

GANADERÍA **IPCVA** Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina Y **COMPROMISO**

Nº 108 - SEPTIEMBRE DE 2017 • Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina



MEJORES RESULTADOS

Los disertantes del último seminario regional del IPCVA coincidieron en que tenemos recursos y herramientas disponibles para producir más y mejor.



NÚMEROS QUE MANDAN

Cuál es el aporte de sumar la recria



EXCESOS HÍDRICOS

Pautas para recuperar los lotes



SUMARIO

03 EDITORIAL

Una serie de buenas noticias para la cadena llegan desde el exterior. Es momento de redoblar los esfuerzos en el trabajo de promoción y posicionamiento en mercados de gran potencial.

04 ES POSIBLE

Un nuevo seminario regional analizó alternativas para el crecimiento de la ganadería, esta vez en Villaguay, Entre Ríos.

08 CALCULANDO

El análisis de la evolución de precios de insumos y producto, y de los resultados económicos posibles es la herramienta básica para la toma de decisiones.

13 PUESTA AL DÍA

Las acciones del IPCVA tendientes a mejorar el posicionamiento de nuestras carnes dentro y fuera del país, y a capacitar al productor pecuario.

14 SALIR ADELANTE

Especialistas del INTA Villegas brindan recomendaciones para recuperar los recursos forrajeros luego de los excesos hídricos.

LA TIERRA DEL “NEGOCIO NACIENTE”

Siguen llegando buenas noticias desde Oriente para la producción nacional, con la pronta ampliación de los protocolos sanitarios en China, los avances en Japón, los primeros pasos en Corea del Sur y la presencia de nuestra carne en otros mercados asiáticos como Filipinas o Vietnam.

La “tierra del negocio naciente” sigue siendo la República Popular China, principal destino en volumen para nuestras exportaciones de carne vacuna congelada pero que en breve habilitará el ingreso de carne enfriada y con hueso, uno de los grandes anhelos de la industria frigorífica que, de esa forma, podrá aumentar significativamente los volúmenes exportados, la calidad de los productos y, obviamente, obtener un mejor precio.

El anuncio de la ampliación de los protocolos fue realizado después de una exitosa misión conjunta entre el Ministerio de Agroindustria de la Nación –representado por la secretaria de Mercados, Marisa Bircher –, el SENASA, y el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), apoyados por el Embajador Argentino en China, Diego Guelar.

Allí, en Beijing, días antes de la feria de alimentación Anufood –en la que participamos junto a empresas exportadoras– nos reunimos con el viceministro LI Yuanping del organismo sanitario chino AQSIQ y en un clima muy positivo se decidió acelerar los procesos y concluir a la brevedad los protocolos para el acceso de carne vacuna enfriada y carne con hueso.

Lo más importante, además, es que los propios importadores están muy entusiasmados con la noticia, como pudimos constatarlo en distintas reuniones como las que mantuvimos con autoridades de la China Chamber of Commerce of Import and Export of Foodstuffs, Native Produce and Animal By-Products (Cámara China de Comercio de Importación y Exportación de Productos Alimenticios, Productos Nativos y Subproductos Animales), entidad



Por
Ulises Forte
Presidente del IPCVA

con la que el Instituto firmó en 2014 un convenio de colaboración.

Por otra parte, hubo acuerdo en acelerar la visita para la inspección de nuevas plantas y, a pedido de nuestro país, la contraparte china acordó revisar los procedimientos para la aprobación de nuevos establecimientos.

La gira por oriente de la comitiva público-privada había comenzado unos días antes en Corea, donde mantuvimos reuniones con el viceministro de Agricultura, Ahn Ho-keun, funcionarios de la agencia sanitaria de ese país, representantes del conglomerado Posco Daewo y empresas agrupadas en la Asociación de Importadores Coreanos (KOIMA).

La apertura del mercado de Corea –al igual que la de Japón para la producción del norte de la Patagonia–, implicará un proceso largo, ya que consta de ocho pasos, pero no solamente dimos el “puntapié inicial” sino que nos fuimos con la promesa de la que el año próximo se realizarán las primeras inspecciones del servicio sanitario de ese país en la Argentina.

