

# Frente al cierre de un nuevo ejercicio económico

**Ing. Agr. Carlos Molina**  
Instituto Plan Agropecuario

**E**stando en una fecha muy cercana al cierre de un nuevo ejercicio económico nos preguntamos ¿cuál ha sido el comportamiento de los precios de los productos vacunos y de determinados insumos-costos durante el mismo y qué hacer en consecuencia? Conocer cómo ha sido la evolución en el ejercicio que se cierra y en comparación con el ejercicio anterior (2005-2006 y 2004-2005) de dichos precios. Este análisis, sin pretender agotar el tema, permitirá tener información objetiva del comportamiento de variables determinantes de los resultados de las empresas ganaderas, en la antecámara de su conocimiento.

Desde el punto de vista de los productos, analizaremos la evolución del precio del kilogramo de novillo, de ternero, de vaca gorda y de la vaca de invernada, considerando que estos productos son los “más tradicionales” dentro del rubro de mayor peso en el Ingreso Bruto en empresas ganaderas.

Por el lado de los “insumos”, enfocaremos la atención en la evolución del costo de la mano de obra, del precio del gas oil, de semilla y fertilizante de uso en mejoramientos forrajeros de tipo

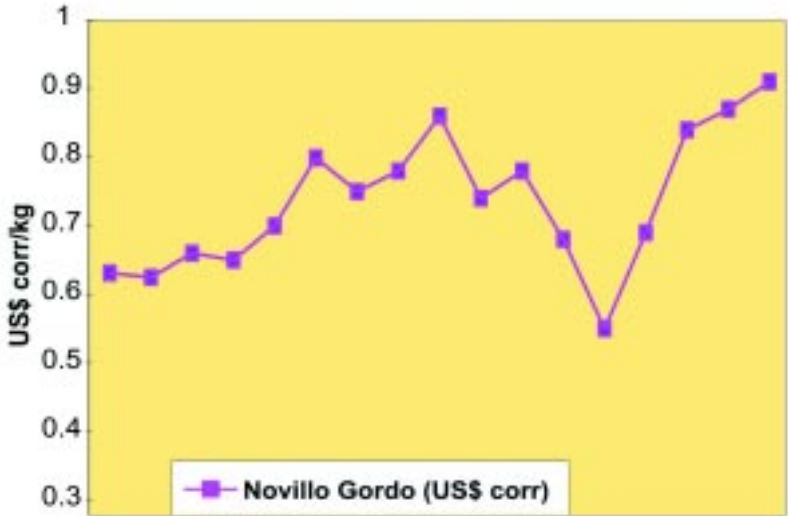
extensivos y de diferentes tipos de suplementos.

## Productos

Comenzaremos analizando la evolución promedio anual del precio del kilogramo de novillo gordo en valores corrientes para los últimos quince ejercicios, para posteriormente centrarnos en lo que pasó en los dos últimos, tanto en valores corrientes como en valores constantes.

Se observa que luego del valor piso registrado en 2002, en valores corrientes el precio del kg. de novillo ha verificado un comportamiento creciente año tras año.

**Gráfico 1. Evolución del precio del kg. de novillo en pie (US\$ corrientes) 1990-2006**

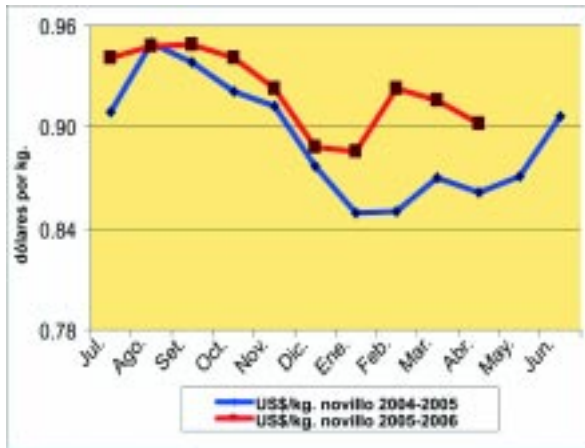


Fuente: IPA en base a ACG

Puntualmente en el primer trimestre de éste año, alcanza valores de 0.91 US\$ por kg., sin lugar a dudas muy superiores a los 0.55 US\$ por kg. alcanzados en promedio en el año 2002.

