

QUÉ SE ESPERA DEL FEEDLOT EN 2015

Liliana Rosenstein*. 2015. Valor Carne, Boletín N° 74.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Feedlot](#)

INTRODUCCIÓN

Los resultados económicos de la actividad fueron presentados por el estudio Elizalde & Riffel en el marco de la Rural de Palermo. Cuáles son los modelos productivos y las estrategias de alimentación que permiten obtener números positivos a pesar de la relación compraventa desfavorable.

Durante la exposición Rural de Palermo y en el marco del ciclo de charlas de la firma Santa Sylvina, el estudio Elizalde & Riffel hizo una puesta a punto de los factores que afectan la rentabilidad del feedlot y los resultados de distintos modelos empleados en el país, que fueron evaluados por sus consultores, Juan Elizalde y Sebastián Riffel, en los últimos cinco años.

Item	Ranking	Variación 20%
Precio de compra	1	57,8
Precio de venta	2	43,8
Eficiencia de conversión	3	21,3
Precio del grano (maíz)	4	17,0
Ganancia de peso	5	13,6
Concentrado proteico	6	3,1
Precio silaje de maíz	7	1,7
Mortandad	8	1,0
Precio del heno	9	1,0

O'Connor, 1997

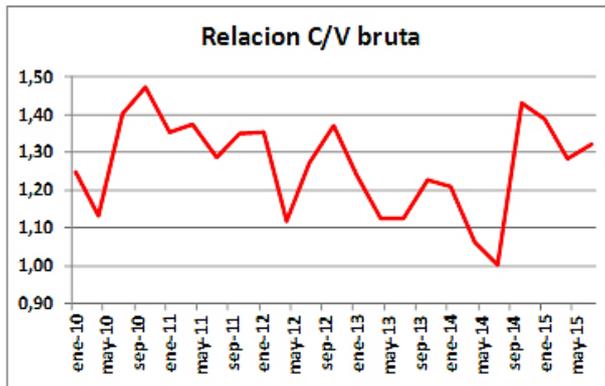
“El precio de compra es la variable de mayor impacto en el éxito o fracaso de un engorde a corral”, planteó Riffel. En ese sentido, un modelo de simulación, indica que la variación de un 20% en el valor de la invernada tiene 58 veces más impacto que un cambio de igual importancia en el precio del heno. Es decir, “que si el heno sube tendrá poca incidencia en el resultado, mientras que si lo hace el ternero, el negocio puede destruirse”, enfatizó.

La segunda variable es el precio de venta, que tiene una potencia casi 44 veces mayor que el heno, seguida por la eficiencia de conversión y el precio del maíz, que inciden mucho menos, con un impacto de 22 y 17 veces, respectivamente.

“El negocio del feedlot pasa por la compraventa. Sin embargo, hoy, muchos encierran porque el maíz está barato, un grave error, porque esto significa una relación más desfavorable, ya que todos presionan por un ternero de \$24/25 para vender un novillo a \$20”, aseguró el profesional.

EN CONTRA

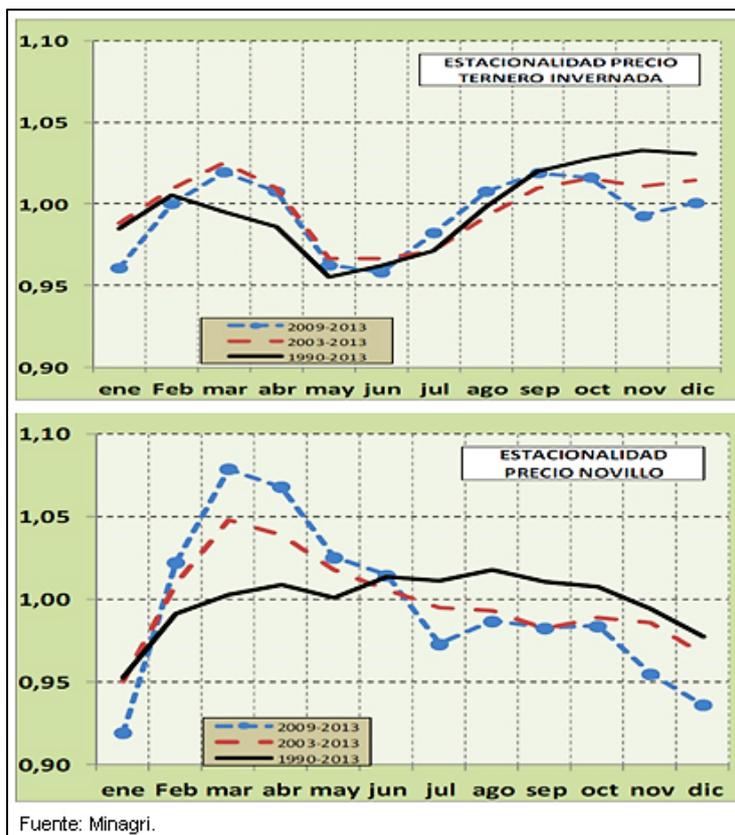
Según los datos analizados por Elizalde & Riffel, en el último quinquenio, la compraventa fue casi siempre desfavorable para el feedlot. “Si por ejemplo es de 1.45, es decir que el ternero está 45% más caro que el gordo, la situación compromete el negocio, por más barato que hagamos el kilo producido. A esto hay que sumarle los gastos comerciales, que en la Argentina son muy elevados, del 7% en la compra y del 6-7% en la venta, entonces la relación neta se podría ir a 1,60. Así, es imposible lograr números positivos, al menos para los que encierran terneros comprados”, advirtió Riffel.



