

Premios y descuentos en el mercado de haciendas

Bruno Lanfranco Crespo¹

Alina Bedat Innella²

Cecilia Ois Patisson³

Diariamente se divulga información de precios de distintas categorías de ganado bovino y ovino a través de diversos medios de prensa. Ya sea que los datos provengan de un remate – tradicional o por pantalla – o de resúmenes de estadísticas semanales o períodos mayores, lo que se publican son promedios y, en todo caso, rangos de precios (mínimo y máximo). Existe una variabilidad, a veces muy marcada, en los valores de los ganados comercializados, no sólo en fechas diferentes sino dentro de un mismo local de remate en un día en particular⁴.

La variación de los precios a través del tiempo⁵ atiende a cambios que ocurren en las condiciones de la oferta y la demanda en el mercado, como ser variaciones en las existencias, acceso o cierre de mercados o cambios en la demanda. Por otro lado, aún en condiciones de estabilidad en los factores de largo plazo existe una variabilidad que se expresa en el corto plazo y que resultan en precios diferentes, para ganados de una misma categoría comercializados casi simultáneamente en el tiempo o dentro del mismo espacio físico.

A grandes rasgos, podemos definir tres tipos de efectos de corto plazo sobre el precio de las haciendas, los dos primeros vinculados con el mercado. En primer lugar, existen factores de corto plazo en las condiciones del mercado (tipo, localización y tamaño del mercado, época o estación del año en que se produce la transacción); en segundo lugar, las estrategias de comercialización (plazo de financiación, orden de entrada a remate, plazos de entrega, operador de mercado) también agregan variabilidad a los precios. Finalmente, una última fuente de variación se deriva de las características físicas o atributos de los animales: peso, raza, sexo, calidad, edad, conformación, estado y astas, entre otros.

Este artículo analiza el efecto de este tercer grupo de efectos, las características del ganado, como factores de variabilidad de corto plazo en los precios del mercado de reposición con destino a faena, como consecuencia de una investigación⁶ que involucró el análisis de 39 remates ganaderos por pantalla, realizados por Plaza Rural y Pantalla Uruguay entre junio de 2002 y febrero de 2005. La informa-

ción generada es de gran utilidad para que productores, técnicos, analistas y operadores de mercado comprendan mejor el funcionamiento y los mecanismos de generación de precios en el mercado ganadero.

Efecto del Tamaño del Lote

En realidad, el tamaño del lote es una estrategia de comercialización. Sin embargo, por lo general el ganado se vende en lotes y no individualmente, a excepción casi exclusiva de los reproductores. De esa forma, si consideramos que el producto que el establecimiento vende es el “lote” podemos considerar al tamaño de dicho lote como una característica más, que diferencia un determinado lote de ganado de otro.

El tamaño del lote es una de las características que afecta el precio del ganado en el corto plazo, a igualdad de otros atributos. Para cada categoría, a medida que aumenta el tamaño del lote, el precio esperado de transacción se incrementa en forma decreciente hasta alcanzar un valor máximo. A partir de este tamaño óptimo, sucesivos incrementos en el tamaño de lote derivan en una caída en su precio cada vez más pronunciada.

La **Gráfica 1** ilustra lo antedicho sobre la base de un ejemplo. Supongamos un lote de machos Hereford, sin mezclas ni cruza, de clase buena, homogéneos en edad y tamaño, pesando 200 kg promedio en balanza, rematado por pantalla a través de Pantalla Uruguay tras ingresar a remate en el orden 50. Este lote hipotético es originario de una zona libre de garrapata de Treinta y Tres, de campo natural y bueno de estado; conoce mío-mío y fueron recomendados por el ins-

pector. En este ejemplo particular, el tamaño óptimo de lote se ubicaría en 234 animales.

