Una cuestión de vínculos

Generalmente se asocia una baja relación compra/venta con un buen resultado del margen de invernada. Sin embargo, un trabajo técnico demuestra que, históricamente, los mejores márgenes se han logrado cuando la relación compra/venta es alta.

El precio del ternero está determinado por la oferta y demanda que soporta esta categoría. Por otro lado, la oferta de terneros es **inelástica en el corto y mediano plazo**, y los invernadores aumentarán la demanda de estos animales en la medida en que se incremente el requerimiento por el gordo. Esta situación hace que, en los momentos en los que existen buenos precios para la ganadería, la relación compra/venta crezca y se vuelva desfavorable para los engordadores. Sin embargo, el analista **Andrés Halle** destaca que **son esos períodos (altos precios) los que coinciden con la obtención de los mejores márgenes ganaderos**, ya que en dichos segmentos de tiempo la ganancia está generada por los kilos producidos.

Obviamente cuánto más baja es la relación compra/venta y mayor es el precio de venta del gordo se obtiene un mejor margen, pero esto raramente ocurre de manera simultánea.

FACTORES

De acuerdo con un trabajo publicado por **Econoagro (Factores que definen el resultado de la invernada)**, que estudia las correlaciones históricas, el orden de importancia según su injerencia y la correlación de los mismos con el resultado, de mayor a menor es:

- El **valor del kilo producido** (r2=73.21%).
- El precio de venta (r2=45.74%).
- La relación compra/venta (r2 = 23.25%).
- El costo del kilo producido (r2= 12.81%)

Para poder ver el **grado de dependencia que tiene el valor del ternero de la cotización del novillo**, se han considerado las series de precios promedio anual en dólares libres (1970-2011) para ambos. La ecuación que correlaciona el precio del ternero con el del novillo en la serie 1970-2011 es: y= 0.3164x2 + 0.809X + 0.0328.

Hoja de ruta

- En aquellos contextos en que **la carne se comporte como un bien cada vez más escaso**, el aumento del ternero respecto del novillo será proporcionalmente mayor.
- Las ecuaciones que correlacionan ambas categorías son útiles para analizar situaciones en las que **se estudie la posibilidad de cambios de escenario**.
- Tal como surge del análisis histórico de los datos, las relaciones compra/venta favorables para el invernador se presentan en situaciones en las que el precio del novillo es bajo, pero **con precios acotados de la carne es prácticamente imposible obtener un buen resultado económico**. Así, relaciones propicias de compra/venta no necesariamente se vinculan con buenos resultados económicos.

Según se desprende del coeficiente de regresión, **el precio del ternero es explicado en un 99,06% por el valor del novillo.** Una suba importante en el precio del animal por faenar, produce un aumento más que proporcional en el valor del ternero. A su vez si el novillo baja su cotización, el ternero lo hace de manera más que proporcional. **Por medio de la ecuación mencionada, es posible estimar el precio del ternero en función de la cotización del novillo y evitar las distorsiones citadas anteriormente, que se generan cuando se usa la relación compra/venta histórica.**

PRUEBAS AL CANTO

A modo de ejemplo, supongamos que se quisiera hacer una **proyección del margen de invernada con dos precios del novillo: u$s/kg 0,50 y u$s/kg 1,8.** ¿Qué valores del ternero deberían considerarse en cada caso? La **relación promedio histórica (1970-2011) indica que 1 kilo de novillo equivale a 1,083 kilos de ternero.** Por lo tanto, tendríamos un ternero de u$s 0,54 y u$s 1,95, respectivamente. Pero, cuando la estimación del valor del ternero se hace mediante la ecuación de regresión, se obtienen u$s/kg 0,52, en el primer caso, y u$s/kg 2,5, en el segundo. La relación ternero/novillo es de 1.03 y 1.14, respectivamente. **Para los u$s 0,50, la relación histórica sobrevalúa el precio del ternero en un 4,8%, mientras que cuando el precio del novillo es de u$s 1,8 lo subvalúa en un 22,5%.**

Cabe destacar que una **misma relación ternero/novillo puede darse con situaciones muy diferentes.** Por ejemplo, es posible que se haya comprado un ternero de 200 kilos, y vendido el novillo gordo con 400 kilos, con una relación compra/venta de 111%. La misma puede alcanzarse comprando a u$s 1,1 y vendiendo a u$s 1, o bien comprando a u$s 0,33 y vendiendo a u$s 0,3. Sin embargo, el que negoció a u$s 1 tendrá un mejor resultado, fundamentalmente por los 200 kilos producidos, suponiendo que el costo de producción sea igual para los dos casos.

APLICACIÓN

¿Para que sirve todo esto? Las ecuaciones pueden resultar de utilidad al **evaluar la posibilidad de alquilar un campo para proveerse de terneros propios.** Suponiendo que el precio que deba pagarse por el recurso suelo haya sido pactado en kilos de novillo, bajas en el precio de éste, generarán una merma en el pago del alquiler. Pero el **costo de oportunidad (valor de mercado) que se le debe cargar a los terneros disminuirá en una mayor proporción. Así, es posible que en ese escenario convenga comprar terneros en lugar de producirlos.**

Por otro lado, **si el valor del novillo aumentara,** el alquiler se incrementará, pero como el precio del ternero se elevará en una magnitud mayor, se obtendrá un aumento en la ganancia por kilo producido, con lo cual la ecuación económica final será más favorable.