Detengámonos en los dos últimos ejercicios económicos, el primero de ellos (julio 2004 -junio 2005) ya finalizado y con sus resultados analizados (ver Revista del I.P.A. N° 116) y el segundo de ellos prácticamente concluido (julio 2005 - junio 2006); y analicemos que ha pasado con el precio del novillo en términos corrientes pero también en términos constantes a lo largo de los mencionados ejercicios.

**Gráfico 2. Evolución del precio del kg. de novillo en pie (US\$ corrientes) julio 2004-abril 2006**



Fuente: IPA en base a INAC y ACG

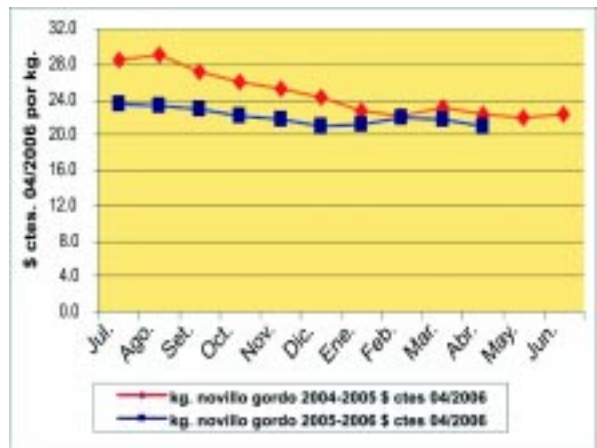
Se puede observar que el precio para el ejercicio 2005-2006, en prácticamente todos los meses ha sido superior al obtenido en 2004-2005, a pesar del muy buen precio que ya se había alcanzado durante todo el ejercicio 2004-2005. Cabe decir entonces que el precio en valores corrientes recibido por los productores continuó tonificándose.

La pregunta que cabe hacerse es ¿en valores constantes, se verificará el mismo comportamiento? Nos parece importante el hecho de responder esta pregunta, para conocer como ha evolucionado la capacidad de compra de dicho producto. Para responder la misma, hemos calculado los precios en pesos constantes de abril de 2006, y la evolución se visualiza en el gráfico siguiente.

Contrariamente a lo que se observa al analizar el comportamiento del precio en valores corrientes, en valores constantes (pesos de abril de 2006), el precio a largo de todo el ejercicio 2005-2006 es menor que el obtenido en 2004-2005.

En síntesis, si bien existe un mayor precio en valores corrientes en 2005-2006, la capacidad de compra del mismo es siempre menor que en 2004-2005. En promedio el poder de compra (poder adquisitivo), medido a través del precio en moneda constante, es un 12% menor en 2005-2006 que en 2004-2005. Si en lugar de comparar los valores promedios registrados en ambos ejercicios comparamos el precio en valores constantes registrado en julio 2004 con el registrado en abril de 2006, la caída es de 26%. Esta pérdida de poder adquisitivo del precio del producto, indudablemente tendrá sus efectos negativos sobre los resultados económicos de las empresas en éste ejercicio que está finalizando.

**Gráfico 3. Evolución del precio del kg. de novillo en pie (\$ constantes 04/2006) julio 2004 - abril 2006**

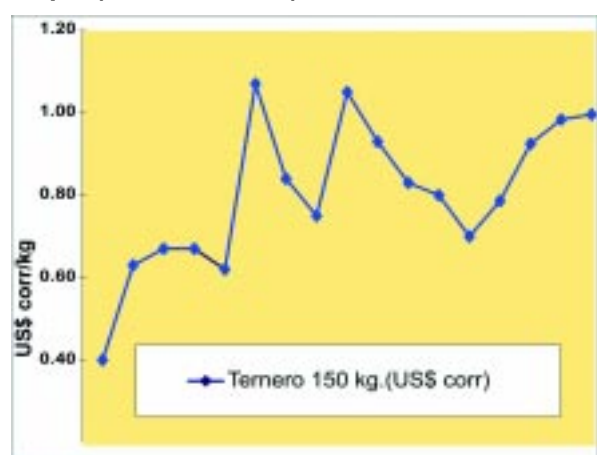


Fuente: IPA

Hagamos el mismo análisis para el precio del kilo de ternero en pie, y veamos que ha sucedido con el mismo.