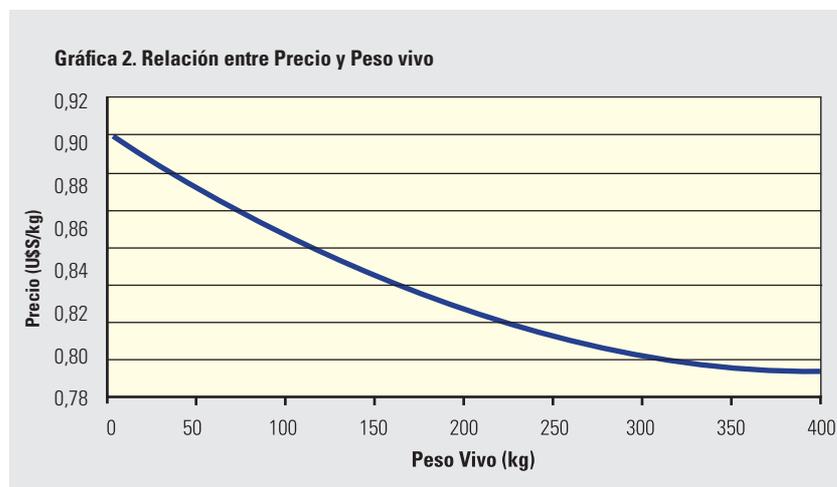
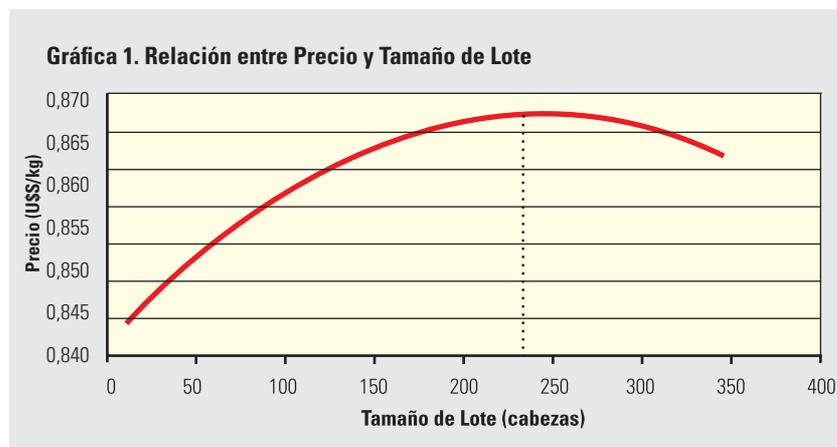
El tamaño óptimo del lote depende, entre otras cosas, de la categoría vacuna, expresada a través del peso promedio de los animales. Para las categorías más jóvenes o livianas, el tamaño óptimo tiende a ser mayor que para animales más desarrollados y pesados.

Debe tenerse en cuenta que este tamaño óptimo lo es exclusivamente en términos del precio. Si bien esta relación seguramente incorpora, en forma implícita, relaciones de escala – por ejemplo, en el transporte – puede no estar tomando en cuenta otros efectos sobre los costos. En otras palabras, aún cuando la conformación de lotes de tamaño óptimo maximice el precio a obtener por el lote, puede no hacer lo mismo con el beneficio.

Efecto del Peso Promedio del Lote

El efecto del peso promedio de los animales en el precio es tal vez el más conocido por el productor, en ganados comercializados al kilo. A medida que aumenta el peso vivo de los animales, el precio por kilo disminuye en forma decreciente, resultando en una relación cuadrática como la que se aprecia en la **Gráfica 2**. Sin embargo, esta relación entre el peso y el precio del lote es bastante compleja. Está influida, a su vez, por otras dos características: el estado corporal y la cantidad de animales en el lote.

Por un lado, el descuento que recibe el vendedor por el peso de los animales se va reduciendo a medida que éste aumenta. En otras palabras, el descuento es mayor en las categorías jóvenes o más livianas, que en las



adultas o más pesadas. En segundo lugar, la interacción entre el peso y el estado permite discriminar mejor entre categorías o entre animales de diferente condición dentro de la misma categoría.

