

ENGORDE DE TERNEROS A CORRAL

Med. Vet. Guillermo Clifton, Ing. Agr. Julio Cabana, Lic. en Zoología Amanda Manero e
Ing. Agr. Marcela Barahona. 2001. Estación Experimental Agropecuaria
INTA Santa Cruz, Río Gallegos (Santa Cruz).
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Feedlot](#)

INTRODUCCIÓN

El engorde de terneros a corral, estabulados o en superficies reducidas de terreno, es una herramienta indiscutible dentro del esquema de producción de cualquier empresa agropecuaria en la mayoría de los países del mundo productores de carne de cualquier especie que sea.

La especialización en la producción cárnica, mas allá del nivel de subsidios en algunas economías, esta considerada como la llave para lograr niveles de rentabilidad aceptables en cualquier explotación. Esta especialización la podemos definir como la dedicación full time a producir un determinado tipo de animal. Para el caso de la carne podríamos hablar de las típicas zonas de cría, recría, engorde, etc..

La explicación de esta situación esta dada por una serie de factores:

- 1- Disponibilidad y calidad de los campos de pastoreo
- 2- Disponibilidad de forraje y concentrados
- 3- Disponibilidad de instalaciones
- 4- alternativas de diversificación del productor ya sea dentro de la ganadería como de otra especialidad

En la mayor parte de los países productores de carne se busca la máxima eficiencia en la producción para la cual cada uno se ha especializado, dejando para otros productores especialistas en las siguientes etapas del proceso productivo la continuación del mismo. En esta cadena entonces, la rentabilidad de la explotación se basa en lograr la máxima eficiencia de producción en la etapa del proceso para el cual se esta especializado evitando la distracción de esfuerzos hacia otras áreas en las cuales no se este, al menos, igualmente especializado.

En nuestro país este esquema de “zonificación” se mantuvo intacto durante muchos años debido a la lenta intensificación de la agricultura. Cuando a comienzos de los 80 comenzaron a expandirse las fronteras agrícolas hacia zonas hasta entonces impensadas (como consecuencia de los grandes avances tecnológicos que permitieron lograr márgenes sustancialmente superiores de ganancia), la ganadería fue desplazada hacia áreas cada vez más marginales. La única alternativa entonces de competencia de la ganadería frente a la agricultura fue la intensificación.

¿QUÉ ES LA INTENSIFICACIÓN?

Muchas veces se piensa que la intensificación en producción animal, esta directamente asociada a encerrar hacienda en corrales para darles de comer. Si bien el objetivo de este trabajo es dar algunos conceptos y resultados de la experiencia en engorde a corral de terneros, debe quedar claro que esta es simplemente una de las herramientas de la intensificación.

En ganadería de carne podemos definirla como el proceso tecnológico por el cual se busca producir la mayor cantidad de carne en el menor tiempo. En el caso del engorde a corral se le agrega que debe hacerse en el menor espacio físico posible y con el mínimo gasto de energía por parte de los animales. Así definido este proceso va directamente asociado a un importante aporte de capital con lo cual ya no solo se lo ve como un planteo tecnológico sino que se transforma en un planteo economico: ya no basta con producir bien. Hay que hacerlo al menor costo posible, buscando obtener un producto por el que se puedan lograr valores diferenciales. De esta manera se pueden lograr rentabilidades tales que permitan desviar capital de otro circuito económico hacia el de la producción de carne. Es por ello que las especies que no pudieron lograr estos objetivos perdieron sus nichos tradicionales casi hasta desaparecer (caso del ovino en la pampa húmeda).

Pero para lograr los resultados planteados, la intensificación requiere de cambios fundamentales no solo en la estructura económica sino también en la idiosincracia del productor. Esto es debido a que intensificar requiere cambiar la metodología de trabajo tradicional, romper con los esquemas tradicionales muy arraigados en el productor (como la raza, el tipo de animal, etc.) Buscar mercados que hasta ahora no eran siquiera tenidos en cuenta, etc..

ESPECIALIZACIÓN

Pero quiero volver al tema de la zonificación porque va directamente asociado al concepto de especialización en la producción. Creo que es sumamente importante en estos tiempos definir claramente que es lo que cada uno puede hacer con sus recursos para de esa manera lograr ubicarse lo más cerca posible de la excelencia. Y si bien

esta palabra suena un tanto rimbombante, me parece muy importante aprender de los errores de otros. Simplemente miremos nuestro país.

