

EL ETERNO DILEMA DE RECRIAR O NO LOS MACHOS

Nada nuevo bajo el sol.

El asunto no es nuevo, viene desde lejos, pero hoy vuelve a cobrar importancia por la situación actual. Por un lado, el precio del maíz que viene avanzando, por otro el de la carne, sin muchas perspectivas de suba a futuro.

Félix Fares

Y muchos se vuelven a hacer la misma pregunta entonces: ¿vale la pena criarlos, o en realidad con los números de hoy, es una actividad a pérdida, especialmente si se hace encerrado, a corral.

Están quienes los vienen criando desde tiempo atrás, durante varios ejercicios. Están los que prefieren seguir en la línea de no criarlos. Pero también están quienes se preguntan hoy, más allá de las opiniones de unos y otros, cuál de los dos caminos tomar.

Si analizamos la evolución histórica de los machos en el tambo, han pasado por épocas muy diferentes a lo largo del tiempo: desde las épocas de gloria, en las que los compradores se disputaban la oportunidad de comprarlos para criarlos y venderlos luego como novillos, hasta aquellas otras en las que parecía que no le interesaban a ningún comprador, y no quedaba otra opción de regalarlos o, aún peor, sacrificarlos ya que no había interesados siquiera en recibirlos sin costo...Y en el medio, toda la paleta de situaciones que se fueron dando en medio de una economía tan cambiante como la de nuestro país...

Argumentos de ambos lados...

Los argumentos de un lado y del otro son varios. De un lado, quienes se dedican a criarlos, que ya lo vienen haciendo desde varios años, el hecho de tener ya las instalaciones y la gente, además de contar con maíz de producción propia y silo, son alicientes para continuar haciéndolo. Es además fuente de ingreso de recursos a lo largo del todo el año, que permite cubrir diferentes tipos de gastos, una especie de caja de ahorro y que están disponibles para venderlos en un amplio rango de peso.

Se trata además, para ellos, de un “negocio” a mediano plazo, es decir en el cual no es recomendable tomar decisiones drásticas de un momento para el otro en base a datos coyunturales, por ejemplo, de la relación maíz/carne de un

determinado momento.. Agregado a esto, se evita el incordio que significa que periódicamente desfilen por el campo los diferentes compradores de terneros, algunos conocidos, otros no, lo cual no le hace gracia a ningún propietario de tambo.

Para completar, el argumento de que como en el caso del tambo, se trata de una actividad a la cual hay que analizar a mediano plazo, y no guiándose por la coyuntura de números del momento, porque eso puede llevar a tomar malas decisiones.

Y del otro lado

Entre los detractores también están los argumentos. Por un lado que, luego de haberse dedicado en el pasado al negocio, prácticamente nunca obtuvieron una ganancia importante: o salieron “hechos” o fue a pérdida. De modo que la historia de la actividad ya no la favorece en probabilidades de ser exitosa.

Se agrega a ello que en este grupo aluden que atender la guachera de machos lleva su tiempo, tiempo que se distrae de otras actividades, por ejemplo de ocuparse de la crianza de las hembras, las “vedettes del tambo”. Y eso puede significar complicaciones en las hembras, lo que traducido a pérdidas económicas, por ejemplo, por mortandad, superan toda expectativa de ganancia que pueda esperarse de la crianza de machos.

Pero además

Porque hay otros temas a analizar, que pasan por analizar otros aspectos de esta actividad. Y son varios: por un lado el precio de venta de los novillos en el caso de quienes los recrían. Porque es muy diferente llevarlos 390 kilos para venderlo recién en ese peso, que hacerlo, en el otro extremo, a 150 kilos. Y en el medio todo el abanico de posibilidades de peso de venta. Algunos se inclinan por venderlos pesados, otros por venderlos livianos, en esos 150 kilos. Y además están quienes lo hacen a kilajes intermedios. Alguien se puede preguntar entonces: ¿pero entonces, cuál es la mejor opción, y nos dedicamos a esa? Es una buena pregunta que para responder habría que hacer un análisis detallado de cómo resulta cada negocio, y en cada campo, si es que alguna vez ha evaluado las diferentes posibilidades de venta.

De lo que no hay duda es que la etapa más cara dentro del costo total del novillo, es la etapa de guachera, en función de la alimentación recibida, la incidencia de la leche dentro de la misma, por un lado por la cantidad de leche suministrada, y por otro por el valor de esa leche. Porque una cosa es destinar leche vendible a la guachera, y otra muy diferente es que se trate de leche de descarte, por ejemplo por antibióticos, que tiene otro valor muy diferente....

Las variantes que hacen al resultado del negocio son entonces varias: desde la leche que consumen en la guachera, luego la alimentación durante su recría (con todos los gradientes combinando la parte pastoril y la encerrada. Y un factor decisivo: el precio y especialmente el peso de venta, por todo el abanico de posibilidades que tiene éste último, y que conllevan diferentes resultados según la

duración de esa recría. ¿Convendrá más venderlos más livianos, o llevarlos hasta mayor peso? Las opiniones sobre ese tema varían, y mucho.

De lo que no hay duda es que, si, del otro lado, hay compradores de esos terneros machos salidos de guachera, o solamente calostrados, es porque para alguien resulta un buen negocio comprarlos, criarlos, para llevarlos a su peso final de venta. Porque nadie va a ocuparse de comprarlos para luego ingresarlos en un negocio que irá a pérdida...

Alguien podría preguntarse entonces por qué lo que no es negocio para uno (dueño del tambo) lo es para otro (comprador de los terneros). Y es otra buena pregunta: ¿será que su estrategia es alimentarlo “barato”, con una base forrajera importante y por eso se decide por el negocio? ¿Será que analizó bien sus números y entiende que aún teniendo que comprar el ternero, criarlo sigue siendo negocio? ¿será que ya está embarcado desde años en el negocio conoce los tips para hacerlo rentable? No hay una respuesta categórica para esta pregunta. Pueden tejerse hipótesis al respecto pero no dejan de ser eso: hipótesis.

Hasta me animaría a postular que otro argumento para criarlos o venderlos lo antes posible, puede ser lo que llamaría el “efecto inercia”, en ambos casos. Es decir que es algo que va más allá de lo económico, y que tiene otros componentes. Algo así como si el argumento de fondo, a veces difícil de expresar fuera, de un lado: hace años que venimos criando los machos, ya es una actividad consolidada en el campo, de modo que seguiremos en esta misma línea, más allá de las coyunturas puntuales como el precio de la carne o el precio del maíz.

Del otro lado, habrá quienes piensen: ya pasamos durante varios años por esta experiencia de criar los machos, que nunca tuvo resultados destacados, muchos altibajos, de modo que seguiremos en esta línea de no volver a incursionar en esta actividad, y punto. Y habrá también quienes argumenten: si nunca nos dedicamos a criar a los machos, no nos vamos justo ahora a meternos en ese negocio...

Como vemos, en esto de criar o no los machos no hay recetas fijas, ni que tal o cual sistema sea el más conveniente o infalible, sino que hay argumentos a partir de las experiencias de cada empresa, a veces sustentadas en números y otras en factores que van más allá de los números.

Queda entonces en la decisión de cada empresa decidir cómo encarar este tema. El propósito del artículo es en todo caso brindar una mirada global del asunto, y ser un disparador para aportar nuevas ideas al tema, que no dejará de ser cambiante en sus resultados, pero al menos proporcionar herramientas para su análisis. Esa es la intención.

Fuente.

<https://www.engormix.com/ganaderia-leche/articulos/eterno-dilema-criar-machos-t52141.htm>

Clic Fuente



MÁS ARTÍCULOS