



 **cultivar** *decisiones*  
CONOCIMIENTO AGROPECUARIO

nº 166 – 15 de febrero de 2017

## ¿Cómo varía la relación compra/venta de hacienda?

En los últimos años, la relación ternero/novillo ha aumentado. Debido al impacto que la variación de esta relación origina sobre el resultado económico del negocio de engorde, habrá que prestar atención a este índice a la hora de realizar proyecciones. En este trabajo se analiza la evolución y la variabilidad de la relación ternero/novillo en los últimos 20 años.



## ¿Cómo varía la relación compra/venta de hacienda?

Por: Ing. Agr. M.S. Ariadna Berger e Ing. Agr. Marina Alonso

Palabras clave: precios ganaderos, ternero, novillo



En las empresas ganaderas se aproxima la época del destete y, con ella, el inicio de un nuevo ciclo de engorde. En la proyección del resultado económico del engorde, una variable a la que se le suele prestar mucha atención es la relación compra/venta, o ternero/novillo, o flaco/gordo. Se calcula como la relación entre los precios del ternero y del novillo e indica cuántos kilos de novillo se necesitan para comprar un kilo de ternero. Cuanto más alto este valor, más desfavorable es la relación de precios porque el ternero es más caro en comparación con el novillo.

A veces la importancia de esta relación de precios se sobreestima, ya que en realidad el resultado económico del engorde está más estrechamente relacionado con el precio y el peso de venta que con el precio de compra<sup>1</sup>. Por supuesto, un bajo precio de compra es un punto a favor hacia un buen resultado, pero no es excluyente. Es decir, no hay que tomar la relación de compra/venta como un predictor totalmente certero del resultado de un negocio de engorde. Sin embargo, esta relación de precios es una variable importante cuando se quieren hacer proyecciones a mediano o largo plazo a partir de la estimación de uno de los dos precios. Por ejemplo, estimar el precio del novillo a futuro tomando como referencia el precio del ternero dividido por la relación ternero/novillo.

Ahora bien, ¿cuál es el valor de esta relación? Históricamente se la aproxima a un valor de 1,2 (1,2 kg de novillo por cada kilo de ternero). En la figura 1 se puede ver la evolución del precio de las dos

categorías en el mes de marzo de los últimos 20 años. Los precios están expresados en pesos constantes de noviembre 2016<sup>2</sup>. Como se puede ver en la figura, en el período considerado el precio del ternero estuvo siempre por encima del precio del novillo (a excepción de marzo 2009, cuando ambos precios se igualaron). A partir de ese momento, la brecha de precios aumentó con respecto al período 1996-2008.

Sin embargo, el valor de 1,2 es apenas una aproximación. Para calcular con mayor precisión esta relación habría que considerar dos aspectos: el plazo (o desfase) entre los dos precios y la variabilidad de la relación.

### ¿Qué precios relacionar?

La figura 1 muestra los precios de las dos categorías de hacienda en el mismo momento (mes de marzo de cada año). No obstante, la

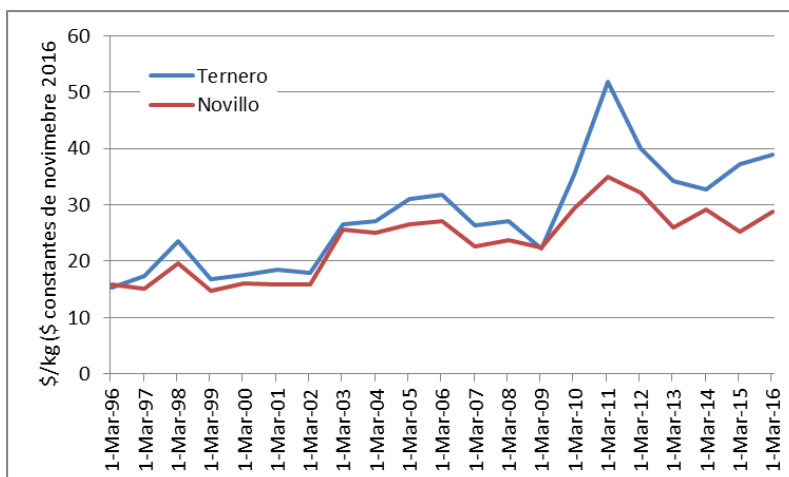


Figura 1: Precios del ternero de internada y del novillo (\$/kg) del mes de marzo de cada año desde 1996. Pesos constantes de noviembre 2016

<sup>1</sup> Ver Cultivar Decisiones nº 142, “Engorde de hacienda: ¿cómo incide cada variable en el resultado económico?”

