

Volver a: [Recría e invernada en general](#)Autors: Ing. Agr. Andrés G. Halle - E-mail: [consultoria@econoagro.com](mailto:consultoria@econoagro.com)  
Fuente: [www.econoagro.com](http://www.econoagro.com)

Invernada

Ganadería

# La invernada y los factores que definen su resultado

**La relación compra/venta per se no es quien determina el resultado de la invernada. El mismo depende básicamente del valor del kilo producido y del precio de venta. Mostramos los factores que mayor peso tienen en el resultado, a través del seguimiento de más de 20 años de un mismo modelo productivo.**

Los items que determinan el resultado de la actividad invernada, son los precios y pesos de compra y venta, y el costo del kilo producido.

Es obvio que a menor costo y, a igualdad de otros factores el resultado será mayor. De la misma manera podemos asegurar que a menor precio de compra y mejor precio de venta el resultado será mayor; y tanto mayor, cuanto más barato se compre y más caro se venda.

Pero, lo cierto es que el valor de la reposición siempre guarda una relación con el precio actual y/o futuro del gordo. También influye, aunque en mucho menor medida, los costos de producción. Esto es así, dado que quien define el valor del ternero es el conjunto de los invernadores. Los mismos generan una puja por el ternero, que es un bien con muy poca elasticidad. La pugna será más fuerte cuanto mejores sean las condiciones del negocio de engorde.

El ternero es la variable de ajuste del invernador, cuando el precio suba demasiado habrá productores dispuestos a comprar menos o dar un paso al costado, estableciendo así el techo en el valor de compra. Aumentos en el precio del gordo generan incrementos en la ganancia por kilo producido, y permite pagar más por el ternero. Si existiera una expectativa a que aumente el precio del gordo, dicha posibilidad hará que se pague por la invernada más de lo que los números del momento avalen. De manera inversa actuaría un aumento importante en los costos de producción, si los granos forrajeros tuvieran una suba, el productor no puede trasladar ese aumento a su producto final (el gordo) y termina transfiriéndolo a su única variable de ajuste, el ternero.

Lo dicho sucede de manera empírica en cada remate al que uno puede acceder, cuando la reposición es cara en términos relativos, la mayor puja se produce sobre animales livianos. El engordador sabe que para descal-

zarse de la mala relación compra/venta debe cargar más kilos sobre el animal comprado.

La variación en la relación compra/venta es consecuencia y no la causa de la realidad que atraviesa el negocio de invernada. Generalmente cuando el margen es alto la relación resulta ser mala y viceversa. Por lo que no es aconsejable su utilización como indicador de la renta del negocio de engorde.

De no existir insumos de la producción que sean subutilizados, quienes definen el resultado son:

Valor del kilo producido que a su vez está definido por:

- El valor neto de compra y el valor neto de venta.
- Los kilos producidos por animal en su ciclo de engorde siendo:

Valor del kilo producido=

$$\frac{[(\text{Peso vta} \times \text{Precio neto vta}) - (\text{Peso compra} \times \text{Precio neto compra})]}{(\text{Peso vta} - \text{Peso compra})}$$

**Costo del kilo producido total:** es la suma de la alimentación, mano de obra, sanidad y amortizaciones, más los gastos de estructura correspondientes. O sea el costo total, que será dividido por el total de carne producida.

Se tiene la idea de que una de las patas más importantes en donde se apoya el negocio de la invernada es la relación compra/venta. Esta se define como el cociente entre el valor del kilo neto de compra y el valor del kilo neto de venta.

Dicha relación, da una idea relativa de si se compró barato o caro en función del precio de venta. Pero con dicha herramienta, no es fácil saber cuánto dinero se está ganando. Las mejores (más bajas) relaciones compra/venta se dan cuando el ternero vale menos que el

novillo. Se vio que ésta situación se presenta cuando el novillo vale poco, y por lo tanto el negocio se hace menos rentable. Esto ocurre por lo general cuando no hay una gran demanda de gordo y al bajar, la demanda del novillo también lo hace, y de manera más que proporcional la demanda del ternero. Ello trae aparejado una baja en el precio del ternero de mayor magnitud que la sufrida por el novillo (ver Ganadería: correlaciones entre categorías).

Al subir el precio del novillo, el ternero lo hace en una proporción mayor. Por lo tanto, la relación compra/venta resulta más desfavorable, aunque el negocio en dicho contexto pueda ser más redituable. Esto se debe fundamentalmente al buen margen que darán los kilos producidos.

