

ZAFRA DE TERNEROS: CRIADORES VS. FEEDLOTEROS

Félix Sammartino. 2014. La Nación, Supl. Campo, Bs. As., 08.03.14, pág. 1 y 6.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Invernada en general y recría](#)

EN EL ACTUAL CONTEXTO PREDOMINA LA ACTITUD DEFENSIVA DE LOS GANADEROS Y LA ATENCIÓN SOBRE LOS MÁRGENES DE LOS FEEDLOTEROS

Con el comienzo de la zafra de terneros se hace presente una de las grandes debilidades de la ganadería argentina: la estacionalidad.

El 80% o más de los terneros que salen a la venta se ofertarán en los próximos tres meses, de marzo a mayo. Estacionalidad que luego se repetirá en la primavera cuando esos terneros salgan de los feedlots gordos con 320 kilos para el consumo interno, de agosto hasta octubre. "Compramos cuando hay mucha oferta de terneros pero también salimos a vender a los cuatro o cinco meses después todo los novillos juntos porque dependemos exclusivamente del mercado interno" afirma Rodrigo Troncoso, gerente general de la Cámara Argentina de Feedlot.

¿Existen alternativas para salir de esta estacionalidad y vender tanto los terneros como los novillos en otros meses del año? Es la pregunta que mantiene inquietos a los ganaderos que juegan su producción a un momento de un año con alta inflación y gran incertidumbre económica. La Nación convocó a discutir el tema a los criadores José "Beno" Bustingorri y su hijo José, a los feedloteros Ignacio Rivarola, Juan Giordano y Rodrigo Troncoso y al consignatario de hacienda Ignacio Gómez Álzaga.

¿CON ESTOS PRECIOS DE LA HACIENDA VACUNA CÓMO LES ESTÁN CERRANDO LOS NÚMEROS ECONÓMICOS A LOS CRIADORES Y FEEDLOTEROS?

Gómez Álzaga: estamos viendo una zafra de terneros normal con una venta fluida a pesar de que se van agregar unos 400 a 500 mil terneros más que el año pasado. Con las últimas lluvias los campos de cría están bien empastados por lo que pueden demorar un poco más el destete y venta de los terneros. En cuanto a los precios de la invernada los veo amesetados, entre 16 y 17 pesos el ternero de 180 kilos, aunque podemos llegar a tener un pequeño pico de precios si el gordo vuelve a subir con la demanda de marzo. De todas formas el negocio se está manejando con una gran incertidumbre.

Giordano: en los feedlots, al tener un costo de producción elevado, producto del precio de los granos y el alza inflacionaria del resto de los insumos, contamos con márgenes de ganancia muy estrechos. Por eso debemos estar muy atentos a lo que se paga la invernada. Salir a pagar precios elevados significa salir del negocio. Nosotros estamos manejando 13 a 14 pesos de costo de alimentación por kilo ganado para novillitos livianos. El feedlot no puede comprar a 16 pesos el ternero de invernada porque el número no cierra, hoy la invernada no debe estar superando los 15 pesos en el ternero liviano de 170 a 180 kilos.

Troncoso: el error que se repite todos los años al comprar los terneros es no tener en cuenta la caída de precios que se sufrirá cuando salga el novillo terminado que será en el momento de mayor sobreoferta de hacienda gorda, allá por el mes de octubre. Tenés que ser muy optimista para pensar que vas a vender el novillo todo el año al mismo precio.

Giordano: queda claro que es un negocio de riesgo. A lo que hay que agregar la alta tasa de inflación que juega un papel decisivo.

Rivarola: el otro factor de riesgo es que el consumo ya está en un tope y este año se van destetar 500.000 terneros más. Con este escenario es insólito que las exportaciones estén cerradas porque con la exportación traccionando novillos, la incertidumbre de precios sería mucho menor. Tendríamos por un lado la oportunidad de hacer una recría que generaría una oferta de terneros de forma no estacional y además una mayor diversificación de las fechas de venta de los novillos. Y esto sin mencionar que al faenar animales tan livianos, cerca del 80% de los machos se faena con 320 kilo, estamos tirando a la basura 150 kilos de carne.

