

# ALQUILER DE TOROS: TOROS A DOMICILIO Y A MEDIDA DEL CLIENTE

Fernando Bertello. 2013. La Nación, Supl. Campo, Bs. As., 02.02.13, pág. 1 y 5.  
[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

[Volver a: Toros](#)

## RENT A BULL ALQUILA 800 REPRODUCTORES A 70 CRIADORES; EL SISTEMA ASEGURA MAYOR EFICIENCIA, AUNQUE GENERA POLÉMICA FRENTE AL MANEJO TRADICIONAL



En acción. Alejandro Rodríguez y Héctor Mario Eyherabide, en los corrales de una de sus tres guarderías para toros, en San Vicente. Las otras sedes están en Huinca Renancó y Coronel Pringles (Foto: Martín Felipe / AFV).

**SAN VICENTE.-** Una graciosa historieta en su página de Internet invita a romper el paradigma: que el productor ganadero, en vez de comprar los toros para dar servicio, directamente los alquile.

"Pasemos una temporada juntos, después te vas a tu casa y basta de complicaciones", son las frases que, en un diálogo simulado de unas vacas con un toro, se leen en la web de Rent a Bull, una empresa que desde 1995 se dedica a alquilar reproductores machos. Lo hacen con las razas británicas Angus, Hereford y Shorthorn.

Los números son sorprendentes: la firma empezó alquilando 30 toros por año y hoy ya está en los 800. Tiene unos 70 clientes, muchos de ellos que acompañan desde el inicio mismo este "sistema", imitado de un modelo de los Estados Unidos.

Precisamente, de "sistema" hablan Héctor Mario Eyherabide y Alejandro Rodríguez, integrantes de Rent a Bull. Es que ellos son quienes adquieren los reproductores a cabañas y otros proveedores [salvo en Shorthorn, que abastece a la empresa el mismo Eyherabide con su cabaña "Santa Cecilia", y en toros Angus para vaquillonas de 15 meses, que produce la sociedad] según las necesidades de sus clientes.

Para esos toros hay precios de alquiler de acuerdo con la calidad y categoría. A modo de ejemplo, el costo por temporada de un toro "standard" (definido como novillero de buena calidad para ser usado en vacas generales) ronda los 480 kilos de novillo. El precio incluye un seguro de muerte e inutilización del reproductor, otorgado por la misma empresa.

Además, armaron una logística para abastecer desde tres campos, ubicados en San Vicente, Coronel Pringles y Huinca Renancó (Córdoba) a los clientes.

### "GUARDERÍAS"

Esos establecimientos funcionan como "guarderías" cuando los reproductores vuelven a trabajar de los servicios a campo. Se van acopiando en un proceso que termina a fines de febrero. Luego, una vez allí, se llevan adelante controles sanitarios (desparasitado, raspajes y algún tratamiento de ojo de ser necesario), los animales se separan y preparan por edades (los más adultos van a lugares más rústicos y los jóvenes a praderas mejores) y se hacen los descartes.

Entre el descarte que se da por edad y por algún problema allí están en un descarte del 30% por año. Normalmente los toros no se usan más de 4 campañas y el promedio trabajando a campo da 3,3 campañas. Nunca los toros van de campo a campo, es decir, de un servicio a otro. En general se mantienen los mismos toros a los mismos clientes, a los que se les suman los nuevos tras los descartes.

Ahora el productor tiene la posibilidad de alquilar toros para los servicios en sus establecimientos. "El productor que se decide por este sistema tiene que romper con el paradigma de ir a comprar los remates", dijo Rodríguez.

Según este empresario, la gente que hace el cambio es quien el toro más le molesta. Y eso pasa, en su opinión, más en los campos mixtos. "Son los casos en que molestan por la ocupación de superficie, porque no se pueden poner categorías de hembras jóvenes cerca de los toros o quizás tienen que mantener un potrero agrícola de 20 hectáreas para tener unos 6 toros todo el año", expresó.



Si bien un toro consume 1,6 equivalente vaca, casi siempre usa más superficie y subpastorea. "Tomando un destete de 85% y un mínimo de 1,6 EV nos da que dejamos de producir 1,36 ternero en el espacio que ocupan los toros, es decir, unos 250 kilos de ternero que equivalen a unos 280-300 kilos de novillo", señalan.

En este contexto, en la firma dicen que hay un "lucro cesante" para quienes tienen un toro todo el año para usarlo sólo tres meses o menos. "Muchas veces el productor ve que por cada toro produce dos terneros menos. Es decir, por cada toro podría tener dos vacas y producir dos terneros más. Hay un lucro cesante de tener el toro todo el año y esto va más allá del costo sanitario, los riesgos para el personal (por accidentes), los alambres (roturas), etcétera", indicó Rodríguez. Los toros que tienen en la empresa llegan con la información que proveen las cabañas. No reciben ración y permanecen con la condición a campo para que no sufran cambios cuando deban ir a trabajar.

