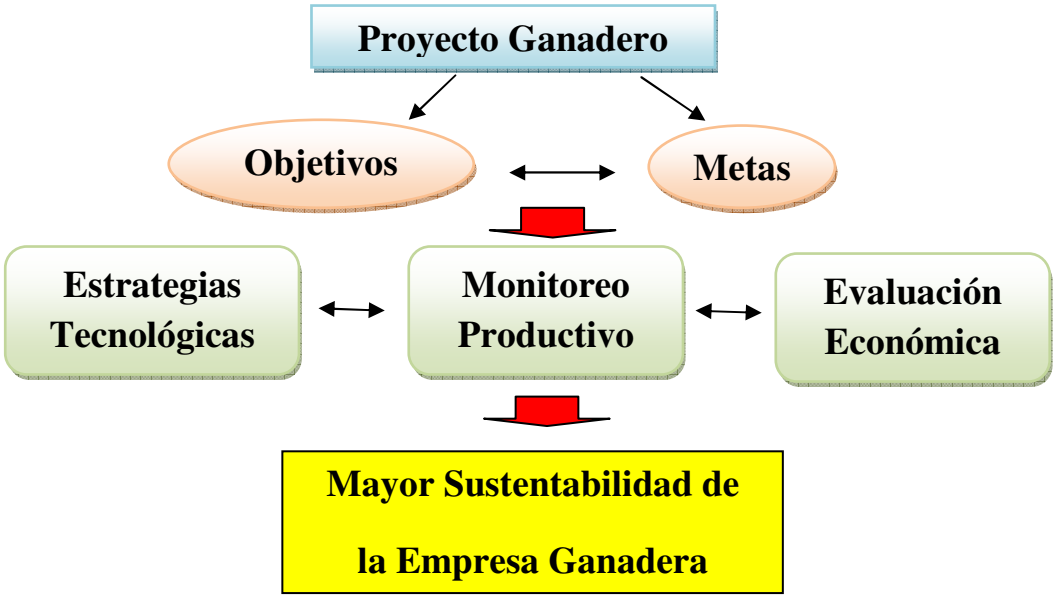
Cómo hacer de la ganadería de carne bovina un buen negocio?

Aníbal Fernández Mayer[1]

En la actualidad existen muchas expectativas en el sector agropecuario y, en especial, en los productores de carne bovina. Ellas están fundadas en que se mantengan o mejoren los actuales precios del ganado en pie. Esta situación favorecería una mayor retención de hembras y la terminación –pastoril o a corral- de animales más pesados. Con más producción y un manejo cuidadoso de los costos se produciría una mejora, en forma significativa, de la rentabilidad de las empresas ganaderas. Las buenas señales están dadas por un consumo interno sostenido, a pesar del incremento de los precios de la carne al mostrador y, en especial, por la apertura de nuevos mercados del exterior demandantes de **carne vacuna de calidad**. Todo ello promoverá, además, un incremento en el stock vacuno a nivel nacional.

Para aprovechar estos momentos se deben hacer "algunas tareas antes" que pueden potenciar muchas oportunidades de negocio y mejorar el resultado económico-financiero de la empresa ganadera. Algunas cosas estarán a cargo de las autoridades nacionales y de la cadena comercial y otras a cargo de los propios productores. En este artículo analizaremos, exclusivamente, aquellas "tareas" que el sector productivo debería hacer para mejorar el negocio y darle "mayor sustentabilidad económica, social y ambiental" a la empresa ganadera (Gráfico I).

Gráfico I



1) Dr. C. en Ciencias Veterinarias especializado en Nutrición Animal (MSc, Ing. Agrónomo)
Nutricionista de INTA Bordenave. Centro Regional Buenos Aires Sur (CERBAS)
fernandez.anibal@inta.gob.ar afmayer56@yahoo.com.ar

Existe una serie de pautas que el productor ganadero debería cumplir para estar mejor preparado y aprovechar las oportunidades, actuales y futuras, para generar buenos negocios.

La primera pauta es elaborar un **Proyecto ganadero** ajustado a las características sociales (composición familiar y herencia), ambientales (suelo y clima) y a las expectativas que tenga cada empresa. Para lograr un Proyecto eficaz no es necesario tenerlo escrito, puede estar en la mente del Productor y su familia, como lo están la mayoría de los Proyectos agrícolas. Cuando se planifican las siembras de cultivos de fina y/o gruesa, antes se define a *dónde sembrar, porqué, la tecnología de cultivo a utilizar -labranzas, control químico de las malezas y plagas, fertilizaciones*, etc.-, luego se *monitorea la cosecha* y se termina *negociando con el Cerealista, Acopio o Exportador*. Todo ello integra el Proyecto agrícola del campo y está en la mente del Productor y su equipo de trabajo.

