****

****

****

***El ingreso de capital de las empresas CREA ganaderas se ubicó, en promedio, en 111 US$/ha (expresado en USD del ejercicio). Tras analizar los resultados de 202 carpetas que incluyen sistemas de cría, ciclo incompleto, ciclo completo e invernada, si bien hay un descenso con respecto al año anterior en USD/ha, cuando miramos los resultados en moneda constante el resultado es muy similar, casi no existiendo variación entre los dos últimos ejercicios y resultando en uno de los mejores de la serie 2000-2020.***

“Los sistemas de cría han descontado ventaja y su resultado económico se continúa aproximando al de los ciclos completos e incompletos”. Este año con los vaivenes de los precios en donde estuvimos arriba de una montaña rusa de precios, los sistemas que realizaron sus ventas en el primer semestre del ejercicio, generaron una clara diferencia a favor de los sistemas que comercializaron en el segundo semestre del ejercicio 19-20, dentro de este escenario, los ciclos incompletos de venta de animales para los corrales (dejemos de decir 481) al final de la primavera pasada, realmente “patearon la pelota fuerte y al ángulo”.

***RECORDAR: El Ingreso de Capital es una medida del resultado económico que asume que toda la tierra y todo el capital necesario para la explotación son propios, es decir que no se paga nada por la tierra o por el capital. También asume que el trabajo del productor y su familia es remunerado por un ficto. Permite comparar los sistemas de producción entre sí, pero no refleja la realidad financiera de las empresas.***

En el caso de la cría, la valorización del precio de los machos y de la cadena de las hembras ha tenido un efecto favorable en este sistema, pero ha tenido una incidencia muy importante en esas empresas el momento de venta.

“Los sistemas de cría trabajan, en promedio, sobre campos de índice 85 mientras que los ciclos completo e incompleto lo hacen sobre campos de índice 98. Esto hace una diferencia importante”.

No sólo es importante que las empresas tengan buenos ingresos, sino que también sean estables en el tiempo.

***“Buscamos empresas competitivas, es decir, aquellas que logren remunerar todos los recursos que utilizan, o sea la tierra, el capital involucrado en los procesos productivos y el trabajo del empresario ganadero”.***

Para analizar esta información, FUCREA estudió las empresas por región en los últimos 4 años, en función de su resultado económico y de la variabilidad.

“Hay sistemas de todo tipo en las empresas con resultados altos y estables y en todas las regiones y grupos”, resaltó. Por lo tanto, concluyó que los sistemas de producción no son limitantes para lograr buenos ingresos, altos y estables.

Teniendo en cuenta que en todas las zonas del país se pueden encontrar estas empresas, resaltamos la importancia del intercambio de información entre los productores CREA, ya que de esa forma se puede ver cómo otro productor logró ser competitivo, independientemente del sistema o de la zona en la que esté, el desafío por delante es mirar los “cómo”, cómo se hacen las cosas, cómo se toman las decisiones y ahí estamos generando algunos análisis de interpretación del conocimiento tácito de nuestros miembros CREA, para ver si a través de las habilidades blandas podemos inferir sobre el resultado de las variables duras, algo nuevo y novedoso y que promete mucho.

En el último ejercicio, el 42% de las empresas ganaderas de FUCREA fueron capaces de remunerar los factores de producción frente al 28% del ciclo precedente y del 13% del año 2017.

***Sin embargo, en los últimos 4 ejercicios solamente 6 empresas ganaderas han logrado remunerar los factores de producción todos los años, lo que incluye el pago de las rentas, el interés por el capital de trabajo y una canasta básica.*** “Si las empresas no somos capaces de remunerar los factores de producción, a la larga o a la corta, va a haber productores que sí lo van a poder pagar, por lo cual vamos a quedar afuera. Será una cuestión de tiempo, pero es claro que hay que trabajar en la competitividad de las empresas que tenemos”.

Es necesario dejar de hablar sólo de mejoras porteras adentro, y pasar a hablar de mejoras a nivel país, con el fin de darle a los productores herramientas para ser más competitivos.

Ing. Agr. Gonzalo Ducós

Coorinador Ganadero de FUCREA.



**“El ejercicio resultó mejor que lo esperado por los productores en el transcurso del año, buen precio implícito logrado y rendimientos agrícolas aceptables frente a los desafíos climáticos”**

El análisis del presente ejercicio comprende 74 carpetas, de 8 grupos CREA Agrícola Ganaderos. La base incluye 10 empresas que tienen explotación lechera y se integran como agrícolas/lecheras diversificadas para la sectorial.

Nuestras 64 empresas agrícolas ganaderas típicas (comparables con bases anteriores), se caracterizaron con un área promedio de 1587 ha de superficie útil de las cuales el 70% son de propiedad de las empresas y 30% son arrendadas.

Respecto al uso del suelo, 61% de superficie se dedica a pastoreo y 39 % a agricultura y semilleros. Se muestra estabilidad de áreas con respecto al ejercicio anterior y un aumento en el doble cultivo dentro de la misma área agrícola.

