



**2022**

**Suplemento  
GANADERO**

**MARGENES<sup>®</sup>  
AGROPECUARIOS**



Sarmiento 559 P.10 (1041) Bs.As.  
Tel/Fax 4394-2720 / 4322-0275

**Los números del campo**

info@margenes.com  
www.margenes.com

# MARGENES AGROPECUARIOS

**37** años  
junto  
al campo

## SUPLEMENTO GANADERO 2022

### LA MATRIZ DECISORIA DE LOS GANADEROS

 MARIO R. ARBOLAVE

Ante la falta de certezas respecto a los precios futuros y a una visibilidad que no va más allá de 30 días, se comentan las particularidades de la matriz decisoria de los ganaderos, tanto para las inversiones en el próximo ciclo productivo como para la evaluación de resultados.

pág. 4



### MANEJO E INSTALACIONES PARA LA IATF

 MARCOS GIMENEZ ZAPIOLA

La inseminación artificial a tiempo fijo o IATF es una de las herramientas más efectivas para introducir nueva genética en un rodeo vacuno. Se analizan dos aspectos poco valorados de esta práctica tan difundida: el manejo que se aplica a las hembras inseminadas y las instalaciones en las que se realiza.

pág. 6

### FACTORES DE CONTEXTO EN CRÍA, ARRENDAMIENTOS E INVENTARIOS

 MARIO R. ARBOLAVE

Se muestra la evolución desde 2004 de los precios del ternero y de la vaca, del valor de arriendo y de los resultados de la cría en campo arrendado, medidos en dólares billete. Paralelamente se muestra el valor del rodeo y la variación interanual, en vista de que el contexto lleva a que el negocio de los inventarios sea, por momentos, más importante que el negocio productivo.

pág. 10

FOTO DE TAPA: FLORENCIA ARBOLAVE Y ARCHIVO MÁRGENES



Propietario/Director: **Mario R. Arbolave** - Dirección Técnica: **Ing. Agr. Enrique E. Miles.**

Distribución: **Márgenes Agropecuarios S.R.L.**

Sarmiento 559 Piso 10 Of. 182 (C1041AAK) Capital - Tel/Fax (011) **4394-2720 y 4322-0275**

E-mail: **info@margenes.com** - Web site: **www.margenes.com**

Fotocomposición y armado: **Axis Diseño** - Impresión y encuadernación: **Balbi S.A.**

Registro de la propiedad intelectual **N° 62378417** - Reproducción prohibida - Copyright: **Mario R. Arbolave.**

Presentación en  
fascículos  
coleccionables

## **PERSPECTIVAS GANADERAS 2022/23**

 IGNACIO IRIARTE

Se reseña la evolución de las existencias, la posibilidad de aumentar los saldos exportables, los cambios en la demanda China, el aporte de la ganadería a la generación de divisas, la evolución del consumo interno y la gravitación excluyente del clima, tanto en el plano local como en Europa, China y Estados Unidos.

pág. 14

## **ESTRATEGIAS DE FERTILIZACIÓN EN PASTURAS**

 M.A. MARINO, G.D. BERONE, P.L. CICORE, y P.M. ERRECART

Se comentan los principales criterios a tener en cuenta para la fertilización de pasturas y su impacto en la producción de forraje. Paralelamente se muestran datos de conversión de pasto en carne y leche por kilo de nutriente aportado, que se comparan con la actual relación insumo/producto.

pág. 20

## **PARTICULARIDADES DE LOS MERCADOS Y CORTES DE EXPORTACIÓN**

 VICTOR TONELLI

A diferencia de otros productos de exportación que son una sumatoria de insumos que se consolidan en una unidad, el novillo es un producto que se desagrega en múltiples cortes, con destino variado. Se comentan algunas particularidades de los mercados y de los cortes de exportación que llevan a optimizar la integración de la media res.

pág. 24



## **EL COSTO DE ALAMBRAR**

 ENRIQUE E. MILES

En un contexto de fuertes aumentos en pesos y en dólares de los insumos para la confección de alambrados se muestra el costo para distintos tipos de alambrados. Por separado se muestra el costo de mano de obra para trabajos específicos.

pág. 27

## **ÍNDICE ARRENDAMIENTO**

 MÁRGENES AGROPECUARIOS

Para arrendadores y para arrendatarios se muestra la evolución del promedio mensual del índice sugerido para arrendamientos rurales, en \$/kg y US\$/kg, que es la referencia para la valoración de los contratos de arrendamientos ganaderos.

pág. 28

## **LA CAPACIDAD DE COMPRA DEL TERNERO 2022**

 FLORENCIA ARBOLAVE

Los principales costos ganaderos tuvieron alzas significativas, pero el dato relevante es cómo evolucionó cada insumo medido en kilos de ternero. Se muestra la evolución desde 2003 del gasoil, de la UTA, de fertilizantes, agroquímicos, alambre, postes, verdes, impuesto inmobiliario, tasa vial, gastos de estructura, mano de obra, arrendamientos, maíz, vaca preñada, toros para servicios e incluso de la hectárea de cría, expresados en kilos de ternero.

pág. 29

## **EL COSTO DE SANIDAD EN CRÍA Y FEEDLOT**

 GIVE

Se muestra el costo de sanidad por categoría y para el total de un rodeo de cría en dos niveles de prevención. Para hacienda que ingresa a un feedlot se muestran los costos para distintas categorías de destete, recría y vacas de engorde.

pág. 30



## LA MATRÍZ DECISORIA DE LOS GANADEROS

 MARIO R. ARBOLAVE

**Cualquier proyección de resultados** que pretenda hacerse para planteos ganaderos tropieza con el hecho de que el precio de venta, que es el que en buena medida define el resultado, se conocerá recién al final del proceso productivo.

**Eso no es novedad.** Siempre ha sido así, pero a diferencia del pasado, hoy la visibilidad es de apenas 30 días, o incluso menos. No solo gravita una inflación desatada con incertidumbre cambiaria, sino todo tipo de imprevistos en lo relativo a regulaciones y cupos que llevan a que sea complicado ponerle números a los kilos que en algún momento estarán disponibles para la venta.

**Si la visibilidad** es menor a 30 días, cualquier proyección es compleja y ni hablar de lo que pueda valer el novillo, el ternero, una vaca de consumo o una vaquillona de reposición en marzo/23.

**No existe para la ganadería** un mercado a término que tenga la misma transparencia y volumen que para los principales granos. Podemos tener una referencia exacta de lo que vale el maíz abril/23 o la soja mayo/23, día por día y si quisiéramos, hora por hora. A partir de esa referencia concreta se pueden tomar decisiones de producción, o incluso vender parte de la cosecha en forma anticipada.

**Ni los frigoríficos ni los ganaderos** se han mostrado demasiado interesados en tomar posiciones en un mercado de futuros. Eso llevó a que el mercado no se haya desarrollado.

**De tal forma la ganadería** se mueve sin una referencia concreta de lo que pueda llegar a valer la hacienda en el futuro. El Espantapájaros

aclara que esto lleva a los ganaderos a presupuestar desde otra óptica

**Ante la falta de certezas** respecto a los precios futuros, los presupuestos toman como referencia el valor actual del novillo, que es un dato cierto. ¡Resuelta la mitad de la ecuación! Festeja el Espantapájaros.

**La otra mitad** de la ecuación está referida a los costos de producción, que son los que surgen de ponerle precio a cada uno de los insumos del proceso productivo. Esos costos se pueden expresar en kilos de novillo (cotizados a precio actual).

**De tal forma**, con las ventas actuales financiamos costos futuros. Es lo que financieramente ocurre en la práctica. De alguna manera es el mismo razonamiento que en agricultura lleva a hacer las cuentas en quintales disponibles. Con lo producido en un ciclo agrícola financiamos la próxima siembra. El Espantapájaros sigue de festejos. Esa forma de hacer los números brinda información concreta sobre costos y resultados, que constituye la estructura conceptual de los planteos que mes a mes se muestran en Márgenes.

**La fórmula es válida** tanto para planteos de cría pura, de ciclo completo, de internada de compra con base pastoril o para engordes a corral de 3, 6 o 9 meses. En todos los casos, los ingresos del ciclo previo son los que financian el próximo ciclo.

**A primera vista** hemos resuelto los problemas derivados de la imposibilidad de estimar con algún grado de certeza los precios futuros. Pero lo que no está resuelto es qué hacer cuando a partir de los ingresos actuales los números no cierran, ya sea por una relación entre gordo y flaco desfavorable o por altos precios del maíz.

**Durante mucho tiempo** la variable de ajuste era el precio de la reposición, pero en los últimos años algo cambió. El ternero se transformó en un bien de resguardo del capital. En la matriz decisoria de los criadores, la retracción de ventas (porque es preferible tener hacienda que pesos), la incursión en la recría y incluso en el ciclo completo llevaron a una menor oferta de terneros en los mercados y a que la relación entre el ternero y el novillo fuera atípica. Antesala de quebrantos para los engordadores.

**En este punto**, para los invernadores y particularmente para el engorde a corral, se despliega una ecuación que también tiene como eje central al posicionamiento en hacienda. La sumatoria de costos altos en el rubro alimentación y un ternero caro, llevan a presupuestos de quebrantos generalizados. Los corrales vacíos también generan costos y peor aún, las ventas que no se reinvierten en hacienda de engorde generan liquidez, expuesta a la erosión inflacionaria. De tal forma, en la matriz decisoria de los engordadores, se reinvierte en hacienda sin ningún reaseguro de resultados positivos. Para engordes pastoriles el drama es similar, aunque más extendido en el tiempo.

**Frente a las complicaciones** derivadas del contexto y a decisiones que en apariencia se toman con los ojos vendados, pero que son racionales en cuanto a que apuntan a preservar el capital productivo, la forma más práctica de determinar si a partir de las decisiones tomadas se gana o se pierde es evaluar, por ejemplo al 30 de junio de cada año, si los inventarios (en cabezas o en kilos) son mayores o menores a los del año último. Adicionalmente podrá analizarse con mayor detalle si el valor de esos inventarios es mayor o menor.■



**Rent-a-Bull**  
ALQUILER DE TOROS

**ALQUILE los TOROS**  
**AHORRE \$\$\$ !**  
**Simplifique el manejo !**

**VISITE NUESTRA PAGINA:**  
[www.rentabull.com](http://www.rentabull.com)

**Email: [info@rentabull.com](mailto:info@rentabull.com)**

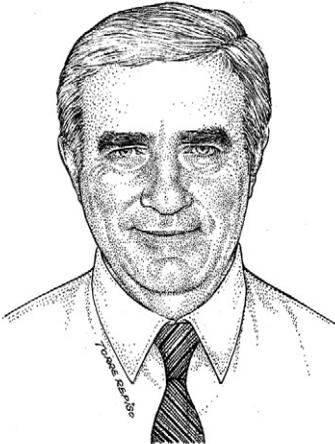
**¡TODAS LAS RAZAS... TODAS LAS GARANTÍAS!**

Tel.: +54 9 11 5402 4422

Instagram icon [rentabull\\_ar](https://www.instagram.com/rentabull_ar)



## MANEJO E INSTALACIONES PARA LA IATF



Dr. Marcos Giménez Zapiola

 DR. MARCOS GIMÉNEZ ZAPIOLA

*La inseminación artificial a tiempo fijo o IATF es una de las herramientas más efectivas para introducir nueva genética en un rodeo vacuno. Se analizan dos aspectos poco valorados de esta práctica tan difundida: el manejo que se aplica a las hembras inseminadas y las instalaciones en las que se realiza.*

La clave de la mejora de los resultados de la IATF es habituar a los animales a nosotros y a las instalaciones de trabajo. Hay que enseñarle al ganado que no hay razón para que nos tema, y para ello hay que ser cuidadoso: mantener la distancia apropiada, trabajar en silencio y sin actitudes ni movimientos amenazantes. En cuanto a las instalaciones, en primera instancia basta con hacer circular el lote al paso por ellas antes de empezar el trabajo.

Los animales no deben tener miedo de estar allí ni de avanzar, aceptando nuestra presión, por la secuencia de instalaciones, desde el corral de ingreso hasta los corrales de aparte, pasando por los tres lugares críticos: el toril, la manga y la casilla de operar. En el caso de la IATF, estimamos que eso es muy difícil de lograr en las instalaciones generales, que dejan mucho que desear cuando se realiza un procedimiento tan delicado.

### I. El manejo

Proponemos ocho prácticas amigables hacia la hembra a inseminar, que sin necesidad de invertir un centavo van a mejorar sensiblemente los resultados. Se aplican tanto a la fase específica de la inseminación como a todas las fases preparatorias previas.

#### 1. Excluir totalmente a los perros

La primera fuente de miedo en la IATF no somos nosotros ni las instalaciones sino los perros. No hace falta que el perro ataque: su mera presencia, e incluso en ausencia, su olor, causan estrés a la especie bovina. Siendo la concepción un hecho biológico extremadamente exigente, cualquier problema que moleste la hembra a ser inseminada, como la mirada o el olor de un predador, disminuye la tasa de preñez.

Como decía Rosas, “ni el rastro” de los perros debe haber.

## 2. Eliminar el apuro y las prácticas asociadas

La IATF no es una carrera de velocidad sino un procedimiento artificial para preñar hembras bovinas en condiciones controladas. El resultado de la IATF se mide en las hembras preñadas a lo largo del tratamiento, no en las hembras inseminadas por hora o por día. Menos aún en el porcentaje después del repaso con toros, que es la antítesis de la IATF.

Es probable que se logren porcentajes más altos trabajando rodeos más pequeños, donde no exista la presión psicológica de batir récords. La meta es preñar, no inseminar rápido. En suma, es un trabajo para hacer sin apuro.

Como decía José Hernández, no hay que sacar la hacienda de su paso natural.

## 3. Evitar el hacinamiento

Es una recomendación de Grandin que vale para cualquier trabajo de manga, pero con más razón para la IATF, que requiere un trato “5 estrellas” de las pacientes. En ningún momento del proceso las hembras deben estar apretadas o amontonadas. No deben sentir que han caído en una trampa. Como mínimo hay que dejarles el 50% de espacio libre.

## 4. Evitar las montoneras

Hay que mover solamente los animales necesarios para los pasos sucesivos del trabajo, y evitar tiempos de espera de más de 5 minutos, sobre todo cuando los animales se acercan al lugar crítico, que es la casilla.

Es otra gran recomendación general de Grandin que conviene acentuar en un trabajo delicado como la IATF. Es mucho más tranquilizante para las hembras a inseminar que el movimiento de avance se haga en grupos de pocos animales, alrededor de 5 por tanda, y no en grupos grandes donde los comportamientos se masifican.

## 5. Mantener el flujo

Como en toda cola, la calma surge de mantener un

avance estable y constante, sin sorpresas. Los vacunos se adaptan fácilmente a un proceso regular porque les resulta previsible, al margen de que éste sea rápido o lento para nuestro reloj interior.

Cuanto más fluido sea el tránsito por la manga y casilla, mejor. Eso se logra sin necesidad de apurarse, porque los animales entienden fácilmente que van a salir pronto de ese breve encierro.

## 6. Mantener el silencio

El vacuno responde mejor a señales visuales que auditivas. Nuestra posición y nuestro movimiento hablan más claramente al bovino que nuestras palabras, interjecciones o gritos.