Todo Proyecto, para ser efectivo, debe estar adaptado a la realidad de la empresa y consensuado entre los miembros de la familia. Para lograr un Proyecto exitoso es "clave" hacer una adecuada planificación de todos los recursos (cultivos forrajeros, para grano y para reserva de pasto -ensilados y/o henos-, necesidades de concentrados, etc.), y en especial, se debe monitorear todo el sistema productivo y económico-financiero de la empresa. En otras palabras, debemos ***saber a dónde estamos parados, hacia donde queremos ir y porqué.***

Posteriormente se deben elaborar los **objetivos** (corto y mediano plazo) y **metas**, que también serán propios de cada empresa ganadera. Algunos de ellos podrían ser:

- Dar **previsibilidad** a la ganadería de carne bovina. Para ello se debe saber ¿Qué animales, cuándo y cuántos kilos se van a vender con más de 6 meses de anticipación, ajustado a la realidad financiera, endeudamiento y futuras inversiones de la empresa?

- Buscar **altas ganancias de peso** con la **mayor carga animal** posible, cuidando los costos de producción.

- Vender **animales "bien" terminados** en el **menor tiempo** (fluidez en la entrada y salida de animales al sistema productivo y, por ende, mejorar el movimiento financiero – flujo de fondo o caja- a lo largo del año).

- Producir **mucha carne** con el **menor costo** posible y sin afectar, significativamente, la velocidad de engorde ni la carga animal.

Una vez fijados los objetivos y metas, se deben definir diferentes **estrategias tecnológicas** que ayudarán a cumplir esos objetivos. A continuación se mencionan algunas:

- **Planificación y manejo Forrajero** (pasturas, verdeos de invierno y verano) y pastoreo rotativo ajustado a la extensión y personal de la empresa.
- Planificar las **ganancias diarias de peso** "estimadas" (para cada categoría y para cada época del año) y cotejar los valores **"estimados"** con los resultados **"reales"** que se vayan obteniendo a lo largo del ciclo productivo.
- Uso de **recursos "locales"** (subproductos de agroindustria, granos de cereales, etc.).
- Dividir la Tropa en **cabeza, cuerpo y cola** (con manejo y alimentación diferencial desde el destete hasta la terminación).
- **Balance de la dieta** (Energía, Proteína y Fibra) usando los recursos más económicos.
- **Alimentación las 24 h del día** (con alimentos lo más balanceados posibles).
- Uso estratégico de **Concentrados** (energéticos-proteicos) y **Fibra** (henos y/o silajes).

Como tercer paso se debe hacer un **monitoreo productivo** periódico de la evolución de las ganancias diarias "reales" y cotejarlas con las "estimadas", a través del uso de una báscula individual o colectiva.

- En **engorde pastoril**, se aconseja pesar cada **30 a 35 días** y **a corral** cada **15 a 20 días**, porque los animales permanecen en los corrales mucho menor tiempo.
- En ambos sistemas**,** se deben hacer los ajustes de la dieta o carga animal que sean necesario en **tiempo real**, es decir, en el mismo momento que se detecten las diferencias entre las ganancias de peso *reales* con las *planificadas o estimadas*.

Finalmente, se debe hacer una **evaluación económica**, con el objetivo de ir ajustando los costos de producción e inversiones en función de los ingresos (ventas) y posibles endeudamientos.

Entre los principales ítems económicos que se deberían monitorear y evaluar se encuentran:

- Control de ingresos y gastos.
- Estimar el **movimiento financiero** (Flujo de caja), a lo largo del año o ciclo productivo y compararlo con las expectativas y requerimientos de la Empresa.
- Elaborar diferentes **indicadores productivos** y **económicos-financieros** que serán fundamentales para evaluar los resultados.
- Realizar, cuando sea necesario, algún análisis económico-financiero más preciso.

De esta forma podremos volver a los primeros puestos como país exportador junto a nuestros vecinos, y darle a la actividad ganadera un "horizonte de previsibilidad" en el tiempo, indispensable para realizar las inversiones, incorporación de tecnologías necesarias y promover buenos negocios. En otras palabras, darle certeza y sustentabilidad al negocio ganadero, desde el punto de vista productivo, económico, social y ambiental.

En resumen….

Todo lo que hagamos en favor de la **máxima "productividad"** (mayor producción de carne con el máximo beneficio económico) redundará en una ganadería de carne bovina eficiente y eficaz a la altura de los requerimientos de una empresa del siglo XXI.