Son, en general, muy buenas noticias para la cadena, que nos ratifican por un lado la importancia de la interacción entre el sector público y el privado y, por otro, la necesidad de redoblar los esfuerzos en el trabajo de promoción y posicionamiento en mercados como chino, donde debemos lograr el reconocimiento de calidad que tiene nuestra carne en el resto del mundo.

En definitiva, se trata de mercados estratégicos que nos permitirán integrar cada vez mejor la media res, con exportaciones que no compiten con otros mercados como la U.E., Chile o Israel, ni tampoco con el mercado interno, que continuará gozando de una “excelente salud” y motorizando la producción de la cadena, como lo hizo siempre a lo largo de la historia.

Un camino lleno de oportunidades

Más de 600 productores de la región desbordaron las instalaciones de la Sociedad Rural de Villaguay el pasado jueves 18 de agosto con motivo del seminario ganadero del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA).

Ulises Forte, presidente del IPCVA, dio la bienvenida a los participantes acompañado por Gonzalo Alvarez Maldonado y Jorge Grimberg, ambos consejeros del Instituto.



Ulises Forte, presidente del IPCVA, dio inicio a la jornada felicitando a la provincia de Entre Ríos por ser “una de las provincias ejemplo del gremialismo agropecuario, que mantiene el trabajo de las cuatro entidades agropecuarias”. Respecto de la actualidad del sector, Forte señaló que “hemos aumentado el stock y despacito aumentamos el peso de faena, la ganadería tiene muchísimo futuro, estoy convencido de eso”. También se refirió al potencial que representa el mercado internacional: “El mundo nos va a comprar todo lo que tengamos que vender. Y además contamos con la ventaja de que nos compra lo que nosotros no comemos, por lo que no compite con el mercado interno”. Al finalizar las palabras de bienvenida Forte señaló: “Hace 3 años nos cobraban por exportar y ahora nos dan reintegros. Falta mucho aún por corregir como los dobles estándares sanitarios,

y el régimen impositivo, pero estamos empezando a vivir un país normal”.

MEJORES RESULTADOS

El asesor privado **Sebastián Riffel** disertó acerca de cómo ganar eficiencia en el manejo de sistemas ganaderos en el NEA. Respecto de cómo mejorar los sistemas, afirmó que “la cría es una actividad que tiene resultados económicos bastante grandes cuando se considera el costo del alquiler o el costo de oportunidad, si el campo fuera propio. **Es una actividad que tiene resultado por tenencia.** La propuesta es dar un paso más, y buscar resultados que hagan



Sebastián Riffel

competitiva la actividad, al menos en ambientes donde no hay posibilidad de realizar otra”.

Para mejorar el resultado económico, destacó el asesor, hay que aumentar los ingresos (producir más terneros, más pesados, y venderlos a mayor precio) y reducir los costos (personal eficiente y alimentación).

Por el lado de los ingresos, es necesario producir más terneros, y eso es posible aumentando la tasa de destete y la carga. Cuando el destete es del 60% sólo se venden 18 kg de ternero macho por hectárea, 3 de hembra, 29 de vacas vacías. Con un destete del 80% se venden 29 kg de ternero, 17 de ternera y 36 de vaca. Por el lado de la carga, continuó, se pueden realizar reservas de alta productividad por hectárea, como sorgo o maíz diferidos o silo de maíz, que con 6-8% de la superficie pueden permitir hasta un 20% más de carga. Otro aspecto a trabajar es la eliminación de las categorías improductivas. Para lograr que los terneros sean más pesados, Riffel recomendó realizar servicios estacionados y lo más acotados posible. Eso generará mayor peso de destete y mejores índices reproductivos. Respecto del precio, es determinante el momento de venta que marca la dinámica del mercado. La zafra de terneros es máxima en abril y mayo, y los precios son máximos alrededor de noviembre. “La cría tiene resultados económicos siempre acotados, pero **hay tecnologías para mejorar los resultados físicos y económicos que son de bajo costo**, aseguró Riffel.