Así, por ejemplo, a igualdad de peso, los animales con mejor estado reciben un mejor precio por kilo, *ceteris paribus*. Asimismo, un bajo peso en animales adultos seguramente va asociado a una peor condición corporal, mientras que con ese mismo peso, una categoría joven puede estar

en excelente estado, lo cual se verá reflejado en un mejor precio por kilo.

En tercer lugar, el descuento por peso se acentúa cuanto mayor sea el tamaño del lote, a igualdad de otras condiciones. En términos económicos, cuanto mayor es la oferta de kilos, el precio por kilo disminuye. Lotes más pesados (por ejemplo, categorías adultas) exhiben un tamaño óptimo de lote menor que aquellos más livianos (categorías más jóvenes). En lotes de mayor tamaño, la disminución del precio por kilo a medida que aumenta

el precio promedio de los animales, es más acentuada. Esto se distingue claramente en la **Gráfica 3**, donde se representan los efectos de la interacción entre el peso promedio del lote y el tamaño, en número de cabezas.

Nótese que, a igualdad de otras condiciones, para terneros promediando los 100 kg el tamaño óptimo del lote, en términos de precio, podría situarse en más de 300 cabezas, en tanto que para un lote de 450 kg (novillos o vacas de invernada) puede ubicarse en menos de 60 animales. En lotes de tamaño más reducido, el efecto negativo del peso sobre el precio por kilo se ve atenuado en relación a lotes más numerosos.

Efecto del Sexo de los Animales

En la serie de remates por pantalla analizados en el estudio mencionado, los lotes compuestos exclusivamente por machos se cotizaron, en promedio, 5,5 centavos de dólar por encima de los compuestos por hembras o mixtos. La razón por la que el mercado de reposición para faena paga más por los machos, a igualdad de otras condiciones, puede deberse a que las hembras tienen la posibilidad de ingresar al rodeo de cría, aumentando por lo tanto el lapso de tiempo necesario para su transformación en el producto final del sector primario, es decir, en carne. En ese caso, recién al final de su vida útil como vientres entran al proceso de invernada y engorde para faena.

Efecto de la Procedencia del Lote

El análisis de los remates por pantalla realizados entre junio de 2002 y febrero de 2005 determinó que, tomando como base arbitraria al departamento de Trein-

ta y Tres, los ganados provenientes de los departamentos de Flores, Soriano, Río Negro, Durazno y Canelones (incluyendo Montevideo) recibieron, en promedio, dos centavos y más por encima del precio por kilo que el departamento base, a igualdad de otras condiciones.

Los ganados provenientes de Colonia, Florida y San José promediaron entre 1,7 y 1,8 centavos por kilo por encima del departamento base, en tanto que Lavalleja, Paysandú, Tacuarembó, Rocha y Salto obtuvieron, en promedio entre 1,2 y 0,7 centavos más por kilo. Por último, los ganados que venían de Artigas, Maldonado, Rivera y Cerro Largo no obtuvieron mejores valores, en promedio, que los provenientes de Treinta y Tres.

