

# Los vaivenes del negocio de la invernada

Ing. Agr. Esteban Montes Narbondo  
 Plan Agropecuario

En este artículo trataremos de plasmar la realidad que los productores colaboradores del proyecto de terminación de vacunos han venido experimentando en la faz comercial del proceso de terminación, etapa considerada muy importante por parte de ellos a la hora de desarrollar un negocio de engorde.



Foto: Plan Agropecuario

En el marco del Fondo de transferencia de tecnologías y capacitación relativo al sector agropecuario (FTTC) venimos ejecutando el cuarto proyecto, referido a la terminación de vacunos.

Estos proyectos que desarrollamos con el FTTC consisten en mostrar tecnologías aplicadas en predios comerciales y la realidad que viven productores que tienen cierta trayectoria en la temática seleccionada, relevada mediante el monitoreo de sus predios y las estrategias y decisiones que toman. El proyecto de terminación comenzó en setiembre de 2017 y se decidió prolongarlo para abarcar otro ejercicio debido a la sequía que estuvo castigando nuestro país durante el verano 2017/18 y el otoño 2018.

Pero cuando se comenzó el proyecto los precios de la reposición estaban en valores bastante considerables con respecto a los productos de venta de las empresas, habiendo cierto descon-

cierto por parte de los productores. En el correr del tiempo, esa realidad fue cambiando, pasando a tener relaciones compra/venta más favorables.

## La realidad al inicio

El proyecto en el terreno comenzó con la selección de los productores colaboradores con una recorrida de los diferentes candidatos disponibles luego de haber realizado el llamado público. Este proceso abarcó el mes de julio de 2017 y ya en ese momento los productores colaboradores mostraron un desconcierto generalizado por las relaciones de precios adversas a la hora de la compra de la reposición. Manifestaciones del estilo “justo en este momentos vienen a hacer este monitoreo”, en referencia a los precios elevados de la reposición, o “hasta ahora venía haciendo invernada, pero hoy por hoy tengo cría y estoy produciendo terneros para la exportación en

pie y si no entran los trato de colocar para la cuota 481 y finalmente los invernó”, reflejaban las desavenencias del negocio. De hecho en una jornada que realizamos en julio de 2018 para que los productores se conocieran e intercambiaran experiencias, los altos precios de la reposición surgió como uno de los problemas que estaban teniendo, sumado a los costos elevados de producción.

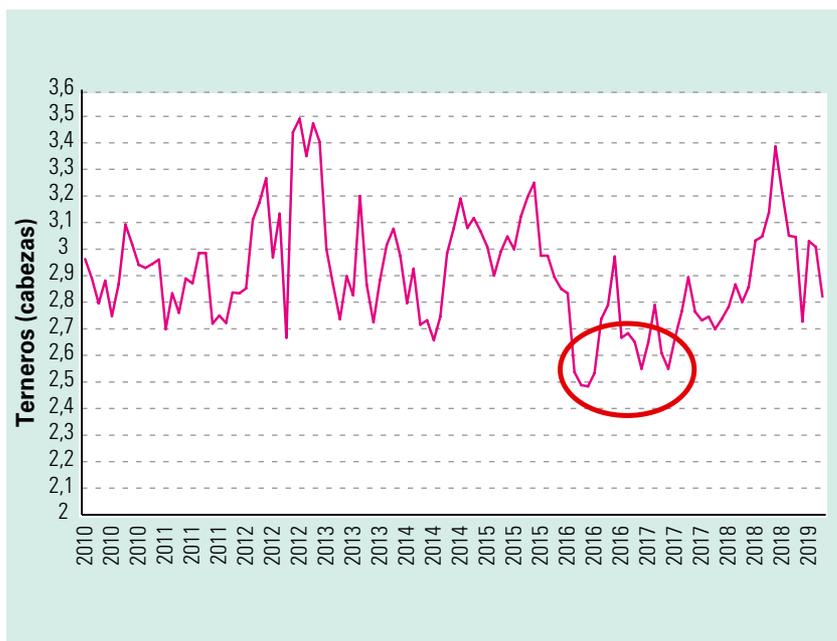
En la siguiente gráfica podemos ver lo que estaba sucediendo con la etapa comercial de la “invernada tradicional” de compra de un ternero para producir un novillo gordo.

