiento aislado. Visto así, la inversión externa, más que un apalancamiento es una oportunidad de generar nuevos negocios haciendo uso del capital disponible.

HOJA DE RUTA PARA ALGUNAS CONCLUSIONES

La descripción de los factores precedentes se realizó con la sola intención de reafirmar el concepto de oportunidad. De poco servirán las mejoras del negocio, si las mismas no repercuten en la empresa a través de resultados consistentes y perdurables. De ahí nuestra insistencia en capitalizar el momento intentando trasladar al sistema productivo o al incremento patrimonial las mejoras derivadas del actual escenario.

1. Ventas

Las empresas son todas diferentes y tienen particularidades que las sitúan en condiciones distintas ante fenómenos comunes. Esto significa que de pronto ante este encuadre de buenos valores algunas empresas están en condiciones de capitalizarlo y otras aún continúen con problemas. Pero la venta de activos ya sea hacienda, tierra u otro, implica no solo hacerlo en un momento de valores históricamente altos, sino además con un mercado “a favor” en cuanto a la presión compradora que se registra. Indudablemente que cada realidad requerirá su análisis particular, y por lo pronto no se trata de vender deliberadamente, sino estudiar la forma, para que esa venta se convierta en un apalancamiento de inversión/amortización que deje en mejores condiciones a la empresa y/o que rescate el capital, en el caso de situaciones con deudas volu-



minosas. Cualquier cuenta que corrija en novillos o tierra da la menor cantidad de éstos por unidad de pago, lo que revela que si la decisión está tomada el momento es inmejorable.

2. Incorporación de inversores

Esta medida puede analizarse en forma aislada o conjuntamente con el punto anterior. Continuando con el razonamiento, si una empresa requiere financiamiento para expandirse y/o sanearse, hoy tiene disponible (con algunas consideraciones) inversores dispuestos a canalizar capital. Lo que sí se debe prever es la posibilidad de ajustarse a un contrato y darle cumplimiento. Las condiciones productivas en el Uruguay no han cambiado, solo lo hicieron los precios (insumos y productos) y es bueno recordar que éstos son coyunturales. Esto es importante, porque muchas veces alentados por la coyuntura se asumen riesgos que luego son difíciles de gerenciar. La presencia de inversores como opción de crédito en la medida que éste se pague con una productividad alcanzable, implica una nueva dimensión de financiamiento ajustado a las posibilidades empresariales y sano desde el punto de vista del desempeño empresarial. Pero si el desarrollo de un negocio exige hacerlo con valores “inflados” por la coyuntura, es preferible resignar ganancias a provocar un descalce en la medida que el mercado no sostenga las condiciones actuales.



3. Suplementación y otros

Generalmente no participamos de las inversiones focalizadas sin una planificación previa, porque suelen ser riesgosas y de alto costo. Pero la actual coyuntura presenta un ámbito auspicioso para aquel tipo de erogación que implique retener y/o aspirar a una colocación con un marco de precios muy atractivo. En este sentido y tomando como ejemplo la suplementación energética invernal (por ejemplo el uso de granos) la cuenta no sólo debe hacerse en línea directa carne-grano, sino analizando la receptividad del campo, las posibilidades de compra-venta y la producción marginal obtenible. De esta manera la inversión establecida presenta un horizonte que para el corto plazo es inmejorable. En el mismo sentido deben analizarse otras estrategias como los adelantos de lana y similares. El costo de oportunidad de los negocios u opciones que tenga disponible la empresa serán en definitiva la razón de efectivizarlo.