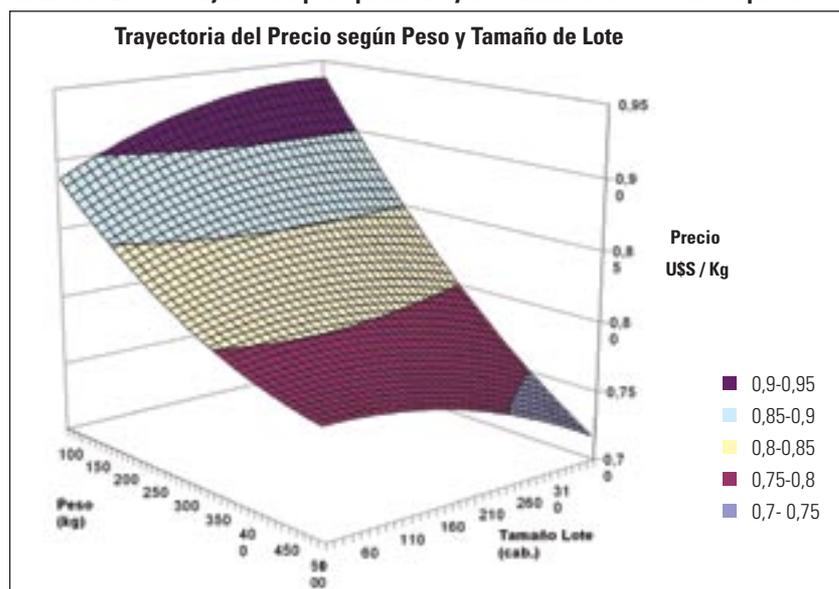
Se estima que la procedencia u origen geográfico del ganado enmascara efectos de una serie de variables relevantes en la formación de los precios. Algunos efectos pueden ser de carácter permanente, como el tipo de suelos y los sistemas de producción predominantes

en determinada zona, cuyos aspectos nutricionales y de manejo pueden traducirse en factores de diferenciación entre orígenes.

Por otro lado y aunque no existen diferencias climáticas importantes entre las distintas zonas ganaderas del país, a menudo sí se registran importantes diferencias anuales en los niveles de temperatura pero sobretodo de precipitaciones, dentro de una misma estación del año. Por ejemplo, en los últimos dos años una importante sequía ha venido afectando distintas zonas del Norte del país.

En función de esto, debe recalarse que las diferencias registradas en el estudio mencionado son válidas para el período considerado. La reducida cantidad de años utilizada no permitió discriminar los efectos permanentes (suelos, sistemas de producción) de los transitorios (sequías o excesos de agua) observados en las distintas zonas del país.

Gráfica 3. Efecto conjunto del peso promedio y del tamaño del lote sobre el precio



Efecto de las Zonas de Garrapata

La discriminación de lotes con respecto a su procedencia de zonas libres de garrapata no resultó ser un factor de incidencia en el precio. De darle importancia a este tema, es probable que los compradores atiendan más al hecho que el predio esté libre, independiente de si está localizado en una zona libre o no.

Efecto de la Raza o la Presencia de Cruzas en el Lote

De los más de 8 mil lotes comercializados por pantalla durante el período de estudio (más 400 mil vacunos), sólo un 23% eran lotes "sola raza". Dentro de éstos, casi un 80% fueron lotes "sólo Hereford". Del total de lotes, es decir, incluyendo lotes con cruzas o ejemplares de más de una raza, la dominante resultó ser Hereford en el 66% de los casos. Por otro lado, casi un 7% de los lotes "sola raza" fueron Angus, colorados o negros, proporción que supera el 8% como raza dominante entre el total de los lotes.

De acuerdo a los resultados obtenidos, en lo que respecta a la raza predominante en el lote, los de razas británicas (diferentes a Hereford y Angus), cebuinas y los sin raza predominante definida no mostraron diferencias significativas en los precios respecto a la raza Hereford, que actuó como base. Mientras tanto, a igualdad de otras condiciones, los lotes donde predominaban las razas continentales o lecheras recibieron un descuento frente a los Hereford, de 3,7 y 11 centavos de dólar por kilo, respectivamente. Por su parte, los lotes en los que la raza predominante fue Aberdeen Angus recibieron un premio de 1,5 centavos de dólar por kilo frente al Hereford.

En el caso de las cruzas, no se observaron diferencias significativas en los precios obtenidos por tropas de una sola raza, frente a lotes que, además de la raza predominante, tenían animales Aberdeen Angus o de otras razas británicas o cruzas con estas razas. En cambio, cuando la raza predominante no era Hereford se registró un descuento hacia lotes con animales o cruzas de esta raza. Lotes con cruzas o animales de razas continentales, lecheras y cebuinas, cuando no eran predominantes, sufrieron descuentos, a igualdad de otras condiciones.

