

# ¿QUÉ DEBE CONSIDERAR EL PRODUCTOR ANTES DE DECIDIR UNA VENTA DIRECTA?

Horacio Ávila\*. 2009. Revista Brangus, Bs.As., 31(59):36-40.  
\*Técnico en carnes. Integrante de la Comisión de Carnes de la AAB

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Comercialización, transporte, desbaste, rinde, tipificación](#)

## INTRODUCCIÓN

La comercialización de hacienda tiene tres componentes:

- ◆ PRECIO
- ◆ RENDIMIENTO EN GANCHO
- ◆ CALIDAD DE PAGO.

Normalmente el productor se decide más por el mayor precio, presionando sólo sobre el primer punto, más que por el resto, que son tanto o más importantes.

El precio final estará sujeto al resto de los componentes.

Veamos cuales son los factores más importantes a tener en cuenta antes de decidir una venta.

### 1.- CONFORMACIÓN DEL PRECIO

Está influenciado por distintas variables. La principal es la relación oferta-demanda seguida por el poder de compra de la industria (valor de contribución de la res optimizando los precios de los mejores destinos para cada corte), valor del recuperado o quinto cuarto, zona de influencia de la planta (ubicación geográfica), plazo y calidad de pago, trato personal adecuado (que define muchos negocios), y puntualidad en entregar la información entre otros.

### 2.- RENDIMIENTO EN GANCHO-DESBASTE

Antes de ser cargados, los animales deben tener un desbaste de al menos 12 horas para que no generen luego un falso rendimiento, producto del llenado del tracto digestivo.

Aunque es habitual que ese tiempo de espera sin comida muchas veces no sea suficiente para hacienda proveniente de feedlot, ya que el desbaste se hace en un mismo hábitat.

Es una buena práctica contar los bosteos antes de cargar, porque a veces no se llega a obtener el desbaste necesario en un plazo de 12-16 horas. Si sucede esto, lo que puede hacerse es aplicar un desbaste teórico al momento de cargar (4 a 5 %) para saber cuáles son los kilogramos vivos estimados, a partir de los cuales podremos luego comparar el rendimiento informado en el romaneo. Esto es particularmente importante en situaciones de sequía (porque la velocidad de pasaje de alimento seco por el rumen es menor).

Los kilos vivos ingresados a una planta de faena deberían ser datos irrelevantes para un empresario ganadero. La información que necesita un productor son los kilos cargados en el campo con un adecuado desbaste efectivo o al menos teórico. Es sobre esos kilos que deberá evaluarse el rendimiento que figura en el romaneo provisto por el frigorífico y no sobre los kilos vivos ingresados al frigorífico. Sólo deben tomarse los kilos - carne.

En este sentido, es vital llevar un registro detallado de cada una de las tropas de hacienda comercializadas. Veamos un ejemplo:

Supongamos que se carga a dos plantas diferentes, localizadas ambas a 400 kilómetros de distancia; una me informa un desbaste desde el campo de 3,5 % y otra de 7 %. En el primer caso el rinde va a ser menor que en el segundo porque ingresaron menos kilos vivos a la planta de faena; esto es importante tenerlo bien presente para evitar confusiones al momento de evaluar los datos del romaneo. Otro aspecto importante es contar con las herramientas necesarias para evaluar si el desbaste aplicado corresponde o no. Se debe tener un protocolo de carga que varía según la época del año en que se cargue y las condiciones climáticas, y respetarlo a rajatabla; a partir de esa referencia se determina estadísticamente un desbaste promedio según la distancia del flete. Con estos datos es posible realizar un análisis de la liquidación enviada por el frigorífico y evaluar cuál es el destino de venta más conveniente en cada caso. Cualquier alteración al protocolo de carga, alterará el rinde y por ende el correcto análisis.

En cuestiones de rendimiento en gancho existen algunas cuestiones que no siempre se tienen del todo claras.

