

# **Informe Sectorial de la Cadena Carne Vacuna**

---

Julio 2020

**INFORME N° 43**

**Dr. Fernando Gil**

**Dr. Federico Santangelo**



# Informe de la Cadena Carne Vacuna.

## Julio 2020

---

### Resumen

- ❖ Alza en el precio de todas las categorías.
- ❖ Relación ternero/gordo 1.36, en los valores más altos de los últimos cinco años.
- ❖ La faena de hembras sigue en descenso.
- ❖ La suba del ternero supera al maíz en los últimos 12 y 24 meses.
- ❖ Continúan los buenos volúmenes de exportación de carne.
- ❖ Los remates online se vienen desarrollando sin inconvenientes.

## Introducción

Ya comenzado el segundo semestre del extraño y atípico año 2020 ciertas variables del negocio agropecuario y ganadero en particular se van confirmando y nos plantean oportunidades y desafíos. Se confirma que, a pesar de la situación mundial, el sector produce, comercializa y no se detiene. La provisión de alimentos nunca se detuvo y los campos, las fábricas y el sector de logística continúan en movimiento; salvo casos puntuales de algunas plantas que tuvieron que detenerse un par de días.

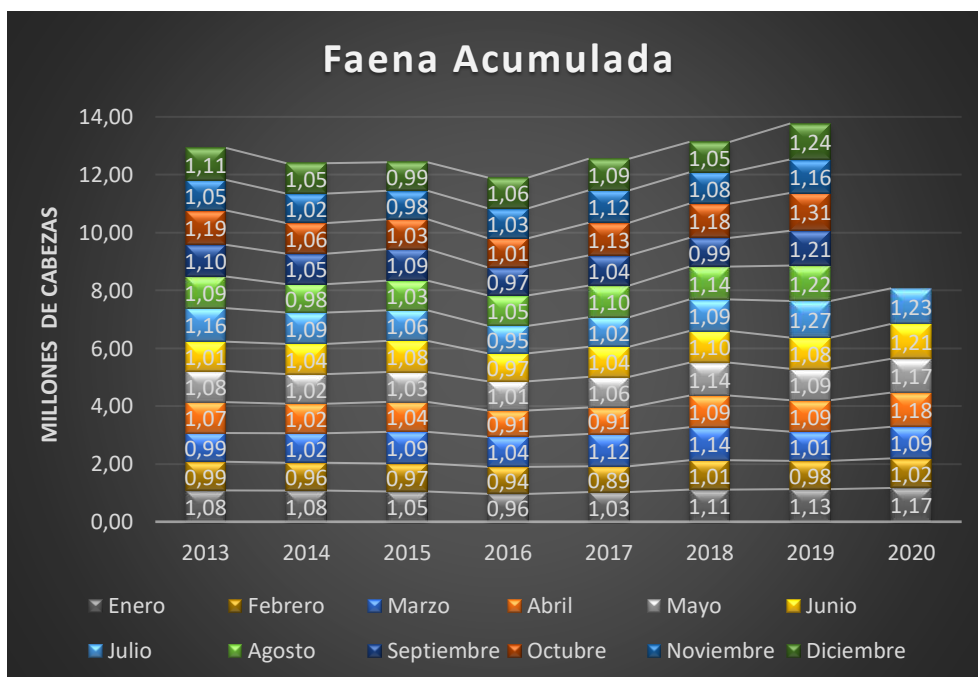
La comercialización de la hacienda que planteaba todo un desafío ante los obligatorios cambios vemos que se está desarrollando muy bien, adaptándose y con buenos valores; siendo los reproductores y los terneros las categorías que verifican el mayor incremento interanual, buena noticia para la cría. Al avanzar en los eslabones productivos el sector del engorde es el más complicado con situaciones muy disímiles según sistema productivo y momentos de compra/venta. La eficiencia en los parámetros productivos tanto en cría como en invernada son condición obligatoria para lograr rentabilidad. La planificación productiva-comercial-financiera más que nunca tienen que trabajarse en conjunto para llegar a resultados positivos.

La exportación sigue siendo clave en el sostenimiento de los precios, en el primer semestre se exportaron 400.000 toneladas de carne vacuna res con hueso, de las cuales el 76% tuvo como destino China. En las últimas semanas se afianzó el precio de la cuota Hilton lo cual repercutió en la demanda y precio pagado por los novillos con calificación para ese destino.

