

LA VENTA DE REPRODUCTORES, UN NEGOCIO QUE DESPEGA

Fernando Bertello. 2011. La Nación, Sec. 5ª Campo, Bs. As., 16.07.11:1.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Cabaña](#)

LAS CABAÑAS, PROTAGONISTAS DE LA EXPOSICIÓN DE PALERMO, ESTÁN ABOCADAS A PRODUCIR MÁS CON MEJORES VALORES



- a) Como en cada edición de la muestra, las cabañas exhiben el progreso genético en sus animales.
b) La mejora genética, el desafío que tienen las cabañas en un contexto favorable (Fotos: Ricardo Pristupluk).

Piezas fundamentales del progreso genético y protagonistas de la 125ª Exposición Rural de Palermo, que comenzó anteayer, las cabañas están viviendo un renacer de su negocio, en sintonía con la recuperación de la ganadería en el país. Eso se cristaliza en los precios de su producto estrella: los reproductores. Todos los remates realizados en lo que va de 2011 y auspiciados por las asociaciones de las principales razas están registrando valores sensiblemente más altos que el año pasado, con subas que oscilan entre el 20 y el 30%.

Incluso, si se compara con la explosiva suba que en términos porcentuales tuvo la hacienda desde fines de 2009, los valores también van reacomodándose.

Por lo general, los reproductores acompañan "de atrás" la suba de la hacienda, hasta que logran acoplarse.

En líneas generales, el negocio de las cabañas pasa por una tendencia positiva vinculada con varios componentes. Se advierte que con la mayor retención de hembras y el repunte ganadero hay un interés por utilizar reproductores con buena genética. "Los criadores valoran los mayores pesos de destete, la mejor calidad y los mejores índices de fertilidad y todo esto está ligado a reproductores PP y PR que generan las cabañas", expresó Juan Bullo, director ejecutivo de Hereford.

Hay también una mayor demanda por reproductores que traccionan los centros de inseminación artificial. Esto responde, a su vez, a una suba en la demanda de semen.

Además, cuando la ganadería estaba en ruinas, no pocos cabañeros disminuyeron el número de terneros como futuros padres. Hoy eso genera una oferta acotada, pero las cabañas están apuntando a producir más. "Hubo gente que bajó la cantidad de toros que hacía y ahora está tratando de volver a producir más", graficó Carlos Ojea Rullán, asesor de cabañas.

Según recordó Fernando Charró, gerente comercial de Estancias y Cabaña Las Lilas, hace unos años la UCA y un equipo de técnicos presentó un trabajo sobre la cantidad de toros que participaban del rodeo nacional. En ese momento, se proyectó que para cubrir los 20 millones de vientres activos se necesitaba un 5% de toros. Esto es, un millón.

En ese contexto, la reposición anual sobre esa cifra era de 200 mil toros por temporada. Pero si se consideraba la suma de los toros vendidos en exposiciones, remates auspiciados, cabañas, etcétera, no se llegaba al 20% del total a reponer.

Ahora, según Daniel Musi, profesor de la Facultad de Ciencias Veterinarias de la UBA, está la oportunidad para que el crecimiento del uso de toros con características reconocidas y evaluaciones genéticas sea mayor. De hecho, el negocio de las cabañas está enfocado en crecer.

El anterior cuadro de situación se valida con que hay nuevas cabañas en actividad. Desde el repunte de los precios en 2010, Hereford tiene 40 cabañas nuevas o "reactivadas". "La asociación cuenta con 416 cabañas, versus 376 con las que contaba antes del repunte de precios", expresó Bullo.

Desde Angus, su director ejecutivo, Juan Pablo Hornos, indicó que la raza "observa un aumento del 15% de cabañas nuevas".

En Brangus, Facundo Rivolta, gerente, dijo que la raza pasó de tener 280 cabañas en 2009/2010 a contar con 325 cabañas en el ciclo 2010/2010.

