



Foto: Juan Manuel Soares de Lima

TRANSMISIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO DE HACIENDAS

Ing. Agr. PhD Bruno Lanfranco¹, Ing. Agr. MSc. Enrique Fernández¹, Ing. Agr. PhD Juan Manuel Soares de Lima¹, Cr. Bruno Ferraro¹, Ec. MSc. Francisco Rostán²

¹Unidad de Economía Aplicada - INIA
²INALE

Históricamente, nuestra ganadería ha jugado un papel protagónico como soporte de la economía nacional. Sin embargo, el funcionamiento actual del mercado ganadero lleva menos de tres décadas. En un mercado competitivo, las señales deberían transmitirse vía precios a través de la cadena de comercialización, desde el producto final “carne” hasta el del ternero. Verificar si esto efectivamente ocurre, es el objetivo de esta investigación. He aquí los primeros resultados.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE HACIENDAS

La ganadería uruguaya tiene una trayectoria de más de 400 años. Impulsada inicialmente por la exportación de cueros y luego de tasajo, la era de la carne llegó con el advenimiento del “frigorífico”, a fines del siglo XIX y comienzos del XX. El crecimiento de Montevideo dio lugar al desarrollo de una industria con destino al abasto y a la exportación. En 1915, el abasto absorbía algo más del 15 % de la faena vacuna nacional. En 1945, superaba 60 %, llegando a su máximo en los '60 con una relación entre abasto y exportación de casi 70:30. En las décadas siguientes, esta relación se iría revirtiendo hasta llegar a

una relación casi inversa entre mercado externo (70 %) e interno (30 %), en nuestros días.

Asociado al proteccionismo global surgido en la década de 1920, el llamado “estancamiento ganadero”, se caracterizó por una fuerte intervención en el sector productor de carne bovina. Hacia mediados del siglo pasado, el Estado uruguayo operaba plantas, fijaba precios al consumidor y al productor por vía administrativa, imponía detracciones a las exportaciones y vedas al consumo y mantenía stocks para regular la oferta y amortiguar las variaciones estacionales de precios.

Los frigoríficos exportadores estaban impedidos de intervenir en el mercado interno. Desde 1967, abasto y exportación se desarrollaban y controlaban por separado: el primero por la Comisión de Administración del Abasto (CADA) y el segundo por el antecesor del actual Instituto Nacional de Carnes (INAC), que llevaba el mismo nombre. Fue la época de los "ciclos ganaderos" de liquidación y recomposición del stock en un mercado donde los precios no transmitían las señales de la demanda.

En ese entonces, puede afirmarse que la demanda de carne era virtualmente constante. Estaba mayormente compuesta por un mercado doméstico pequeño en tamaño y un volumen menor, destinado a un mercado externo acotado y poco diferenciado, cuya atención se limitaba a la ocurrencia de saldos exportables. Esta demanda suele representarse por una línea vertical D (Figura 1), que solo absorbe una cantidad constante Q , con prescindencia del potencial de la oferta. Ante una situación de stock ganadero reducido (Figura 1A), la oferta S_A puede satisfacer la demanda D a un precio P_A lo suficientemente atractivo para inducir a los productores a incrementar el stock.

Este incremento provoca un traslado de la curva de oferta (Figura 1B). Ahora, el cruce de S_B con D se produce en el punto correspondiente al precio P_B , siempre a la misma cantidad Q . Este precio P_B , inferior a P_A , desalienta al productor. Para mantener su ingreso, el productor debe descapitalizarse, reduciendo el stock para vender más ganado. Como consecuencia, un nuevo traslado de la curva de demanda se produce en sentido inverso, desde S_B hacia S_A . El stock vacuno se reduce, cae la oferta disponible y el precio P_B comienza a subir en dirección a P_A , reiniciándose el ciclo.

En 1978 comenzó un lento proceso de desregulación del sector. Se suprimió el Frigorífico Nacional y se dio libertad para instalar nuevas plantas de faena. Se decretó la libertad de abasto en todo el territorio nacional, derogándose las prohibiciones y cuotas de faena.