Hace poco tiempo atrás leyendo un informe de un especialista en carnes, que comentaba la visita de un ganadero y profesor universitario americano, me llamo la atención el comentario de este ultimo luego de una reunión con productores de la cuenca del salado de la cual participaron representantes de todos los tipos posibles de productor de la zona. Desde el pequeño ganadero que trabaja sin aplicar las mas elementales técnicas de cría vacuna, hasta asesores de grandes inversionistas que realizan ciclos completos de producción incluyendo pasturas rotadas con agricultura, feedlot y cuanta tecnología se encuentre disponible. Este importante técnico americano concluyo: “aquí cada uno hace lo que le parece, lo que le gusta o esta de moda. Todos prueban”. Y la realidad nos indica que es tal cual. En este marco en que no existe la especialización la anarquía es tan grande que el propio productor se puede pasar la vida probando y con ello no solo pierde el rumbo, sino que, lo que es mas importante, pierde la seguridad en lo que esta haciendo, pierde la capacidad de poder corregir errores y mejorar su producción, pierde las posibilidades de “revancha”, y como corolario de todo esto aumenta los riesgos de fracasos y por ende de quebrantos económicos. En esto los técnicos tenemos nuestra cuota de responsabilidad ya que en el afán de lograr que el productor mejore sus condiciones económicas y por ende de vida, lo incentivamos muchas veces a salir de su especialidad para meterse en algunos meandros oscuros de la producción que muchas veces nosotros mismos no sabemos como enfrentar.

Por ello me parece fundamental en estos tiempos de crisis que amenazan incluso con la desaparición de muchos sectores de la producción primaria, lograr la máxima especialización por parte del productor.

♦ intensificación + especialización

En nuestra provincia la crisis ganadera la conocemos todos. Los problemas estructurales (abandono de los campos, desertificación, precios deprimidos, etc.) Asociados a los productivos (prelación, caída de los stocks ganaderos, etc.) Obligan a agudizar el ingenio tendiente a unificar esfuerzos entre los productores para evitar el aumento de las quiebras y los abandonos de explotaciones.

A estos fenómenos se ha sumado ahora la competencia que presenta a nuestras carnes, el ingreso de carne con hueso del norte de la ex barrera sanitaria. En este punto me quiero detener un momento.

Las magias en la producción no existen. Los costos están claros y los precios también. Por lo tanto el abaratamiento en el precio al consumidor necesariamente debe ir atado a alguna de estas dos opciones:

- 1- Eliminación de intermediarios en la cadena de comercialización sin aumentos de los costos fijos.
- 2- Disminución de la calidad de carne vendida

Si analizamos los precios de Liniers y los que se pagan en nuestra zona tomando como base el novillo, veremos que ya ha desaparecido la brecha tradicional del 10 al 20% de sobreprecio para nuestras carnes. Es mas se ha depreciado el valor del novillo local frente a Líneas. Hoy un gordo en Liniers se paga 0.80 \$ al contado y en nuestra zona 0.80 a 0.90 a 90 días de plazo con mucha suerte.

Es decir entonces que si al precio de Liniers le incorporamos las comisiones, fletes cortos y largos, la faena, el enfriado, etc., etc., Veremos que es imposible para cualquier frigorífico ofrecer carne de novillo o vaquillona (ni hablar del ternero) a los precios a que hoy se esta ofreciendo al minorista y al publico la carne del norte. Esta claro entonces que la carne que llega a nuestra zona es carne de mucho menor calidad que la nuestra. Cualquiera que la haya comprado habrá visto el nivel de engrasamiento y el tamaño de costilla (o huesos en general) que presenta como características identificatorias. Es decir el precio final que se termina pagando siempre es mayor que el abonado en mostrador

La conclusión simple que se puede sacar es: la forma de competir con la carne enfriada con hueso que viene del norte a bajo precio, es con calidad uniforme a lo largo del año.