Además, las cabañas de Braford también vienen empujando fuerte. "Nuestra asociación observa una importante reactivación en las cabañas tradicionales, que actualmente totalizan unos 300 establecimientos", indicó Agustín Arroyo, director ejecutivo de la Asociación Braford Argentina.

EL NEGOCIO

Por lo pronto, vale destacar con qué tendencia de precios se encontrará quien visite Palermo.

Según Eduardo Gómez Gil, asesor comercial de remates y ventas particulares, en la primera mitad de 2011 los valores de los reproductores en la pampa húmeda en Angus y Hereford rondaron en los siguientes valores: toros PP de \$ 20.000 a \$ 25.000 (se han vendido máximos de \$ 70.000 y \$100.000); toros PC Angus de \$ 11.500 a \$ 14.000; vaquillonas PC Angus de \$ 6500 a \$ 10.000 y vaquillonas PR Hereford de \$ 5500 a \$ 6500.

"Estos precios marcan un porcentaje promedio de entre 20% y 30% de incremento respecto al segundo semestre del 2010. En 2010 un toro PC o PR se vendía en los remates de primavera entre \$ 9000 a \$ 10.000", destacó Gómez Gil.

Para Hornos, de Angus, para 2011 habrá 100 remates de cabaña auspiciados (contra 80 del año pasado) por la raza. Hasta el momento transcurrieron once remates y en los toros PP o PC los precios ya son superiores con respecto al año pasado en "hasta un 25/30 por ciento".

En toros PC, el año pasado se vendieron en remates auspiciados por la asociación 4479 animales con un promedio de 8385 pesos. Esto es un alza del 3% en cantidad y del 108% en valor versus 2009.

En toros PP, en 2010 en remates auspiciados se comercializaron 1093 animales con un promedio de \$ 14.674. Esto representó una suba del 17% en volumen y del 127% en precio versus 2009.

Respecto de Hereford, los promedios de lo que va de 2011 están realizados sobre la exposición de otoño de la raza y cinco remates auspiciados.

Así, en machos PR el promedio da 15.100 pesos, un valor superior al promedio de 2010, que se ubicó en \$ 8920. En cuando a los machos PP, el promedio se ubica hasta ahora en \$ 22.000, también por encima del promedio de \$ 14.500 correspondiente al año pasado.

La tendencia también es hacia arriba en las cabañas de Brangus y Braford.

Respecto de Brangus, en remates auspiciados por la asociación en 2010 se vendieron 2301 machos a un valor promedio de \$ 13.100. En tanto, en lo que va de 2011 el circuito de remates comenzó con la última exposición nacional con 62 machos a un promedio de \$ 33.500.

"El promedio en la Exposición de Palermo 2010 fue de \$ 85.000 en machos y \$ 60.000 en hembras. De acuerdo a los precios en remates ya ocurridos en 2011, con promedios que superan los \$ 20.000 en machos y 10.000 en hembras, estimamos que será un Palermo 2011 «récord»", señaló Rivolta.

En tanto, desde Braford, Arroyo afirmó que en los primeros remates de cabañas y exposiciones realizados en 2011, inclusive de las ventas de la última muestra nacional de la raza, también hay buenos valores.

"Los valores promedio para los toros Braford registrados se sitúan cómodamente por encima de los 20/22 mil pesos", indicó Arroyo, que señaló que en kilos de novillo el aumento de los promedios fue del 20 por ciento.

LOS SECRETOS DE LAS CABAÑAS QUE LOGRAN VENDER MÁS

CALIDAD, INFORMACIÓN SOBRE LOS REPRODUCTORES Y CONFIABILIDAD, ENTRE LOS PUNTOS CLAVE



El cuidado de los animales exhibidos en la Exposición Rural refleja el profesionalismo de las cabañas (Ricardo Pristupluk)

El negocio de las cabañas está lleno de desafíos que tienen que ver con el tipo de animal que producen, con cómo lo hacen, qué información ofrecen en el producto que venden y de qué manera se posicionan en el mercado.