### CLIENTES DEL SISTEMA

Según Eyherabide, el 90% de los clientes son estables y no llega al 5% el número de quienes vienen a ver los toros previamente. "Confían en el ojo de Rodríguez, que es quien determina lo que el cliente le dice que necesita", señaló Eyherabide. Rodríguez es un zootecnista y conoce a Eyherabide desde antes del inicio de esta experiencia.

Por lo pronto, en esta firma dicen que sus clientes son más clientes del sistema que de la genética.

"Los clientes les prestan más atención a que el toro sea bueno y les de el servicio que pretende. Son clientes del sistema más que de la genética, porque a la genética la compramos hecha al gusto del cliente; sabemos el toro que le gusta", dice Rodríguez.

En rigor, aquí dicen que "se identifica el gusto" y se arma "la genética adaptada" para sus clientes.

### OFERTA DE TODAS LAS CATEGORÍAS

En la empresa buscan estar atentos a factores que aseguren la satisfacción del cliente

Si bien el costo de un toro "standard" ronda los 480 kilos de alquiler por temporada, también hay toros de otras categorías que cuestan más. "Los clientes habituales trabajan en un rango de alquiler de entre 480 y 600 kilos (de costo)", precisó Alejandro Rodríguez, de la firma Rent a Bull. En pesos, se trata de entre 4400 a 5500, siempre según la categoría.

Según Rodríguez, el servicio natural con toros alquilados se ubica en torno de un 30% más barato que el servicio natural con la compra del toro (ver aparte).

"El criador hace la cuenta de lo que cuesta comprar y amortizar. Si hace esa cuenta, el alquiler puede parecer caro. Pero si a la compra le suma el resto de los costos, como los terneros que no produce, la sanidad, la subocupación de potreros o el costo de oportunidad porque podría tener más soja o vacas, el costo de servicio natural con compra da 30% por encima del costo del alquiler", indicó Rodríguez.

En la empresa dicen que la inseminación tiene un costo similar a este sistema de alquiler. No obstante, destacan en la empresa que con el servicio natural se logra más preñez. Así, a igual costo se preña más con el servicio natural alquilado.

Por lo pronto, en la empresa buscan estar atentos a una serie de factores que aseguren la satisfacción de los clientes. "Los toros deben responder a las expectativas de los productores", indicó Héctor Eyherabide, integrante de la firma.

# NÚMEROS FINOS PARA COMPARAR COSTOS

## SE COTEJA EL RESULTADO CON TOROS COMPRADOS Y ALQUILADOS

En Rent a Bull tienen calculados los costos del servicio natural con toros comprados y el realizado con toros alquilados.

Para el caso de la compra, calcularon que si el productor trabaja con 4% de toros en servicio, cada 100 vacas tiene cuatro toros con el siguiente costo anual. Repone un toro cada año a un costo del equivalente en pesos de, por ejemplo, 1200 kilos de novillo. Luego recupera el valor de 400 kg de novillo con el toro vendido de desecho, con lo cual tiene un costo neto de reposición de 800 kg/año. Pero, además, como cada toro come por una vaca y media, deja de producir aproximadamente 5-6 terneros, que equivalen al valor de 1000 kg de novillo.

Por otra parte, de sanidad gasta aproximadamente 200 kg en total entre vacunas, raspajes, laboratorio, honorarios y movilidad del veterinario. Al final de las cuentas, según la empresa, comprando los toros, entre lucro cesante y gasto corriente gasta el equivalente de aproximadamente 2000 kg de novillo/año por cada 100 vacas.

Por el contrario, según cuentan en la firma, con el sistema de alquiler utilizaría para las mismas vacas tres toros de 480 a 540 kg de novillo cada uno, es decir, el equivalente en pesos de 1440/1620 kilos de novillo. De esta manera, con estos números sale más barato este sistema.

"Además, como impositivamente es un gasto, deduce de Ganancias la alícuota que le corresponda, por ejemplo 35% en sociedades, con lo cual reduce el costo real de servir las 100 vacas a casi la mitad de lo que le cuesta comprando los toros", señaló Alejandro Rodríguez, de Rent a Bull.

Si se compara contra la inseminación artificial a tiempo fijo (IATF), en la empresa dicen "que el costo por vaca a servir es similar, sólo que con servicio natural a igual costo preñará el doble que IATF, con lo cual el costo por vaca preñada se reduce a la mitad".

"El sistema ya está probado y no hay ninguna duda de su eficiencia. Nosotros podríamos crecer en la pampa húmeda, pero necesitaríamos otra estructura", concluyó Héctor Eyherabide.

Volver a: [Toros](#)