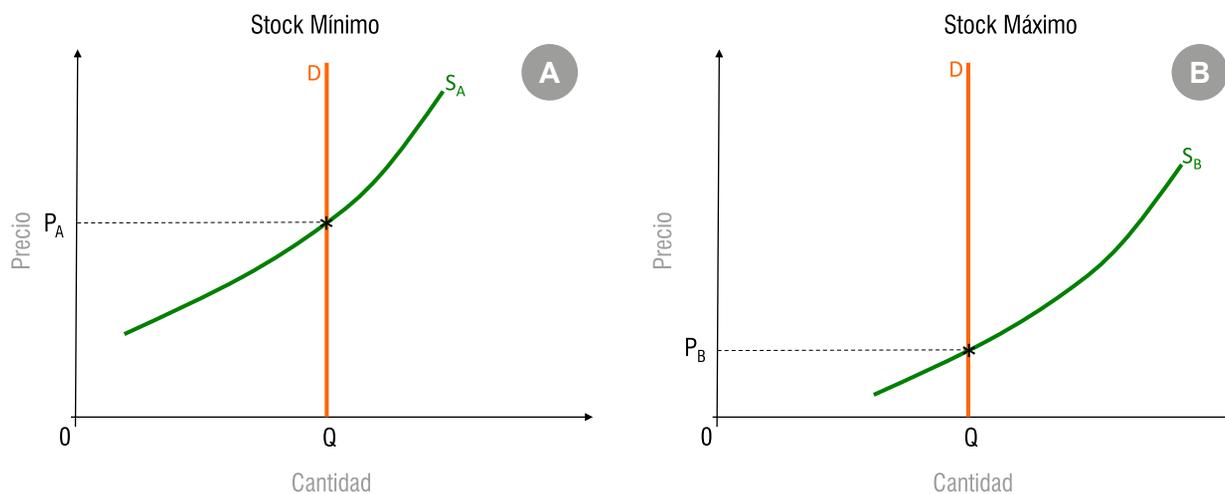


Figura 1 - Mercado intervenido: demanda rígida que no transmite señales de precios.



Figura 2 - Exportamos alrededor del 70% de la carne producida.

Se liberalizó el precio del ganado y se eliminó la fijación del precio de la carne y subproductos en todas sus etapas. El stock regulador se suprimió definitivamente en 1994, junto a la liberalización completa de la exportación de ganado en pie y la eliminación de las detracciones a las exportaciones de carne y ganado en pie.

Las medidas internas acompañaron los cambios en las relaciones de comercio a nivel mundial, resultado de la Ronda Uruguay del GATT (1986-1994) y creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 1995, que dieron impulso al multilateralismo. Para la carne, los resultados no fueron ideales, aunque sí importantes. Uruguay fue uno de los países que mayor beneficio recogió, de la mano de su estatus como país libre de aftosa, primero "sin" (1996) y luego "con" vacunación (2003) y riesgo negligible de vaca loca, ya en el siglo XXI. Con una industria tomadora de precios, sin intervención estatal y con una demanda internacional casi infinita, el funcionamiento del "nuevo" mercado cambió radicalmente.