Beno Bustingorri: la posibilidad del criador de realizar la recría depende que se pueda disponer de campos de mejor aptitud, que terminan compitiendo en el uso contra la agricultura. Y aquí está el conflicto. ¿Qué es más rentable la agricultura o la recría del ternero? En la medida que tengamos un producto final que no tenga salida con la exportación y por lo tanto precio, me va a convenir siempre hacer agricultura. El ganadero está pasando un momento difícil, muy comprometido en sus pagos y obligaciones. Hoy prevalece una actitud defensiva. Con producciones de medio ternero por hectárea como es la de los campos naturales de la cuenca del Salado, los campos no se fertilizan y apenas se cuidan los alambres. Salir de este esquema para criar la producción de terneros significa estar dispuesto a invertir. Y esto significa realizar un gran esfuerzo financiero en

un escenario con muy pocas señales positivas. A pesar de estas contingencias, el productor sigue apostando: más del 60% de los criadores de los grupos Crea realiza el ciclo completo.

Bustingorri (h.): la estrategia que adopten los criadores dependerá del precio que se pague por los terneros. Imaginemos por un momento que la internada se pague a 28 pesos en lugar de los 16 pesos actuales. Inmediatamente cambia la situación financiera, las expectativas y los márgenes de maniobra.

¿CÓMO LE SALE LA CUENTA AL CRIADOR SI DECIDE MANDAR EL TERNERO AL FEEDLOT Y NO VENDERLO?

Rivarola: bueno, es que no lo sabés. Aunque la cuenta es simple, sale del costo de los insumos, el precio de compra del ternero y el precio de venta del gordo, este último es una incógnita total.

Giordano: otra de las opciones que tiene el criador es la hotelería en función de sus expectativas con el precio de la hacienda gorda y del riego a quedarse líquido con alta inflación. Por lo que hay criadores que no venden los terneros y prefieren quedarse en hacienda que es un bien de cambio casi líquido.

El feedlot puede generar distintas estrategias de recría o de engorde como para salir de los términos de zafra de novillos, de los tan temidos octubre y noviembre. Así puedo salir a vender en diciembre o enero con más kilos y no quedarme con pesos, que le quemaran a todos. Con la precisión que tengo con el engorde a corral salgo cuando quiero salir, según el plan de alimentación que se decida.

TODOS QUIEREN EVITAR EL EFECTO PUERTA 12

Ignacio Rivarola - Feedlot Proteco.

"La hotelería es una salida para el criador porque la considera más práctica"

"Beno" Bustingorri – Criador.

"De los criadores Crea, más del 60% se largó con el ciclo completo"

Ignacio Gómez Álzaga – Consignatario.

"El negocio ganadero tiene mucha incertidumbre".

Juan Giordano - Feedlot Ganadera San Jorge.

"Tenemos un costo de alimentación de 14 pesos por kilo para novillitos".

José Bustingorri, criador.

"La estrategia de comercialización de terneros dependerá de los precios".

Rodrigo Troncoso - Gerente Cámara Feedlot.

"No hay flexibilidad porque se depende de un sólo comprador: el consumo".

HOTELERÍA, UNA OPCIÓN PARA SEGUIR EN KILOS DE CARNE

Algunos feedlots dan el servicio de alimentación a criadores que quieren terminar sus terneros.

El servicio de hotelería que brindan algunos feedlots es una alternativa para los criadores que deciden no vender sus terneros en la zafra y "quedarse en carne".

La hotelería también es utilizada por inversionistas que compran la hacienda sin la necesidad de tener un campo atrás.

¿La hotelería que prestan los feedlots representa para los criadores una alternativa para desestacionalizar la venta de terneros?

- "Beno" Bustingorri: nosotros hicimos hotelería y nos fue relativamente bien porque las circunstancias del momento se dieron. Depende de la situación financiera que tengan los criadores para aguantar y no vender los terneros y enfrentar los gastos de alimentación que se necesitan para el engorde. No es fácil. Diría que en general el criador tradicional es reticente. Quizás algún criador que venga de otro ramo, que sea industrial por ejemplo, pruebe con esta vía.

- Rivarola: yo tengo todos mis corrales con el servicio de hotelería. Soy una parte prácticamente integrada del negocio de tres grandes criadores del norte. Ellos bajan los terneros y no tienen que transportar los alimentos. Recrían el ternero hasta que el campo le aguante y te lo bajan con 250/270 kilos. Lo ideal sería criar hasta los 330-350 kilos. Nosotros lo recibimos y se los terminamos gordos. La combinación de las dos cosas es espectacular.