<sup>2</sup> Para ajustar los precios nominales de cada momento por inflación, se usó el IPC oficial del INDEC hasta enero 2007, el IPC de la provincia de San Luis entre Enero y Octubre 2007, y el índice de precios online de PriceStats desde Noviembre del 2007.



proyección o el análisis de un resultado ganadero implica relacionar los precios con cierto desfase de tiempo, igual a la duración del engorde. ¿"Correr" las series para reflejar este desfase modifica el valor de la relación? En la tabla 1 se pueden ver las relaciones ternero/novillo con desfases de 9, 12, 15 y 18 meses.

Tabla 1: Relación precio ternero/precio novillo con distintos desfases en meses. Precios de 1996 a 2016.

	Desfase en meses				
	0	9	12	15	18
Mes	marzo	dic	marzo	Junio	sept
Año	t	t	t+1	t+1	t+1
Período 1996-2016					
Promedio	1,18	1,24	1,16	1,17	1,21
Mínimo	0,96	0,64	0,70	0,72	0,67
Máximo	1,48	1,76	1,61	1,70	2,07
Período 2007-2016					
Promedio	1,25	1,34	1,24	1,30	1,36
Mínimo	0,99	1,03	0,76	0,72	0,72
Máximo	1,48	1,76	1,61	1,70	2,07

Ternero: precio marzo. Novillo: precios de marzo (0 meses), diciembre (9 meses), marzo del año siguiente (12 meses), junio del año siguiente (15 meses) y septiembre del año siguiente (18 meses).

Los valores de la tabla 1 muestran que en promedio la relación de precios se ubicó en un valor cercano a 1,2 si se consideran los últimos 21 años. En cambio, si el período de análisis se reduce a los últimos diez años, el valor promedio de esta relación sube a 1,25.

Las diferencias con plazos diferentes se mantienen (menor valor con plazos de 12 o 15 meses, mayor valor con plazos de 9 o 18 meses) en los dos períodos. Esto se debe a que en septiembre (18 meses) y diciembre (9 meses) el precio del novillo es en promedio más bajo, mientras que el precio del ternero es de medio a alto. La diferencia entre el valor a los 12 o 18 meses es notable, cercana al 10% (1,24 versus 1,36).

### La variabilidad

Pero más importante que el valor absoluto de la relación de precios es su variabilidad. Teniendo presente que ninguna variable es perfectamente predecible a futuro, lo recomendable es pensar en rangos de valores más que en valores puntuales. Por ejemplo, si consideramos un precio del ternero actual de 35,5 \$/kg, y pensamos en un negocio de 15 meses de duración, podríamos proyectar la venta del novillo en junio del 2018 en 27 \$/kg (pesos de hoy, sin considerar la inflación futura). Este valor surge de 35,5 / 1,3. Pero ha habido años en que la relación compra/venta con desfases de 15 meses ha sido tan baja como 0,72 o tan alta como 1,7 (y además se registraron valores intermedios en este rango). Eso implica que el precio de venta del novillo podría estar en el rango de 20,85 a 49,20 \$/kg si se consideran todos los posibles escenarios pasados. Demás está decir que el resultado del negocio será muy diferente con precios tan disímiles. Mirando hacia adelante, se puede optar por no considerar un rango tan amplio, descartando escenarios pasados que se supone no ocurrirán en el plazo futuro que se analiza; pero de todas maneras, será recomendable pensar en cierto rango de variabilidad.

### A modo de conclusión

En los últimos años, la relación ternero/novillo ha aumentado, acercándose a 1,3. Debido al hecho de que en principio cuanto más alto es el valor de esta relación peor es el resultado económico del negocio de engorde, habrá que prestar atención a este índice a la hora de proyectar resultados. En este sentido, pensar en un rango de valores más que en un estimador puntual, puede ser de utilidad para reducir las "sorpresas" cuando llegue el momento de la venta. 