Aquí es donde comienza a jugar entonces la necesidad de encadenar la producción de manera tal que aquellas zonas de la provincia que no puedan sacar un ternero gordo antes del invierno, sean las abastecedoras de aquellos productores que por estructura de producción y especialización puedan engordarlos eficientemente. Me parece fundamental volver a aquellos esquemas de producción que hablamos anteriormente, (que sin ser inamovibles) de alguna manera definan las zonas productoras de carne dentro la provincia de santa cruz, cada una de ellas con el mayor grado posible de capacitación y especialización del productor y con un solo objetivo: obtener la mayor cantidad y calidad posible de carne en el menor tiempo y a lo largo del año.

Planteadas así las cosas es obvio que para lograr la máxima intensificación en la producción de carne es necesario lograr la máxima especialización por parte de los productores.

A modo de ensayo se me ocurre que, sin entrar en demasiados detalles, la costa debería ser una zona netamente de cría y la precordillera la zona de recria y engorde.

Un análisis simplista nos diría que, en una cadena comercial de este tipo, el criador tendría asegurada la compra mientras que el engordador debería enfrentarse al problema mayor de todo este esquema cual es la comercialización del ternero terminado. Sin embargo no debiera ser así por cuanto debería encararse al menos una experiencia en la cual los criadores “confíen” sus animales a los engordadores para la terminación difiriendo el

cobro de los mismos para el momento de la venta del gordo. De esta forma se compartiría el riesgo que hoy implica el mercado zonal. Entre la entrada y salida de los animales el riesgo será exclusivamente del engordador.

Si a este simple esquema lo traducimos a un análisis financiero nos daríamos cuenta que en definitiva el diferimiento de cobro se limitaría a unos pocos días más. Vaya el siguiente ejemplo aclaratorio:

- ◆ Productor Juan cría sus terneros hasta los 180/200 kg en su campo y se los entrega al productor Pedro quien los engorda y vende a los 90 días con plazo de pago a 30 días. En este caso el productor Pedro pagaría los animales al productor Juan a los 120 días desde la entrega de la hacienda pero con garantía de pago.

- ◆ Si el mismo productor Juan vendiera hoy sus terneros los cobraría a los 90 días en el mejor de los casos.

Es decir entonces que la diferencia de días de cobro se trasladaría como máximo a 30 días, lo cual a su vez se podría compensar con algunos centavos de sobreprecio.

Es cierto que no es fácil poner de acuerdo a tanta gente y mucho menos formar esta especie de empresa virtual donde cada uno aporta una cuota parte. Pero más allá de todo me parece que ha llegado el momento de enfrentar la situación con la suficiente madurez como para que se llegue a buen término.

Las experiencias del productor convertido en matarife o frigorífico ya demostraron sus malos resultados mientras que propuestas como las que menciono gozan de muy buena salud en la misma Patagonia.

¿QUÉ TIPO DE ANIMALES ENGORDAR A CORRAL?

La experiencia de cuatro años nos ha demostrado que no todos los animales son aptos para el engorde a corral.

Me parece razonable destacar algunas características salientes que deberían reunir los terneros para poder garantizar resultados satisfactorios:

- 1- En nuestras condiciones es fundamental trabajar aparte los lotes de animales de bajo peso (si los hubiera) de los de mayor peso. Esto es debido a que si bien los resultados a esperar son similares los ritmos de los más chicos, su comportamiento, etc., obligan a un tratamiento especial.
- 2- Si bien no podemos definir una raza como más apta que otra, si se puede definir un tipo de animal más apto para engorde a corral. La experiencia nos indica que aquellos animales sobre todo cruza, cuya conformación de cuartos demuestra una falta de armonía entre el largo y el ancho de los mismos, (cuarto “chupado”) siempre va a ser un animal falto de estado respecto a otro que al mismo peso presenta cuartos armónicos y redondeados y por lo tanto necesitara más tiempo dentro del engorde para su terminación.
- 3- El peso de entrada. Se sabe que en nuestras condiciones de cría, es sumamente riesgoso que un animal de bajo peso quede en el campo todo el invierno. Sabemos también que con un peso de entre 90 y 120 kg hoy prácticamente no tiene precio. Se puede meter a engorde y puede resultar un muy buen ternero siempre y cuando se tenga claro que debe terminarse como bolita a los 190/210 kg. Si no se puede lograr esto no conviene entrarlo a corral. Nuestra experiencia nos dice que hasta ahora los más eficientes han sido los terneros entrados con 180/200 kg de peso.
- 4- El factor sexo. La explicación es simple. Si bien el ritmo de crecimiento de las hembras y su eficiencia de conversión no es diferente al de los machos, el inicio del ciclo sexual en las vaquillonas en feedlot, además de los problemas de montadas cuando están mezcladas con terneros estén o no castrados, produce mayor tendencia a los prolapsos y disminución del ritmo de crecimiento por disminución directa del consumo durante al menos 15 días con lo cual su pérdida real es entre 20 y 30 días desde que comienza a perder ritmo de incremento de peso y hasta que lo estabiliza nuevamente. Para solucionar esto deben usarse hormonas tales como acetato de melengestrol para evitar que ciclen con el consiguiente aumento de los costos, además de trabajarlas apartadas de los novillos. Por ello en todos los feedlot que se compran hembras para engorde, estas se pagan menos que los machos y además se incorpora solo un porcentaje de ellas.
- 5- Mansedumbre de la hacienda. Este factor es verdaderamente determinante de buenos resultados en los engordes a corral. Los animales provenientes de lotes criados en monte o con poco trabajo han demostrado sus grandes inconvenientes de adaptación a los encierros, de acostumbramiento a las dietas, etc.. la experiencia indica que en lo posible no hay que encerrar este tipo de animales salvo que demuestren mansedumbre desde el inicio o bien que el porcentaje en el encierro total sea bajo y se los pueda mezclar con los otros lotes. Caso contrario se los deberá sacar del engorde en poco tiempo porque producen más trastornos que satisfacciones.
- 6- ¿enteros o castrados? Sabemos perfectamente que la calidad de la carne entre los animales enteros y castrados difiere básicamente por la disposición de la grasa. Esto hace directamente al sabor. Pero también tiene que ver con la eficiencia en la conversión por cuanto a menor cantidad de grasa intermuscular depositada. Mayor es la conversión (menos energía consumida por kg ganado). A su vez la decisión de capar o no los terneros para engorde a corral, debe tomarse en función de la cantidad y tipo de animales que se engorden, el peso final buscado, las instalaciones con que se cuente, etc.. prácticamente el único lugar en el mundo en el cual todavía se capan los animales para consumo es en nuestro país. Esto está directamente asociado al tipo de explotaciones extensivas que tenemos y al animal que producimos, (año y medio a dos años a campo). Pero al tratarse de

animales encerrados de menos de un año que se venden gordos con un año de edad, puede mejorarse mucho la eficiencia del sistema si se utilizan animales enteros y no castrados.

¿HOY ES NEGOCIO EL ENGORDE A CORRAL?

Si algo pretendo que quede claro al finalizar este trabajo, es que el engorde a corral no es la panacea de ningún productor, sino simplemente una herramienta más para que algunos productores, puedan hacer más eficientes sus producciones y mejorar sus niveles de ingresos.

Es muy difícil “recetar” en este tema. Cada productor deberá hacer sus números y decidir en función de sus recursos económicos, naturales, etc., Si le resulta o no conveniente engordar a corral, o si le conviene o no cambiar su sistema de producción de novillos por un engorde de terneros, etc., etc.. Cada productor es un universo diferente y como tal debe resolver de acuerdo a su realidad.

Hecha esta aclaración entremos en los números.

Aunque suene elemental como principio básico podemos decir que en nuestras condiciones, el engorde a corral será negocio siempre que el kg de carne obtenido cueste por lo menos igual que el precio de venta esperado.

En los engordes tradicionales de la pampa húmeda el costo del kilo ganado por DIA, oscila entre los 0.7 y 0.8 \$. En nuestro caso ese costo aumenta por la incidencia lógica del flete del alimento. ¿Que quiere decir esto? Que si se prevé vender el kg de carne a 1.2 \$, el costo total de producir ese kg de carne, no debe superar los 1.20 \$. Sabemos que lograrlo no es poca cosa. Pero también sabemos que es posible.