Una agravante es la gran variabilidad interanual de la compraventa, además de que no hay modelos de simulación eficientes para predecirla. “No se sabe cuál será la relación dentro de un año o dos, pero sí que está afectada por la estacionalidad, tanto del ternero como del gordo, fenómeno que se profundizó en los últimos años de la mano de la difusión del modelo de cría- feedlot. Y ahí sí podemos trabajar”, explicó.

A FAVOR

“El ternero siempre está más barato en pleno invierno ya que los destetes aumentan a partir de marzo y vuelve a subir cuando se avizora la primavera”, señaló Riffel. En cuanto al ternero gordo, sale de septiembre a diciembre por lo que “el precio más alto se da en marzo, abril, cuando no hay oferta, ya que muy pocos encierran en enero. Y algo parecido ocurre con el novillo pesado”, contó.



Así las cosas, la consultora mostró qué pasó en los últimos cuatro años con dos modelos de corrales, información que Valor Carne ha venido publicando en boletines anteriores.

El corral más difundido en el país compra terneros de 180 kilos en abril, mayo, plena zafra y, en base a dietas de alto grano, lo vende gordo de septiembre a octubre, con 320 kg, cuando el precio es más bajo. “La ventaja es que pueden hacer un segundo ciclo en el año, rotando más el capital, pero para ello debe comprar en primavera cuando el ternero está más caro. En concreto, en el primer ciclo compra bien pero vende pésimo y en el segundo compra mal y vende más o menos bien, en enero, febrero, marzo, en el mejor de los casos”, advirtió.

El otro modelo, no tan usual, es el feedlot que recría y termina a corral. “Compran un ternero más liviano, cuanto más tarde mejor, en mayo, junio, porque resulta más barato. Le hacen una recría eficiente con silaje de

maíz y tras 45/50 días de terminación, venden en enero, febrero, marzo, un novillito de 380/400 kg. Así, compran en el mejor momento y venden cuando los precios son razonables”, aseguró. Si bien realizan un solo ciclo al año, de 200/220 días, agregan 220/230 kg por cabeza, el doble que en el modelo anterior, lo que diluye el efecto negativo de la compraventa.