Como recomienda un notable veterinario uruguayo, en la IATF hay que oír el canto de los pájaros.

## 7. Trabajar desde afuera

El contacto físico y psicológico con el bovino aumenta cuando se comparten los mismos espacios. Es esencial respetar la distancia de seguridad de los bovinos, ya sea manteniéndose lejos o contando con un cerco separador. Los riesgos laborales, y junto con ellos, el miedo, el nerviosismo y el estrés humano, aumentan cuando no hay una barrera física. Todo ello afecta negativamente el clima de calma que conviene generar durante la IATF.

## 8. Mitigar el daño del cepo

El ideal sería inseminar sin aplicar el cepo. Éste la agrede en el punto más sensible para la supervivencia, que es el cuello, de modo que es una herramienta muy aversiva y estresante para el vacuno. En países ganaderos avanzados se utiliza una casilla especial para inseminación que carece de cepo.

El cepo es para sujetar un animal que ya está quieto, no para frenar “en seco” un animal en fuga. Si la casilla tiene paredes móviles, es preferible sujetar al animal con ellas y no con el cepo.

## II. Las instalaciones

Lo normal es que se utilicen las mismas instalaciones de

En nuestra **división Campos**,  
sembramos confianza y cosechamos amigos.



trabajo general, es decir, los corrales, manga y cepo (o casilla de operar) que se usan para los procedimientos rutinarios: vacunaciones, tratamientos veterinarios, diagnósticos de preñez, destetes, marcaciones, castraciones, descornadas, etc. En las zonas donde hay que combatir la garrapata, las instalaciones suelen incluir bañaderos donde los rodeos sufren maltrato una y otra vez a lo largo de su vida.

### La interfaz corrales-manejo

Los corrales típicos, al margen de que sean rectos o curvos, de madera o de metal, etc., ha sido pensados para encerrar al ganado, no para darle libertad de elegir la salida deseada. Incluso cuando no han sido diseñados para trabajar “contra el ganado”, permiten al personal “a la antigua” hacerlo, y a veces peor que antes. Un ejemplo de ello son los toriles redondos cuando se sobrecargan y se usa la puerta como topadora. Las casillas de operar hidráulicas y digitalizadas, que bien usadas son una maravilla, pueden convertirse en una tortura para el bovino si se las maneja como un chaleco de fuerza mecánico. Muchas innovaciones terminan siendo una herramienta moderna al servicio del paradigma antiguo, y aunque sean más cómodas para el trabajador, pueden ser peores para el bovino. Por algo en muchos países los tratamientos ya se aplican individualmente en el cepo y no en la manga: entre la pérdida de calificaciones del personal y el empeoramiento de la reacción animal, cualquier tratamiento “en fila”, donde el bovino no está totalmente inmovilizado, es difícil de ejecutar correctamente.

### Tratamiento exclusivo en instalaciones exclusivas

No basta con tener corrales aparte para la IATF sino que deben ser mucho mejores que las instalaciones existentes en la mayoría de los campos, hechas para pelearse con las vacas y manejadas por personal educado en la violencia.

Las instalaciones generales, en primer lugar, no están diseñadas para un trabajo como la IATF, que es a la vez delicado e industrial. Es delicado por lo ya dicho de la importancia biológica de lo que se pretende, que es lograr que una hembra bovina se preñe. Y es industrial porque se efectúa en serie, en una línea de producción muy estructurada, y habiéndole quitado todo, absolutamente todo lo que hace que ese proceso funcione espontáneamente en la naturaleza, comenzando por el placer de la hembra cuando la sirve el toro.

En vez de eso, se le hacen un montón de cosas raras, y finalmente se la atrapa por el cuello en el lugar más desagradable del campo (para el vacuno), y un humano se

ocupa de intentar que conciba, también mediante una serie de cosas raras para ella. Debería hacerse un monumento a la vaca por preñarse en estas condiciones. No tengo dudas de que la mayoría de las especies se extinguirían antes de reproducirse tan al margen de su naturaleza. De hecho ya sucede en muchas especies que no se reproducen en cautiverio.

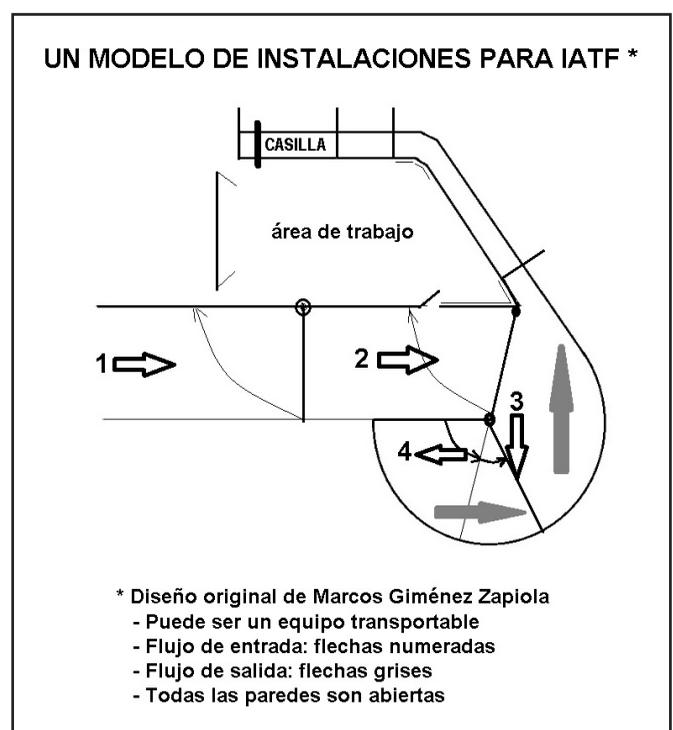
### Instalaciones para trabajar bien

Lo más importante en esas instalaciones es que permitan un flujo regular de los animales, sabiendo que el trabajo en sí mismo será hecho en la casilla de operar y de a uno por vez. La fluidez del avance no la dará la presión que el personal imponga a los animales sino su propia búsqueda de ir avanzando hacia la salida y hacia la libertad.

El único sistema basado en el comportamiento libre del bovino es el descubierto por Bud Williams (1932-2012), y se sintetiza en el toril encajonado denominado Bud Box en memoria de su inventor. Sus características ya han sido explicadas en estas páginas, y también en:

[https://www.planagropecuario.org.uy/uploads/magazines/articles/195\\_3032.pdf](https://www.planagropecuario.org.uy/uploads/magazines/articles/195_3032.pdf)

El sistema que considero ideal es una combinación del sistema circular con puerta reloj y el toril cajón o Bud Box, una de cuyas variantes presento aquí:





Estas instalaciones ayudan y a la vez enseñan a trabajar bien con las pacientes a ser inseminadas. Todas las recomendaciones de manejo son fáciles de cumplir, y cualquier abuso o exceso humano se nota de inmediato. Permiten trabajar cerca de los animales sin necesidad de meterse adentro y entrar en contacto. Y se pueden armar y desarmar en cualquier lugar libre de malos olores, barro, y sobre todo, malos recuerdos. Como en todo corral nuevo, es indispensable hacer circular a los animales hasta el aburrimiento antes de empezar cualquier tarea.

### En síntesis

*El objeto de la IATF es lograr la reproducción bovina en condiciones controladas. La cuestión es controlar no solo la genética o las técnicas específicas sino todo el proceso. Los animales no son máquinas en una línea de montaje sino seres vivos que tienen su propia escala de prioridades, y muchos aspectos irrelevantes para los humanos son primordiales para ellos. Aguantan el maltrato, pero nos pasan la factura.■*



**ALFREDO S. MONDINO**  
HACIENDAS · CEREALES

Desde **1982**  
generando **confianza.**

**SOMOS TRADICIÓN, SOMOS FAMILIA**

#### Hacienda

Remates Físicos y Televisados  
Gordos, Invernada y Cría  
Remates de Reproductores  
Comercialización directa  
Mercado Televisado de Faena

**FRANCISCO GARÍN**  
03583-15647178

#### Cereales

Insumos Agrícolas  
Acopio y Acondicionamiento  
Mercado a Término - Futuro y Opciones  
Multiplicación de Semillas Híbridas

**JULIO LÉPORI**  
03583-15416694



[www.alfredosmondino.com](http://www.alfredosmondino.com)

**CASA CENTRAL: DEL CAMPILLO**  
VÉLEZ SANSFIELD 466 | TEL. 03583-499144

**SUCURSAL: RÍO CUARTO**  
ALBERDI 823 | TEL. 0358-4637045



## FACTORES DE CONTEXTO EN CRÍA, ARRENDAMIENTOS E INVENTARIOS



Mario R. Arbolave

 MARIO R. ARBOLAVE

*Se muestra la evolución desde 2004 de los precios del ternero y de la vaca, del valor de arriendo y de los resultados de la cría en campo arrendado, medidos en dólares billete. Paralelamente se muestra el valor del rodeo y la variación interanual, en vista de que el contexto lleva a que el negocio de los inventarios sea, por momentos, más importante que el negocio productivo.*

**La mayor parte de los ganaderos** elabora presupuestos mensuales o trimestrales en \$ corrientes, o en dólares paridad oficial. Pero a la hora de analizar cuánto vale el rodeo, ya sea para vender o para comprar más hacienda, lo que cuenta es su valor en dólares billete.

**La foto del día** muestra que los precios de la hacienda (medidos en US\$ paridad oficial) son relativamente altos.

**Para el ternero**, al margen de factores estacionales, se ha estado verificando un marcado interés de posicionamiento en hacienda, que es la contracara de la huida del peso en un contexto de inestabilidad macroeconómica. Lo mismo vale para terneras, vaquillonas y vacas preñadas.

**El posicionamiento en hacienda** lleva a que aumente la demanda por hectáreas para producir en campos de terceros. De tal forma

**CRÍA EN CAMPO ARRENDADO: REPOSICIÓN CON RECRÍA PROPIA (en US\$ paridad oficial)**

<b>PARAMETROS PRODUCTIVOS</b>	ESCALA	HAS	2000
	VACAS EN PRODUCCION	cab/ha	0,60
	CARGA ANIMAL	EV/ha	0,88
	DESTETE	%	85
	REPOSIC.VAQUILLONAS	%	20
	REFUGO DE VACAS	%	17
	TOROS EN SERVICIO	%	3
	TOROS REFUGO	%	1

<b>P.T.</b>	% CAMPO NATURAL	%	100,00
	ROLLOS / VACA	r/vaca	0,50

<b>PRECIOS</b>	TERNERO	US\$/kg	<b>2,91</b>
	TERNERA	US\$/kg	2,60
	VACA (promedio)	US\$/kg	1,64
	TORO (venta)	US\$/kg	1,71
	TORO (compra)	US\$/cab	3427

<b>KILAJE DE VENTA</b>	TERNEROS	kg/cab	175
	TERNERAS	kg/cab	165
	VACAS	kg/cab	420
	TOROS venta	kg/cab	500
	TOROS compra	kg/cab	450

<b>COSTOS VARIOS</b>	GS. VENTA (terneros/as)		6,00%
	GS. VENTA (vacas/toros)		11,50%
	GS COMPRA (vc y tor.)		8,00%
	PERSONAL (1 c/700 vacas)	US\$/año	12547
	SANIDAD	US\$/vc	12,04
	ROLLOS (comprados)	US\$/rollo	27,00

<b>ARR.</b>	INDICE ARRENDAMIENTO	US\$/kg	2,06
	<b>ARRENDAMIENTO</b>	<b>kg/ha</b>	<b>70</b>
	ARRENDAMIENTO	kg/vc	117
	<b>ARRENDAMIENTO</b>	<b>US\$/ha</b>	<b>144</b>

<b>VALUACION DEL RODEO</b>	VACAS	876	US\$/cab
	VAQUILLONAS 1 año (20%)	430	US\$/cab
	VAQUILLONAS 2 años (20%)	677	US\$/cab
	TOROS (3%)	3427	US\$/cab
	<b>TOTAL POR VACA</b>	<b>1200</b>	US\$/vc.
	<b>TOTAL POR HECTAREA</b>	<b>720</b>	US\$/ha.
		<b>145,90</b>	<b>\$/dólar</b>

los valores de arriendo, que para campos de 0.60 vc/ha estuvieron desde 2011 a 2020 "clavados" en 60 kg de novillo por hectárea (de lo que resultaba un costo de 100 kg por vaca en producción) aumentaron a 65 kg en 2021 y luego a 70 kg en 2022.

**La dinámica de los arriendos ganaderos** es distinta de los arrendamientos agrícolas, que habitualmente se renuevan en

<b>RESULTADOS PARA EL ARRENDATARIO</b>	TERNEROS	US\$/ha	129,9
	TERNERAS	US\$/ha	58,0
	VACAS REFUGO	US\$/ha	70,5
	TOROS REFUGO	US\$/ha	5,1
	<b>INGRESO BRUTO</b>	<b>US\$/ha</b>	<b>263</b>
	GS. VENTA (terneros/as)	US\$/ha	11,3
	GS. VENTA (vacas/toros)	US\$/ha	8,7
	COMPRAS TOROS	US\$/ha	15,4
	GASTOS DE COMPRA	US\$/ha	1,2
	<b>INGRESO NETO</b>	<b>US\$/ha</b>	<b>227</b>
	ARRENDAMIENTO	US\$/ha	143,9
	PERSONAL	US\$/ha	10,8
	SANIDAD	US\$/ha	7,2
	ROLLOS	US\$/ha	8,1
	VARIOS	US\$/ha	0,9
	GS.ADM (mov.hon.comunic.)	US\$/ha	4,5
	MANTENIM.MEJORAS	US\$/ha	1,3
	<b>TOTAL GS.DIRECTOS</b>	<b>US\$/ha</b>	<b>177</b>
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>US\$/ha</b>	<b>50</b>
	Rentab.s/capital invertido	%	5,59

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

		TERNERO (US\$/kg) (*)			
		2,33	2,62	2,91	3,20
<b>ARRENDAM.</b> (kg nov/ha)	<b>60</b>	46	59	71	83
	<b>65</b>	36	48	60	73
	<b>70</b>	26	38	<b>50</b>	62
	<b>75</b>	15	28	40	52
	<b>80</b>	5	17	30	42

(\*) se asume que las restantes categorías ganaderas se mueven en línea con las variaciones de precios del ternero. No se incluye resultado por tenencia, según cómo varíen los precios de la hacienda entre un año y otro.

		CARGA (Vc/ha)			
		0,50	0,60	0,70	0,80
<b>ARRENDAM.</b> (kg nov/ha)	<b>60</b>	37	71	104	137
	<b>65</b>	27	60	94	127
	<b>70</b>	17	<b>50</b>	83	117
	<b>75</b>	7	40	73	107
	<b>80</b>	-4	30	63	96

Margen bruto para distintas combinaciones de precios de arrendamiento y vacas en producción por ha.

cada ciclo agrícola. Los arriendos ganaderos son, por lo general, por tres años con opción a dos más, de modo que los arriendos nuevos son más altos que los acordados en el pasado.

**Los arrendamientos más recientes** son más altos (en kilos de novillo) que los acordados años atrás, que recién al vencimiento se ajustarán en alza.