A través de un ejemplo se entenderá mejor:

Supongamos que se ha comprado un ternero de 200 kilos y vendido el novillo gordo con 400 kilos, cuya relación compra/venta es de 111%. Dicho resultado se puede dar comprando a U\$S 1 y vendiendo a U\$S 0,9, ó comprando a U\$S 0,5 y vendiendo a U\$S 0,45. Sin embargo, con la misma relación, y suponiendo que el costo de producción sea el mismo para los dos casos, el que vendió a U\$S 0,9 tendrá un mejor resultado.

Si con los datos anteriores se estima el valor del kilo

producido, obtendremos para la venta a U\$S 0,9 un valor de 0,8 y para el segundo será de 0,4. Para saber la ganancia obtenida por kilo, basta con restarle al valor del kilo producido, el del costo del kilo producido.

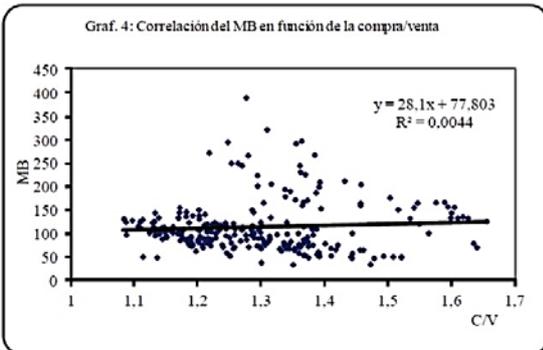
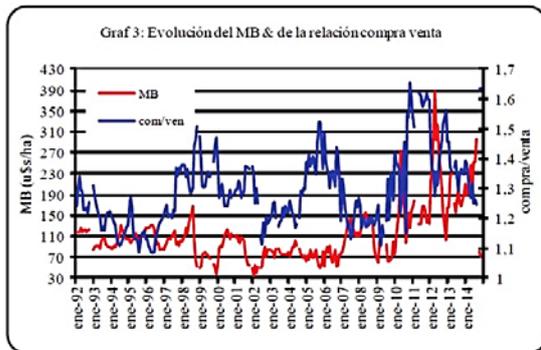
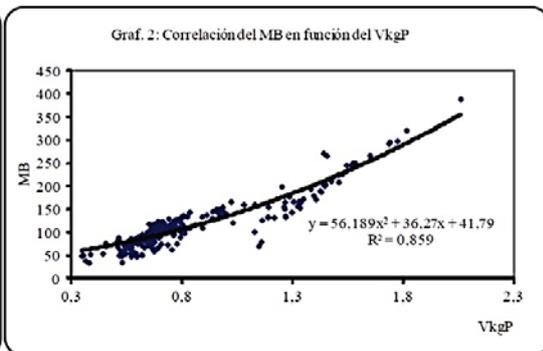
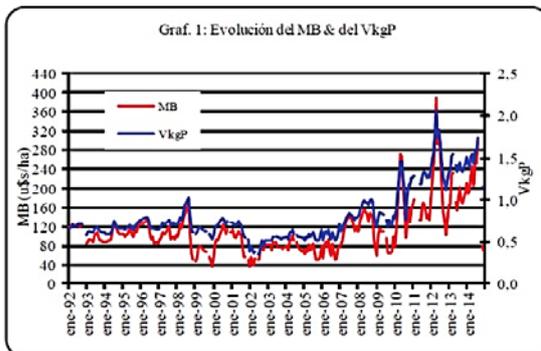
Con un costo de 30 centavos, se tendría un resultado de 0,5 U\$S/kg y 0,1 U\$S/kg respectivamente. Si a estos últimos valores se los multiplica por la carne producida por hectárea, se obtiene el margen bruto por superficie. Mientras que si se lo hace por la carne producida por animal, se obtendrá el margen por cabeza.