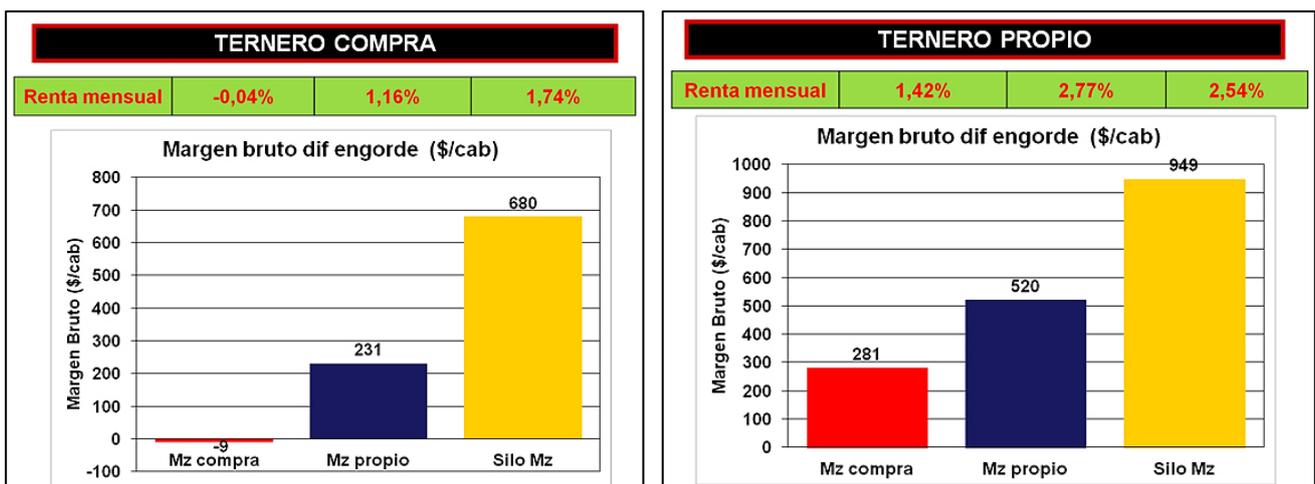
Según Elizalde & Riffel, durante 2010/14, los feedlots que hicieron el ciclo largo obtuvieron un margen bruto de 120 U\$S/cab, a diferencia de los que sólo se dedicaron a la terminación, que apenas lograron 29 U\$S/cab, considerando los dos ciclos anuales. Además, mensualizando la renta, para despejar el efecto de la duración del encierre, los primeros promediaron 2,4% mensual, con mayor estabilidad entre años, y los segundos el 1,1%, con más variabilidad. Esto significa que, para las condiciones actuales, es mejor negocio mantener en el corral el mismo animal en un ciclo largo que rotar varias cabezas con ciclos cortos.

ESCENARIO 2015

“El problema actual es que no hay plata, sobre todo porque la agricultura, que muchas veces inyectaba dinero en el feedlot, está en quebranto. Y encima la compraventa es desfavorable. Según los datos disponibles, la ocupación es del 63%, algo nunca visto cuando con un kilo de novillo se pagan 22/23 kg de maíz”, describió Riffel.

Además, este año, los costos operativos (personal y gastos de estructura) aumentaron un 27/28%. “Hoy, un feedlot de 1000 cabezas, gasta \$6,35 por animal y por día, mientras que otro de 4.000 cabezas sólo llega a \$2,12. En el primer caso el costo operativo es mayor que el de la ración (unos \$5/cab/día). O sea que la escala condiciona el negocio”, afirmó el especialista. Y prosiguió, “si se trabaja a media carga, no hay forma de que un feedlot se pueda sostener durante mucho tiempo ya que los costos operativos son los mismos” .

Para ver la incidencia de todas estas variables en 2015, los consultores analizaron los dos modelos de feedlot, con y sin recría, manejados con terneros propios o comprados, maíz propio o comprado y silo de maíz producido en el campo.



“Un feedlot que hace el ciclo corto y compra el ternero a \$23, si además adquiere el maíz a valor pizarra llena (\$960), con el 35% de gastos comerciales, sale hecho (pierde \$ 9/cab) a pesar de que la comida es barata. Estamos hablando del modelo mayoritario en el país”, resaltó. En cambio, “los que recrían con silo y dan grano de maíz para terminación ganan \$680/cab, ya que la mayor cantidad de kilos por animal les permite diluir esa compraventa desfavorable”, aclaró.

Por su parte, si el ternero es propio, aunque se compre el maíz, se gana \$281/cab, y si el maíz también fuera propio el margen bruto alcanza a \$520, llegando a \$949 en el modelo que recría con silo.

“Pasando en limpio, los gastos comerciales del ternero y del maíz son muy elevados y esto deteriora el negocio del feedlot, es parte de la falta de competitividad del país”, subrayó Riffel. Y como alternativa sostuvo que “la integración de la cría, la agricultura y el corral permite capturar esos costos y mejorar los resultados”.

EN SÍNTESIS

El trabajo de Elizalde & Riffel demuestra que el negocio de engorde a corral exclusivo, que produce terneros gordos, depende básicamente de la compraventa. En cambio los corrales de recría y terminación, que agregan más kilos por cabeza, pueden diluir esa variable negativa generando resultados económicos muy interesantes, con bajo nivel de riesgo, dado que en los últimos años nunca perdieron plata.

[Volver a: Feedlot](#)