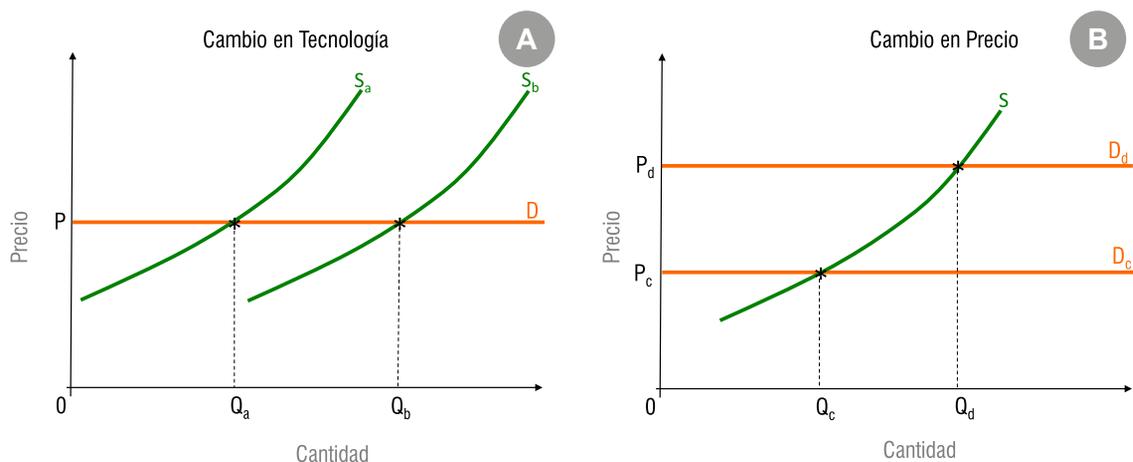


Figura 3 - Mercado pos-1995: el sistema de precios transmite las señales de la demanda.

La demanda D se representa ahora como una línea horizontal. Al precio prevalente en determinado momento, el país puede colocar toda la carne (Q) que sea capaz. La única limitante es el costo de producción, que determina su oferta. Supongamos dos industrias con costos diferentes (Figura 3A). A cualquier nivel de precios, la industria S_b , más eficiente que S_a , es capaz de ofrecer una cantidad de carne Q_b superior a Q_a e incrementar su ingreso. El mismo concepto se aplica a una industria adoptante de tecnología para reducir costos y vender más producto al precio P .

Por otra parte, cuando aumenta el precio en el mercado internacional, por ejemplo, de P_c a P_d , la industria puede ofrecer mayor cantidad de producto, Q_d en vez de Q_c con la misma estructura de costos. Lo opuesto ocurre cuando el precio internacional se retrae de P_d a P_c (Figura 3B). Este es el caso que aquí se analiza, es decir, ¿cómo se trasmite esta señal en la cadena de comercialización?

TRANSMISIÓN DE PRECIOS EN EL MERCADO DE HACIENDAS

En un mercado competitivo, el precio al que los frigoríficos venden la carne refleja la situación de la demanda.



Figura 4 - Carne de calidad para Uruguay y el mundo.

Esta se transmite al precio del gordo (novillo/vaca) y de allí, sucesivamente, a las categorías intermedias hasta el ternero. Estos precios están vinculados entre sí mediante una relación causal y si la señal se transmite con transparencia, el precio al productor también reflejará ese estado de la demanda.

En este primer estudio analizamos empíricamente la existencia y calidad de esta transmisión. Como estimación del valor de venta de todos los productos derivados de la faena de un novillo típico de Uruguay, consideramos el llamado Novillo Tipo (NT) de INAC, indicador que pondera las colocaciones para el abasto y la exportación. Como valor de hacienda (HA), tomamos la serie de precios que acompaña la publicación del NT. Ambas se expresan aquí en USD/kg en pie y abarcan el período enero 2007 a junio 2023, inclusive. La forma de cálculo y características de ambos indicadores están disponibles en el sitio de INAC¹.

¹<https://www.inac.uy/innovaportal/v/2543/10/innova.front/novillo-tipo>

El funcionamiento actual del mercado ganadero lleva menos de 30 años. Es un sistema competitivo de mercados donde las señales se transmiten vía precios a través de la cadena de comercialización.

Al precio prevalente, Uruguay puede colocar toda la carne que sea capaz de producir, con la única limitante del costo de producción que determina su oferta.

La inspección visual de la Figura 5 sugiere que el precio a la industria (NT) y el precio al productor (HA) varían sincronizadamente a través del tiempo. La teoría nos dice que el precio HA depende del precio NT y no al revés. En otras palabras, la señal se transmite de NT hacia HA.