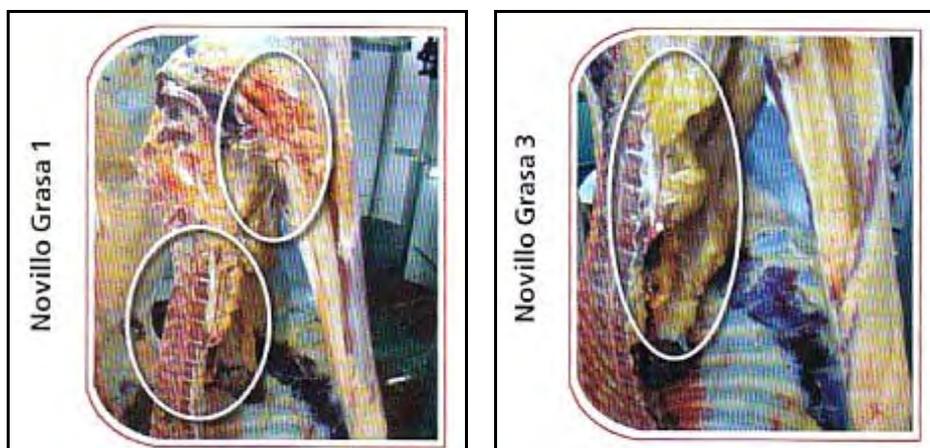
El novillito siempre va a rendir menos que el novillo, porque el tracto digestivo del primero, en términos relativos, está mucho más desarrollado que en el caso del novillo. Además, algunas razas van a rendir siempre más que otras, como por ejemplo: si consideramos las continentales versus las británicas por mayor musculatura o

dentro de las británicas las más gordas, o bien razas de buena musculatura, con cabezas chicas, cueros finos y menor tracto digestivo como el caso del Brangus.

### 3.- DESGRASE DE LA RES ("DRESSING")

La normativa vigente (ex Junta Nacional de Carnes) dispone qué puede o no removerse de la res en la planta de faena. Pero en algunas plantas, no en todas, se aplica un desgrase a fondo, que supera las regulaciones establecidas, y esta acción no es controlada por ningún organismo oficial. Un análisis que he desarrollado tiempo atrás junto a un equipo académico coordinado por el Ing. Luis F. de Santa Coloma (Departamento de Producción Animal de la FAUBA) determinó el volumen promedio de grasa removible según tipo de hacienda a partir de la normativa vigente. El trabajo, que contó con una importante muestra estadística, mostró que un novillo grasa 1, como podría ser un overo, debería tener un dressing de alrededor del 2 % del peso de la res, mientras que, en el otro extremo, un novillo grasa 4, por ejemplo un británico de feedlot pasado de grasa, puede tener una media del 7 % de grasa removible. En muchos casos es posible observar rindes de tropas con recortes del orden de 1 % por aplicar un dressing superior al establecido en las normativas vigentes en entrepierna (son grasas dorsales y no se deben remover), capadura (solo se debe remover la punta o grasa del escroto), riñonada, grasa de corazón y degolladura (debe extraerse solamente los coágulos y grasa) así como un exceso en la extracción de la vacuna oleosa.

Asimismo, la resolución vigente no permite la extracción de la ubre en las vaquillonas sea su destino exportación o consumo. Esto lo hacen todos los frigoríficos exportadores.



En otros países que he visitado no se tocan las grasas antes de pesar las reses (USA) o se quitan las grasas a la tela (Reino Unido). En ambos casos, no se observan diferencias de rendimientos entre la industria por efectos de desgrase. El rendimiento pasa a ser un tema asociado a la calidad y no a la picardía.

### 4.- VENDER AL CONSUMO O A LA EXPORTACIÓN HACIENDAS COMPATIBLES

Los empresarios ganaderos deben buscar el mejor destino posible para su hacienda en función del producto que deben comercializar. Así como no toda la hacienda es lo mismo, lo mismo sucede con las necesidades de la demanda. Los frigoríficos exportadores buscan desgrasar a fondo la res en la faena (violando las disposiciones) antes de romanearla porque pagan por kilo gancho y porque cuanto menos grasas ingresan con las reses a despostada, más rendimiento carnicero se aseguran. Por el contrario puede suceder que un matarife abastecedor de medias reses a carnicerías, hará lo posible por transferir el mayor nivel posible de grasa a la carcasa (violando también las disposiciones) ya que paga por kilo vivo y al lograr un buen rendimiento en gancho, baja el precio de la res. Luego el carnicero aplica la misma lógica con nosotros: Nos vende grasa con carne.

### 5.- VISITA A LA PLANTA FRIGORÍFICA

Las roldanas en las cuales se cuelgan las reses para ser transportadas por la noria de faena normalmente pesan entre 3,40 a 3,60 kilos. En la pesada de la res realizada en la balanza del palco de tipificación es conveniente observar que el peso considerado de dicha roldana es el real. El peso de la roldana se descuenta al momento de considerar los kilogramos de la media res y ese destare tiene implicancias en el rinde final, porque si aplican un destare de 4,00/4,20 kilos sobre una roldana que en realidad pesa 3,60 kilos, eso luego va a distorsionar el rinde informado. Otro aspecto para considerar es la remoción del área en la cual se aplica la vacuna oleosa; algunos frigoríficos extraen sólo lo necesario, pero otros aplican un corte con una extracción de hasta 700 gramos de carne; todo eso hace que el rinde pueda variar mucho entre uno y otro caso.