Lo que muestra la gráfica es cuántos terneros de 150 kilos se pueden comprar con la venta de un novillo gordo de 500 kilos. Cuando observamos el año 2017, esa relación había tocado niveles mínimos, que se venían dando en el año 2016 (área marcada por el círculo rojo). Esa realidad

nos confirma el pensamiento y la mala expectativa que tenían los productores colaboradores al inicio del proyecto. Estamos hablando de relaciones de reposición del orden de 1,30, con momentos que superaron 1,40, o sea que el precio del kilo de ternero se ubicaba en un 30% por encima del precio del kilo del novillo gordo, con picos de 42%.

Repasemos un poco lo que significa una relación de reposición un 42% superior a la venta del animal terminado. Para esto nos apoyaremos en el valor del kilo producido o precio implícito, que es ver cuánto vale el kilo que se produce desde que ingresa el animal hasta que se vende. Vamos a hacer los cálculos para una relación de 1,30, o sea se compra un 30% más de ternero que el kilo de novillo gordo que se vende. Entonces el ternero de 150 kilos se puede comprar a 2,10 US\$/kg y el novillo se vende a 1,615 US\$/kg, lo que equivale a US\$ 315 para el ternero comprado mientras que el novillo gordo de 500 kilos se vende a US\$ 807,5. En el proceso de invernada de ese animal se producen 350 kilos (500 menos los 150 que ingresan) y 492.5 US\$ (807.5 menos los 315 de compra). Por lo tanto los 350 kilos ganados en el proceso de invernada valen 1,407 US\$/kg, bastante diferente a los 1.615 US\$/kg que se vende. En la medida que la relación de reposición se acerque a 1, mejorará el valor del kilo producido o precio implícito, porque se pierde menos dinero entre la compra y la venta. Si volvemos al ejemplo, hay una diferencia de 0.485 US\$/kg, que en los 150 kilos iniciales son 72.75 US\$ que se pierden.

**Gráfica 1.** Variación de la cantidad de terneros de 150 kilos comprados con la venta de un novillo de 500 kilos para el período enero 2010 – abril 2019.- Fuente: Asociación de Consignatarios de Ganado.



### Algunas alternativas de los productores

Esta realidad hizo que los productores exploraran diferentes opciones de compra en la búsqueda de mejorar el negocio. Por un lado se trató de buscar comprar novillos de mayor edad, dada las mejores relaciones de precios con respecto al novillo gordo (gráfica 2).

La gráfica nos muestra las relaciones compra/venta cuando se compra un novillo más adulto, o sea con mayor peso y desarrollo, y la venta de un novillo gordo. Si analizamos el período que en

la gráfica anterior (2016 y 2017) vemos que también las relaciones de precios con estas categorías estaban en valores históricamente altos. De todos modos, se ubicaron en valores más cercanos a 1, sobre todo para la invernada corta, o sea para la compra del novillo de 301 a 360 kilos y más de 360 kilos. El inconveniente de este negocio es que hay que disponer de mayor capital por el elevado monto del animal comprado.

También se buscaron alternativas en el engorde de vaquillonas, no solamente buscando mejorar la relación compra/

venta sino también favorecidos por un negocio más corto pero con menor monto del animal comprado y con una demanda en ascenso. De hecho, la faena a nivel nacional de vaquillonas pasó de casi 185.000 cabezas en 2014 a casi 300.000 en 2018. La gráfica 3 nos muestra lo que ha venido sucediendo entre los precios de compra de las diferentes categorías de hembras y los precios de venta de la vaquillona gorda.

Así como veníamos analizando, si nos centramos en 2016 y 2017 (círculo rojo), vemos relaciones de precios históricamente elevadas. Nuevamente para la invernada más corta, o sea con la compra de un animal con mayor peso, se registraron los valores más cercanos a 1.

También con el negocio de la vaca de invernada se observa la misma realidad que venimos analizando en todos los casos anteriores, durante esos dos años que estamos haciendo foco.

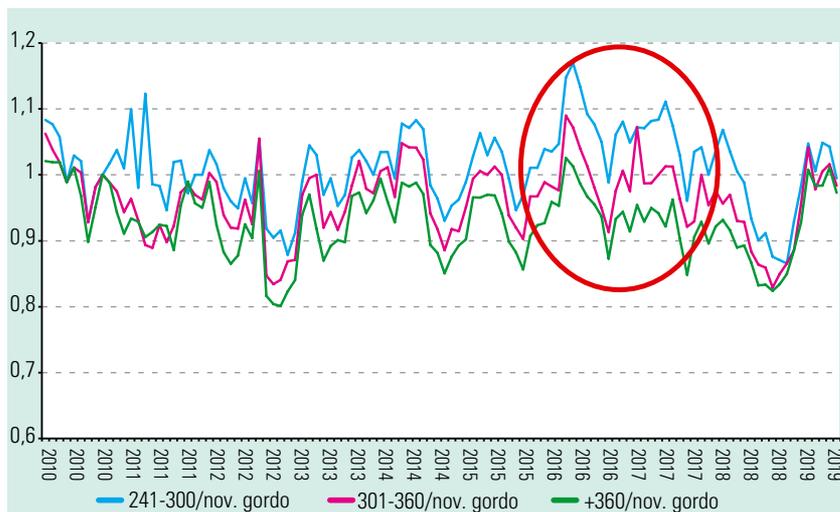
De todos modos, la realidad que nos muestran esas gráficas explica el desconcierto y la desazón de los productores invernadores y que nosotros habíamos constatado cuando iniciamos el proyecto.