## Faena

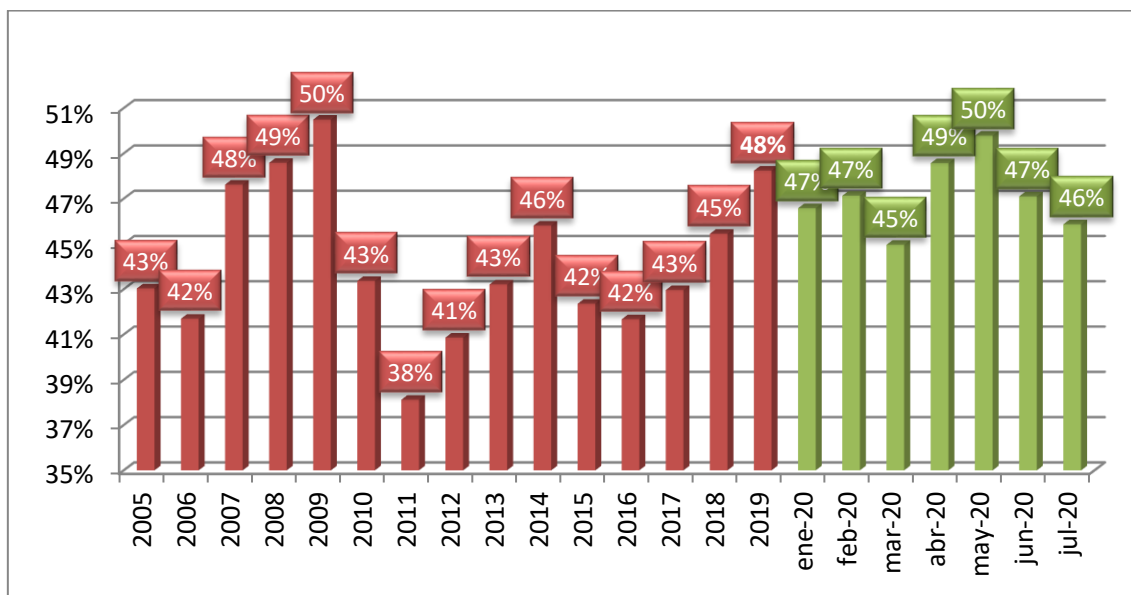
La cantidad de cabezas faenadas sigue en buenos valores, pero menor al mes pasado. En julio se faenaron 1.230.943 cabezas, un 3% inferior a la faena registrada en junio del 2019; la faena acumulada en los primeros siete meses del año fue un 5% superior con respecto a igual período del 2019.

Gráfico N° 1: Faena Acumulada



Como mencionáramos en informe anterior en lo que va del año 2020 cambió la matriz de la composición de la faena por categorías, en la cual sube considerablemente la cantidad de machos mientras que las hembras lo hacen en forma muy leve. El 46% de hembras en faena del mes de julio es un valor prácticamente de equilibrio, confirmando lo que venimos diciendo desde hace meses que no hay liquidación.

**Gráfico N° 2: Participación de hembras en la faena**



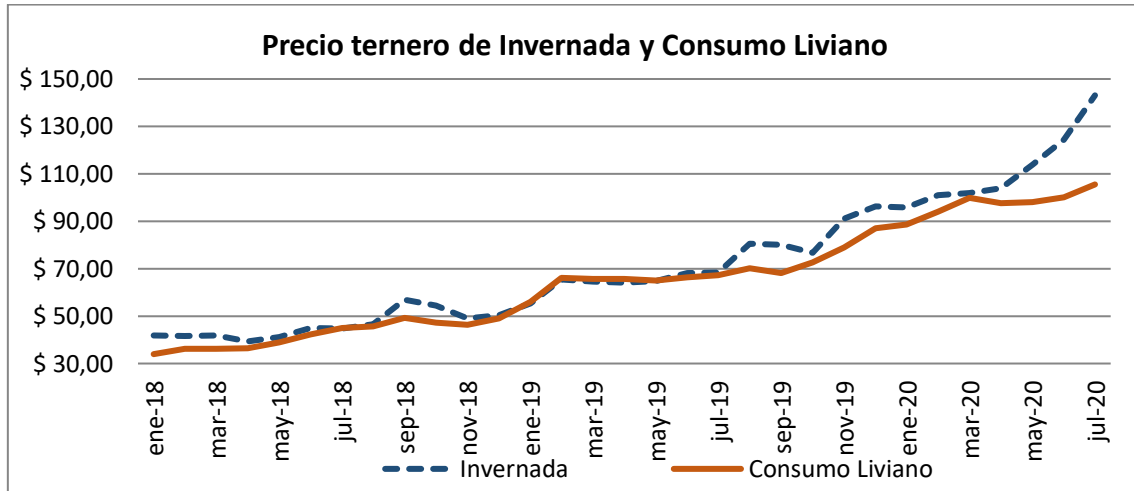
El accionar de las plantas dedicadas a la exportación sobre las categorías más pesadas sostiene el mercado y permite que el consumo interno no se vea sobre abastecido.

## Precios

El precio del ganado en pie durante el mes de julio incrementó sus valores tanto en invernada y cría como la hacienda con destino a faena.

El ternero de invernada alcanzó un valor de \$ 143 con un incremento mensual del 15% llevando la relación con el gordo a 1.36; la mayor diferencia desde el año 2015. Desde el punto de vista estricto del negocio no se justifica la magnitud de dicha suba, por lo cual la situación económica general de incertidumbre estaría en parte justificando esto como una manera de inversión para no quedarse con pesos en la mano.