En primer lugar veamos su evolución para los últimos quince años, para luego analizar más detenidamente lo sucedido en los dos últimos ejercicios. Al igual que para el precio del novillo, luego del último valor piso registrado en 2002, de 0.70 US\$ por kg., el precio se recupera en forma sucesiva hasta alcanzar un valor de prácticamente 1.00 US\$ por kg. en el primer trimestre de 2006.

**Gráfico 4. Evolución del precio del kg. de ternero en pie (US\$ corrientes) 1990-2006**



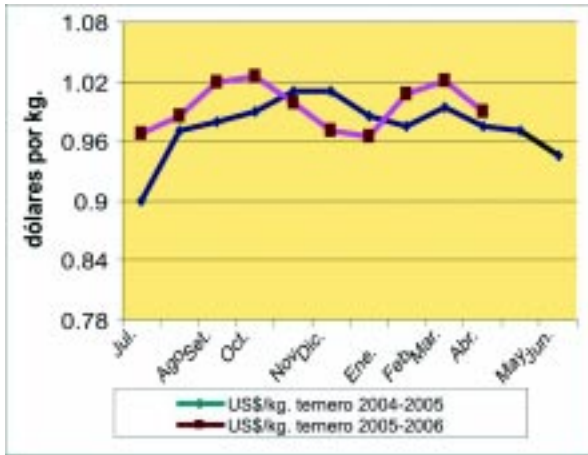
Fuente: IPA en base a ACG

En valores corrientes no quedan dudas del fuerte crecimiento que experimenta el precio del kg. de ternero a partir de 2002.

Analícemos con mayor detenimiento el com-

portamiento del mismo en los dos últimos ejercicios (2004-2005 y 2005-2006), tanto en valores corrientes como en valores constantes.

**Gráfico 5. Evolución del precio del kg. de ternero en pie (US\$ corrientes) julio 2004– abril 2006**

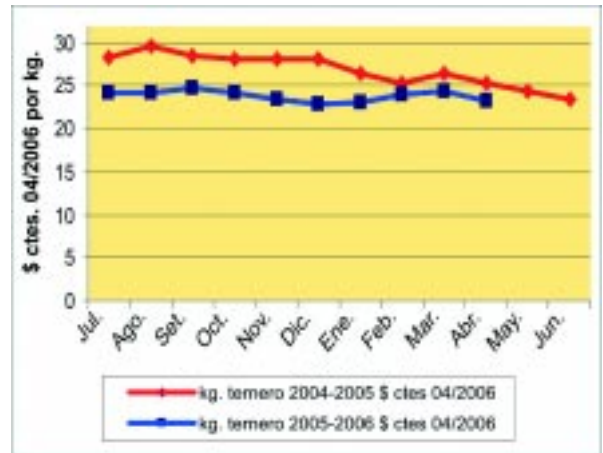


Fuente: IPA en base a INAC y ACG

Al igual que lo sucedido para el kg. de novillo, se puede observar que el precio del kg. de ternero para el ejercicio 2005-2006, en prácticamente todos los meses (salvo en los meses de enero y febrero) ha sido superior al obtenido en 2004-2005, a pesar del muy buen precio que ya se había logrado durante todo el ejercicio 2004-2005. Cabe decir entonces que el precio en valores corrientes recibido por los productores continuó también tonificándose.

Veamos también lo que ha sucedido con la capacidad de compra de éste producto en los dos últimos ejercicios. También como para el caso del novillo, el precio en valores constantes del kg. de ternero, obtenido a lo largo de todo el ejercicio 2005-2006 es menor que el obtenido en el 2004-2005. Comparando los valores promedio del poder de compra (poder adquisitivo), medido a través del precio en moneda constante, es un 13% menor en 2005-2006 que en 2004-2005. La caída es aún mayor, si en lugar de comparar los valores promedios registrados en ambos ejercicios comparamos el precio en valores constantes registrado en julio 2004 con el registrado en abril de 2006, la caída es de 18%. Al igual que lo sucedido con el precio del novillo, esta pérdida de poder adquisitivo del precio del producto, tendrá también efectos negativos sobre los resultados económicos de las empresas en éste ejercicio que está finalizando.