**Los resultados de la cría** en campo arrendado para una carga de 0.60 vacas en producción, 100% sobre campo natural en el Sudeste de Buenos Aires, con un arrendamiento de 70 kg de novillo/ha/año, pueden estimarse en 50 US\$/ha (paridad oficial) de acuerdo a los precios y costos vigentes en sep/22. Esa cifra es más alta que la registrada en los últimos años, por el doble efecto de precios más altos para la hacienda y del retraso del tipo de cambio.

**Pero esa es solo una parte** de la ecuación, en vista de que la ganadería es un negocio de inventarios. Las diferencias de inventario (en dólares) pueden ser mucho mayores (en más o en menos) que el resultado anual.

**A la hora de valuar el patrimonio** en hacienda los números no se hacen en \$ corrientes, ni tampoco en dólares oficiales. La moneda de cuenta es el dólar billete.

**A partir de los parámetros** del planteo básico, que es representativo para la zona sudeste, pero no es necesariamente el único, se muestra en el segundo cuadro cómo ha evolucionado el arrendamiento, el margen bruto, el precio del ternero y el precio de la vaca de cría **en US\$ billete**, al mes de julio de cada año desde 2004. Paralelamente se muestra el valor del rodeo, para una

receptividad de 0.60 vacas en producción por hectárea y vaquillonas de reposición, con 4% de toros en servicio. En la última columna se muestra la diferencia (en la valuación del rodeo) en relación al año anterior.

**Con respecto a las cifras** pueden hacerse los siguientes comentarios:

- La hacienda (que en los diferentes mercados cotiza en \$ corrientes) y el dólar billete, se mueven a ritmos diferentes.
- La hacienda guarda relación con la fase del ciclo ganadero, con la oferta y demanda de cada momento y recientemente con el posicionamiento en activos reales, como resguardo frente a la inflación y la inestabilidad macroeconómica.
- El dólar billete es un reflejo de los desequilibrios económicos, falta de reservas, restricciones cambiarias, inflación y permanentes cambios en las reglas de juego. El dólar es una referencia inevitable para valuar patrimonios, pese a que los presupuestos ganaderos se siguen haciendo en \$ corrientes.
- La hacienda y el dólar no corren por caminos paralelos y eso lleva a que el precio del ternero (o de la vaca) medidos en dólares tuvieran variaciones significativas, no siempre relacionadas con el ciclo ganadero.

### EVOLUCIÓN RESULTADOS, PRECIOS y DIFERENCIA DE INVENTARIOS (en US\$ billete)

FECHA	CARGA	ARRENDAMIENTO		M.BRUTO	TERNERO	VACA	VAL RODEO (2)	
	vc/ha (1)	kg nov/ha	US\$/ha	US\$/ha	US\$/kg	US\$/cab	US\$/ha	dif.
Jul/04	0,60	60	41	2,7	0,70	236	193	
Jul/05	0,60	64	51	7,6	0,92	348	274	81
Jul/06	0,60	70	49	-2,1	0,81	274	221	-52
Jul/07	0,60	70	64	-8,5	0,90	257	210	-12
Jul/08	0,60	70	78	-6,8	1,12	328	268	58
Jul/09	0,60	68	59	-6,6	0,89	249	207	-61
Jul/10	0,60	68	112	24,7	2,02	608	498	291
Jul/11	0,60	60	122	67,4	2,83	870	697	199
Jul/12	0,60	60	95	31,9	2,00	583	479	-218
Jul/13	0,60	60	71	16,8	1,43	411	343	-137
Jul/14	0,60	60	79	13,0	1,42	392	329	-14
Jul/15	0,60	60	72	34,8	1,59	459	378	49
Jul/16	0,60	60	117	26,0	2,23	642	539	161
Jul/17	0,60	60	108	26,3	2,17	644	529	-10
Jul/18	0,60	60	79	12,9	1,58	412	345	-184
Jul/19	0,60	60	86	17,8	1,62	522	416	71
Jul/20	0,60	60	45	20,8	1,02	296	237	-179
Jul/21	0,60	65	68	18,7	1,30	406	328	90
Jul/22	0,60	70	82	20,7	1,53	493	393	66
sep/22	0,60	70	74	25,7	1,49	448	369	-25

(1) Vacas en producción por hectárea, más categorías de reposición.

(2) Valuación del rodeo en US\$/ha (en dólares billete) y diferencia con año anterior.

Fuente: MÁRGENES AGROPECUARIOS



- Para el caso del ternero, la fuerte valorización en 2010 y 2011 luego de la fase de liquidación (2006/09) llevó a que en jul/11 se registrara el máximo del período bajo análisis (2.83 US\$/kg).

- Para la misma fecha también la vaca tocó un máximo de 870 US\$/cabeza.

- Es oportuno aclarar que por una cuestión de síntesis se muestran solo las cifras para el mes de julio de cada año, y las de sep/22, de modo que no habría que descartar que en algún momento se hayan registrado máximos superiores a los expuestos.

- Lo mismo vale para los valores más bajos de la serie, 0.70 US\$/kg para el ternero y 236 US\$/cabeza para la vaca en 2004.

- A partir de los valores de la hacienda en dólares a julio de cada año puede medirse la evolución anual, que arroja variaciones significativas, que muchas veces son muy superiores a los resultados operativos.

- La inversión en un rodeo de cría es a mediano y largo plazo. Difícilmente un ganadero venda todo su rodeo cuando los precios son altos, dado que en ese momento pensará “no voy a salir del negocio ahora que finalmente los precios son buenos”. Con el tiempo, y por múltiples razones los precios ya no son tan altos, y entonces tampoco se tomará una decisión de venta, porque prevalecerá la expectativa de que los precios vuelvan a aumentar.

- Aún cuando sea posible determinar momentos de precios altos, la decisión de venta total tiene costos colaterales que se vinculan con lo impositivo y con el “circo armado” para manejar el negocio ganadero (personal, arrendamientos, base forrajera, etc).

- Por lo general, las decisiones de venta tienen otras causas, vinculadas a los ciclos societarios y familiares, a las urgencias financieras o a la falta de pasto.

- Es más sencillo tomar la decisión de invertir en hacienda cuando los indicadores muestran que los precios son bajos. Lo único que se requiere en ese momento son hectáreas (que justamente por la mayor demanda son escasas).

- Para muchos ganaderos las variaciones de inventario son un dato que está en segundo plano, dado que no tomarán la decisión de vender todo en momentos de altos precios. En todo caso, podrán vender algo más de lo habitual, pero no mucho más.

- Las variaciones en el valor del rodeo no deben mirarse necesariamente en forma anual, dado que las cifras permiten sacar conclusiones a quienes compraron, por ejemplo en 2019, con una vaca que valía 522 US\$/cab. Totalmente diferente es la situación de quienes hayan comprado en 2020, con la vaca a 296 US\$/cab.

### ***En síntesis***

***Pese a que en primer plano siempre están los objetivos productivos, el posicionamiento en hacienda tiene un peso gravitante en las decisiones de inversión, ya sea como activo de resguardo del capital o como negocio de inventarios.***

***Al margen de cómo evolucionen los precios ganaderos en \$ corrientes o en dólares (paridad oficial), lo que cuenta es cuánto vale la hacienda en dólares billete.***

***Las decisiones de entrar al negocio ganadero son más sencillas que las de vender el rodeo, dados los múltiples costos conexos a la venta.■***

# PERSPECTIVAS GANADERAS 2022/23

 **Lic. IGNACIO IRIARTE**  
Director de Informe Ganadero

*Se reseña la evolución de las existencias, la posibilidad de aumentar los saldos exportables, los cambios en la demanda China, el aporte de la ganadería a la generación de divisas, la evolución del consumo interno y la gravitación excluyente del clima, tanto en el plano local como en Europa, China y Estados Unidos.*

**Los datos relativos** a las existencias ganaderas muestran que a diciembre/21 se ha registrado una moderada caída en el stock, del orden de las 200.000 cabezas, cuando lo que se esperaba era que se mantuviera sin cambios.

**Es tan importante** el dato del stock, como el momento en el ciclo en el cual estamos, si el productor está liquidando o está reteniendo.

**Históricamente**, cuando la Argentina creció en materia ganadera, ha podido acumular como un millón de cabezas por año. Ese es el valor máximo alcanzable, en función de la dinámica de crecimiento del rodeo.

**La foto a diciembre/21** con 200.000 cabezas menos no es un dato significativo, más aún cuando en la vacunación contra aftosa en el otoño 2022 los datos de SENASA ha dado cuenta de un aumento de 640.000 cabezas en relación a la cantidad de cabezas vacunadas en 2021.

**Los datos del stock** y los de vacunación no son iguales, pero se parecen mucho.

**La novedad**, en relación a los registros de SENASA, es que hay un 1% más de vacas y un 3% más de terneros vacunados. Esto está indicando, entre otras cosas, que mejora el % de

marcación.

**En cuanto a la eficiencia del stock**, a mediano plazo y bajo el supuesto de clima y precios constantes, suponemos que esta registrando un aumento gradual de los índices de procreo.

**Una gran cantidad de productores**, que han incorporado el servicio estacionado, el tacto, el control de venéreas, la sanidad, y la IATF, tienen hoy índices de procreo superiores a los de 20 años atrás.

**No es sencillo** aumentar el porcentaje de destete, que está muy supeditado a cómo fue la temporada de servicio, en cuanto al estado corporal de la vaca. Con buenas lluvias, pasto abundante y buen estado corporal, habrá mejores índices de procreo, en tanto que con una primavera más complicada, los índices de procreo serán más bajos. Hay una relación directa.

**Según datos del INTA**, la diferencia entre preñez y destete a nivel nacional puede estimarse en 10-11%.

**La productividad** del rodeo de cría, que se mide en cantidad de terneros logrados, es la verdadera fábrica que determina la cantidad de carne que tendremos en los próximos años.

**Es probable** que estemos con un cambio tecnológico en cría, lento pero constante, que apunta a mejoras en el destete, pero que en los registros interanuales queda disimulado por años buenos y años malos (en cuanto a la producción de pasto y el estado corporal de las vacas).

**Una última encuesta del INTA**, sobre 200.000 vacas (600 rodeos) reporta un aumento de 2% en las preñeces 2022 (pese a un verano caluroso y seco). Esto lleva a pensar que las vacas se preñaron más temprano y zafaron de los calores y de la seca de dic/21- ene/22, y que, luego de un proceso de décadas, las vacas y los productores están cada vez más adaptados al medio. De a poco también se va suplementando a la vaca de cría, lo cual también contribuye a mejorar su productividad.

**La estadística muestra** que estamos entre 14.5 y 15 millones de terneros destetados, ya hace 7 u 8 años. Descontando la mortandad de ganado adulto, con esos terneros se llegaría a una faena de equilibrio de entre 13 y 13.3 millones de cabezas.

**En cuanto al ciclo ganadero**, en este momento estamos en equilibrio, pero en algunas zonas se estaría reduciendo el stock porque la falta de pasto lleva

# ALZ-AGRO: MÁXIMA INNOVACIÓN Y PRODUCTIVIDAD EN NUTRICIÓN ANIMAL



**NOVEDOSO Y ÚNICO SISTEMA DE DIETA LÍQUIDA.**  
Suplemento líquido, proteico, energético y mineral.  
Para tambos, feed lot y extensivos. Apto para mixers o exclusivos lamedores.

## LA MEJOR DIETA PARA TUS BOVINOS

APORTE NUTRICIONAL BIEN GANADO

a ventas obligadas. No podemos decir que sea una liquidación, sino que es un ajuste de la carga a la disponibilidad de pasto, en un año muy seco y helador. En los últimos meses se está acelerando peligrosamente la faena.

**Volviendo a los datos de SENASA**, si hay 640.000 cabezas más, globalmente no estamos en fase de liquidación. Pero esto es muy dinámico, si la falta de lluvias persiste, no habría que descartar que el ritmo de ventas se acentúe.

**De acá a fin de año**, es posible que las lluvias sean insuficientes, pero nadie se anima a pronósticos más allá de diciembre.

**En los primeros 7 meses de 2022** estamos con un 4% más de oferta de carne (respecto a 2021), como consecuencia de un aumento de 2% en la faena (básicamente de vacas, que aumentaron 11%) y por un aumento en el peso medio del animal faenado.

**El aumento en la faena de vacas** tiene relación directa con la falta de pasto. Ante la necesidad de bajar la carga y ante los buenos precios de la vaca (por la demanda de China) la decisión natural es depurar el rodeo y mandar las vacas improductivas a faena.

**No habría que descartar** que con un rodeo depurado de gran parte de las vacas improductivas, los % de preñez y destete sean mayores. Puede ser, pero lo más gravitante para la definición del % de preñez sigue siendo el estado corporal de las vacas durante el período de servicio en primavera.

**En síntesis**, estamos en un año donde hay 2% más de faena y aproximadamente 4 kilos más en el peso medio. En conjunto, la oferta de carne en gancho es 4% más alta que la de 2021.

**Los animales** son algo más pesados (235-236 kg/cab en gancho), pero estamos lejos del peso medio de Uruguay o de Brasil (entre 250 y 260 kg/cab), Australia tiene 300 kg y Estados Unidos 340 kg/cab.

**En la Argentina** se siguen faenando animales muy chicos (terneros, novillitos y vaquillona liviana). Lentamente y a mediano plazo la ganadería argentina va a converger con lo que ocurre en Uruguay y Brasil, que faenan hembras y machos más pesados. Sobre todo, menos novillitos y terneros, y mas novillos.

**Tenemos margen** para aumentar

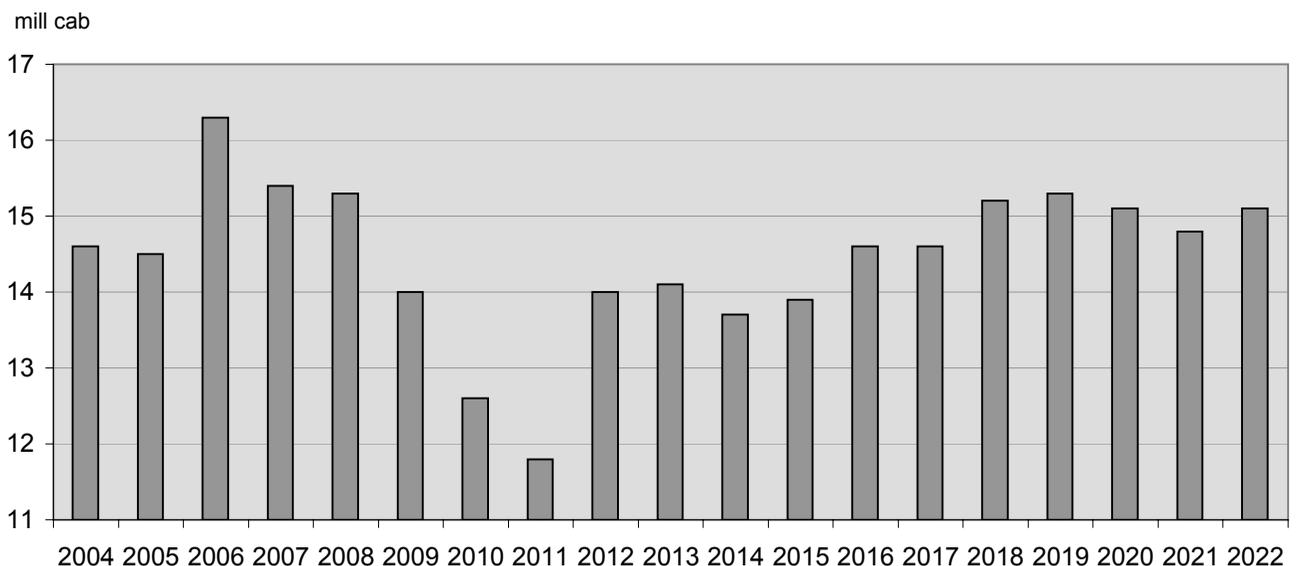
la oferta de carne, porque seguimos faenando 3 millones de novillitos, que es una categoría que no existe en el resto del mundo. Se faenan novillitos con 370 kg (de peso vivo), pero se podrían llevar a pesos de entre 450 y 490 kg/cab, con destino indistinto de consumo o exportación.