**Resultados promedio por ha de superficie útil**

Producto Bruto 662 U$S/ha

Insumos 458 U$S/ha

**Ingreso de Capital 204 U$S/ ha**

Arrendamiento 56 U$S/ha

Ingreso Neto 149 U$S/ha

Nota: Todos los resultados son expresados en USD del ejercicio

El cierre del ejercicio arroja mejores resultados que los esperados por las empresas durante el transcurso del ejercicio.

La agricultura terminó con mejores márgenes que los esperados, a pesar de que no todas las empresas pudieron captar la suba de precios posterior a la cosecha.

La ganadería marcó un impacto positivo, liderado por los excelentes precios del semestre julio a diciembre 2019 y vuelve a demostrar su importancia económica en años de rendimientos agrícolas magros.

El ejercicio se caracterizó por un muy buen precio implícito, mientras que la producción física (kg de carne/ha) se mantuvo estable con respecto a los últimos años.

Como consecuencia del crecimiento del producto bruto ganadero y de la caída del producto bruto agrícola, la relación PBA/PBG se ubicó en 3,3, marcando una fuerte reducción respecto al año anterior (6,9).

Si bien existen diferencias en el Ingreso de Capital promedio entre los diferentes tipos de explotación, la rentabilidad obtenida por las empresas de diferente tipología (más agrícolas, mixtas, más ganaderas y agrícola lecheras) muestran una llamativa estabilidad en torno a algo más de 3%.

Adicionalmente, es de hacer notar que, a pesar de ser un año con resultados medios relativamente buenos, la mayoría de las empresas no alcanzan a remunerar la totalidad de los factores de producción que utilizan, a precios de mercado.

Con respecto a la situación financiera, el endeudamiento es, en promedio, bajo, pero muy dispar entre las empresas. Se considera adecuado tratarlo caso a caso.

Se detectan tres amenazas: el nivel y perfil de endeudamiento de algunas empresas: la caída de precios ganaderos y la contingencia de una sequía estival que afecte la capacidad de generar fondos genuinos, dada la importancia que los cultivos de verano tienen en la ecuación.

Ing. Agr. Nazar Rodríguez

Sectorial Agrícola Ganadera de FUCREA.



***Las empresas lecheras CREA obtuvieron*** ***un resultado económico, medido como Ingreso de Capital (IK) promedio de 293 US$/ha, frente a los 270 US$/ha que habían registrado un año atrás. Estos resultados son levemente superiores a los del ejercicio anterior y se asociaron a una disminución de costos y una pequeña caída del Producto Bruto, debido a un precio ligeramente más bajo***

En Taller Anual de Gestión, que se realizó por videoconferencia, se presentaron los resultados económicos 2019/20 de las empresas CREA lecheras. También se presentaron los resultados de establecimientos lecheros clasificados según su tamaño, así como los de establecimientos lecheros diversificados.

El año del ejercicio fue climáticamente bueno en algunas zonas, mientras que otras sufrieron una sequía que se prolongó hasta otoño. Desde el punto de vista económico, durante el segundo semestre, ocurrió un aumento del tipo de cambio que hizo disminuir el valor en dólares de algunos costos.

El precio percibido disminuyó por tercer año consecutivo y fue de 0.296 U$S/litro, un 13% por debajo del promedio de la última década y un 2% menor al del ejercicio pasado.

La producción de leche y la carga se mantuvieron estables. Aunque los establecimientos que se repiten en ambos ejercicios, incrementaron su producción individual y por hectárea.

El producto bruto carne compensó con un 42% superior al del ejercicio anterior, por una mayor producción y un mejor precio. Esto compensó la disminución del producto bruto leche y el aumento de algunos costos.

Del ingreso de capital obtenido (293 US$/ha), se deben restar los costos de arrendamiento, 81 US$/ha superficie útil, el pago de intereses de deuda, unos 50 US$/ha y los costos de vida del productor.

Al igual que en el ejercicio 18/19, la variabilidad de los resultados fue muy alta. Las mejores empresas obtuvieron ingresos por entre 600 y 1000 US$/ha, mientras que las de menores ingresos que tuvieron ingresos menores a 150 U$S/ha y hasta pérdidas de 120 US$/ha.

***RECORDAR: El Ingreso de Capital es una medida del resultado económico que asume que toda la tierra y todo el capital necesario para la explotación son propios, es decir que no se paga nada por la tierra o por el capital. También asume que el trabajo del productor y su familia es remunerado por un ficto. Permite comparar los sistemas de producción entre sí, pero no refleja la realidad financiera de las empresas.***

Al igual que en ejercicios anteriores, las empresas con malos resultados, tienen insumos altos, pero no logran un buen nivel de productividad, acorde al nivel de insumos empleados.

Sobre las proyecciones para el próximo ejercicio, los productores estiman que el precio de la leche se mantendrá en los niveles actuales y que los costos no tendrán grandes variaciones. Sin embargo, la evolución reciente del precio de los concentrados indica que el costo de los mismos será bastante más alto que el ejercicio pasado. Por otra parte, las perspectivas climáticas para el próximo verano, indican que la producción podría ser algo menor a lo esperado o implicar un aumento de costos; por lo que deberíamos prever un resultado menor o igual al del ejercicio pasado, en el mejor de los casos.