Existen además algunos diferenciales difíciles de cuantificar, pero que deben ser tenidos en cuenta al momento del análisis. Por ejemplo si los terneros al destete tienen un bajo peso, difícilmente tengan otro mercado seguro que el de un engorde ya que el hecho de quedar en el campo un invierno implica el riesgo de muerte. La experiencia indica que, por el contrario, en un engorde a corral el animal no solo tiene casi asegurada su subsistencia, sino que además siempre aumentará de peso aun en las condiciones climáticas más extremas si las dietas son lo suficientemente balanceadas. Concluimos entonces que un ternero de peso y precio al destete muy bajos, ingresado en un engorde a corral, en poco tiempo no solo cambia de categoría sino que adquiere un precio diferencial, sustancialmente mayor que el que podría hipotéticamente tener a la entrada del invierno. Es decir pasa de ser un animal de muy bajo valor a un ternero bolita vendible a buen precio en solo 90/100 días.

En estos tiempos en que el precio de la carne, como ya vimos, se ha deprimido hasta llegar a los mínimos valores históricos (para el mes de abril 79.5 sobre una base 1960=100) pareciera que hablar de intensificación y de engordar a corral fuera una locura.

Sin embargo hay datos de la realidad que nos permiten pensar que esto no tiene porque ser necesariamente así. Todo lo contrario. Me parece que del análisis que haré a continuación, se podrá deducir que si se ajustan los costos operativos, y se buscan alternativas en los suplementos energéticos de las dietas, la rentabilidad de un engorde a corral, debería mantenerse respecto a la de años anteriores.

Ingresos	Año 99	Año 98	Año 96
Venta ternero	377	450	345
Subtotal ingresos	377	450	345
Egresos			
Ternero	180	198	140
Alimentación	96.2	132.3	107.73
Fletes y Guías	5	5	5
Prod. Veterinarios	6	6	6
Sueldos y Jornales.	11.3	15.5	15.5
Combustibles y lubricación.	1.7	1.7	.17
Subtotal egresos.	300.2	358.5	275.93
Margen Bruto.	76.8	91.5	69.07
Intereses.	6.00	9.75	4.75
Amortizaciones	2.26	2.26	2.26
Ingreso Neto	68.54	79.49	62.06
Rentabilidad	22.89	22.29	22.5%

En este cuadro se puede ver que desde el año 1996 a la hipótesis actual no existen diferencias sustanciales en cuanto a la rentabilidad del sistema.

En el año 1996 se estableció que los animales al ingreso no deberían pesar más de 180 kg. Si bien el total de ingresos es menor al de 1998 (al mismo precio de venta), también el costo total en alimentación fue sustancialmente menor. Por ello tanto el ingreso neto como la rentabilidad llegaron a esos valores.

En el planteo de este año, el precio del gordo ha descendido de 1.5 \$ a un estimado de 1.25 \$. Pero también han descendido los costos ya que a la baja sustancial de los granos y el pasto, se le sumara la disminución de los costos de mano de obra al utilizar personal propio de los establecimientos participantes sin ningún tipo de extras y una mayor eficiencia en los alimentos por cuanto al may (fuente de energía tradicional en este tipo de producciones), se la complementara con otras fuentes de menor costo para las distintas etapas del engorde.

CONCLUSIÓN

A través de este trabajo he tratado de sintetizar algunos conceptos relacionados con la experiencia de engorde de terneros a corral.

Debo reiterar que esta es solo una herramienta que el productor puede utilizar para mejorar sus ingresos siempre y cuando la escala de producción se lo permita.

Yo se que hay muchos interrogantes. Cada productor deberá hacer sus números para ver si en su situación en particular la escala le da como para usar esta herramienta o esta fuera de su alcance. En esto no hay recetas estrictas. Hay que tener presente que no se puede descartar el engorde si previamente no se han hecho los números afinados y si no se han considerado los beneficios de oportunidad o eventuales (no cuantificables).

Lo ideal seria poder mantener una continuidad de engordes para de esa manera disminuir costos fijos y garantizar calidad por mas tiempo. Pero ello depende de los valores de venta de la carne en los mercados locales y regionales y de la manera que cada productor pueda encontrar para complementar el pastoreo extensivo con la intensificación.

Finalmente resalto que este año si bien es un muy mal año para los precios ganaderos, es posible mantener ciertos niveles de rentabilidad si se aplican todos los conceptos técnicos, se ajustan los costos y las dietas y finalmente si se acuerdan valores como los planteados (creo que son medianamente razonables) para el producto terminado.

Volver a: [Feedlot](#)