Formalmente, verificamos una relación denominada "cointegración", cuya forma específica responde a una familia de modelos denominada *Autoregressive Distributed Lag Models* o ARDL (p,q). Según nuestra estimación, el precio promedio mensual al productor (HA), por ejemplo, de junio 2023, se puede explicar por su propio valor HA en los dos meses previos (abril y mayo) y el precio recibido por la industria (NT) del mismo mes (junio) y del anterior (mayo).

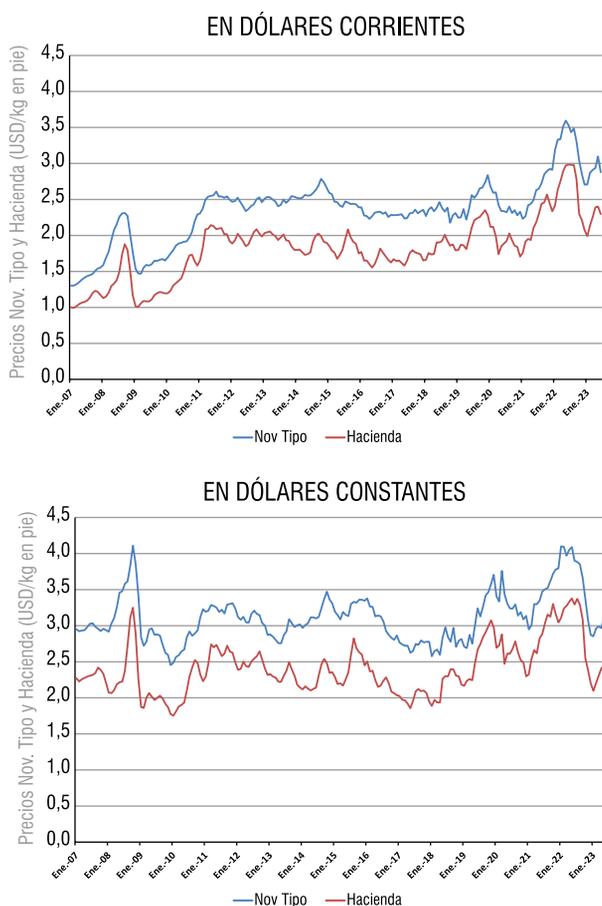


Figura 5 - Precio mensual novillo tipo y hacienda (ene-07/ jun-23) en USD/kg corrientes y constantes.



Figura 6 - Comparación entre el precio de hacienda observado y el estimado por el modelo.

Nótese que, en este caso, el modelo considera dos meses de rezago ($p=2$) de HA y un mes de rezago ($q=1$) de NT, por lo que el modelo será ARDL (2,1).

Estimando los precios de hacienda mediante el modelo ARDL (2,1), se observa que replica los precios observados con un alto grado de precisión (Figura 6). Las pequeñas diferencias son totalmente aleatorias y no representan ninguna tendencia. Esto nos permite concluir que la señal se transmite a través de los precios con un grado de transparencia razonable, desde la industria hacia el productor.

REFLEXIONES FINALES

Hemos repasado someramente la evolución del mercado de haciendas y la forma en que se transmiten las señales provenientes de la demanda. En su versión actual es un sistema de mercados interconectados donde las señales se transmiten, vía precios, a través de la cadena de comercialización. El Novillo Tipo de INAC refleja el precio medio implícito que recibe la industria por los productos de la faena en la proporción en que se derivan de un novillo típico de Uruguay. Contrastando este indicador con el valor que por ese mismo novillo típico recibe el productor, concluimos que los precios se han transmitido satisfactoriamente desde la industria a la hacienda gorda. Resta analizar si esa señal de precios se ha visto trasladada, a su vez, hacia la reposición.

El precio promedio mensual al productor puede explicarse por su propio valor en los dos meses previos y el precio ponderado recibido por la industria del mismo mes y del mes anterior.