Ing. Agr. Mario Fossatti

Coordinador Lechero de FUCREA



**“La Sectorial Granjera de FUCREA avanza hacia un nuevo modelo de gestión y análisis de resultado económico de sus empresas”.**

Luego de más de un año de trabajo conjunto, 12 empresas vitícolas aportan sus registros y ponen en práctica una nueva herramienta de análisis más ajustada a la realidad empresarial y productiva de las empresas granjeras.

El ingreso de capital para estas empresas vitícolas CREA fue de U$S 466 por hectárea para la zafra 2020.

Si bien este es el dato promedio de los 12 casos analizadas, existe una gran variabilidad entre las carpetas consideradas; que van desde –U$S 1236/ha hasta U$S 3243/ha.

Este nuevo modelo al cual hacemos referencia intenta ayudar a definir de la manera más justa y precisa posible el precio de transferencia de la uva; considerando que muchas de las empresas CREA no cierran su ciclo productivo con la cosecha y venta de este producto, sino que la procesan en sus bodegas logrando vinos de distintos niveles de calidad. Definir este precio de transferencia es necesario a los efectos de conocer la rentabilidad y/o viabilidad económica de las actividades que se desarrollan en el viñedo.

El modelo define dos abordajes del análisis. El primero partiendo del precio de venta del vino al consumidor; considerando las variaciones de valor en función de la calidad de ese vino. El segundo, es un análisis que parte desde los costos de producción de uva y los niveles de productividad en función de la calidad final del producto que se pretende; intentando llegar a los precios de uva que empatan esos costos de producción.

Finalmente se intenta ver si existe alguna correlación entre el primer y segundo análisis, fundamentalmente entre el precio final del vino y el precio a pagar por la uva en la portera del viñedo, o en su defecto, el precio de equilibrio que cubre el costo de producción.

Producto Bruto: La formación del producto bruto de una empresa vitícola es el resultado de la suma de las producciones de uvas destinadas a distintos tipos de vinos, que se diferencian en su calidad y por tanto alcanzan distintos precios.

La zafra considerada se caracterizó por la obtención de uvas de calidad récord, lo cual permitió que en algunos casos, ciertos volúmenes de uva ascendieron de estrato de calidad; destinándose a la elaboración de vinos de mayor “gama” y por tanto, recibieron un mejor precio que el inicialmente esperado, mejorando la ecuación económica de esos viticultores.

Costos de Producción:

En este ítem destacamos que, si bien se viene dando en los últimos años una leve tendencia a la baja, la mano de obra sigue teniendo una incidencia relativa muy importante. En la zafra 2020 la mano de obra explica cerca del 70% de los costos de producción.

Del mismo modo, los costos de estructura llegan al 20% del total de los costos de producción. Entendiendo como costos de estructura a todos aquellos costos que no podemos asignar a una parcela de viñedo en forma directa.

Ingreso de Capital:

El ingreso de capital para las empresas vitícolas CREA analizadas fue de U$S 466 por hectárea; existiendo una gran variabilidad entre las carpetas consideradas; que van desde –U$S 1236/ha en el peor resultado del ejercicio, hasta U$S 3243/ha. En la empresa con mejor desempeño.

Esta alta variabilidad en los resultados se explica también por una alta variabilidad en los costos de producción y de los niveles de producción por hectárea.

Comentarios finales:

En función del destino que cada categoría de uva tendrá y su precio de comercialización, se estudió cual es el nivel de productividad (kgs. de uva/ha) promedio necesario para cubrir los costos de producción y alcanzar una TIR (Taza interna de retorno) del 3%.

Considerando una vida productiva media del viñedo de 28 años se concluye que es prácticamente imposible llegar a los rendimientos (kg/ha) necesarios promedios salvo para el caso de la situación de uva destinada a vino VCP Clásico. Se trata de una categoría de calidad que acepta el logro de rendimientos altos y alcanzables.

Entendemos que esto nos está mostrando la raíz del actual problema del sector vitícola uruguayo y en particular, de aquel productor que vende su uva, sobre todo si consideramos que la productividad promedio nacional ha estado en los últimos años en el rango de los 14000 a 17600 kg. /ha; y que entre el 55 y 60% del viñedo nacional está dentro del grupo de uvas para elaborar vino de mesa.

Finalmente señalar que a medida que avanzamos a estructuras de negocios en donde crece la participación de gamas de vinos de alta a muy alta calidad, con precios finales mayores, aumenta el margen para mejorar el precio de transferencia de la uva y junto con eso, el Ingreso de Capital.

También existen emprendimientos vitícolas y/o vitivinícolas que registran buenos resultados económicos basados en:

a. Alta mecanización y como consecuencia, muy menores costos de mano de obra.

b. Mantenimiento de niveles productivos promedios altos, como resultado de una muy buena tasa de renovación anual de viñedos y consecuentemente altos niveles de reinversión.

c. Y en algunos casos crecimiento constante en la superficie de viñedo que aporta al proceso, ya sea propios o de viticultores proveedores.

Ing. Agr. Marcelo Buschiazzo.

Coordinador Granjero de FUCREA.