**La oferta es más alta**, pero la demanda agregada (consumo más exportación) también es más alta. No tanto por el consumo, que está en el orden de 48 kg/capita (y es más bajo que hace tres años), pero ante el aumento en el precio deriva en que el gasto en carnes rojas haya aumentado.

**El aumento fuerte** en la demanda se ha dado por el lado de la exportación, que es el segmento más dinámico del negocio de la carne.

**Se da el caso** de frigoríficos dedicados básicamente al consumo interno, que incursionan en la exportación, e incluso muchos matarifes que compran hacienda, faenan en frigoríficos de terceros y exportan con volúmenes crecientes, especialmente a China. Los matarifes sin fábrica, devenidos en exportadores, compiten con los exportadores tradicionales, pese a que

**TERNEROS REGISTRADOS SEGÚN VACUNACIÓN (otoño de cada año) - mill cabs**



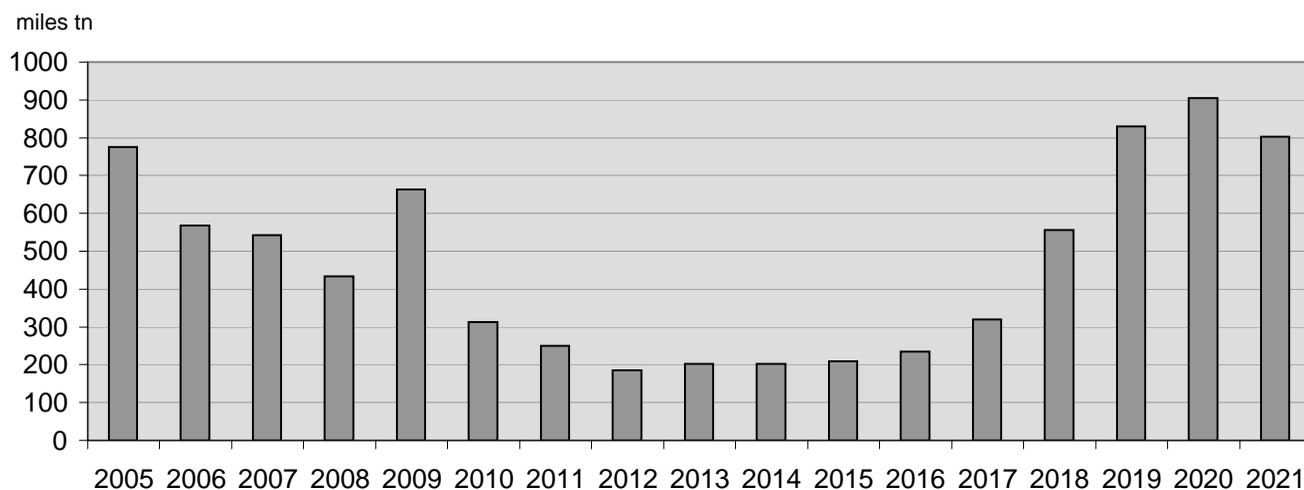


Conoce nuestros productos  
y encontrá la solución  
**que tu campo necesita**

[santander.com.ar](http://santander.com.ar)

*Juntos producimos mejor* 



**ARGENTINA: EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA (en miles de toneladas res con hueso)****MERCADO MUNDIAL DE CARNE VACUNA 2022****IMPORTACIONES**

CHINA, H.KONG, VIETNAM	3.600
ESTADOS UNIDOS	1.594
JAPON	810
COREA	595
CHILE	450
UNION EUROPEA	350
EGIPTO	275
MALASIA	230
<b>TOTAL MUNDIAL</b>	<b>11.917</b>
En miles de toneladas peso res	

**EXPORTACIONES**

BRASIL	2.725
ESTADOS UNIDOS	1.586
INDIA	1.475
AUSTRALIA	1.350
ARGENTINA	700
UNION EUROPEA	695
NUEVA ZELANDA	640
CANADA	610
URUGUAY	530
MEXICO	405
PARAGUAY	380

tienen cuotas asignadas que son bajas.

**Un buen número** de frigoríficos consumidores medianos, con habilitación de SENASA, están invirtiendo, a la espera de la autorización para exportar a China.

**Esto configura** que por el lado de la demanda habrá requerimientos crecientes (de hacienda), pero por el lado de la oferta es previsible que no se produzcan mayores cambios. Habrá más competencia compradora por la hacienda disponible.

**Las principales plantas exportadoras**, especialmente las más grandes, han realizado en los últimos años fuertes inversiones, para

aumentar la capacidad de faena. Ese proceso lleva a que, a mediano plazo, se produzca una competencia adicional. El cuello de botella será la oferta de novillos de exportación. La presión de la demanda va a llevar a que los novillitos livianos que actualmente se destinan al consumo, con más kilos se vuelquen a la exportación.

**Desde la óptica del productor**, es música para sus oídos cualquier noticia relativa a que la industria está aumentando la capacidad instalada. Acá y en cualquier parte del mundo.

**No habría que descartar** que la industria termine con una mayor capacidad de faena, que los novillos

disponibles para comprar diariamente, tal como ocurre en Uruguay. Con capacidad ociosa, la industria pagará más por el novillo, porque la demanda internacional está muy firme.

**Las inversiones** de la industria frigorífica para aumentar su capacidad de faena han ido más rápido que la disponibilidad de hacienda.

**Con un stock** de 53,6 millones de cabezas, la hacienda es un bien escaso en función de las perspectivas del mercado internacional, que son muy auspiciosas.

**El consumo interno** da muestras de que, pese a los aumentos de precios, se resiste a bajar de 45 kg/capita. Ese nivel de consumo no es bajo, comparativamente con lo que ocurre en otros países, y habrá que tomar nota que, sumando el consumo de pollo y cerdo, estamos orillando los 120 kg/cápita, sólo superado por Estados Unidos.

**Si no tuviéramos** el problema climático, con perspectivas de que las lluvias sigan siendo insuficientes en muchas zonas, la firmeza en la demanda internacional y las expectativas de que a partir de 2024 vayan desapareciendo las trabas a la exportación, son factores que le darían impulso a un proceso de retención.

**El precio actual del ternero**, a moneda constante, es el segundo mejor valor desde 1960. Adicionalmente la vaca, que

PROD CARNE VACUNA en kg/cab				expo
	total	consumo	expo	miles tn
1924	190	94	96	940
1978	116	90	26	712
1989	85	70	15	360
1999	75	67	8	350
2005	83	61	22	770
2014	67	60	7	203
2015	65	60	5	210
2016	62	56	6	250
2017	65	59	6	320
2018	68	59	9	556
2019	70	51	19	830
2020 (*)	71	51	20	900
2021 (*)	66	51	15	803
2022 (*)	62	47	15	s/d

(\*) Estimación. Fuente: JNC e Informe Ganadero

CONSUMO DE CARNE PER CÁPITA (en kg)				
	VACUNA	POLLO	CERDO	TOTAL
2005	62	24	8	94
2010	57	34	6	97
2015	61	45	15	121
2016	56	43	17	116
2017	58	44	17	119
2018	59	42	18	119
2019	50	45	17	112
2020 (*)	51	46	18	115
2021 (*)	51	50	19	120
2022 (*)	47	50	19	116

Fuente: Informe Ganadero

en la ecuación de ingresos del criador aporta más o menos el 40% tiene precios que también son relativamente altos, por la alta demanda china.

**Las condiciones están dadas** para un crecimiento del rodeo, salvo que por falta de pasto se acentúe la venta de hacienda en los campos de cría.

**El único factor** que traba ese eventual crecimiento, del orden del 2% de rodeo (un millón de cabezas) es el patrón climático de lluvias insuficientes, que puede agravarse o eventualmente revertirse. De hecho, en las zonas en las que ha llovido, con la primavera que ya asoma en el horizonte, la retracción de ventas es notoria.

**Pese a que el panorama macroeconómico** es incierto, el ganadero apuesta a un posicionamiento en hacienda. Es preferible tener hacienda que pesos expuestos a erosión inflacionaria.

**Lo que ha cambiado** el panorama de la ganadería argentina es la demanda internacional, y no me estoy refiriendo Cuota Hilton, a la Cuota 481, a la Cuota de EE.UU. o a la demanda de Israel o de Chile, sino la consolidación de China como un gran mercado demandante. Hoy el 80% de las exportaciones va a China.

**Hemos perdido a Rusia**, como destino para la vaca vieja. Desde hace ya cinco años que China importa volúmenes cada vez más significativos. Inicialmente fueron importaciones de carne magra (todo lo que dejamos de exportar a Rusia fue a China), pero actualmente la demanda se está ampliando a cortes de calidad.

**China** no tiene ventajas comparativas ni competitivas para producir carne vacuna. Producen 7 mill de tn, de carne de baja calidad, pero para cortes de calidad, dependen de las importaciones. Está en el inicio del período de aprendizaje en cuanto al conocimiento del sabor de la carne vacuna.

**Distinto es el panorama** con la carne de cerdo, donde luego de la Peste Porcina Africana, que diezmó el rodeo, se han recuperado en menos de dos años y hoy tienen sobreabundancia de carne porcina.

**La preocupación** en relación a China era que por la abundancia de carne de cerdo y su bajo precio, se terminara la aventura china de consumir carne vacuna. Eso no ha ocurrido y los volúmenes de importación de carnes

bovinas son crecientes. Adicionalmente los precios del cerdo han aumentado entre 30% y 40% en el último año.

**La demanda china** ya no está exclusivamente concentrada en la vaca vieja, sino que avanza hacia los cortes especiales, hacienda de feedlot, novillos terminados a pasto, vaquillonas. Todas las categorías.

**Frente a una demanda creciente**, en la Argentina se han impuesto limitaciones a las exportaciones. Se ha prohibido la exportación de 7 cortes, se mantienen las retenciones (del 9%) y adicionalmente hay cupos informales, que marcan cuánto es lo que puede exportar cada frigorífico. Hay cupos y excepciones, que están dadas por la Cuota Hilton, la Cuota 481, la Cuota Americana o las exportaciones a Israel.

**Las proyecciones actuales** marcan que las exportaciones de carnes están más cerca del 30% del total de lo producido que del 24%, que se exportan pese a todas las limitaciones y con el freno de mano puesto.

**La pregunta** que vale la pena formularse es ¿cuánto podríamos exportar, si no tuviéramos las limitaciones actuales?, porque el mercado internacional está firme. El volumen podría estar cerca de los 1.20- 1.30 mill tn, según la visión de la misma industria frigorífica.

**En un momento** de extrema necesidad de divisas, la ganadería es uno de los pocos

sectores que tiene una balanza comercial netamente positiva, puesto que necesita muy pocos insumos importados. La ganadería es una máquina de proveer divisas.

**Si exportáramos 1.30 mill tn**, el consumo interno bajaría probablemente a 42 kg/habitante. La disminución del consumo interno tiene relación estrecha con la crisis económica. La carne vacuna se está reemplazando (en muchos sectores) por carne de pollo y cerdo, y además está aumentando el consumo de arroz y fideos.

**Una exportación de 1 mill tn** y un consumo interno de 2 mill tn, sobre una producción de 3 mill tn es una situación bastante equilibrada, pero si se le sacan a la ganadería las limitaciones impuestas, aunque sea parcialmente, el nuevo punto de equilibrio se daría con exportaciones seguramente más altas. No habría que descartar, en ese escenario, que los precios sean más altos, que se inicie un proceso de retención, y que también se verifique un gradual aumento en el peso de faena.

**El contexto actual** plantea varios interrogantes. Uno tiene relación con el aumento de las tarifas de energía eléctrica, agua y gas y su impacto en el consumo. No son los únicos rubros que va a aumentar en los presupuestos familiares, porque habrá que agregar colegios, prepagas, clubes,

alquileres, expensas, seguros, transporte y muchos otros. Todos estos aumentos reducen el “ingreso disponible” de la población.

**Tampoco hay que descartar** que se produzca una devaluación “discreta”, del orden del 25-30%. Eso podrá llevar a que mejore por un tiempo el poder adquisitivo de la industria. El precio de la hacienda podrá aumentar, pero también se incrementarán los costos de muchos planteos de ganadería intensiva.

**Parte del aumento de costos** ya lo estamos pagando, con insumos que gradualmente se van alineando más con un tipo de cambio libre que con la paridad oficial.

**Desde febrero 2021** hasta junio/22 el tipo de cambio para las exportaciones de carne vacuna aumentó en 49%, y la inflación fue 110%. Hay un grosero atraso en el tipo de cambio, que en algún momento se tiene que recuperar.

**El tercer interrogante** tiene relación con el precio de los combustibles, que también está rezagado.

**De tal modo**, el impacto de las tarifas, una previsible devaluación y el ajuste de los combustibles, enmarcan un panorama complicado para el consumo interno. Se trata de medidas con impacto recesivo, que deberían haberse resuelto hace tiempo,

pero que forman parte de un reacomodamiento de precios relativos que inevitablemente habrá que afrontar.

**Ante un serio faltante de dólares** en la economía argentina, la ganadería podría (con mayores exportaciones) generar un aumento adicional en la oferta de divisas, del orden de 800 a 1.300 millones de dólares anuales. Muy pocos sectores pueden tener esa respuesta en el balance comercial, puesto que muchos otros, para exportar más requieren de más importaciones.

**Habrá que ver** si, en función del faltante de dólares se toman las decisiones de política económica que permitan el salto exportador de la ganadería, teniendo presente que el proceso implicará aumentos de precios internos y baja en el consumo.

**Desde un plano global** la sequía en el Hemisferio Norte es preocupante; tanto en Europa, en Estados Unidos como en China están sufriendo una ola de calor sin precedentes, que podrá tener fuerte impacto sobre la oferta de granos. En Sudamérica no estamos mucho mejor, con lluvias muy escasas por el momento.

**Desde lo geopolítico**, la posibilidad de que China invada Taiwan no puede pasarse por alto, luego de que Rusia invadiera Ucrania cuando se pensaba que eso no iba a ocurrir.