APORTE A LA PLANIFICACIÓN

Martín Durante, de la EEA Concepción del Uruguay presentó el Sistema Nacional de Seguimiento de la productividad forrajera. El mismo usa la radiación incidente, el porcentaje de la radiación interceptada por la biomasa vegetal, y la eficiencia en el uso de la radiación solar, para estimar la tasa o la velocidad a la que crece el recurso forrajero, pero no informa disponibilidad ni calidad.



Martín Durante

Para las decisiones de largo plazo, Durante ase-

guró que un campo ganadero puede conocer cómo se comportaron los recursos forrajeros en los últimos años, para determinar la productividad esperada, y también puede conocer la estacionalidad de la producción. Se puede calcular cuál sería el costo de alimentación para suplantar el forraje que no crece en un año malo, y también se puede comprar la productividad de potreros fertilizados y con la de aquellos que no se fertilizaron. También se puede utilizar esta información para tomar decisiones de corto plazo, como la asignación de carga. Toda esta información se encuentra disponible en la página www.produccionforrajes.org.ar

DIAGNÓSTICO Y ROTACIÓN

Pedro Steffan, de la Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Bs. As, disertó acerca del control racional de los parásitos internos de en la ganadería del Litoral. Éstos presentan la dificultad de que muchas veces no los vemos, y parece que no existieran.



Pedro Steffan

Además, tienen un ciclo de vida doble, donde la fase parasitaria se desarrolla en el animal, mientras que la reproductiva es de vida libre en las pasturas. La infección de los forrajes depende mucho de las condiciones de temperatura y lluvias. Las larvas se vehiculizan en el agua, por lo tanto, los años lluviosos son los más peligrosos. También **a medida que aumenta la caga animal, crece el riesgo de infección de los animales**. La intensidad de pastoreo también es muy importante, porque cuando los animales no pueden seleccionar, comen cerca de las bostas, y aumenta el riesgo de infección” aseguró el especialista.

Los parásitos más peligrosos son los que se alojan en el cuajo, ya que producen que la digestibilidad de las proteínas sea limitada, lo que deriva en una alteración del crecimiento y desarrollo esquelético y muscular. Los músculos que más se afectan son los de mayor valor comercial, y también hay una afección del aparato reproductor de las hembras, tanto en desarro-

llo como en funcionalidad. “Con pérdidas de 100-150 gramos por día, en 6 u 8 meses, son 30 kg que se pierden, y si la infección es clínica, con animales con diarrea, la pérdida será de 50 kg. por animal. **Cuando esta pérdida se da en una región como puede ser el Litoral, pueden superar las 100 toneladas de carne, lo que equivale a un valor de más de 180 millones de dólares**”, ejemplificó.

Respecto del control de los endoparásitos, Steffan señaló **que la dificultad reside en que el ciclo de vida es doble, y en que no hay vacunas**. “Tampoco hay productos químicos que podamos aplicar en las pasturas, donde se aloja el 95% de la población de los parásitos del sistema”, agregó. Además, los grupos de drogas que se usan son siempre los mismos, algunos tienen hasta 50 años de antigüedad. Analizando el mercado de los antiparasitarios, aseguró que “es llamativo el crecimiento del uso de las ivermectinas de alta concentración (3,15 a 3,4%), que se duplicó entre 2012 y 2015. Se masificó su uso, y muchas veces no es necesario usar las de alta concentración”. Desparasitaciones masivas, sin diagnóstico parasitológico y con escasa rotación de principios activos son muy frecuentes, entonces las lombrices han logrado ser resistentes. Con el tiempo, toda la población se convierte en resistente, y de nada sirve utilizar mayores dosis.

La resistencia a los antiparasitarios es algo imparabile, pero controlable, aseguró, y recomendó realizar una rotación de los productos utilizados, para retardar la resistencia y mejorar el control; manejar el pastoreo de los forrajes, y usar productos confiables y de calidad comprobable.