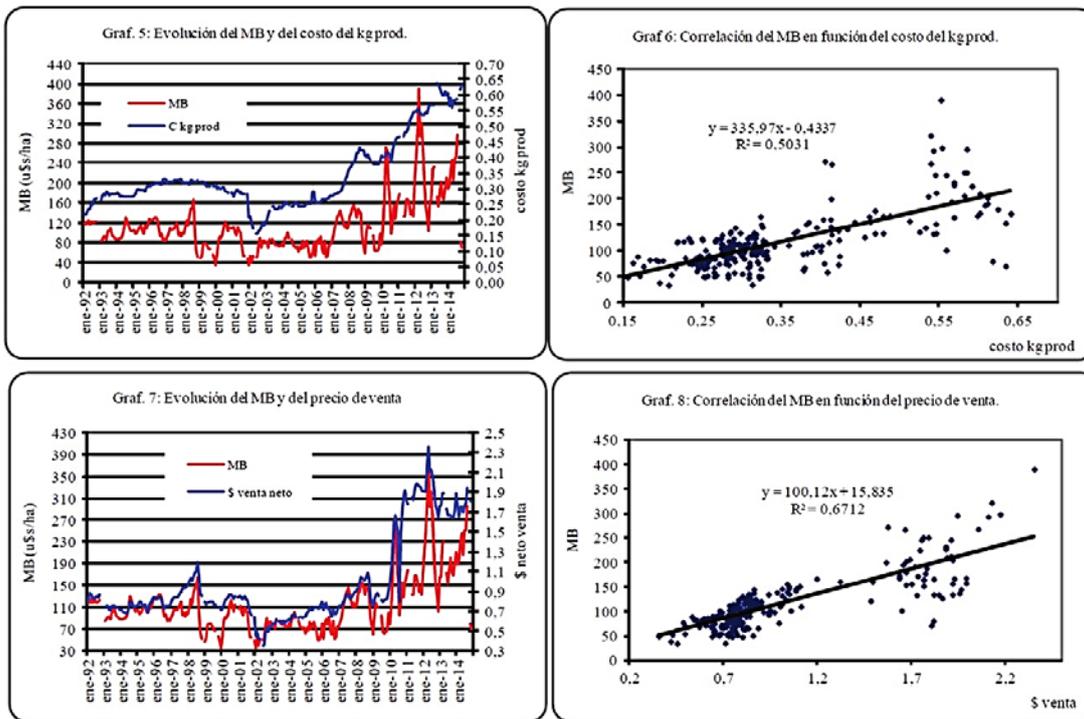
*Factores que históricamente definieron el margen:* Con el propósito de poder definir los factores que tienen mayor peso en el resultado del margen de invernada, se consideró la serie histórica 1992 al 2014 de uno de los modelos de invernada de la revista *Márgenes Agropecuarios*.

A partir de dicha serie, se graficó la evolución de:

- el margen bruto;
- el valor del kilo producido;
- el costo del kilo producido;
- relación compra/venta;
- el precio neto de venta.

Posteriormente, se correlacionó el margen con los otros cuatro indicadores.





Los gráficos 1 y 2 ilustran la correlación que existe entre el resultado del margen y el valor del kilo producido. A medida que aumenta el V del Kg producido, también lo hace el valor del margen. El resultado del margen está explicado en un 85,9% por el valor del kilo producido, según el modelo analizado.

Según se desprende de los gráficos 3 y 4, la relación compra/venta, tiene muy poco que ver con el resultado. De hecho, casi no existe correlación entre ambos ítems.

El costo del kilo producido aumenta cuando el resultado de la invernada mejora. Esto es un resultado directo que sucede como consecuencia de una mayor demanda de insumos, y que suele ocurrir en aquellas situaciones en las que la ganadería es más rentable. Es por ello, que aunque parezca contradictorio los buenos márgenes ganaderos tienen costos más altos.

El valor de venta es un factor determinante del resultado, altos valores del gordo implican mejores márgenes, a pesar de que en dichas situaciones el costo del kilo producido aumente.

Por otra parte los gráficos 6 y 8 avalarían que dentro de los factores que afectan el resultado, el precio de venta es quien mayor peso relativo tiene, seguido por el peso de compra y por último figura el costo total de

producción. La evolución comparativa del margen y del costo del kilo producido se ve en el gráfico 5. Cuando estas dos variables se correlacionan (gráfico 6), se puede observar un r2, menor al 51%.

Por último, en el gráfico 7 se muestra el comportamiento histórico que tuvieron margen y precio de venta. Al observar el gráfico 8, vemos que el margen es explicado en casi un 67% por el precio de venta. Este valor, es muy superior al obtenido en la relación compra/venta.

Todos los factores impactan en el resultado, pero no todos tienen el mismo peso. Los que afectan al ingreso, impactan más que los que afectan al costo. El orden de importancia de los factores analizados es:

- 1° Valor del kilo producido: promedio de la serie 1992-2014 = 0,81 U\$/kg; r2 = 85,9%
- 2° Precio de venta: promedio de la serie 1992-2014 = 0,98 U\$/kg; r2 = 67,1%
- 3° Costo del kilo producido: promedio serie 1992-2014 = 0,34 U\$/kg ; r2 = 50,31%
- 4° Relación compra/venta: promedio serie 1992-2014 = 1,30 kg/kg ; r2 = 0,44%

Los valores indicados, tanto promedios como correlaciones, solamente son válidos para la serie y el modelo considerado. (ml)