**La irrupción de la fiebre aftosa** en Australia, que algunos daban hasta hace unas semanas como

**STOCK GANADERO en miles de cabezas - a diciembre de cada año**

	Vacas	Vaquill.	Novillos	Novillitos	Terneros Terneras	Toros	Total
<b>2008</b>	22.190	8.390	4.514	6.020	13.112	1.173	<b>55.411</b>
<b>2009</b>	20.262	7.679	4.016	5.311	11.487	1.075	<b>49.842</b>
<b>2010</b>	19.794	7.810	3.529	4.866	11.828	1.010	<b>48.850</b>
<b>2011</b>	20.825	8.117	3.323	4.616	12.764	1.054	<b>50.714</b>
<b>2012</b>	21.665	8.170	3.242	4.719	13.292	1.101	<b>52.201</b>
<b>2013</b>	22.060	7.904	2.869	4.637	13.738	1.057	<b>52.396</b>
<b>2014</b>	22.089	8.011	2.882	4.842	13.131	1.036	<b>52.168</b>
<b>2015</b>	22.542	7.937	2.761	4.561	14.089	1.037	<b>53.118</b>
<b>2016</b>	23.015	8.245	2.644	4.743	14.247	1.047	<b>54.163</b>
<b>2017</b>	23.478	8.081	2.512	4.679	14.735	1.057	<b>54.793</b>
<b>2018</b>	23.547	8.004	2.430	4.860	14.852	1.043	<b>55.008</b>
<b>2019</b>	22.987	7.776	2.426	5.010	14.964	1.014	<b>54.460</b>
<b>2020</b>	22.904	7.699	2.344	4.916	14.308	1.042	<b>53.517</b>
<b>2021</b>	22.682	7.736	2.409	4.830	14.458	961	<b>53.416</b>

Fuente: SENASA

**PRODUCCIÓN CARNE VACUNA (en miles de tn peso carcasa)**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Ene</b>	200	214	239	230	229	220	233	253	254	263	228	223
<b>Feb</b>	192	200	218	206	211	206	200	230	222	228	227	235
<b>Mar</b>	217	220	221	220	239	234	252	261	228	244	266	263
<b>Abr</b>	191	192	235	224	227	203	207	248	242	265	248	244
<b>May</b>	214	218	239	226	226	222	240	258	265	271	220	268
<b>Jun</b>	204	197	223	222	241	212	237	252	240	273	253	266
<b>Jul</b>	202	224	257	233	232	214	233	262	286	282	251	261
<b>Ago</b>	220	227	238	220	221	234	248	283	278	275	257	291
<b>Sep</b>	220	212	240	216	241	222	238	230	275	287	256	
<b>Oct</b>	205	234	255	231	227	227	255	279	295	287	249	
<b>Nov</b>	206	228	222	222	215	232	255	258	275	283	253	
<b>Dic</b>	206	224	234	231	215	238	248	236	276	277	260	
<b>TOTAL</b>	<b>2.477</b>	<b>2.590</b>	<b>2.821</b>	<b>2.681</b>	<b>2.724</b>	<b>2.664</b>	<b>2.846</b>	<b>3.050</b>	<b>3.136</b>	<b>3.235</b>	<b>2.968</b>	

Fuente: Informe Ganadero

inminente, luego de haber explotado en Asia (Indonesia), sería eventualmente un factor de alza para la carne vacuna en los mercados internacionales. Habría que volver a recomponer el mapa de la carne vacuna, porque en Australia frente a la aftosa, se va a insistir con el rifle sanitario, para mantener el status de país libre sin vacunación. Lo concreto es que la aftosa en Australia afectaría el comercio mundial de carnes, con impacto alcista en los precios.

**Volviendo a las exportaciones argentinas**, el aumento en volumen nunca se podría haber logrado con los destinos tradicionales. Lo que marca la diferencia es la demanda de China (que también ha sido un factor dinamizador de la ganadería en Uruguay, en Brasil y en menor medida en Australia).

**En Estados Unidos** la falta de lluvias, en la medida que persista, tendrá fuerte impacto sobre la producción de carne. En el corto plazo, mayor oferta de carne, mayor faena y baja de precios, pero en cuanto se revierta la sequía, lo que se espera es una fuerte disminución de la oferta de ganado, una caída de las exportaciones (7-10%) y un aumento en los precios. Estados Unidos va a contribuir así al fortalecimiento de los precios de la carne.

**En los últimos veinte días** la demanda

china por carne vacuna ha caído fuertemente, tanto en materia de precios, que son hoy un 30% inferiores a los de tres meses atrás, como de volúmenes adquiridos. Debe destacarse que esta caída se da después de que en junio, julio y agosto China batiera sucesivamente todos los récords históricos de importación de carne vacuna. El momento es crítico, pero no es la primera vez que el gigante asiático se excede en sus compras y por unos meses baja las importaciones y los precios que esta dispuesta a pagar. Los asombrosos volúmenes importados por China en los últimos meses muestran en realidad el enorme potencial que tiene este mercado. China necesita importar carne vacuna y con el paso de las semanas probablemente se irán recuperando los volúmenes comprados y los precios. Debe recordarse que el 75% de las importaciones chinas de carne bovina provienen de Brasil, Argentina y Uruguay.

**En síntesis**

*En el corto plazo no habría que descartar que, si en las principales zonas ganaderas argentinas se produjeran algunas oportunas*

*lluvias, se afirmarían los precios y la faena va a caer, por retracción de la oferta.*

*Pero a mediano plazo estamos totalmente jugados a lo que ocurra con China, que podrá aumentar la producción de pollo y cerdo en la medida que pueda importar grano, pero tiene limitantes estructurales para aumentar la producción de carne vacuna, por falta de espacio.*

*El ganadero argentino tiene una marcada predisposición de retener (en la medida en que haya pasto disponible) y a sostener un fuerte posicionamiento en hacienda, a la espera de que en relativamente poco tiempo el contexto sea más favorable para la producción y las exportaciones.*

*Las exportaciones tienen potencial de aumento, dada la firmeza de los mercados internacionales. El peso medio de faena tenderá a aumentar, en tanto que el consumo interno seguramente baje unos escalones. Pero no puede pasarse por alto que el consumo global, que comprende carne vacuna, aviar y porcina, es de los más altos del mundo. ■*



## ESTRATEGIAS DE FERTILIZACIÓN EN PASTURAS

 MARINO, M.A.<sup>1</sup>; BERONE, G.D.<sup>1,2</sup>; CICORE, P.L.<sup>2</sup> y ERRECART, P.M.<sup>2</sup>  
1- FCA-UNMDP; 2- EEA INTA Balcarce

*Se comentan los principales criterios a tener en cuenta para la fertilización de pasturas y su impacto en la producción de forraje. Paralelamente se muestran datos de conversión de pasto en carne y leche por kilo de nutriente aportado, que se comparan con la actual relación insumo/producto.*

**En actividades ganaderas** (carne o leche) la alimentación tiene alto impacto en el resultado productivo. En la Pampa Húmeda es factible lograr alta producción de “pasto de calidad” durante buena parte del año, con el consecuente abaratamiento en los costos de producción y un incremento en el secuestro de carbono, reduciendo el impacto ambiental de la ganadería.

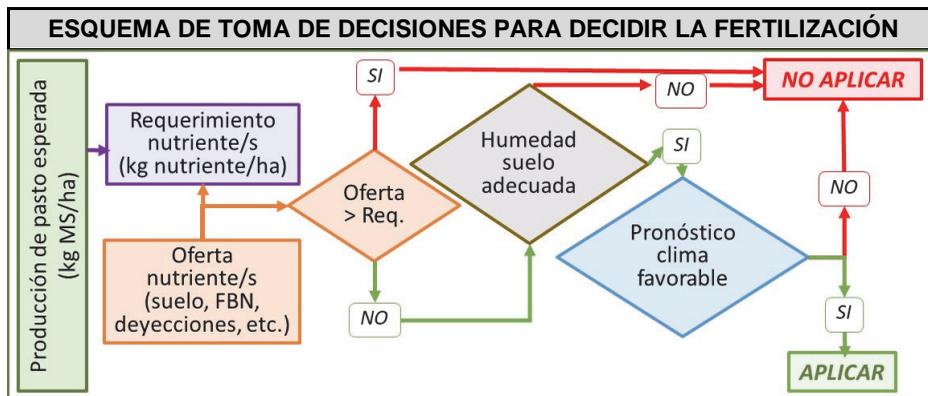
**Pasturas bien manejadas** y provistas de nutrientes logran una elevada producción de forraje. En lotes de mayor aptitud (suelos profundos, sin limitaciones) la

producción forrajera anual es del orden de 12.000 a 15.000 kg MS/ha y aún superiores cuando se incluyen especies como alfalfa. En verdeos de invierno podrían obtenerse de 6.000 a 8.000 kg MS/ha por año.

**En ambientes con limitantes** (como pueden ser lotes bajos con agropiro) se podrían producir 9.000 a 12.000 kg MS/ha al año. En promedio, sin embargo, la producción lograda es sustancialmente más baja a la esperada (50% inferior o menos). Esto se puede atribuir en parte a la insuficiente disponibilidad natural de

nutrientes para abastecer la demanda de las plantas. Las deficiencias nutricionales - principalmente fósforo (P) y nitrógeno (N) – disminuyen la producción, la calidad del forraje, la persistencia de las pasturas y el aporte de materia orgánica al suelo (secuestro de carbono).

**El agregado de nutrientes** mejora la producción forrajera, pero el desafío actual es manejar de manera eficiente la fertilización para incrementar la producción ganadera de manera sustentable. Para lograrlo es imprescindible cosechar adecuadamente el pasto producido.



FBN: fijación biológica de Nitrógeno

**A continuación**, se presenta información referida a las respuestas esperadas a la aplicación de nutrientes en ambientes ganaderos de la Pampa húmeda, estrategias de fertilización y respuestas esperadas en planteos productivos.

### Estrategias de fertilización en pasturas y verdeos

En el gráfico se muestra un esquema simplificado de toma de decisiones de fertilización en recursos forrajeros. En primer lugar, se debe definir la demanda de pasto del rodeo. Si la producción de pasto obtenida en condiciones naturales (sin agregado de fertilizantes) es insuficiente para cubrir la demanda de los animales, sería recomendable considerar la aplicación de nutrientes.

Si se resuelve aplicar nutrientes, para determinar los requerimientos de fertilización en cada lote es necesario realizar un balance entre la demanda (según especies, cultivares, tasas de crecimiento, etc.) y la oferta de nutrientes (desde el suelo, deyecciones de los animales en pastoreo, aporte de N que realizan las leguminosas, etc.) La condición hídrica en el suelo y el clima previo y durante el período de crecimiento afectan la respuesta que se puede esperar de la aplicación de nutrientes.

**1- Definir la demanda de nutrientes:** la producción de pasto y la respuesta al agregado de nutrientes varía según las especies forrajeras, su manejo, la época del año y las condiciones ambientales

de cada sitio (suelo y clima). En la región pampeana, se manifiestan altas tasas de crecimiento en primavera (en pasturas base gramíneas) o primavera-verano (en pasturas base alfalfa) y en otoño, por lo que en esas épocas se incrementa considerablemente la demanda de nutrientes de las plantas.

**Es preciso remarcar:** a mayor producción de forraje, mayor requerimiento de nutrientes. En el cuadro 1 se muestra el requerimiento de nutrientes por tonelada de MS de pasto producido para especies forrajeras templadas.

1. REQUERIMIENTO DE NUTRIENTES POR TONELADA DE MS de PASTO	
NITRÓGENO (N):	20 a 30 kg
FÓSFORO (P):	2 a 3 kg
AZUFRE (S):	2 a 3 kg
Otros macro y micronutrientes...	

**2- Conocer el aporte de nutrientes en cada ambiente:** el suelo aporta nutrientes a las plantas y su disponibilidad depende de procesos físico-químico-biológicos complejos. En condiciones naturales el abastecimiento de nutrientes suele ser limitante para satisfacer los requerimientos de una alta producción de pasto. Por esto, si bien es importante saber la historia del lote y las fertilizaciones previas, para determinar la oferta de nutrientes es necesario efectuar un diagnóstico.

**El análisis de suelo** brinda información de su aptitud (pH, textura, etc.) y de la oferta potencial de nutrientes (nivel de P disponible, contenido de materia

orgánica, etc.). El análisis de plantas en estadios tempranos de crecimiento permite determinar su estado nutricional. Mediciones indirectas (como contenido de clorofila en hojas, sensores remotos e imágenes satelitales) pueden complementar el diagnóstico.

**Para las condiciones** de la región, recursos forrajeros de alta producción como la alfalfa pueden estar limitados básicamente en el suministro de P. En pasturas basadas en gramíneas la deficiencia de N es generalizada. El S puede limitar la producción de forraje en suelos de textura gruesa – como en la Pampa Arenosa – con bajo o moderado contenido de materia orgánica (< 3% M.O.) o historia agrícola prolongada.

**La modalidad de utilización del pasto** afecta la dinámica de los nutrientes. Los animales en pastoreo retienen entre un 5% (ganado para carne) y un 25% (ganado para leche) de los nutrientes que contienen las dietas, es decir que la mayor parte de los nutrientes consumidos retornan al lote vía deyecciones de los animales. En cambio, cuando la cosecha es mecánica (corte) el retorno es mínimo, con lo cual la extracción, la necesidad de reposición y la respuesta a la aplicación de nutrientes es mayor que bajo pastoreo.

### Consideraciones sobre las principales forrajeras templadas en la región pampeana:

#### Alfalfa pura y mezclas base alfalfa

**Las leguminosas** son dependientes principalmente del suministro de P que aporta el suelo, y con menor frecuencia de otros nutrientes. Estas plantas, convenientemente inoculadas, pueden aprovechar la FBN que les permite - si no tienen otras limitaciones agronómicas - abastecerse adecuadamente de N.

**En pasturas de alfalfa** de alta

2. FERTILIZACIÓN FOSFATADA A LA SIEMBRA EN ALFALFA SEGÚN RENDIMIENTO ESPERADO - Kg/ha de SPT (*)			
P (Bray) en el suelo ppm	Rendimiento anual esperado -Tn MS/ha		
	10	15	20
5	75	115	150
10	48	72	96
15	17	25	34

(\*) Recomendación de fertilización con SPT para niveles de suficiencia en función de la disponibilidad de P (Bray) en el suelo.

producción, niveles de P (Bray) en suelo inferiores a 18 ppm son considerados limitantes. Si la disponibilidad de P es menor a dicho valor, para cubrir la demanda anual de P de una pastura puede definirse una estrategia de fertilización en base a un "criterio de suficiencia". A modo de ejemplo, en el cuadro 2 se muestran valores orientativos. En el caso de que se busque aumentar la disponibilidad de P en el suelo ("criterio de construcción y mantenimiento"), además del fertilizante necesario para abastecer el crecimiento anual esperado, debería agregarse más fertilizante fosforado para que el mismo se vaya incorporando al complejo de P del suelo. Cabe aclarar que, por su escasa movilidad en el suelo, la eficiencia de uso del P es mayor con aplicaciones incorporadas en la siembra, pero re fertilizaciones en pasturas implantadas pueden efectuarse al voleo.

**En relación a otros nutrientes**, algunos trabajos sobre pasturas de alfalfa en el centro Este de Santa Fe informan efectos positivos (hasta 60% superiores al tratamiento sin fertilización) para la aplicación combinada de P más S, este último en dosis de 24 a 48 kg S/ha.

**Pasturas basadas en gramíneas perennes: festuca, agropiro**

Para pasturas base gramíneas, además de P se debe abastecer el requerimiento de N. En pasturas mezclas con leguminosas, Si bien parte del N fijado simbióticamente por las leguminosas puede ser aprovechado

por las gramíneas, generalmente resulta insuficiente para cubrir su demanda, particularmente cuando la leguminosa no es el principal componente de la pastura (menos del 30% de leguminosas).