## **6.- GOLPES REALES O INVENTADOS**

Otro de los aspectos que deben controlarse en la planta de faena sobre todo cuando hay mucha oferta, son los golpes inventados. La industria es muy propicia a efectuar descuentos cuando sobra la oferta, no así cuando falta. Algunos frigoríficos, los menos, envían fotografías de los golpes antes de aplicar los descuentos, pero la mayoría no. Lo correcto, en este caso, es que el productor reciba una foto que identifique el número de garrón con el golpe en cuestión, para que luego pueda comprobar en el romaneo que ese garrón corresponde a la tropa enviada.

## **7.-TIPIFICACIÓN**

A comienzos de la década del '90 los tipificadores dejaron de ser empleados públicos para pasar a integrar la nómina de empleo de los frigoríficos en los cuales trabajan. Esta situación en algunas plantas genera un conflicto de intereses entre los deberes profesionales del tipificador y los requerimientos de los encargados de la industria frigorífica. Algunos tipificadores, haciendo una interpretación lineal de la normativa vigente, tipifican como vaca a toda media res de hembra con un peso mayor a 120 kilos o aún menor a este kilaje, cuando esto no siempre corresponde, porque puede haber medias reses de vaquillonas con dos a cuatro dientes que generen una media res con un peso superior a 120 kilos. Como así también tipifican como novillito una res que pese menos de 125 kilos siendo boca llena. Esto es necesario aclararlo antes de cerrar el negocio y hacer boquear los animales en la faena si hubiese alguna duda. La vaquillona pesada es, sin dudas, carne de mayor calidad que el novillo de la misma edad y peso y en lugar de ser bien pagada por la industria de exportación, se castiga en el precio porque se tipifica como vaca.

Uno cierra el negocio porque sabe que son vaquillonas pesadas al precio convenido y luego se produce el descuento porque fueron tipificadas como vacas sin serlo. Además, si se envían dos tropas al corte a dos plantas distintas y se compara la tipificación lograda en cada una, verán que prácticamente no hay coincidencias.

Un sistema de tipificación debe al menos poder establecer objetivamente a través de la cronometría dentaria y el peso de la res la probable calidad de la carne diferenciando los precios. Es lo mismo vender un animal gordo de 400 kilos de 6 dientes que una del mismo peso diente de leche, aunque la terneza de la carne sea diferente. No se paga más, aún cuando el costo de producir muchos kilos en menos tiempo haya sido mayor para el productor.

## **8.- TRANSPARENCIA**

Es recomendable solicitar al contacto comercial del frigorífico la posibilidad de visitar la planta de faena al momento de procesar la hacienda entregada. "Si la respuesta es no, o se ponen reparos, entonces no es conveniente vender en esa planta".

## **9.- RECLAMOS**

Una cuestión crucial al momento de elegir un destino de venta es poder tener un referente para canalizar cualquier consulta sobre descuentos en la liquidación realizada por el frigorífico. Ante un reclamo del productor por bajo rinde o supuestos descuentos por golpes o color de grasa, u otras causas, no se tiene la atención ni la respuesta adecuada. Esto es vital para considerar (o no) si un frigorífico puede ser calificado como una empresa confiable. Por último, es necesario revisar bien la liquidación remitida por el frigorífico, dado que, en algunos casos, pueden aparecer gastos o costos administrativos no contemplados en el acuerdo convenido con el encargado de compras de la industria.

La decisión de venta tendría que seguir, por orden de importancia, los siguientes criterios: CALIDAD DE PAGO, RINDE EN GANCHO y, por último, EL PRECIO. Usualmente, lo que se hace es lo inverso.

Muchos productores hacen una suerte de remate telefónico para colocar su hacienda, se alegran de conseguir cinco centavos más por el Kg en gancho y luego, al recibir la liquidación del frigorífico con un descuento no esperado, no tienen ningún referente para canalizar el reclamo.

En definitiva, al momento de confiar nuestra hacienda (= dinero) en manos de otro (industria) se deben tener en cuenta los factores enunciados y comercializar sólo con aquellos más transparentes.

[Volver a: Comercialización, transporte, desbaste, rinde, tipificación](#)