### La situación posterior y actual

La dinámica del mercado ganadero se puede observar en las gráficas y específicamente cuando analizamos lo sucedido en el período inmediato posterior al analizado en los círculos rojos, con una notoria mejora para todas las categorías analizadas. Incluso se observan momentos muy favorables para el negocio de la invernada de las categorías analizadas en las gráficas, con relaciones de precios históricamente bajas. Es más, hemos llegado a ver algunos casos de los productores colaboradores del proyecto de terminación, con relaciones de precios inferiores a 1, lo que implica una valorización de la carcasa, sobre todo para el negocio de invernada de machos pesados, o sea para una invernada corta.

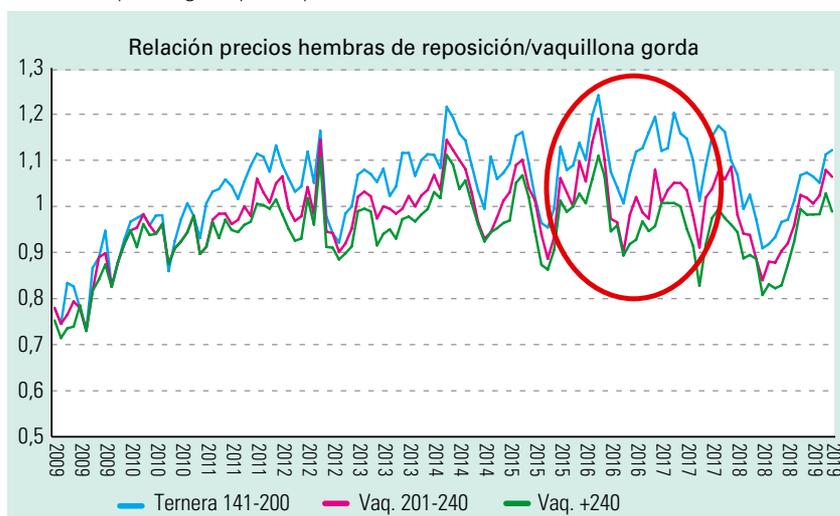
Sin embargo la realidad actual nos está mostrando una situación nuevamente complicada para la invernada de vacunos en general. Las relaciones de reposición para las categorías analiza-

**Gráfica 2.** Variación cuatrimestral de la relaciones de reposición entre los precios por kilo de un novillo de 241 a 300 kilos, un novillo de 301 a 360 kilos y un novillo de más de 360 kilos con el precio por kilo del novillo gordo para el período enero 2010 – abril 2019.



Fuente: Asociación de Consignatarios de Ganado.

**Gráfica 3.** Variación de la relaciones de reposición entre los precios por kilo de una ternera 141 a 200 kilos, una vaquillona de 201 a 240 kilos y una vaquillona de más de 240 kilos con el precio por kilo de la vaquillona gorda para el período enero 2010 – abril 2019.



Fuente: Asociación de Consignatarios de Ganado.

das han subido considerablemente y la incertidumbre de los productores invernadores que tienen que comprar su reposición ha aumentado. La situación en este otoño los lleva a ser muy cautos y, a pesar de las condiciones forrajeras favorables, muchos consideran a la opción de esperar como la más adecuada para estos momentos. Sobre todo teniendo en cuenta que en el negocio de la recría y de la invernada, los productores que

nosotros hemos monitoreados en ambos proyectos nos manifestaron que la parte comercial constituye un 50% del negocio y la parte productiva el otro 50%. Por lo tanto, hay que prestarle mucha atención a la compra y venta de los animales y “una mala compra es muy difícil de acomodar”. En definitiva hay que ser “bolichero” para llevar adelante el negocio de la invernada y poder tener éxito, no basta con ser un buen productor. ●