**Orientativamente**, 150 y 250 kg urea/ha podrían satisfacer el requerimiento de gramíneas templadas que producen 4000 y 6000 kg MS/ha en otoño y en primavera, respectivamente. Vale destacar que una buena nutrición

3. TASAS DE CRECIMIENTO EN PASTURAS DE FESTUCA Y AGROPIRO CON Y SIN AGREGADO DE N (*) - Kg MS/ha-día			
Especie		FESTUCA	AGROPIRO
OTOÑO	Sin N	22	10
	Con N	44	35
PRIMAVERA	Sin N	30	24
	Con N	60	57

(\*) Tasas de crecimiento para el agregado de N en otoño temprano ó a fin del invierno en pasturas establecidas de Festuca y Agropiro.

nitrogenada no sólo permite expresar tasas de crecimiento sin limitaciones sino también "anticipar" la oferta de forraje en 20 - 30 días respecto a pasturas que crecen con deficiencias nutricionales. Esta diferencia es fundamental, sobre todo a la salida del invierno, cuando la escasez de pasto afecta los sistemas productivos.

**Respuesta e impacto de la fertilización en la producción ganadera**

La respuesta a la fertilización varía según las condiciones ambientales. Deficiencias hídricas (como se registró en 2021, 2022) o excesos (lluvias

intensas o anegamientos) perjudican el crecimiento de las plantas y la acción de los fertilizantes, sobre todo de los nitrogenados. Es por esto que, además de tener en cuenta la demanda de nutrientes, manejar información de la humedad en el perfil de suelo y de pronósticos climáticos contribuye a definir el momento de fertilización más conveniente y lograr mayor eficiencia en el agregado de nutrientes. Esto es vital al fertilizar con N, un nutriente altamente móvil e inestable en el suelo.

**Para analizar el impacto** de la fertilización, es fundamental considerar que las tasas de crecimiento de pasturas sin deficiencias nutricionales duplican o triplican a aquellas que manifiestan deficiencias. En el cuadro 3 se muestran tasas de crecimiento en gramíneas perennes con y sin deficiencias de N.

**Para aprovechar** el beneficio del agregado de nutrientes, el incremento en el crecimiento del pasto debe ser utilizado. Esto puede efectuarse aumentando la carga animal (ver consumo animal por día en el cuadro 4). Así, la fertilización en otoño podría convertirse en una inversión para aumentar la oferta de pasto en la época fría, cargar el campo

4. CONSUMO DE PASTO (kg MS/día) SEGÚN CATEGORÍA DE HACIENDA	
VACA	8 a 12
TERNERO RECRÍA	7 a 8
NOVILLO	9 a 12
VC. LECHERA ORDEÑE:	10 a 14



5. RESPUESTAS ESPERADAS en KG DE PASTO (MS), KG DE CARNE Y LT DE LECHE por KG DE NUTRIENTE APLICADO - RELACIONES INSUMO / PRODUCTO					
Nutriente aplicado	Respuestas esperadas a la fertilización			Relación Insumo / producto	
	kg pasto/ kg nutriente	kg carne / kg nutriente	Lt leche / kg nutriente	kg carne / kg nutriente	Lt leche / kg nutriente
<b>P</b>	150 a 200	10 a 13	150 a 200	2,9	16,5
<b>N otoño</b>	10 a 15	1	10 a 15	1	5,7
<b>N fin invierno</b>	20 a 30	2	20 a 30		

Precios y costos: INML 2,06 US\$/kg, leche: 0,36 US\$/lt; SPT: 1200 US\$/tn; Urea: 950 US\$/tn.

Fuente: Márgenes Agropecuarios sep/22. Nutrientes en Urea: 0,46 kg N/kg fert.; SPT: 0,2 kg P/kg fert.

en invierno y más tarde comer la elevada cantidad de pasto disponible en primavera, que en general excede la demanda de los animales.

**El costo de mantener la carga animal** cuando la oferta de pasto es insuficiente (por ejemplo, en invierno o en verano) suele ser alto y se debe optar por ofrecer pasto producido con fertilización o suplementar. La primera alternativa sería menos dependiente de mano de obra e infraestructura que la segunda.

**Las respuestas al agregado de nutrientes** en pasturas perennes base gramíneas se muestran en el cuadro 5. Para el caso del P, en suelos con baja disponibilidad (< 10 ppm P Bray) y considerando el efecto residual del P aplicado en dos o tres años posteriores a su aplicación, las respuestas a la fertilización fosfatada pueden representar 10 a 13 kg de carne/kg de P o 150 a 200 Lt de leche/kg de P. En alfalfas de alta producción las respuestas al agregado de P pueden ser mayores.

**Para cuantificar las respuestas** a la fertilización nitrogenada se distingue la aplicación en otoño o a la salida del invierno. Sin deficiencias hídricas ni de otros nutrientes, en pasturas base gramíneas la fertilización nitrogenada puede ofrecer 1 a 2 kg carne/kg de N aplicado o 15 a 30 Lt leche/kg de N aplicado. La conveniencia de aplicar N en otoño y/o a fin de invierno dependerá del presupuesto forrajero de cada empresa y de las condiciones climáticas imperantes.

**Aún con relaciones insumo/producto** para carne o leche por kilo de nutriente mucho menos favorables que en años anteriores, manejos controlados que logren cosechar eficientemente el pasto producido (12 a 15 kg MS pasto/kg carne o 1 kg MS pasto/litro de leche) permitirían aprovechar los beneficios de la fertilización. Contrariamente, fertilizaciones inadecuadas (cuando su aplicación no es necesaria, bajo condiciones climáticas desfavorables, fuentes de nutrientes no apropiadas, etc.)

o desajustes en la cosecha del pasto producido (baja eficiencia de conversión en kg pasto/kg de carne o leche) impiden aprovechar las ventajas de la práctica.

### En síntesis

*Un plan de fertilización basado en información del sistema productivo (presupuesto forrajero, diagnóstico nutricional, datos de suelo y clima, etc.), en paralelo con la aplicación de buenas prácticas de manejo del pasto, permitirían aumentar la productividad en los sistemas ganaderos pampeanos.*

*En el contexto actual (aún con relaciones insumo /producto ajustadas) la fertilización es una herramienta útil para aumentar la carga animal de manera rentable y sustentable.■*

Se agradece la información aportada por la Ing. Agr. María Fernanda González San Juan (Fertilizar) y el Ing. Agr. Enrique Miles (Márgenes Agropecuarios)



## PARTICULARIDADES DE LOS MERCADOS Y CORTES DE EXPORTACIÓN

 Lic. VICTOR TONELLI

*A diferencia de otros productos de exportación que son una sumatoria de insumos que se consolidan en una unidad, el novillo es un producto que se desagrega en múltiples cortes, con destino variado. Se comentan algunas particularidades de los mercados y de los cortes de exportación que llevan a optimizar la integración de la media res.*

**Es oportuno reiterar** que la complejidad del negocio de la carne vacuna consiste en vender cada uno de los cortes de la res al mayor valor posible, encontrando el mercado dispuesto ha adquirirlo, para que la suma de dichas ventas ofrezca el mayor valor neto posible.

**La variación en el rendimiento** de cada corte para ajustar el estándar demandado en cada mercado, el nivel de marmoreo, el peso y la calidad intrínseca de los mismos a partir de la materia prima que le da origen, son tan sensibles al resultado como la propia variabilidad genética y de procesos productivos.

**Para complicar aún más** la descripción, basta mencionar la diferencia de valoración que tiene cada mercado según su propia cultura culinaria en la que un mismo corte puede resultar altamente demandado para algunos o desdeñados por otros. Por este motivo, en la mayoría de los casos el

intento de simplificar el proceso de agrupar todos los cortes de una res en un mismo envío, esquema conocido como Full Set, pese a tener el mejor ratio productivo, muchas veces genera menores valores de integración comercial.

**La demanda por determinados cortes** del mercado interno varía significativamente según el poder socioeconómico del lugar de venta. En algunos, con niveles de alta demanda y rotación, los precios son relativamente altos, en tanto que en otros se registran rebajas y ofertas. Incluso son redestinados a otros puntos de venta o consumo que en los que tienen mayor demanda.

**Ejemplos clásicos** de destinos de mayor valor internacional son la Tapa de Cuadril, conocida mundialmente como Picaña, que encuentra su mayor valor en Brasil, el Ojo de Bife, conocido como entrecote, en Francia, el asado de tira en la Argentina o Uruguay o los de reciente “descubrimiento”

OFRECEMOS SERVICIOS  
 DE EDICIÓN Y DISEÑO  
 EN COMUNICACIÓN.

Para optimizar la promoción  
 y venta de sus reproductores  
 en remates, ventas on line  
 o particulares.

▶ CATÁLOGOS DIGITALES

▶ FLYERS

▶ VIDEOS DE PRESENTACIÓN

Ofrecemos también una variada  
 gama de productos de  
 merchandising necesarios para  
 promocionar sus ventas .



como el garrón o brazuelo con destino a China.

**Diferencias vinculadas** al nivel de marmóreo o contenido de grasa intramuscular también presentan niveles de valoración distintas según mercados y/o nichos de consumidores. Un buen ejemplo acerca de esto lo acerca un reciente estudio de mercado, llevado a cabo por el Meat & Livestock Australia en sus principales destinos comerciales, que confirmó que los mayores amantes de la carne con alto contenido graso se encontraban en Japón, Canadá y EE.UU. y los de menor apreciación en el MENA (Medio Oriente, Norte de África) y en su propio país.

**Las cuotas de mercado** con reducciones arancelarias son otro factor a tener en cuenta a la hora de detectar el mayor valor posible de cada corte y de la media res en su conjunto.

**Es el caso** de los cortes destinados a la UE incluidos en la Cuota Hilton, que si bien son 8 cortes, básicamente la integran los dos bifés, el lomo y el cuadril, con diferencias que según el tipo de cambio alcanza un diferencial superior a los 2.500 US\$/tn o la Cuota 481, sin discriminación por corte, que implica un diferencial aún mayor que puede alcanzar hasta 5.000 US\$/tn, en ambos casos comparados con los mismos cortes pagando arancel a pleno. O la Cuota para ingresar a EE.UU. (20.000 tn/año) que implica un diferencial del 26,5% sobre valor CIF respecto de ingresar sin Cuota, que dependiendo del corte puede alcanzar una diferencia de más de 1.500 o 2.000 US\$/tn.

**En las condiciones disponibles** de mercado y sin acceso a algunos mercados de gran valor como lo son Japón o Corea del Sur, veamos algunos ejemplos de cortes y características más valoradas en los principales mercados de nuestras carnes, agrupados según participación en nuestras exportaciones:

**En la República de China**, coexisten múltiples combinaciones de demandas por corte, preparación y origen de la materia prima que les da origen. Es así como, es el mercado que mejor paga por cortes que contienen tendones (garrón, brazuelo, tortugueta, cogote) que en procesos de cocciones largas se transforman en gelatina, parecido a lo que disfrutamos en nuestro tradicional puchero. Asimismo, es un mercado que, para la mencionada forma de cocción importan a valores inimaginables huesos con algo de carne o cortes de vacas y toros magros (manufactura y conserva) por lo que pagan valores máximos respecto de cualquier otra alternativa comercial. Dicho esto, también coexisten nichos de mercado de alto precios en los que cortes premium como ojo de bife, bife angosto o lomo con altos grados de marmóreo también pueden alcanzar valores similares a los que se pagan en

mercados que los privilegian como Japón o EE.UU.

**La Unión Europea** ha sido y es el principal mercado, en términos de valoración, para los mencionados cortes del Rump & Loin (lomo, 2 bifés y cuadril sin tapa) con destino a restaurantes a los que agrega un alto nivel de cuotas con arancel privilegiados (Hilton y 481) que absorben en forma excluyente el destino exportador de cortes. Como anécdota cabe mencionar que en 2001, a raíz de la presencia de casos de fiebre aftosa y por el cierre temporal de acceso a dicho mercado, no había a quién venderle esos cortes premium, que en el mercado doméstico llegaron a valer menos que el asado u otros cortes de consumo popular.

**Existen demandas específicas** de algunos cortes para usos muy específicos como Nalga, Cuadrada o Peceto, magros para la preparación de fiambres hechos con carne vacuna, característicos en Italia o Suiza. También se destaca el valor destacado que le han otorgado al Ojo de bife cuya demanda y precio han superado al Bife angosto, tradicionalmente más caro o la propia entraña, con niveles de pedidos que superan la capacidad de la oferta.

**Israel**, mercado tradicional bajo faena Kosher, ha sido y sigue siendo la mejor opción comercial de la mayoría de los cortes que integran el cuarto delantero y una excelente combinación de integración al destinar el cuarto pistola (conjunto de Rump & Loin y Rueda) a mercados de mayor valor y el parrillero (asado, vacío y matambre) que habitualmente encuentra el mayor valor neto en nuestro país.

**Chile**, por su parte, cuarto en importancia exportadora, resulta ideal para integrar combinaciones de varios cortes provenientes de animales jóvenes (la tipificación de valor se basa en dentición) con niveles bajos de engrasamiento, ideal para animales que provienen de sistemas pastoriles que suelen ser desvalorizados por el mercado argentino que paga mayores valores por sus similares con mayor grado de terminación y provenientes de engordes a corral.

**Otra combinación** que funciona muy bien cuando Israel suspende estacionalmente sus faenas es enviar en 14 cortes los excedentes de procesar el Rump & Loin a la UE con el parrillero y la colita de cuadril al mercado interno.

**Israel es posiblemente** el mercado más resiliente de nuestras carnes, a lo largo de décadas, que valoriza los cortes del delantero a valores premium, cortes que otros mercados desmerecen. Su procesamiento demanda estándares y procesos especiales que requieren inversiones especiales a las plantas habilitadas (a la fecha solo 15 plantas) tanto en proceso de faena como en el salado de los cortes a ese destino. El proceso de faena, realizado por rabinos, apunta

**MARGENES  
AGROPECUARIOS**

**LOS NÚMEROS DEL CAMPO  
ESTÁN EN MÁRGENES**



**ACORTAMOS  
DISTANCIAS**

**GANAMOS TIEMPO**

**WWW.MARGENES.COM**

(011) 4322-0275  
suscripciones@margenes.com

**margenes  
agro.online**

al menor sufrimiento y máximo desangrado del animal, tiene adicionalmente un proceso de salado y posterior lavado de los cortes. Hay un % de reses descartados por diversos motivos, pero el valor que acceden los cortes del delantero lo transforman en un mercado ideal para integrar con otros para lograr uno de los esquemas de mayor integración en términos de valorización de la res.

**Estados Unidos** con una Cuota anual sin pago de arancel de 20 mil toneladas anuales asignada a la Argentina es un mercado muy rico en diversas oportunidades de negocios. Coexisten nichos especiales para cortes del delantero derivados de faenas Kosher especiales para este destino, junto a cortes con determinado nivel alto de marmóreo, otros con certificación de alimentados solo a pasto hasta el tradicional mercado con destino industrial para la producción de hamburguesas u otros productos elaborados en base a carne. EE.UU. es el segundo mercado importador de carne vacuna más importante del mundo. El arancel a pagar (26,5% sobre valor en puerto americano) cuando se excede la mencionada Cuota asignada, es una fuerte limitante en términos de competitividad en vista de que desde Oceanía ingresan sin arancel con Cuota cercana a las 700 mil toneladas.