Gráfico Nº 3: Precios



Lo mismo lo vemos en el tema reproductores de cabaña, en dónde los precios que vimos en

	Toros PC	Vqs PC
<b>2019</b>	\$ 88.355	\$ 40.500
<b>2020</b>	\$ 151.943	\$ 79.409
<b>Dif</b>	<b>72%</b>	<b>96%</b>

junio al comienzo de la temporada de remates se confirmaron durante julio verificándose subas interanuales en los valores de los vientres y de los toros por encima de la inflación registrada. Como ejemplo las vaquillonas AA puras controladas tuvieron un incremento del 96%.

Ahora bien, si se analiza el negocio de la recría en sistemas semi intensivos con utilización de verdes de invierno y suplementación de silajes o granos

	Aumento Mensual	Aumento 12 M	Aumento 18 M	Aumento 24 M
<b>Invernada</b>	15,0%	109%	158%	219%
<b>Gordo</b>	5,4%	57%	88%	134%
<b>Maíz</b>	8,7%	47%	67%	116%

podemos tener un costo por kilo producido entre 65 y 75 pesos (sin valorización de la tierra), haciendo viable el sistema. El ternero en los últimos meses recuperó su capacidad de compra frente al maíz, situación que nos permite

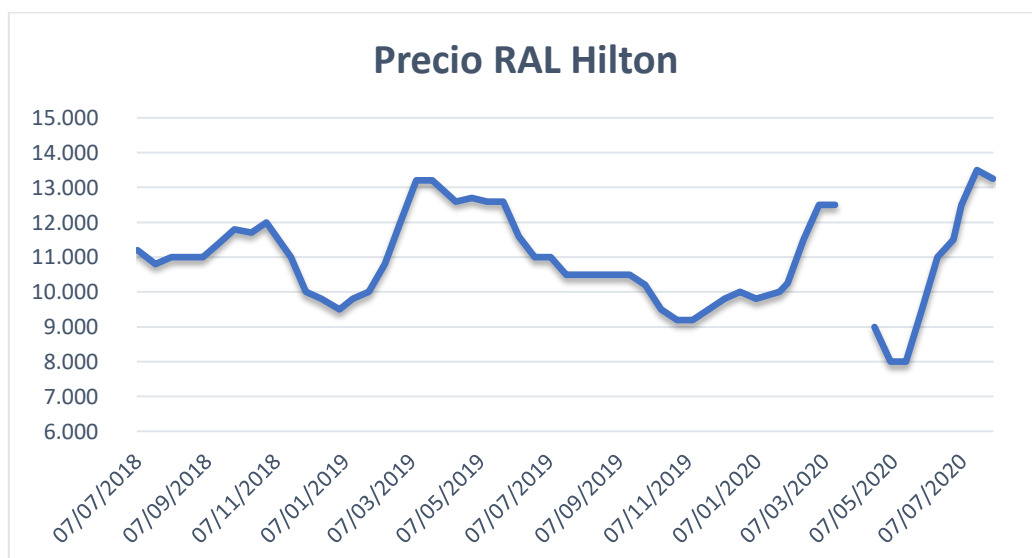
plantear su uso si lo haceos en forma eficiente con el fin de lograr invernadas más cortas y poder entrar a los corrales de engorde con animales más pesados y permanecer menos tiempo en los mismos, ya que el kilo logrado a corral en la foto de hoy es muy ajustado o directamente negativo.

## Exportación

En el escenario de la pandemia a nivel mundial, las exportaciones en el primer semestre del corriente año fueron de 400 mil toneladas res con hueso, un 17% superior a las registradas en el 2019. Si bien se incrementó el volumen, en dólares los ingresos disminuyeron un 17% llegando a 208.685 miles de dólares.

El valor pagado por el RAL Hilton en el último mes y medio se incrementó fuertemente alcanzando valores de 13.000 dólares la tonelada fortaleciendo nuevamente el negocio del novillo más pesado trasladando ese interés y suba de precio al productor.

Gráfico N° 4: Precio Hilton



En cuanto a la vaca en el mes de julio mejoró su precio en un 4% con respecto al mes anterior, con buena salida.

## **Conclusión**

El negocio de Ganados y Carnes está activo y con relaciones entre categorías que varían y nos obligan a estar atentos y monitorear constantemente el negocio y las variables insumo/producto.

La oferta de gordo seguirá alta en el corto plazo, siendo el mayor escollo la situación macro en dónde el escenario a futuro es una menor capacidad adquisitiva del salario en el mercado interno. Una luz para más adelante es que observamos que ante cualquier inconveniente por el cual baja la oferta de ganado a faena, los precios reaccionan a la suba.

Por lo tanto, la planificación en todos sus aspectos y la gestión y readecuación de los negocios es clave y permite en muchos casos ver situaciones que nos permiten resultados positivos.

**Dr. Fernando Gil:** [fernandogil@agroideas.net](mailto:fernandogil@agroideas.net)

**Dr. Federico Santangelo:** [fsantangelo@agroideas.net](mailto:fsantangelo@agroideas.net)

 **@ProyectosAgrop**

<http://www.agroideas.net>