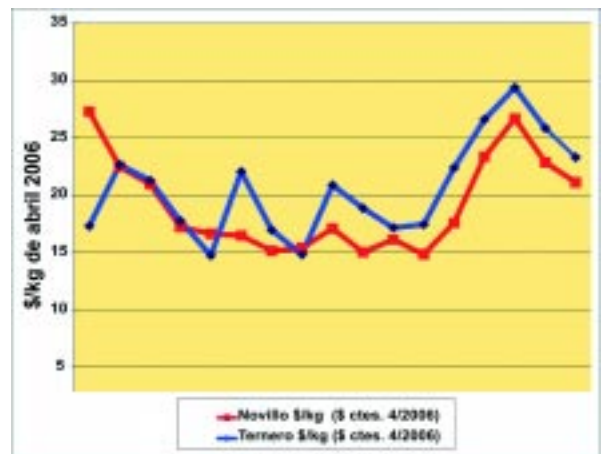
**Gráfico 6. Evolución del precio del kg. de ternero en pie (\$ constantes 04/2006) julio 2004 - abril 2006**



Fuente: IPA

Este comportamiento descendente en valores constantes tanto del precio del novillo como del precio del ternero, que se vuelve a verificar a lo largo de prácticamente todo éste último ejercicio ya próximo a su cierre, debemos decir que no es algo novedoso; la pérdida de capacidad de compra (caída del poder adquisitivo), se viene verificando desde el año 2004, como lo podemos observar en el gráfico siguiente.

**Gráfico 7. Evolución del precio del kg. de novillo y de ternero en pie (\$ constantes 04/2006)**



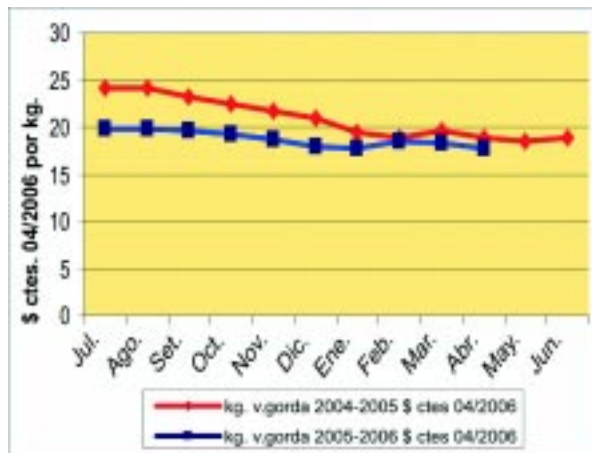
Fuente: IPA

A pesar de que si se observa la totalidad de la serie (1990-2006), se está en valores relativamente altos, lo realmente preocupante y que sin duda ya tuvo su impacto negativo en los resultados de las empresas en el ejercicio pasado y lo tendrá nuevamente en éste ejercicio que está culminando, es el

comportamiento descendente y acumulativo que se verifica en éstos tres últimos años (dos últimos ejercicios) de los precios en moneda constante.