**Brasil** ha tenido un extraordinario desarrollo ganadero, tanto en volumen como en calidad. En las últimas décadas se ha minimizado la importancia de este mercado para las carnes argentinas, con excepción de la Tapa de Cuadril (Picaña) mercado al que se destinan buena parte de las obtenidas en novillos o vacas de calidad. También suelen sumarse, a muy buenos valores otros cortes dentro de las que se destacan la Colita de Cuadril (Mamiña), ojo de bife y entrañas.

**Coexisten en casi todos los mercados** los negocios de nichos para consumidores que demandan carnes con características especiales tales como cortes que aseguran niveles de “marbling” altos (más de 5 puntos sobre 9 de la escala australiana o “high select o low Choice” de la escala USDA) para diferentes cortes, particularmente los de cuartos pistola.

**Con el mismo enfoque de nicho** se destaca la demanda de cortes alimentados solo a pasto, en libertad, libre de antibióticos. En particular y con destino prioritario a EE.UU. aquellas que cumplan con el protocolo Never-Ever 3 (nunca alimentada con hormonas, con uso de antibióticos o alimentadas con proteínas de origen animal). Asimismo, carnes certificadas como orgánicas, alimentadas con forraje producido sin uso de agroquímicos, con distintos

demandantes, incluyendo industrias que elaboran productos para alimentación de bebés.

**Para finalizar**, crece día a día la demanda por carne derivada de animales que en sus procesos productivos no se hayan realizado procesos que afecten al medio ambiente, biodiversidad o el bienestar de los animales, entre otros. Demandas que definen desde la decisión de los consumidores a su compra, la presión comercial y de imagen que ejercen sobre empresas procesadoras y minoristas a su utilización o venta y también sobre autoridades gubernamentales que están analizando seriamente restricciones importantes de acceso de productos que no cumplan con determinados protocolos. Son casos que, por adopción individual, por decisión corporativa o por regulaciones generaran en simultáneo limitaciones al comercio u oportunidades de agregar valor. En cualquier caso, la trazabilidad individual, la verificación de procesos libres de cambios negativos de uso de suelo (deforestación o conversión de ambientes naturales), la certificación de procesos que puedan asegurar carbono neutral o la buena vida de los animales son temas que hace unos años parecían un despropósito pero que se van instalando en forma creciente y a los que, más temprano que tarde, habrá que ir incorporándolos como atributos de valor a los cortes de carne ofrecidos.

### **En síntesis**

**Más allá de los esquemas actuales** de verificación de los cortes por sus músculos, la categoría y estándares de las reses que les dan origen, cada destino comercial presenta características de valoración diferente a los que es posible agregarle otros atributos de calidad que, bien utilizados, permiten obtener márgenes de rentabilidad significativos cuando se definen las mejores oportunidades para cada corte.

**Para que la industria frigorífica** pueda capitalizar los beneficios de una mejor integración de la media res (y trasladar la mejora a los precios de la hacienda) se requieren políticas exportadoras de mediano plazo, avanzar en tratados de libre comercio que permitan reducir aranceles o incrementar cuotas, profundizar en estándares de calidad en línea con la demanda internacional y con máxima previsibilidad y sin cupos de exportación.■

# EL COSTO DE ALAMBRAR

## COSTO DE ALAMBRADOS

ALAMBRADO TRADICIONAL 7 lisos	US\$/unidad	cant.	US\$/1000 m.
ALAMBRE LISO AR 17/15 x 1000 m.	247	7	1729
POSTES QUEBRACHO 1 cada 12 m.	32	84	2688
VARILLAS CURUPAY 6 p/claro	1,4	506	689
TORNIQUETAS DOBLES 7 cada 288 m	9,6	28	268
ALAMBRE DE MANEAR N° 10 (kg.)	4,8	20	95
MANO DE OBRA			2002
<b>COSTO 1000 m. AL. TRADICIONAL ( 7 LISOS)</b>			<b>7472</b>

TRADICIONAL 5 lisos + 2 puas	US\$/unidad	cant.	US\$/1000 m.
ALAMBRE LISO AR 17/15 x 1000 m.	247	5	1235
ALAMBRE DE PUAS x 500 m.	143	4	571
POSTES QUEBRACHO 1 cada 12 m.	32	84	2688
VARILLAS CURUPAY 6 p/claro	1,4	506	689
TORNIQUETAS DOBLES 7 cada 288 m	9,6	28	268
ALAMBRE DE MANEAR N° 10 (kg.)	4,8	20	95
MANO DE OBRA			2225
<b>COSTO 1000 m. AL. TRADICIONAL ( 5L + 2 P)</b>			<b>7771</b>

TRADICIONAL METÁLICO (7 L)	US\$/unidad	cant.	US\$/1000 m.
ALAMBRE LISO AR 17/15 x 1000 m.	247	7	1729
POSTES QUEBRACHO 1 cada 250 m.	32	4	127
POSTES DE ACERO 1 cada 10 m.	23,9	97	2320
VARILLAS DE ACERO 5 p/claro	0,6	485	303
TORNIQUETAS DOBLES 7 cada 500 m	9,6	14	134
MANO DE OBRA			1780
<b>COSTO 1000 m. TRADIC. c/POSTES y VAR. ACERO</b>			<b>6394</b>

ALAMB. ELECTRICO permanente (5 L)	US\$/unidad	cant.	US\$/1000 m.
ALAMBRE LISO AR 16/14 x 1000 m.	205	5	1025
POSTES QUEBRACHO REFORZADO	36	6	216
POSTES GALVANIZADOS 1 cada 15 m.	19,0	67	1268
VARILLAS AEREAS 1 cada 15 m.	0,6	67	42
AISLADORES	0,2	77	18
TORNIQUETAS SIMPLES 1 cada 40 m.	3,5	25	87
ELECTRIFICADOR 1 cada 60 km.	185		3
PANEL SOLAR 1 cada 60 km.	198		3
MANO DE OBRA			997
<b>COSTO 1000 m. AL. ELECTRICO PERMANENTE</b>			<b>3658</b>

ALAMBRADO ELECTRICO BOYERO	US\$/unidad	cant.	US\$/1000 m.
ALAMBRE BOYERO	150	1	150
POSTES TORNIQ. MADERA	24,1	4	96
POSTES GALVANIZ. p/BOYERO c/30 m.	8,8	33	294
AISLADORES	0,2	39	9
TORNIQUETAS SIMPLES 1 cada 180 m.	3,5	6	19
ELECTRIFICADOR 1 cada 60 km.	185		3
PANEL SOLAR 1 cada 60 km.	198		3
MANO DE OBRA			685
<b>COSTO 1000 m. ALAMBR. ELECTRICO BOYERO</b>			<b>1260</b>

Los costos se presentan sin IVA. No se incluyen tranqueras ni esquineros, ni el costo de desarmar alambrados viejos.

155,3 \$/dólar

 Ing. Agr. ENRIQUE E. MILES

*En un contexto de fuertes aumentos en pesos y en dólares de los insumos para la confección de alambrados se muestra el costo para distintos tipos de alambrados. Por separado se muestra el costo de mano de obra para trabajos específicos.*

## COTIZACIONES DE MANO DE OBRA

TRABAJO		Armar	Desarm.
TRADICIONAL 7 lisos	US\$/m	2,00	1,00
POR HILO ADICIONAL SUMAR	US\$/m	0,22	-
SUSPENDIDO POSTES ACERO	US\$/m	1,33	0,67
ELÉCTRICO DE 3 HILOS	US\$/m	0,85	0,49
POR HILO ADICIONAL SUMAR	US\$/m	0,04	0,07
ELÉCTRICO DE 1 HILO	US\$/m	0,69	0,35
REPARAR AL. 7 HILOS	US\$/m	1,00	-
ESQUINERO c/RIENDA SIMPLE	US\$/unid.	102,3	20,5
ESQUINERO c/PUNTAL	US\$/unid.	102,3	20,5
TRANQUERA 3 O 4 MT	US\$/unid.	106,8	20,5
TRANQUERÓN ALAMBRE	US\$/unid.	38,3	16,0
ATADORES ELECTRICO 1hilo	US\$/unid.	20,0	-
ATADORES ELECTRICO 2-3 hilos	US\$/unid.	44,5	-
RIENDA ELECTRICO 1 hilo	US\$/unid.	20,0	4,0
RIENDA ELECTRICO 3-4 hilos	US\$/unid.	62,3	4,0
MAROMA ESQUINERO	US\$/unid.	22,2	-
AL. p/CABALLOS 4 hilos	US\$/m	1,3	-
ARMAR CERCO DE TABLAS	US\$/m	35,6	-
AL. DE MANGA - POSTES A 3 m	US\$/m	20,5	-
AL. DE MANGA POSTES A 6 m	US\$/m	17,8	-
JUNTAR MATERIAL	US\$/m	-	0,50

Los precios no incluyen IVA ni viáticos.

Fuente: Edgardo Castillo - Salazar - Bs. As.



# EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE ARRENDAMIENTO

## MÁRGENES AGROPECUARIOS

Para arrendadores y para arrendatarios se muestra la evolución del promedio mensual del índice sugerido para arrendamientos rurales, en \$/kg y US\$/kg, que es la referencia para la valorización de los contratos de arrendamientos ganaderos.

### EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE ARRENDAMIENTO en \$/kg y US\$/kg

EN \$/kg	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENE	2,68	4,03	7,40	8,19	9,02	12,52	15,55	23,22	25,6	30,6	52,9	84,4	149,7	225,1
FEB	3,07	5,30	8,00	8,96	10,07	14,74	16,68	24,30	27,7	33,6	61,8	89,3	160,2	254,7
MAR	3,56	5,64	8,44	9,89	9,68	15,03	16,57	25,19	29,7	32,3	62,0	92,9	166,4	272,3
ABR	3,39	6,17	8,14	9,92	9,65	15,18	16,47	26,86	30,8	32,2	62,4	88,2	178,3	289,8
MAY	3,02	6,46	7,99	9,66	9,37	15,41	16,96	28,00	30,2	35,4	60,9	88,8	181,2	290,6
JUN	3,11	6,32	8,36	9,82	9,78	15,50	17,78	29,34	30,9	38,7	61,9	91,0	177,6	280,7
JUL	3,25	6,25	8,44	8,79	9,45	16,49	17,90	29,02	31,3	40,0	61,8	96,1	170,3	279,7
AGO	3,24	6,21	8,70	8,60	9,66	17,26	18,20	29,07	32,4	41,5	66,3	101,1	171,9	297,3
SEP	3,26	6,67	8,64	8,59	9,41	16,96	18,35	29,03	32,0	46,2	66,0	100,0	178,0	291,5
OCT	3,34	7,78	8,72	8,45	9,92	15,66	19,28	27,83	31,4	44,3	69,5	105,9	182,7	
NOV	3,45	8,12	8,85	8,32	11,50	15,54	20,96	26,90	31,3	43,3	76,6	120,6	213,6	
DIC	3,86	7,79	8,69	8,70	11,64	15,41	24,93	26,28	30,5	44,3	83,7	146,6	229,4	
<b>Prom</b>	<b>3,27</b>	<b>6,39</b>	<b>8,36</b>	<b>8,99</b>	<b>9,93</b>	<b>15,48</b>	<b>18,30</b>	<b>27,09</b>	<b>30,3</b>	<b>38,5</b>	<b>65,5</b>	<b>100,4</b>	<b>179,9</b>	<b>275,7</b>

**Índice sugerido para arrendamientos rurales**, elaborado por Mercado de Liniers SA. Incluye novillos mestizos, overos negros, cruce cebú, cruce europea y novillos conserva, e incluso novillitos con promedio de peso superior a 400 kg. Promedios mensuales, en base a índices diarios con cantidad de novillos superior a 300 cabezas. Cifras en \$/kg.

EN US\$/kg	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
ENE	0,85	1,01	2,02	1,90	1,82	1,87	1,94	2,04	1,60	1,62	1,37	1,34	1,66	2,08
FEB	0,91	1,23	1,89	1,97	1,99	1,82	1,83	1,69	1,64	1,71	1,61	1,42	1,72	2,30
MAR	0,96	1,45	2,06	2,33	1,93	1,87	1,87	1,54	1,90	1,60	1,52	1,44	1,75	2,41
ABR	0,98	1,54	1,99	2,38	1,92	1,84	1,92	1,68	1,90	1,59	1,42	1,32	1,82	2,49
MAY	0,94	1,79	2,00	2,19	1,91	1,75	1,86	1,83	1,88	1,51	1,33	1,28	1,83	2,40
JUN	0,88	1,72	1,98	2,28	1,77	1,90	1,89	2,07	1,90	1,52	1,34	1,29	1,78	2,23
JUL	0,87	1,65	2,03	2,10	1,72	1,94	1,96	1,95	1,80	1,32	1,43	1,31	1,68	2,14
AGO	0,88	1,57	2,14	1,88	1,73	2,07	1,93	1,98	1,76	1,47	1,46	1,32	1,68	2,13
SEP	0,90	1,63	2,08	1,79	1,69	2,08	2,04	1,87	1,90	1,16	1,12	1,27	1,73	2,00
OCT	0,91	1,77	2,04	1,82	1,71	1,89	2,01	1,88	1,80	1,09	1,16	1,31	1,75	
NOV	0,91	2,06	2,08	1,76	1,73	1,78	2,05	1,83	1,73	1,18	1,21	1,43	2,03	
DIC	1,01	2,03	2,05	1,76	1,97	1,78	2,83	1,64	1,75	1,18	1,33	1,69	2,15	
<b>Prom</b>	<b>0,92</b>	<b>1,62</b>	<b>2,03</b>	<b>2,01</b>	<b>1,82</b>	<b>1,88</b>	<b>2,01</b>	<b>1,83</b>	<b>1,80</b>	<b>1,41</b>	<b>1,36</b>	<b>1,37</b>	<b>1,80</b>	<b>2,24</b>

**Índice sugerido para arrendamientos rurales**, expresado en US\$/kg. A diferencia de la serie expresada en \$ corrientes (que muestra el promedio para cada mes), las cifras en US\$/kg corresponden al dato puntual del primer día hábil de cada mes. Entre 2012 y 2015, y desde fines 2019 las cifras en dólares están referidas a la paridad oficial.

# LA CAPACIDAD DE COMPRA DEL TERNERO 2022

 FLORENCIA ARBOLAVE



Florencia Arbolave

Los principales costos ganaderos tuvieron alzas significativas, pero el dato relevante es cómo evolucionó cada insumo medido en kilos de ternero. Se muestra la evolución desde 2003 del gasoil, de la UTA, de fertilizantes, agroquímicos, alambre, postes, verdeos, impuesto inmobiliario, tasa vial, gastos de estructura, mano de obra, arrendamientos, maíz, vaca preñada, toros para servicios e incluso de la hectárea de cría, expresados en kilos de ternero.

