

VENTAS EN EL SIGLO XXI

Liliana Rosenstein*. 2014. Valor Carne, Boletín N° 26.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

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

INTRODUCCIÓN

Remates televisados y contratos a futuro son las modernas herramientas comerciales que está adoptando la ganadería argentina. Precios de referencia para la invernada y previsibilidad para el abastecimiento del feedlot, las principales fortalezas. El objetivo, disminuir riesgos y bajar costos. Por Liliana Rosenstein.

“El primer beneficiario de los remates televisados es el criador de zonas alejadas, el eslabón más débil de la cadena, que por primera vez cuenta con precios de referencia para la invernada. Por su parte, el operador del feedlot puede comprar a grandes distancias, sin moverse de su oficina. Así, ambos evitan la incertidumbre y bajan costos”, dijo Raúl Milano, Lic. en Economía y Director del Rosgan, haciendo un balance del mercado ganadero televisado, tras haberse cumplido cinco años de su lanzamiento.

El Rosgan es un emprendimiento conjunto de la Bolsa de Comercio de Rosario y de varios consignatarios de hacienda de distintas provincias. “La iniciativa surgió a partir de los cambios ocurridos en agro, en los últimos 20 años, con el desplazamiento de la ganadería a la región extra pampeana y la instalación de modernos engordes a corral en las áreas productoras de granos. Las grandes distancias que separan las zonas de cría de los feedlots fueron el detonante de la nueva modalidad comercial”, planteó el directivo.

ACERCANDO NEGOCIOS

Para Milano, el problema de salir a buscar hacienda a 400/500 kilómetros había que convertirlo en una oportunidad. “En vez de mover la hacienda, se creó un mercado remoto que llega a través del televisor. Los lotes se filman en origen, se certifican bajo protocolo y se difunden por Canal Rural. Así, los ganaderos pueden verlos desde su escritorio e, incluso, comprarlos por teléfono. Acercamos la oferta y la demanda”, aseguró. La iniciativa, además de preservar el bienestar animal, disminuye riesgos comerciales. “Si el precio ofertado no le interesa, el criador no vende, sigue teniendo los animales en su poder”, detalló.

En cuanto a las categorías comercializadas por el Rosgan, la invernada representa entre el 80 y 90% del volumen total y la cría, el 15% restante. “Cuando hicimos los estudios previos al lanzamiento, estimamos que lo que más se iba a mover era la reposición ya que en este rubro, la feria, a través del consignatario, es muy fuerte. En cambio, en hacienda con destino a faena, generalmente, se opera directamente con el frigorífico”, indicó. Y agregó que, “en la práctica, esto se cumplió tanto para nuestra firma como para otras que hacen remates televisados”.

Milano piensa que lo trascendente de la creación del Rosgan, es haber logrado un precio de referencia para la invernada, algo nunca visto en la historia de la ganadería argentina.

“Hasta hace unos pocos años, se contaba con muchos datos de la provincia de Buenos Aires, pero no del interior, ahí la información estaba muy dispersa”, señaló. Y aclaró que “si bien la Cuenca del Salado es muy importante, la sumatoria de las zonas criadoras extra pampeanas es de la misma magnitud o incluso mayor si se piensa a futuro”.

Al respecto, la hacienda de Buenos Aires se comercializa mediante numerosas casas consignatarias tradicionales, dada la abundancia de remates ferias, a cortas distancias. “En cambio, en Corrientes, Santiago de Estero o Chaco, por ejemplo, se necesitaba un valor de referencia. Ahí, es donde más está creciendo la ganadería y las ferias no se encuentran a 10/15 km, como en la Cuenca del Salado, sino a 50/100 km”, describió Milano.

Para contar con valores indicativos, el Rosgan debía sortear varios desafíos. “Teníamos que alcanzar una periodicidad y un volumen de operaciones que diera solidez a los datos. Además, hicimos un acuerdo con la Facultad de Ciencias Económicas y Estadísticas de Rosario, que desarrolló la metodología de cálculo. Así, hoy, la ganadería agregó a su histórico precio de Liniers, para animales con destino a faena, el del Rosgan, que se refiere a la invernada”, explicó.

El primer remate televisado se concretó en octubre de 2008. “Comenzamos con tres consignatarios del Litoral y hoy tenemos diez de distintas provincias. Cualquiera de ellos creció al menos el 40% en nuevos compradores y vendedores. Además, estamos llevando adelante una política para sumar más socios operadores”, contó.

En cuanto a la aceptación por parte de los ganaderos, actualmente hay unos 450 a 500 lotes de hacienda por remate. “Esto significa una participación activa de unos 3.000 productores, de distintas escalas, sobre todo medianos y grandes. Sin duda, la modalidad televisada resulta cada vez más útil”, subrayó.

SUMANDO PREVISIBILIDAD

Otro paso significativo del Rosgan, fue el lanzamiento del forward ganadero o contrato de compraventa de hacienda con entrega a futuro. “Hace más de 100 años que se utiliza en el comercio de granos, pero no existía en la ganadería. Me refiero a un contrato registrado en la Bolsa de Comercio de Rosario, con todos los sellos y un tribunal arbitral”, precisó.

Según Milano, “la nueva herramienta es un aporte cualitativo muy importante, ya que brinda previsibilidad a los operadores y acota los riesgos, al asegurar las ventas y el aprovisionamiento”. También, abre la posibilidad de la participación de los bancos con el fin de solventar los costos operativos, previos a la entrega del ternero, algo que en la ganadería no está al alcance de la mano.

“El forward funciona, pero no tanto como quisiéramos”, reveló el directivo. En ese sentido, argumentó que “la Argentina es imprevisible, pero en un país normal, un feedlot o un exportador, debería tener garantizado, con tiempo, la entrega de lotes de animales para engordar. Esta coordinación, que existe en Australia, en Estados Unidos, y a su manera también en Brasil, llevará tiempo lograrla aquí, pero en algún momento se desarrollará”.

Milano piensa que el forward será clave para la normalización del mercado ganadero. “La actual falta de novillos pesados, derivada de las regulaciones oficiales, requerirá de instrumentos de este tipo para reconstruir la confianza entre el productor y el frigorífico exportador, porque implica el compromiso de entrega de la mercadería”, finalizó.

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