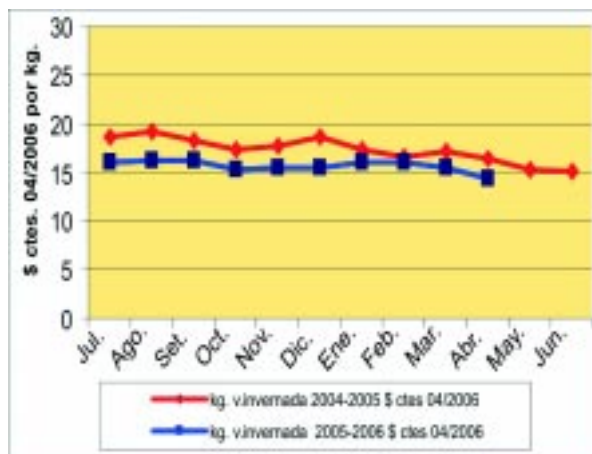
A través del análisis del comportamiento en valores constantes del precio de los otros dos productos vacunos “tradicionales” de una empresa ganadera, como la vaca gorda y la vaca de invernada, podemos reafirmar dicha apreciación. Ambos precios se comportan de la misma forma que los precios del novillo y del ternero. Se verifica para ambos productos, un menor precio en valores constantes para todo el ejercicio 2005-2006 respecto al último ejercicio cerrado (2004 -2005), haciendo menos favorable la situación actual (vaca gorda 12 % y vaca invernada 11 % menos en promedio 2005-2006 respecto a 2004 -2005 respectivamente).

**Gráfico 8. Evolución del precio del kg. de vaca gorda en pie (\$ constantes 04/2006) julio 2004 - abril 2006**



Fuente:IPA

**Gráfico 9. Evolución del precio del kg. de vaca de invernada en pie (\$ constantes 04/2006) julio 2004 - abril 2006**



Fuente:IPA

## Insumos-costos

Luego de ésta mirada sobre lo que ha estado sucediendo con los precios de los productos, veamos como se han comportado los precios de algunos “insumos-costos”. El análisis estará centrado en “insumos” de uso corriente en las empresas ganaderas, aunque lógicamente dependerá de la realidad particular de cada empresa el grado de intensidad con el que cada insumo es utilizado y la importancia del mismo en la estructura de costos (obviamente el análisis no intenta abarcar la totalidad de los insumos-costos, ni la totalidad de situaciones de empresas ganaderas).

Tanto para el caso de la mano de obra como para el gas oil, éste análisis lo realizaremos analizando la evolución del precio de cada insumo en valores corrientes y también evaluando la evolución de la capacidad de compra de los productos analizados con respecto a los mismos.

Para los demás insumos, analizaremos la evolución de la capacidad de compra de los productos entre el inicio del ejercicio 2004 - 2005 (julio de 2004) y el mes de abril de 2006.

Comencemos analizando el comportamiento del costo de la mano de obra. Es importante destacar que el costo del trabajo en el ejercicio 2004 -2005 para las empresas participantes del Programa de Monitoreo del IPA significó el 23 % del costo total (económico) por hectárea (8.3 US\$/há.). Tomaremos para el análisis el valor del salario mensual de peón común, sin incluir el ficto de alimentación y vivienda.

**Gráfico 10. Evolución del salario mensual de peón (US\$ corrientes) 1990 - 2006**



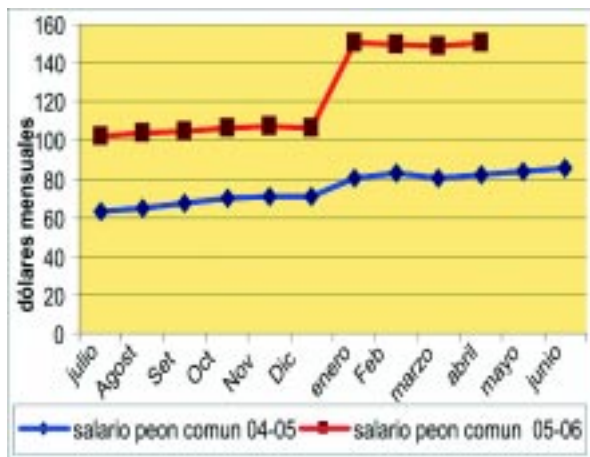
Fuente:IPA

pasa a pag. 42

viene de pag. 40

Se observa claramente el fuerte crecimiento del mismo en los últimos ejercicios, pero con mayor énfasis en éste último ejercicio (2005-2006). Veamos con mayor detalle como ha sido la evolución dentro de los dos últimos ejercicios en el Gráfico 11. Para todo el ejercicio que está culminando el costo del salario de peón mensual está marcadamente por encima de los valores registrados para el ejercicio 2004-2005, lo que sin duda afectará los resultados de las empresas.