Efecto de la Uniformidad del Lote

Los compradores de ganado dan mucha importancia a la uniformidad de los lotes, sobretodo en lo referente a tamaño y conformación, no así a la edad de los animales por sí misma. Considerando la uniformidad del lote en torno a estos aspectos, el estudio reveló que los lotes parejos en tamaño y tipo de animal recibieron un plus estimado en 1,1 centavos por kilo respecto a los desaparejos.

Efecto de la Clase del Lote

La clase es una calificación utilizada en los remates por pantalla y otorgada por el inspector a través de la apreciación subjetiva de los lotes. Se intenta, de alguna manera, comparar los grados de calidad sobre la base de criterios raciales, utilizando una escala cualitativa. Se presume que esta calificación puede afectar positiva o negativamente el precio de un lote, razón por la que fue incluida como variable directamente en el estudio.

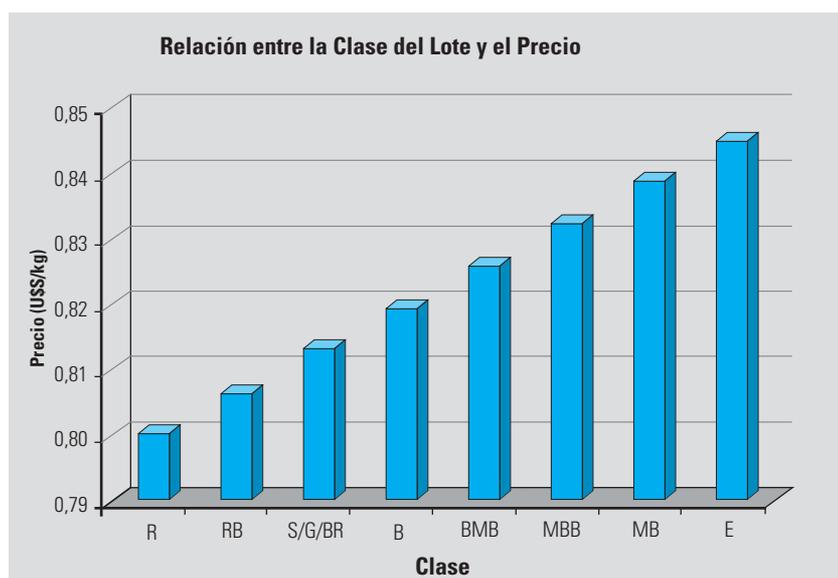
No existe un estándar de calificación común a todos los operadores de mercado, al menos en forma explícita,

no obstante, pueden equipararse con relativa facilidad. La escala común creada para este trabajo de investigación consta de 8 notas (E - Excelente; MB - Muy Bueno; MBB - Muy Bueno Bueno; BMB - Bueno Muy Bueno; B - Bueno; G/BR/S - General, Bueno Regular o Sin Especificar; RB - Regular Bueno; R - Regular).

Los resultados mostraron que, a medida que mejora la calificación recibida por un lote, su precio de remate mejora. A modo de ejemplo, la bonificación recibida en el precio por un lote de clase "excelente" fue de 2,6 centavos por kilo con respecto a un lote "bueno"; de 3,2 centavos respecto a uno "bueno regular" y de 4,5 centavos por kilo comparado a uno "regular"; *ceteris paribus*. Esto se advierte a través de la **Gráfica 4**.