CRECIMIENTO ASEGURADO

Sebastián Vittone, de la EEA INTA Concepción del Uruguay, fue el responsable de brindar perspectivas para la cría con mejores prácticas de manejo en la provincia de Entre Ríos. “Probablemente el problema de la cría comience con la cría, cuando el ternero está al pie de la madre. Si uno hace un destete precoz logra más kilogramos de ternero a la misma edad”, aseguró. En ensayos que repitieron durante 3 años,

con terneros de 70-80 kg que ingresaron a cría con una dieta de alta energía sin fibra, con 4,5 kg de ración ganaron 1 kg de peso vivo. De esa forma llegaron a 180-200 kg sin engrasamiento temprano. Así, los terneros lograron crecer entre 40 y 50 kg por animal respecto del ternero que se queda al pie de la madre.



Sebastián Vittone

Continuando, Vittone afirmó que “un ternero de menos de 1 año de edad, que gana por debajo de 600 gramos por día, presenta restricción nutricional, porque hay órganos que se ven afectados. El asesor explicó que en el INTA separaron dos grupos de terneras de destete precoz de entre 70 y 80 kg. con dos niveles de alimentación, una del 2,8% del peso vivo (sin restricción), y otra con 1,8% del peso vivo (con restricción). El grupo no restringido alcanzó los 340 kg. (sin engrasamiento) en 10 meses, mientras que los restringidos llegaron a 240 kg., con una conversión de 6,3 y 4,6 kg. de materia seca por kilo producido respectivamente.

En el ensayo citado, continuó Vittone, **a los 15 meses de edad el 100% de la tropa que no había tenido restricción estaba en condiciones de recibir servicio**, mientras que en el grupo restringido ese porcentaje cayó al 30%. “Y quizás esta sea una de las razones por las que en Entre Ríos no se llegue al servicio a los 15 meses”, sentenció.

Vittone también hizo énfasis en el concepto de que los kg. de alimento necesarios para generar un aumento de 1 kg de peso vivo aumentan con la edad, por lo tanto, este es un aspecto fundamental a tener en cuenta. La deposición de músculo tiene una relación directa con el crecimiento del animal y la ganancia de peso, dependiendo de la edad, en un mismo periodo pueden ponerse 40 cm² o 60 con la misma cantidad de comida, y esto impacta en el rendimiento de la res. **“La edad impacta en el resultado del negocio, especialmente cuando se realizan crías con concentrados**. La conversión varía mucho con la edad”, enfatizó.

Más de 600 productores participaron del Seminario en la Sociedad Rural de Villaguay.



¿QUÉ DICEN LOS MERCADOS?

Adrián Bifaretti, jefe del departamento de promoción interna del IPCVA, analizó el comportamiento de la producción y el mercado interno. Para comenzar, enumeró una serie de indicadores positivos, como la “faena y la producción, que crecieron un 8% en el período enero-julio respecto del año pasado, y la recuperación del consumo aparente del 7%”. Respecto del precio de la hacienda, afirmó que, si bien ha aumentado en valor nominal, en valor real ha tenido una pérdida del 13%.



Adrián Bifaretti

Refiriéndose al precio de la carne al consumidor aseguró que en los últimos 3 meses se observó una estabilización en el precio de la carne al consumidor (relevamiento de puntos de venta en CABA y Gran Buenos Aires). Y que, en términos interanuales, la carne vacuna aumentó un 14%, mientras que el pechito de cerdo aumentó un 30%.

Jorge Torelli, de la Unión de Industrias Cárnicas Argentinas, fue el responsable de disertar acerca del comportamiento de los mercados internacionales. “La demanda de carne en el mundo está



Jorge Torelli

presente, y eso hizo que los precios aumentaran 45% en 10 años. En 2016 se produjeron 2.570.000 toneladas de carne en Argentina, de las cuales el mercado interno se llevó el 92%. Las proyecciones para el año 2017 indican que se llegaría a las 285.000 toneladas exportadas” analizó.

Al referirse a nuestros principales clientes, señaló que en el primer semestre China compró el 40% de nuestras exportaciones y Chile el 16%. En este punto especificó que “una inspección del servicio sanitario del vecino país le quitó la habilitación para exportar al 50% de las industrias que lo estaban haciendo. Y eso es un gran riesgo para el país. También los estadounidenses van a venir una vez por año a realizar inspecciones, debemos prepararnos y hacer los deberes”, reflexionó.

Respecto de las expectativas hacia el futuro, Torelli señaló que aún se continúan negociando las condiciones de un Tratado de Libre Comercio entre Mercosur y la Unión Europea, que nos aseguraría 0% de arancel de ingreso a ese mercado.