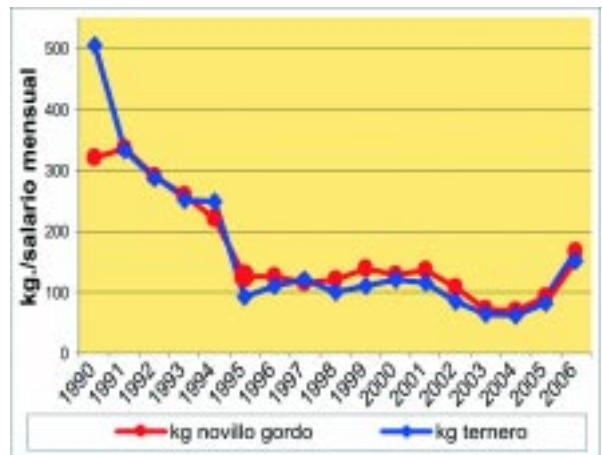
**Gráfico 11. Evolución del salario mensual de peón (US\$ corrientes) julio 2004-mayo 2006**



Fuente:IPA

Luego de analizar la evolución del salario en forma independiente y de también haber analizado la evolución de los precios de los productos, analizamos en forma conjunta dichas evoluciones a través de la evolución de la capacidad de compra de los productos como forma de visualizar más directamente el posible efecto sobre los resultados a lograr por las empresas (para no extendernos en demasía lo haremos para el kg. de novillo y para el kg. de ternero únicamente).

**Gráfico 12. Evolución de la capacidad de compra salario mensual de peón del novillo y ternero 1990-2006**



Fuente:IPA

A pesar de estar en una buena posición en términos históricos, se observa claramente un fuerte deterioro de la capacidad de compra de ambos productos analizados para éste insumo, sobre todo en el último ejercicio, a pesar de los buenos precios alcanzados por los mismos, lo que afectará en forma negativa los resultados económicos de las empresas.

**Cuadro 1. Evolución de la capacidad de compra salario mensual de peón del novillo y ternero julio 2004 - abril 2006 (kilos necesarios para pagar un salario peón mensual)**

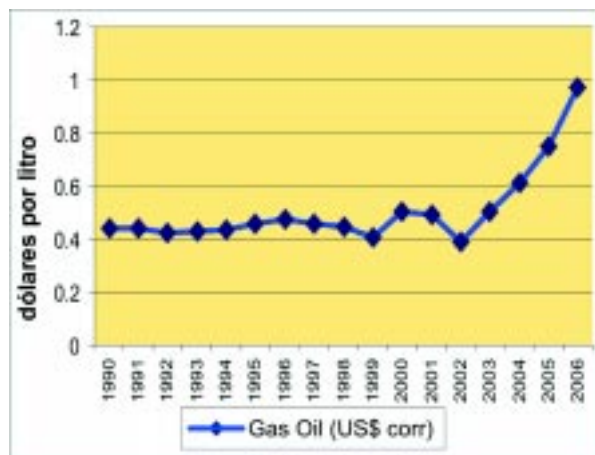
	Kg. novillo	Kg. ternero
<b>Julio 2004</b>	70	70
<b>Enero 2005</b>	95	82
<b>Julio 2005</b>	109	106
<b>Enero 2006</b>	169	156
<b>Abril 2006</b>	163	152

Fuente: IPA



Veamos ahora que ha sucedido con el gas oil, otro insumo importante para las empresas ganaderas, relacionado directamente con la producción (fletes, siembras, refertilizaciones, etc.) pero también con los necesarios desplazamientos del productor y su familia hacia y desde el predio por motivos diversos.

**Gráfico 13. Evolución del precio del litro de gas oil (US\$ corrientes) 1990 – 2006**



Fuente: IPA

Al igual que para el salario, se observa un muy fuerte crecimiento del precio del gas oil en los últimos ejercicios y con un énfasis en éste último ejercicio (2005-2006). Veamos con mayor detalle como ha sido la evolución dentro de los dos últimos ejercicios de la capacidad de

compra del novillo y del ternero para éste insumo en el próximo Cuadro 2.