Efecto del Estado de los Animales del Lote

La condición corporal exhibió una relación negativa con el precio de remate. Sin embargo, como ya fue discutido, la interacción entre peso y estado mostró un efecto positivo en el precio. Esto indica que el descuento recibido por un determinado lote de ganado – por tener mejor estado que otro – disminuye a medida que su peso aumenta. Esto sucede hasta llegar a un cierto peso, a partir del cual un incremento en el estado se traduce en un premio. Esto no significa que, a igualdad de otras condiciones, el precio final recibido sea más alto, debido a la relación negativa entre el precio y el peso. Esto dependerá, en definitiva de la diferencia de pesos entre ambos lotes. En nuestro estudio, el punto de inflexión ocurrió para un peso promedio de 252,5 kilos.



Gráfica 4. Efecto de la clase del lote sobre el precio

Efecto de la Alimentación Previa

La información acerca del tratamiento nutricional recibido por el ganado previo a la venta es un factor relevante para los agentes. Lotes que fueron alimentados en base a praderas, mejoramientos de campo, verdeos o raciones recibieron, en promedio, un premio de 0,5 centavos por kilo en relación a los alimentados exclusivamente a campo natural, *ceteris paribus*.

Efecto del Conocimiento Previo de Mío-Mío

El conocimiento del mía-mío (*Baccharis Coridifolia*) por parte de los animales, es visto por los agentes como una ventaja y los resultados obtenidos en este estudio sugieren que se trata de una característica por la que están dispuestos a pagar un premio, estimado para este estudio en medio centavo de dólar por kilo.

Comentarios Finales

El mercado de haciendas es un mercado diferenciado; existe un diferencial de precios para el ganado comercializado – en términos de premios y descuentos – que depende de la calidad del ganado como producto y es medida a través de un conjunto de características. Dichas características constituyen por tanto una importante fuente de variabilidad de precios, en el corto plazo.

Los catálogos de los remates por pantalla contienen una descripción bastante detallada de los atributos de cada lote que sale a la venta. Si bien este tipo de información no está disponible en forma explícita en otros formatos de venta, el conocimiento de su contribución a la formación de precios en estos remates constituye una clara referencia para el mercado de haciendas en general.

Desafortunadamente, mientras que algunas de las características no se registran en una forma estandarizada, otras son de carácter cualitativo, no siempre fácil de interpretar en términos monetarios. Características presumiblemente importantes, como la presencia de astas o el historial sanitario del lote, no pudieron ser analizadas en esta oportunidad.

Por último, uno de los objetivos de trabajo planteados para el futuro inmediato es incorporar la información de nuevos remates, no solamente de los dos mercados principales al momento de ser realizado este estudio (Pantalla Uruguay y Plaza Rural), sino del otro gran operador de mercado a nivel nacional (Lote 21) y otros de ámbito más regional (Pantalla del Norte, Pantalla Lavalleja). Con nueva información disponible, se podrá verificar la confiabilidad de los resultados obtenidos hasta ahora.

Pero más allá de cualquier otra consideración, la razón fundamental que justifica la continuación de esta línea de investigación, es la utilidad que tiene la cabal comprensión y el continuo monitoreo del funcionamiento de los mercados de haciendas y de los mecanismos de formación de precios de corto plazo, para los productores ganaderos, en primer lugar, así como para técnicos, analistas y operadores del mercado de haciendas. La fluidez en la información ayuda a hacer los mercados más transparentes y como consecuencia de ello, más eficientes. Sin embargo, es vital que dicha información sea confiable. La información, cuando esta sustentada por la evidencia, ayuda a tomar mejores decisiones productivas y económicas.

¹ Ing. Agr. (Ph.D.), INIA.

² Economista.

³ Egresada de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración. UDELAR.

⁴ Para no hablar de lotes de ganado comercializados en forma directa.

⁵ Hablaremos en este caso de largo plazo, que para este análisis podría definirse como mayor a un año. En contraposición, hablaremos de corto plazo para períodos menores a un año.

⁶ Lanfranco, B., C. Ois y A. Bedat (2006) "Variabilidad de Corto Plazo en la Formación de Precios en el Mercado Vacuno de Reposición." INIA, Serie Técnica 155.