¿Cómo se le cobra al criador el servicio de la hotelería?

- Rivarola: yo les asigno los corrales necesarios de acuerdo a la hacienda que tienen y les administro la alimentación. Se ejecuta un plan totalmente computarizado con personal idóneo para esta tarea, que en el caso nuestro trabaja desde hace 15 años. El criador cuenta en reportes quincenales de un registro exacto de lo que comen sus terneros, de los insumos que utilizan. Nosotros cobramos 1 peso por día por animal, además de los gastos que insume la alimentación que se pagan cada 15 días. Hay criadores que utilizan al feedlot como el último eslabón de su negocio.

- Giordano: la cuestión es que el criador le debe poner recursos en una actividad que es distinta a todo lo que él hace. Comenzando porque debe tener el volumen suficiente para la asignación del personal y de la maquinaria. En los establecimientos de cría suele pasar que a la misma gente que tienen asignada la tarea de dar de comer lo mandan hacer otras cosas. Así no siempre los animales comen a la misma hora. Los márgenes de la hotelería son muy finitos, en el margen quizás no ganas pero te sacas un problema del campo. Por lo que muchas veces resulta más eficiente mandarlo a un feedlot profesional que engordarlo en sus corrales. Como los márgenes son muy chicos entonces enseguida se observa esa mayor eficiencia.

DE LAS VENTAS ANTICIPADAS AL INVERNADOR A PASTO

Los criadores tienen variantes para hacer negocios durante todo el año. A la hora de desprenderse de los terneros en la campaña zafra, el criador tiene que enfrentar distintos perfiles de compradores.

- Troncoso: a pesar de que la exportación no tracciona terneros para la recría como debería hacerlo en una situación normal, el criador cuenta con distintos perfiles de clientes. Por de pronto, tiene al invernador a pasto y al feedlotero. El invernador se maneja con márgenes más grandes de maniobra. Al punto que la cuenta que solía sacar era la de comprar dos terneros por cada novillo que vendía. Al comprar para hacer novillos de por lo menos 2 años el precio que paga por los terneros que compra pierde algo de la relevancia.

En cambio, el feedlotero tiene otro perfil con márgenes mucho más ajustados porque a los 4 meses de tener los terneros en los corrales ya los está vendiendo. No le queda otra que hacer las cuentas más finitas. Tenemos que poner un ojo en la compra de terneros pero también en los costos de alimentación que pasaron de los 9 pesos por kilo ganado que nos salía el año pasado a los 14 pesos actuales.

Esta disparidad de situaciones se refleja actualmente en el mercado donde hay compras de terneros de 250 kilos sin trazabilidad de 14,50 pesos y animales de 17 pesos de ternero cabeza de destete.

Todo el año

- **El feedlot se convirtió en un cliente de terneros todo el año. Pero esta ventaja en general es poco explotada.**

- Así es. El feedlot te compra durante todo el año. En este sentido amplió la ventana de comercialización. Treinta años atrás, después de la zafra no tenías un invernador del oeste que saliera a comprarte los terneros. Además, está la ternera que el criador no guarda para reponer en su rodeo, tiene en el feedlot a un cliente que la compra sin diferencial de precios.

Como una opción más en la comercialización de terneros se ha desarrollado en los últimos años la modalidad de ventas anticipadas.

- **¿Cuál es el nivel de adopción de esta herramienta y cuáles son los riesgos de incumplimiento?**

- Gómez Álzaga: se llama operaciones de terneros a término pero en realidad es un pago anticipado. Estos contratos de venta con entrega de los terneros en marzo o abril se realizan desde agosto hasta octubre. El grueso de mi clientela son invernadores a pasto del oeste bonaerense y de La Pampa y algunos feedlots de ciclo completo. Son establecimientos que deciden utilizar el excedente financiero y quedarse calzados en hacienda. Calculo que un 10% de lo que se vende en invernada se vende en estos términos. Y el nivel de cumplimiento de estos contratos es alto, por lo menos en nuestro caso.

Volver a: [Invernada en general y recría](#)