## PODER ADQUISITIVO DEL TERNERO 2003 a 2022

		2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	sep22	
TERNERO 180 KG	GASOIL	litros / T	242	340	337	237	460	293	346	374	403	318	294	381	415	437
	UTA	has / T	7,3	10,4	9,7	6,3	14,5	8,4	11,3	12,6	11,9	10,2	10,5	10,6	11,8	12,7
	TRACTOR 120 HP	kg T / tractor	65477	46918	50479	69405	22541	34760	28778	30255	28838	37673	40495	37763	29311	30067
	FOSFATO DIAMONICO	kg / T	372	425	325	283	614	580	714	813	830	546	526	652	504	419
	UREA GRANULADA	kg / T	443	430	513	378	847	648	918	1209	1115	724	636	804	687	551
	GLIFOSATO	lt / T	43	61	60	57	214	97	118	146	156	130	68	70	63	42
	ALAMBRE AR 17/15	rollos / T	2,7	2,8	2,6	1,6	4,6	3,5	4,5	4,6	5,1	3,9	3,4	3,6	2,6	2,1
	IVOMEC 500 cc.	frascos/T	1,8	2,7	2,9	2,4	10,6	9,0	11,1	12,0	10,9	11,4	12,0	15,2	13,3	13,9
	POSTES QUEBRACHO	postes / T	6,6	8,3	7,8	6,3	10,7	6,7	10,7	10,2	9,2	8,4	10,0	9,5	9,5	9,6
	VERDEO INVIERNO	has/T	1,3	2,4	2,0	1,2	3,6	2,1	2,8	3,3	3,0	2,2	2,4	2,3	2,5	2,8
	TASA VIAL	has/T	48	66	74	56	126	72	105	71	58	52	68	59	76	105
	IMP.INMOBILIARIO	has/T	46	61	56	60	149	57	69	85	68	52	55	59	76	87
	Gs. ESTRUCTURA CRÍA	has/T	4,7	5,5	4,8	3,5	9,5	5,7	6,3	6,9	6,7	5,9	6,4	6,8	9,0	10,3
	MANO DE OBRA	kg T / peón	4916	4508	5898	10269	4401	6669	5638	4740	5768	5809	5868	5909	3915	4312
	ARRENDAM. CRÍA	kg T / ha	57	57	66	66	37	42	38	44	42	44	53	48	46	46
	VALOR TIERRA	kg T / ha	859	870	1330	1905	952	2315	1508	1213	1327	1734	2056	2779	1845	1678
	MAIZ ROSARIO	kg maíz/T	1458	2400	1376	1426	2730	1925	4206	2158	2825	1887	1824	2574	1862	2414
TORO PARA SERVICIO	kg T / toro	902	825	857	950	711	1094	800	1044	1084	904	885	782	952	1178	
VAQ. PREÑADA	kg T / vaq.	427	392	343	393	403	350	356	417	379	328	386	391	405	389	

**Nota:** Datos a junio de cada año. Precios y costos sin IVA, salvo gasoil (que incluye IVA). Tractor 120 HP: hasta 1994 tracción simple. Desde 1995 tracción doble. Glifosato 48%: hasta 2004 Roundup; desde 2005 Glifosato 43,8%; desde 2019 Glifosato 54%. Poste quebracho 3 mt reforzado. Mano de obra comprende sueldo, cargas sociales y alimentación.

Gastos de estructura, tasa vial e impuesto inmobiliario para campos representativos de la Cuenca del Salado, escala 2000 has.

**Arrendamiento campo cría**, SE Bs.As. para carga de 0,6 vc/ha (más recría) hasta 2005 y 0,50 vc/ha desde 2006, x índice arrendamiento. La relación tierra/ternero se ha calculado en base a un valor tierra y al ternero en dólares billete

**Tierra:** Partidos de Ayacucho, Rauch, Las Flores, para receptividad de 0,60 vc/ha.

PRECIO DEL TERNERO	US\$/kg paridad of	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	sep22
		<b>0,64</b>	<b>0,92</b>	<b>0,94</b>	<b>0,84</b>	<b>2,73</b>	<b>2,16</b>	<b>2,50</b>	<b>2,35</b>	<b>2,26</b>	<b>1,73</b>	<b>1,52</b>	<b>1,63</b>	<b>2,10</b>	<b>2,91</b>

## GIVE (Grupo Intercambio Veterinario)

## CRIAS: COSTO DE SANIDAD PARA 2 NIVELES DE PREVENCIÓN (por categoría y por rodeo) (1)

NIVEL DE PREVENCIÓN				ALTO	BAJO
TRATAMIENTO	Dosis	CC	US\$/un.	US\$/cab	

VACAS					
Carbuncho	1		0,07	0,07	0,07
Aftosa	1		2,06	2,06	2,06
Enferm. reproductivas	2		0,95	1,89	
Diarrea neonatal	1		1,15	1,15	
Antip. Ricobendazol		20	0,06	1,14	
Mosca de los cuernos		40	0,02	0,89	0,89
Suplement. Cobre		12	0,04	0,53	0,53
<b>COSTO TOTAL VACAS</b>				<b>7,74</b>	<b>3,56</b>

VAQUILLONAS 1er. SERVICIO					
Carbuncho	1		0,07	0,07	0,07
Aftosa	2		2,06	4,13	4,13
Enferm. reproductivas	2		0,95	1,89	
Diarrea neonatal	2		1,15	2,29	
Antip. Ricobendazol		9	0,06	0,51	0,51
Antip. Endectocidas		8	0,17	1,38	
Mosca de los cuernos		40	0,02	0,89	0,89
Suplement. Cobre		9	0,04	0,40	0,40
<b>COSTO TOTAL VAQ. 1er.serv.</b>				<b>11,57</b>	<b>6,00</b>

VAQUILLONAS 6-12 MESES					
Carbuncho	1		0,07	0,07	0,07
Aftosa	1		2,06	2,06	2,06
Queratoconjuntivitis	1		1,07	1,07	
Antip. Ricobendazol		10	0,06	0,56	0,56
Antip. Endectocidas		16	0,17	2,77	1,38
Mosca de los cuernos		3	0,02	0,07	0,07
Suplement. Cobre		6	0,044	0,27	0,27
<b>COSTO TOTAL VAQ. 6-12 meses</b>				<b>6,86</b>	<b>4,41</b>
			<b>155,30</b>	<b>\$/dólar</b>	

Nota: (1) este cuadro no es un plan sanitario sino una comparación de costos. El plan debe ser realizado por un veterinario con conocimiento del establecimiento y de la zona. No se han incluido tratamientos específicos para determinadas zonas, tales como garrapaticidas, suplementación fosforada, vacunación contra rabia, o la suplementación magnesiada (para prevenir la mayor causa de muertes en la zona sudeste). No se incluyen en los costos las tareas profesionales tales como sangrado para brucelosis, tactos rectales, revisión de toros, etc. Para planteos con servicio de 15 meses, restar el costo de vaquillonas 1-2 años.

NIVEL DE PREVENCIÓN				ALTO	BAJO
TRATAMIENTO	Dosis	CC	US\$/un.	US\$/cab	

VAQUILLONAS 1-2 AÑOS					
Carbuncho	1		0,07	0,07	0,07
Aftosa	2		2,06	4,13	4,13
Mancha, GG, Enterotox.	1		0,12	0,12	0,12
Antiparasit. Ricobendazol		21	0,06	1,23	0,82
Antiparasit. Endectocidas		17	0,17	2,90	1,94
Mosca de los cuernos		30	0,02	0,67	0,67
Suplement. Cobre		6	0,04	0,27	0,27
<b>COSTO TOTAL VAQUILL. 1-2 AÑOS</b>				<b>9,38</b>	<b>8,00</b>

TERNEROS/AS AL PIE HASTA EL DESTETE					
Aftosa	2		2,06	4,13	4,13
Mancha, GG, Enterotox.	2		0,12	0,23	0,23
Brucelosis (hembras)	1		0,45	0,23	0,23
Enf. resp./diarr. IBR-BVD	2		1,12	2,24	
Queratoconjuntivitis	2		1,07	2,14	
Antiparasit. Endectocidas		4	0,17	0,69	
Mosca de los cuernos		10	0,02	0,22	
Suplement. Cobre		2	0,04	0,09	
<b>COSTO TOTAL TERNEROS/AS AL PIE</b>				<b>9,97</b>	<b>4,59</b>

TOROS					
Carbuncho	1		0,07	0,07	0,07
Aftosa	1		2,06	2,06	2,06
Enferm. reproductivas	2		0,95	1,89	
Antiparasit. Ricobendazol		15	0,17	2,59	2,59
Mosca de los cuernos		40	0,02	0,89	0,89
Suplement. Cobre		12	0,04	0,53	0,53
<b>COSTO TOTAL TOROS</b>				<b>8,04</b>	<b>6,15</b>

RODEO TOTAL (*)	cab.	ALTO		BAJO	
		US\$/cab	US\$/total	US\$/cab	US\$/total
VACAS	80	7,74	619	3,56	284
VAQUILLONAS 1er serv.	20	11,57	231	6,00	120
VAQUILLONAS < 1 año	30	6,86	206	4,41	132
VAQUILLONAS 1-2 años	25	9,38	235	8,00	200
TERNEROS AL PIE	87	9,97	868	4,59	399
TOROS	4	8,04	32	6,15	25
MEDICAMENTOS VARIOS			438		232
<b>TOTAL p/100 VIENTRES</b>			<b>2629</b>		<b>1392</b>
<b>COSTO POR VIENTRE</b>			<b>26,29</b>		<b>13,92</b>

(\*) Servicio de 27 meses, dejando un N° de vaq. superior a la reposición, por mortandad y clasificación.

GIVE (Grupo Intercambio Veterinario)

## FEEDLOT: COSTO DE SANIDAD POR CATEGORÍA QUE INGRESA AL ENCIERRE

## DESTETE PRECOZ - 100 kg/cab

MOMENTO	Día 1		Día 15		COSTO	
	Ds.	cc	Ds.	cc	US\$/un.	US\$/cab
TRATAMIENTO						
Antip. Ricobendazol		5			0,06	0,29
Antip. Ivermectina				4	0,17	0,69
Fosfato de levamisol		4			0,06	0,28
Complejo Vit. Min.		4			0,09	0,35
Vacuna Triple	1		1		0,12	0,23
Vacuna Viral	1		1		1,12	2,24
Vacuna Querato - IBR	1		1		1,07	2,14
Aftosa	1				2,06	2,06
Antibiótico Oxitetracíc.		10			0,168	1,68
Piojos/Mosca				5	0,022	0,11
<b>COSTO TOTAL por categoría</b>						<b>10,08</b>

## TERNEROS/AS 140 kg/cab

MOMENTO	Día 1		Día 21		COSTO	
	Ds.	cc	Ds.	cc	US\$/un.	US\$/cab
TRATAMIENTO						
Antip. Ricobendazol		5			0,06	0,29
Complejo Vit. Min.		5			0,09	0,44
Vacuna Triple	1		1		0,12	0,23
Vacuna Viral	1		1		1,12	2,24
Vacuna Querato - IBR	1		1		1,07	2,14
Aftosa	1				2,06	2,06
Antibiótico Oxitetracíc.		14			0,168	2,35
Piojos/Mosca		5		5	0,022	0,22
<b>COSTO TOTAL por categoría</b>						<b>9,98</b>

**Nota:** (1) este cuadro no es un plan sanitario sino una comparación de costos. El plan debe ser realizado por un veterinario con conocimiento del establecimiento y de la zona. No se han incluido tratamientos específicos para determinadas zonas. No se incluyen en los costos los honorarios profesionales.

## TERNEROS y TERNERAS - 180 kg/cab

MOMENTO	Día 1		Día 21		COSTO	
	Ds.	cc	Ds.	cc	US\$/un.	US\$/cab
TRATAMIENTO						
Antip. Ricobendazol		5			0,06	0,29
Vacuna Triple	1				0,12	0,12
Vacuna Viral	1		1		1,12	2,24
Vacuna Querato - IBR	1		1		1,07	2,14
Aftosa	1				2,06	2,06
Piojos/Mosca		10		10	0,022	0,45
<b>COSTO TOTAL por categoría</b>						<b>7,30</b>

## RECRÍAS: 250 a 300 kg/cab

MOMENTO	Día 1		Día 21		COSTO	
	Ds.	cc	Ds.	cc	US\$/un.	US\$/cab
TRATAMIENTO						
Antip. Ricobendazol		7			0,06	0,41
Vacuna Triple	1				0,12	0,12
Vacuna Viral	1		1		1,12	2,24
Vacuna Querato - IBR	1		1		1,07	2,14
Aftosa	1				2,06	2,06
Piojos/Mosca		10		10	0,022	0,45
<b>COSTO TOTAL por categoría</b>						<b>7,42</b>

## VACA ENCIERRE

MOMENTO	Día 1		Día 21		COSTO	
	Ds.	cc	Ds.	cc	US\$/un.	US\$/cab
TRATAMIENTO						
Antip. Ricobendazol		9			0,06	0,53
Carbunco	1				0,07	0,07
Vacuna Triple	1				0,12	0,12
Vacuna Viral	1				1,12	1,12
Aftosa	1				2,06	2,06
Piojos/Mosca		10		10	0,022	0,45
<b>COSTO TOTAL por categoría</b>						<b>4,34</b>
					<b>155,30</b>	<b>\$/dólar</b>

**MARGENES  
AGROPECUARIOS**

**margenes  
agro.online**

impresa + online

**LA MEJOR  
OPCIÓN**

**MÁRGENES  
AGROPECUARIOS**

**margenes  
agro.online**

PRECIOS, ANÁLISIS DE MERCADOS  
COSTOS, ARBITRAJE DE NEGOCIOS  
ESTRATEGIAS, ARRENDAMIENTOS  
**TODO está en MÁRGENES**



Tu suscripción a **MÁRGENES** incluye una revista mensual, en **FORMATO IMPRESO** o **DIGITAL** más **6** Suplementos (trigo, maíz, soja, girasol, ganadero y Reseña Estadística).

#### SUSCRIPCIÓN ANUAL EDICIÓN IMPRESA

- En 1 pago de \$ 23.000.-
- En 12 pagos de \$ 2.600.-(\*)

#### SUSCRIPCIÓN ANUAL EDICIÓN DIGITAL

- En 1 pago de \$ 23.000.-
- En 12 pagos de \$ 2.600.-(\*)

#### SUSCRIPCIÓN ANUAL EDICIÓN IMPRESA + DIGITAL

- En 1 pago de \$ 26.000.-
- En 12 pagos de \$ 2.900.-(\*)

#### PROMO LANZAMIENTO

- Si ya estás suscripto a la edición impresa, agregá la edición online por \$470, por mes hasta el vencimiento de la suscripción original

#### FORMAS DE PAGO

- Tarjeta de crédito
- Cheque electrónico
- Transferencia bancaria

(\*) Débito en tarjeta de crédito con renovación automática

**Recomendamos** la alternativa de la suscripción **IMPRESA + DIGITAL**, con la cual podrás tener las ventajas de una evaluación profunda en el formato impreso y las ventajas de contar con información al instante en el formato digital.

La revista impresa se envía por Correo Argentino. Los envíos al exterior o por correo certificado se facturarán por separado.

Para suscribirte completa tus datos en:

**[www.margenes.com](http://www.margenes.com)**  
**[suscripciones@margenes.com](mailto:suscripciones@margenes.com)**  
**(011) 4322 0275**



**Con la EDICIÓN DIGITAL acortamos distancias y ganamos tiempo**