**Cuadro 2. Evolución de la capacidad de compra de 100 litros de gas oil del novillo y ternero julio 2004-abril 2006 (kilos necesarios para comprar 100 lts. de gas oil)**

	Kg. novillo	Kg. ternero
<b>Julio 2004</b>	71	72
<b>Enero 2005</b>	82	70
<b>Julio 2005</b>	89	87
<b>Enero 2006</b>	99	91
<b>Abril 2006</b>	108	98

Fuente: IPA

Debido a que para todo el presente ejercicio el costo del litro del gas oil ha estado muy por encima de los valores registrados para el ejercicio 2004-2005, la capacidad de compra de los productos se deteriora, lo que sin duda también afectará los resultados económicos de las empresas en éste ejercicio que está culminando.

Como mencionamos párrafos antes, analizaremos a continuación la evolución de la capacidad de compra de los productos analizados con respecto a una serie de insumos y a una canasta familiar (presupuesto familiar mensual), comparando entre el inicio del ejercicio 2004-2005 (julio de 2004) y el mes de abril de 2006.

**Cuadro 3. Evolución de la capacidad de compra de insumos por determinados productos vacunos (julio 2004 - abril 2006)**

	Kgs. novillo		Kgs. ternero		Kgs. vaca invernada		Kgs. vaca gorda	
	Julio 2004	Abril 2006	Julio 2004	Abril 2006	Julio 2004	Abril 2006	Julio 2004	Abril 2006
Ton. Urea	416	435	420	396	641	643	495	515
Ton. Superfosfato	185	211	187	192	285	311	220	250
100 kg. Lotus corniculatus	312	746	272	680	414	1103	365	884
Ton. Ración	157	170	159	155	242	251	187	201
Ton. Afrechillo trigo	113	133	114	121	174	197	134	158
Ton. Afrechillo arroz	143	133	144	121	220	197	170	158
Canasta familiar mensual	985	1363	994	1242	1518	2015	1170	1615
Salario peón mensual	70	163	70	152	107	247	83	198
100 litros gas oil	71	108	72	98	110	159	85	127

Fuente: IPA

Analizando los valores con los que comenzó el ejercicio 2004 -2005, mes de julio de 2004 y los valores actuales de abril de 2006, podemos concluir que en general sufren un cierto deterioro, con

diferente grado de intensidad de acuerdo al insumo-costeo que se analice; lo que muy repercutirá negativamente en los resultados económicos de las empresas en el presente ejercicio (2005-2006). Sistemáticamente mes a mes desde julio de 2004 hasta abril de 2006, la capacidad de compra de los productos se ha venido deteriorando en distinto grado según el insumo considerado, a pesar de los buenos valores que logran los productos vacunos.

No obstante, también se debe de destacar que en términos históricos se está aún en posiciones muy favorables de capacidad de compra para la mayoría de los insumos, sostenida esta posición favorable por los buenos precios alcanzados por los productos, a pesar del deterioro relativo que han tenido en valores constantes los mismos.

Sí son de mayor destaque el caso del salario y el gas oil; situaciones donde el grado de deterioro de la capacidad de compra es de una mayor importancia y entendemos que no es una situación coyuntural. Para el caso de la semilla de Lotus Rincón que también presenta un alto nivel de deterioro, entendemos que es de importancia relativa, ya que el efecto año en éste insumo está jugando un fuerte papel.

Es de resaltar también el caso del presupuesto familiar mensual, que está representado por la “canasta familiar mensual”, el que se viene encareciendo de forma significativa. En julio de 2004 se

necesitaban 985 kg. de novillo para cubrir el presupuesto familiar y en abril de 2006 se necesitan 1363 kg., y similar comportamiento se verifica en relación a los kg. de ternero, de vaca de invernada y de vaca gorda; lo que posiblemente tendrá efecto no sobre el resultado económico del ejercicio pero sí sobre el saldo disponible en primer lugar para cubrir los retiros para el creciente presupuesto familiar, y posteriormente para reinversiones, inversiones, servicios de deuda, pago de arrendamientos, etc.