Por ello, ¿qué atributos logran reunir las cabañas que venden más?

Para Juan Bullo, director ejecutivo de la Asociación Argentina Criadores de Hereford, las cabañas que más se destacan son las que logran ofrecer animales que reúnen las siguientes características:

- ◆ De buena calidad, controlados por las asociaciones;
- ◆ Caracterizados a través de datos fenotípicos y genotípicos (Deps, índices y, en el futuro, marcadores moleculares).
- ◆ Prestigio generado por la cabaña a través de los puntos anteriores, pero además por su participación en exposiciones, los buenos resultados productivos obtenidos por sus animales y su trabajo de marketing.
- ◆ Adaptación de lo que produce a los distintos sistemas de producción.

En esta línea, en el sector destacan el repunte de la actividad. "El negocio, después de muchos años, es rentable", expresó Martín Scala, productor de Brangus.

Enrique Figueroa, de cabaña Los Quebrachos, en Catamarca, destacó el buen momento de esta actividad. "El negocio, a valores históricos, está mejor", indicó.

Una parte importante de este despegue viene porque los productores le están dando mayor importancia a contar con mejor genética. "Es un momento en que se puede ver que la inversión en un buen reproductor tiene sus beneficios", comentó Carlos Ojea Rullán, asesor de cabañas.

De hecho, las distintas empresas están capitalizando con más ventas este momento.

"Nuestra empresa venderá este año, en remates y ventas particulares 2450 toros de las cinco razas que produce (Angus, Hereford, Brangus, Braford y Brahman). Vemos un marcado crecimiento en la demanda de toros desde comienzos de esta temporada", precisó Fernando Charró, de Estancias y Cabaña Las Lilas.

Sin duda, en medio de los valores que hoy se pagan por los reproductores un tema no menor es conocer cuál es el costo de hacer, por ejemplo, un puro registrado o controlado.

No es un valor sencillo de obtener, ya que intervienen diversas variables, desde la alimentación, el peso final logrado, gastos en personal y veterinarios, publicidad, lugar de presentación y venta, pero algunas fuentes señalaron que el costo de producir un toro tiene un piso de \$ 8000.

LAS HEMBRAS, EN ALZA

Al margen de lo que ocurre hoy con los precios de los machos, también hay buenas noticias por el lado de las hembras.

"El mercado se está afirmando más en los vientres registrados con precios sostenidos y una gran demanda", dijo Juan Pablo Hornos, de Angus. Hornos hizo ese comentario para las puro controlado y Madre Angus Seleccionada (MAS).

Añadió: "Hay una puja de los compradores de vientres PP que son aquellas cabañas nuevas que están ingresando en la raza".

"La vedette es el programa MAS, que ha crecido más del doble respecto del año pasado, reflejado por la demanda de vientres seleccionados de calidad dentro de los estándares de la raza", indicó el director ejecutivo de Angus.

Desde Hereford, Juan Bullo subrayó que las cabañas más antiguas de la raza tienen un interés por aumentar su base de madres existentes. Además, destacó que hay un interés creciente en la marcación de hembras VIP (inicio del programa puro registrado) tanto para nuevos planteles como venta de genética seleccionada.

"La marcación de hembras VIP pasó de 2788 cabezas en 2009 a 4973 cabezas en 2010. Este número muestra el interés de iniciar nuevos planteles, ya que son hembras que provienen de rodeos generales, que se seleccionan, marcan y luego reciben servicio con toros puros de pedigree para iniciar planteles puros registrado", explicó Bullo.

Según el director ejecutivo de Hereford, en 2010 el promedio de hembras PR estuvo en 4000 pesos; hoy se ubica en \$ 5400. Las hembras PP pasaron de un promedio de \$ 7600 a 14.000 pesos.

[Volver a: Cabaña](#)