



Resultados físicos, económicos y financieros

Invernada intensiva con suplementación

Ings. Agrs. Eduardo Deal
José Amonte
Mario Gornet
Rodolfo Olazábal

La empresa ganadera tradicional tiene una baja rentabilidad, aún cuando posea cierta área mejorada, sobre todo si es poco signficativa y no está bien manejada.

Esto es una verdad indiscutible cuando se analiza un establecimiento en forma global. Pero si tomamos actividades específicas dentro del rubro, existen situaciones en que el resultado medido como MARGEN BRUTO puede dar retornos superiores.

Los mejoramientos de pasturas tienen, al implantarse, un costo significativo para el establecimiento ganadero. El manejo de los mismos define su persistencia y su productividad, que a su vez son elementos determinantes para generar el retorno económico que los haga rentables.

Una de las prácticas de manejo que se puede utilizar para el mejor aprovechamiento de las pasturas es la suplementación de los animales en pastoreo.

Cuando el objetivo es maximizar ganancias vendiendo en post-zafra, la utilización de esta herramienta de manejo se torna imprescindible. Para ilustrar esto con datos de situaciones reales, seleccionamos cuatro casos registrados en predios comerciales durante el invierno de 1994. Presentamos los resultados físicos y analizamos, con la metodología de MARGEN BRUTO, los resultados económicos de la aplicación de la tecnología. Todos los casos se refieren a utilización intensiva de pasturas en invernada de vacunos para post-zafra.

RESULTADOS FÍSICOS:

Los cuadros que se presentan ilustrando cada caso, refieren sus resultados exclusivamente al período que muestra cada uno.

CASO N° 1

Se engordan vacas sobre pradera convencional de tercer año, suplementán-

dolas con silo de maíz. El objetivo era lograr peso de faena -con una fecha tope- para intentar obtener los mejores precios por kilo. La disponibilidad inicial de forraje eran: 1.500 kgs. de MS por hectárea. (Los resultados se presentan en el Cuadro N° 1).

Cuadro N° 1

SUPERFICIE	55 há.s.
VACAS	100
PERIODO (FECHA)	1/Jun-3/Oct.
PERIODO (DIAS)	124 días
PESO INICIAL	336 kgs.
PESO FINAL	407 kgs.
GANANCIA DIARIA	0,572 kgs.
PRODUCCION/HA	129 kgs.

CASO N° 2

Se engordan novillos de 2 años y medio sobre un semillero de trébol blanco, en alta carga (5 cabezas/há) suplementándolos con fardos y afrechillo de arroz. El objetivo era que alcanzaran peso de faena en post-zafra con tiempo suficiente para intentar cosechar el semillero. El semillero tenía 3 años. La disponibilidad inicial era de 2.400 kgs. de MS por hectárea. (Los resultados se presentan en el Cuadro N° 2).

Cuadro N° 2

SUPERFICIE	13 há.s.
NOVILLOS	65
PERIODO (FECHA)	22/Jun-27/Oct.
PERIODO (DIAS)	97 días
PESO INICIAL	353 kgs.
PESO FINAL	406 kgs.
GANANCIA DIARIA	0,546 kgs.
PRODUCCION/HA	257 kgs.

CASO N° 3

Novillos de 4 y 6 dientes se pastorearon sobre un semillero de trébol rojo suplementados con afrechillo de arroz. El objetivo era aprovechar el forraje del semillero antes de cerrarlo para la cose-

cha, así como el engorde en post-zafra buscando combinar dicho aprovechamiento de la pastura con lograr un producto de alto valor.

El semillero tenía 3.890 kgs. de MS por hectárea disponible al inicio del pastoreo. (Los resultados se presentan en el Cuadro N° 3).

Cuadro N° 3

SUPERFICIE	45 há.s.
NOVILLOS	117
PERIODO (FECHA)	9/Jun-17/Set.
PERIODO (DIAS)	99 días
PESO INICIAL	304 kgs.
PESO FINAL	397 kgs.
GANANCIA DIARIA	0,939 kgs.
PRODUCCION/HA	242 kgs.

CASO N° 4

Se engordan novillos de sobre año sobre pastura sembrada en cobertura sobre campo natural, de 2 años, de lotus y trébol blanco, con una disponibilidad inicial de 2.455 kgs. de MS/há.

Se manejan en rotación como lote cabeza de una recria de novillos de la misma edad pero menor peso. Se suplementan con 2 kgs./cab. de ración. El objetivo era vender los de más desarrollo con valores de post-zafra. (Los resultados se presentan en el Cuadro N° 4).

Cuadro N° 4

SUPERFICIE	77 há.s.
NOVILLOS	37
PERIODO (FECHA)	10/Jun-25/Set.
PERIODO (DIAS)	107 días
PESO INICIAL	315 kgs.
PESO FINAL	388 kgs.
GANANCIA DIARIA	0,682 kgs.
PRODUCCION/HA	35 kgs.