### Conclusiones

A pesar de que no se analiza la evolución de la totalidad de los componentes de los costos de las empresas – donde por ejemplo, merece un análisis particular el encarecimiento del costo de los arrendamientos –, creemos que el resultado económico que se verificará en éste ejercicio próximo a concluir, se verá afectado y de no mediar incrementos en los niveles de producción (poco probable si consideramos la situación climática que afectó y afecta al país) será menor al registrado en el ejercicio pasado.

En ese sentido se deben promover cambios porteras adentro que permitan mantener los niveles de ingreso pues no se deben esperar cambios positivos desde afuera.

Creemos que los costos continuarán su creci-



miento por lo que se deberá actuar buscando su dilución en incrementando los niveles de producción. En el último ejercicio estos niveles se situaron en 70 kg/há de carne vacuna para todas las empresas y de 55 kg/há para las empresas criadoras (Monitoreo de Empresas Ganaderas del I.P.A.), por lo que existen un horizonte razonable de crecimiento que permita mantener u alcanzar bajos costos por unidad de producto, que en definitiva, es lo importante. Esto nos muestra que hay espacio disponible, que existen posibilidades concretas, analizando y planificando, es decir gestionando la empresa y realizando inversiones en tecnología hoy disponibles.

Hoy existen condiciones para la utilización de alternativas tecnológicas que permiten aumentar la producción manteniendo u obteniendo bajos costos por unidad de producto. En primer término pensamos en las tecnologías denominadas comúnmente “blandas”, básicamente conocimiento aplicado a incrementar la eficiencia de los procesos productivos y económicos que se llevan adelante en cada empresa. Nos referimos a la recombina- ción y/o en un uso más eficiente de los recursos ya disponibles en la empresa, con el objetivo de mejorar los niveles de producción pero apostando siempre a un bajo costo por unidad de producto. Se debe tener presente también que la tecnología no debe adicionar más riesgo a la actividad.

Tampoco se puede descartar en el escenario actual, que sean necesarias inversiones de otro tipo, pero con cautela y con precaución, y también lógicamente analizando y presupuestando. Aquí incluimos inversiones que impacten directamente sobre la producción, inversiones productivas, que faciliten, que posibiliten el aumento de los niveles de producción para diluir los costos crecientes, pero siempre como complemento de las “inversiones en tecnologías de procesos”. Es importante también decir que no se deberían analizar las alternativas en forma aislada, sino en el conjunto de la empresa, analizando los impactos en la empresa de manera global.

No se debe de olvidar, que la inversión en tecnologías de procesos requiere de una mayor capacidad de gestión y de una importante habilidad empresarial. Estas tecnologías requieren de más presencia, de mayor dedicación y como consecuencia de su aplicación se presentan mayores desafíos operativos, e indudablemente son necesarios más y mejores mecanismos de ejecución y control. Por tanto es importante identificar si existen áreas don-



de sea necesaria la capacitación, tanto del propio productor, como de sus más cercanos colaboradores.

Asimismo creemos que se debe apostar a una gestión más profesional de la empresa, que incluya más y mejores registros (datos), entendiendo que su valor no es disponerlos sino su uso adecuado. El registro marca el inicio, un primer eslabón de un sistema que permite enfocar la gestión de la empresa de una forma más profesional. Para dirigir exitosamente una empresa, creemos que es muy necesario generar información objetiva y confiable de la propia empresa, para apoyar las decisiones y evaluar su resultado, en un proceso continuo, que se retroalimenta.

No desconocemos que todas las empresas son diferentes, y en consecuencia sus realidades y situaciones lo son también; por tanto las soluciones y las decisiones serán diferentes y deberán ser adecuadas a cada situación, pero en términos generales creemos que el momento es favorable.

Para finalizar creemos que de ésta forma se podrá estar mejor preparado, mejor posicionado, para enfrentar un futuro que presentará muy probablemente resultados económicos inferiores a los obtenidos y que contará con presupuestos familiares mayores. Ser capaces de preparar a las empresas en los momentos en que es viable y posible hacerlo.