

El precio implícito en el negocio de la recria vacuna.

Algunos análisis y comentarios.

Ing.Agr. Danilo Bartaburu.
Instituto Plan Agropecuario.

Es conocido por todos aquellos productores/operadores que están en el negocio de la recria y/o engorde vacuno, la importancia de la relación de precios entre la compra y la venta de los animales en el resultado final del negocio. Esto ha tomado mayor relevancia, a partir de la existencia permanente de relaciones de precios compra/venta muy superiores a la unidad (oscilando entre 1.2-1.3) si relacionamos los precios del kilogramo de ternero con el del novillo gordo.

Dicha variable, junto al aspecto productivo, expresado a través de los kilos de carne producidos, conjugan la otra parte relevante del negocio. A la vez, ellos no son los únicos factores intervinientes, pues también los costos de producción (fijos y variables) inciden en la determinación del resultado final del negocio.

En este artículo, solo abordaremos lo relacionado a lo que se ha dado en llamar "el precio implícito," que es el valor del kilo agregado, tomando en cuenta la relación de precios compra/venta. El precio implícito lo calculamos de la siguiente manera:

$$\text{Precio Implícito del kilo agregado} = \frac{\text{Valor de Venta} - \text{Valor de compra}}{\text{Kilos agregados}}$$

Para el análisis:

a) tomaremos 3 categorías que son el ternero macho de raza carnífera, el

ternero macho de raza lechera y la ternera de raza carnífera con pesos de menos de 140 kg y el rango de 140 a 180 kg.

b) Utilizaremos precios de mercado de inicios de mayo del presente año, utilizando como fuente de información la Asociación de Consignatarios de Ganado.

c) Asumiremos una producción individual de 130 kg/cabeza/año, cifra que es posible de obtener en base a campo natural de basalto con buena disponibilidad de forraje (mayor a 5-6 cms de altura especialmente en invierno) con alguna suplementación invernal básica que impida la pérdida de peso en dicho periodo.

A partir de la tabla N°1 hacemos los siguientes comentarios:

- El precio implícito en la actual circunstancias de relaciones de precios, es diferente para las distintas categorías siendo superior para las hembras que para los machos. El ternero de

Tabla N°1

Precio Implícito para diferentes categorías animales.	Peso del animal comprado (Kg)	Precios de compra U\$/kg	Peso de venta (Kg)	Precios venta U\$/kg	Precio implícito (U\$/Kg)	Relación compra/venta
Ternero raza carnífera de 140 kg	140	2.6	270	2	1.35	1.30
Ternero raza carnífera 140-180 kg	180	2.45	310	1.9	1.14	1.29
Ternera raza carnífera de 140 kg	140	2.15	270	1.81	1.44	1.19
Ternera raza carnífera 140 -180 kg	180	2.05	310	1.81	1.48	1.13
Ternero raza lechera de 140 kg	140	1.7	270	1.55	1.39	1.10

raza lechera ofrece un precio implícito llamativamente similar, e incluso levemente superior, que el macho de raza carnífera. Sin embargo, razones productivas hacen que estos animales presenten menor adaptación racial a producir en condiciones de campo natural a la vez que mayores dificultades de comercialización, por lo que la mayoría de los productores rechazan esta alternativa. Sin embargo, en condiciones de muy buena alimentación, se transforma en una buena alternativa.

- El precio implícito para el macho de raza carnífera (alternativa más utilizada por los productores) disminuye con el aumento del peso de compra (a kilos agregados fijos), debido al descenso en el precio de venta.

Otra variable de alta relevancia en el negocio de la cría, son los kilogramos agregados (producidos) por animal. En la tabla N° 2 presentamos el efecto de dicha variable sobre el precio implícito, donde se asumieron 3 valores (100-130 y 150 kg/cabeza/año) a partir de un animal comprado de 160 kg/cabeza de raza carnífera.

En la tabla N°2, queda en evidencia que en la medida que se incrementa los kilos agregados por animal – para el ejemplo pasar de 100 a 130 kg/cabeza agregados- el precio implícito baja de manera importante, como resultado del descenso del precio del kilo vendido. Ello también se presenta en la Gráfica N° 1.

En la tabla N° 3, presentamos el efecto de la relación de precios entre el kg comprado y el vendido sobre el precio implícito, dejando fijo las otras variables, para el caso de un ternero de raza carnífera. En el mismo se observa que el aspecto netamente comercial, expresado a través de la relación de precios entre la compra y la venta, tiene alto impacto en la definición del precio implícito. Altos precios de compra y bajos precios de venta (relación compra/venta =1.5) definen bajos precios implícitos, limitando seriamente la viabilidad del negocio.

Finalmente, podemos comentar que:

- El precio implícito es una buena

Tabla N° 2. Precio Implícito por kg agregado/cabeza/año

Animal comprado	Kilos agregados	Precios de compra. U\$/kg	Precios venta U\$/kg	Peso de venta (Kg)	Precio implícito U\$/kg
Ternero raza carnífera -160 kg	100	2.45	260	2.1	1.66
Ternero raza carnífera -160 kg	130	2.45	290	2	1.27
Ternero raza carnífera -160 kg	150	2.45	310	1.9	0.87

Gráfica N° 1: Precio Implícito por kg agregado

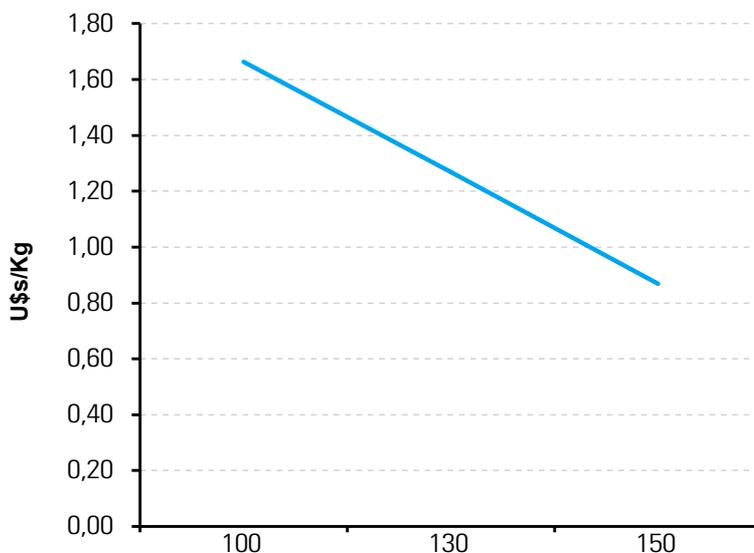


Tabla N°3. Variación del Precio Implícito según relación de precios compra/venta.

Relación compra /venta	Precio Implícito
1.5	0.79
1.3	1.35
1.1	2.08

referencia a tener en cuenta en el negocio de cría y/o engorde, comparándolo con el costo del kilo de carne producido.

- Hay diferencias importantes en el precio implícito entre diferentes categorías, pesos de compra y venta de los animales, como también en razas de los animales.

- El componente comercial de relación de precios entre la compra y la venta y la producción física (kg agregados) son 2 componentes muy im-

portantes del negocio recriador.

- Si bien, la buena eficiencia biológica de categorías vacunas jóvenes pueden impulsar a un alto uso de tecnologías de insumo –como la suplementación- para el logro de productos de buen peso y calidad a la venta (como el novillito para cuota 481), el precio implícito puede ser una limitante para el margen del negocio.

Se agradece a los Ing.E.Montes y H.Morales por la revisión y aportes al artículo. ■