Llama la atención la producción por hectárea baja en relación a los otros casos presentados.

La razón es que en este cuadro no se

incluye la producción del lote cola de rotación.

RESULTADOS ECONÓMICOS

Todos los casos presentaron resultados económicos positivos, aunque con diferentes niveles de ganancia, cumpliendo el objetivo de sacar los animales con peso de faena alrededor de la fecha prevista. El precio de venta de los novillos fue igual en todos los casos.

Las ventas se realizaron con un período de 10 días de diferencia entre el primero y el último. En el Cuadro N° 5 se presentan los resultados económicos de cada caso. Todos los valores son en dólares excepto la RELACION COMPRAVENTA y calculan por cabeza excepto la RELACION COMPRAVENTA.

La RELACION COMPRAVENTA es el cociente de dividir el valor del kilogramo de carne comprado por el valor del kilogramo de carne vendida.

El MARGEN BRUTO de la actividad se calcula restando la DIFERENCIA COMPRAVENTA y el costo del suplemento. La DIFERENCIA COMPRAVENTA es el valor neto por cabeza entre el valor de compra puesto en el establecimiento y el valor de venta descontados los gastos.

Cuadro N° 5

COMPARACION DE RESULTADOS (1)				
N° de Caso	1	2	3	4
Relación Compra-Venta	0,65	0,80	0,76	0,83
Ganancia Diaria (Gras.)	572	546	939	682
Dif. Compra-Venta (US\$)	118	93	124	96
Costo Suplemento (US\$)	51	44	27	35
Ganancia/Cab. (US\$)	67	48	97	60

La GANANCIA/CAB. se forma de restar a la DIFERENCIA COMPRAVENTA los costos de suplementación. Los resultados varían desde 48 a 97 dólares.

En el Cuadro N° 6 se presentan los valores en dólares por kilogramo de compra y venta para cada caso.

Cuadro N° 6

N° de Caso	1	2	3	4
Valor de Compra (US\$/kg.)	0,40	0,60	0,57	0,62
Valor de Venta (US\$/kg.)	0,62	0,75	0,75	0,75

ANÁLISIS DEL RESULTADO ECONÓMICO

La máxima ganancia por cabeza se registró en el CASO N° 3. El resultado es producto de un bajo valor de compra y una buena relación compra/venta, una buena tasa de ganancia y un costo bajo de suplementación. Es decir, que se hizo una buena utilización y combinación de los recursos.

El CASO N° 1 tiene la mejor relación COMPRAVENTA y un buen resultado final a pesar del costo de suplementación (el más alto de los 4 casos).

Para repetir con éxito la experiencia y poder extender los resultados a otros casos, se analizó cuál de los factores que generan el resultado económico fue el más importante para determinarlo.

Se estudió el efecto de variar la relación compra/venta, los costos de suplementación por kilogramo de ganancia y las tasas diarias de ganancia, combinándolos de todas las formas posibles.

Para ejemplificar el trabajo, mostraremos sólo el resultado de dos de las combinaciones analizadas. Presentar todos los cálculos sería tedioso y no aportaría elementos de juicio adicionales para el fin

de esta exposición.

En el Cuadro N° 7 presentamos los resultados de variar la relación de precios COMPRAVENTA.

Llevar la relación COMPRAVENTA a 1 supone comprar al mismo precio que vender. De esa forma, la cantidad de los kgs. ganados, el período de tiempo en que eso sucede y el precio de la suplementación, son los factores determinantes de la variación de los resultados finales.

Se observa que en los Casos 1 y 2, este cambio implica la pérdida de dinero. No es así en los otros dos. De cualquier modo, los Casos 3 y 4 comparados con la situación original (Cuadro N° 5) ven sus ingresos sensiblemente disminuidos.

Cuadro N° 7

COMPARACION DE RESULTADOS (2)				
N° de Caso	1	2	3	4
Relación Compra/Venta	1	1	1	1
Ganancia Diaria (grs.)	572	546	939	682
Diferencia Compra/Venta	44	40	70	55
Costo Suplemento	51	44	27	35
Ganancia	-7	-5	42	19

Comprar barato tiene, por supuesto, un efecto positivo pero no es siempre suficiente para dar una rentabilidad al negocio.

En el Cuadro N° 8 presentamos los resultados de asignarle el máximo costo de suplementación por kilogramo de ganancia de peso.

La máxima ganancia en dólares por cabeza se obtiene en el Caso N° 1. El Caso N° 2 mantiene los valores originales puesto que es el que tiene mayor costo de suplementación por kilogramo de

ATENCIÓN RENOVACION DE SUSCRIPCION

A partir de la fecha se reciben las solicitudes de renovación de la suscripción de la **REVISTA PLAN AGROPECUARIO.**

La depuración del listado de suscriptores se realizará en agosto de 1996, quedando fuera del mismo las personas que no contesten este aviso.

Para seguir recibiendo la Revista Ud. debe recortar el cupón que figura en el reverso de este aviso y enviarlo a:

Revista Plan Agropecuario
Bulevar Artigas 3802
CP 11700 - MONTEVIDEO
URUGUAY

Corte por la línea punteada

ganancia. En los otros dos disminuye en un 50% pero no se transforman en negativas.

El efecto de la RELACION COMPRA/VENTA se determina a mayor ganancia del Caso N° 1. Los Casos 3 y 4 compensan el aumento de los costos a través de la mayor TASA DE GANANCIA DIARIA.

Cuadro N° 8

COMPARACION DE RESULTADOS (3)				
Nº de Caso	1	2	3	4
Relación Compra/Venta	0,65	0,80	0,76	0,83
Ganancia Diaria (grs.)	572	546	939	682
Diferencia Compra/Venta	118	93	124	96
Costo Suplemento	59	44	78	61
Ganancia	58	48	47	35

CONCLUSIONES DEL ANÁLISIS ECONÓMICO

Las consideraciones más relevantes, producto del estudio planteado, se presentan a continuación:

A.- La variación de la RELACION COMPRA/VENTA, como la de la TASA DIARIA de GANANCIA/CABEZA y la del COSTO de la SUPLEMENTACION, afectaron el MARGEN BRUTO de todos los casos.

B.- De los tres factores, las variaciones de la TASA DIARIA DE GANANCIA de PESO fueron las que más diferencias provocaron en el margen bruto.

En los casos presentados, con ganancias superiores a los 600 grs. diarios/cabeza, el resultado económico es positivo independientemente de la variación de la RELACION COMPRA/VENTA y del

COSTO DE LA SUPLEMENTACION.

No necesariamente estas conclusiones se pueden generalizar, pero lo que si podemos decir es que la TASA DIARIA DE GANANCIA DE PESO es un factor especialmente importante a considerar cuando se realizan este tipo de manejos.

Aún con estas consideraciones entendemos que cuanto mayores sean los incrementos de peso y cuanto más cortos sean los periodos de tiempo necesarios para alcanzarlos, mayor será la seguridad del negocio.

Si la demanda por carnes de calidad, mantiene la tendencia actual, el precio de la reposición llevará a la RELACION COMPRA/VENTA a valores cercanos o superiores a 1.

En estos casos, sólo una alta eficiencia en el proceso productivo podrá mantener el negocio de la invernada en términos económicamente rentables.

ANÁLISIS FINANCIERO

Instrumentar estas actividades en volúmenes que significan ingresos atractivos para la actividad pecuaria dentro de un establecimiento, implica una serie de condicionantes.

Más inversiones en: animales, suplementos y pasturas, más mano de obra y más dedicación.

Invertir en una actividad como la descrita puede significar la necesidad de tomar un crédito.

La inversión considerada se refiere a los animales más los gastos de suplementación, pues supone que el mejoramiento está disponible y sólo se trata de optar por otro sistema de manejo.

En el Cuadro N° 9 se presentan los resultados de analizar los diferentes casos:

Cuadro N° 9

COMPARACION DE RESULTADOS (inversiones en US\$/Cabeza)				
Nº de Caso	1	2	3	4
Animales	134	212	173	195
Suplementación	51	44	27	35
TOTAL US\$	185	256	200	230
Ganancia	67	48	97	60
% Interés	36	19	49	26
Periodo (Días)	124	97	99	107

No es necesario hacer comentarios sobre el cuadro anterior. El caso que genera el más bajo interés, permite tomar con seguridad cualquier crédito disponible en plaza.

El MANEJO DE LA PASTURA y su combinación con el SUPLEMENTO es determinante para alcanzar el éxito en este tipo de emprendimiento.

La experiencia de los Invernadores nos dice que no es posible alcanzar ganancias superiores al medio kilo por día en el período invernal. La composición alimenticia de la pasturas en este período no permite alcanzar las ganancias necesarias para asegurar el negocio. Buenas tasas de ganancia invernal, como para hacer rentable y seguro el negocio, necesariamente implican suplementación. ■

AGRADECIMIENTOS: a los técnicos del INIA, del Plan Agropecuario, a los productores y a los técnicos de los grupos que posibilitaron la generación de la información de campo y su procesamiento.

CUPON DE RESUSCRIPCION
(Si Ud. no lo envía no recibirá la Revista)

Nombre: _____

Dirección: _____

Cod. Postal: _____ Ciudad: _____

Departamento: _____

Corte por la línea punteada