“También hay expectativas en el mercado estadounidense, que está abierto, pero aún no operativo, y que además nos permitirá ingresar a otros mercados, que para nosotros serían de nicho, pero que pagan valores muy altos. Con China estamos negociando el ingreso de carne enfriada de alto valor, carne con hueso y también menudencias y también tenemos un gran mercado a desarrollar que es el Sudeste Asiático”, resumió.

En negro sobre blanco

El análisis de la evolución de precios de insumos y producto y de los resultados económicos posibles es la herramienta básica para la toma de decisiones.



Incorporar la recria a la actividad cría, resulta interesante desde el punto de vista de los resultados económicos, sobre todo si esta se realiza en campos alquilados.

El sector ganadero en Argentina está atravesando un buen momento en cuanto a precios de la hacienda, debido en parte a las medidas dispuestas por el gobierno actual impulsadas a partir de diciembre de 2015. Después de años de intervención de los mercados cambiario y ganadero, que condujo a la pérdida de rentabilidad durante los últimos años, la liberación del tipo de cambio, la eliminación de las retenciones a la exportación de carne y la apertura de mercados fueron buenas señales para el sector ganadero. Sin embargo, muchas veces se desconoce a nivel empresarial cuál es el cambio que se reflejaría en los resultados económicos de distintas acti-

vidades ganaderas a medida que avanza la etapa postcambio de gobierno. En este contexto, los asesores privados Sebastián Riffel y Juan Elizalde analizaron los resultados económicos de diferentes actividades (cría, recria-terminación y feedlot) proyectados para este año y los compararon con el año anterior.

CAMBIOS EN LOS PRECIOS

En el Cuadro N°1 se presenta la evolución de los precios de algunas variables que impactan en los planteos ganaderos para el mes de abril de 2017 respecto de abril de 2016.

Cuadro N°1: Variación anual al mes de marzo de algunas variables que afectan el resultado económico de diferentes actividades ganaderas

Ítem	2016	2017	% Dif.
Tipo de cambio (comprador Banco Nación)	15,01	15,54	4%
Precio maíz (\$/tn) (1)	2.150	2.300	7%
Precio silo de maíz (\$/tn)	407	499	23%
Precio ternero internada (\$/kg) (2)	33,36	37,37	12%
Precio ternero gordo (\$/kg) (3)	30,55	35,74	17%
Precio novillo gordo (\$/kg) (3)	29,06	34,30	18%
Costo peón general (\$/año)	174.000	233.760	34%
Costo operativo feedlot (\$/cab/día) (4)	2,68	3,53	32%
Costo kg MS VI (*)	0,557	0,649	17%
Costo kg MS PP alfalfa (\$/kg) (*)	0,190	0,230	21%
Costo kg MS Promoción Raigrás (\$/kg) (*)	0,238	0,275	16%

- (1) Pizarra mercado Rosario
 (2) Rosgan: precio del ternero británico 180 kg.
 (3) Mercado de Liniers: precio del cuartil superior para cada categoría
 (4) Feedlot de 4.000 cab/año
 (*) Datos propios, sin alquiler

Como se puede observar en el cuadro, existen variaciones de precios y costos durante el último año, con un aumento muy leve en el tipo de cambio (4%). Esto indica que existieron aumentos de precios en dólares, pero también aumentos de costos en esta moneda. Los mayores aumentos de costos (superiores al 30%) se registraron en aquellos ítems que incluyen personal involucrado en la actividad ganadera (peón general, puestero y racionador, que afectan el costo operativo del feedlot).

Las variaciones en el precio de la hacienda gorda fueron intermedias y estuvieron en el orden del 17 a 18% según se trate de categoría ternero gordo o novillos, respectivamente. El ternero de internada tuvo una variación menor (12%) respecto de la hacienda gorda. Por su parte, los recursos forrajeros utilizados en planteos de recría tales como los verdeos, pasturas, promociones de raigrás y silaje de maíz, registraron aumentos del 16 al 23% y estuvieron en el rango de aumento de precios de la hacienda gorda.

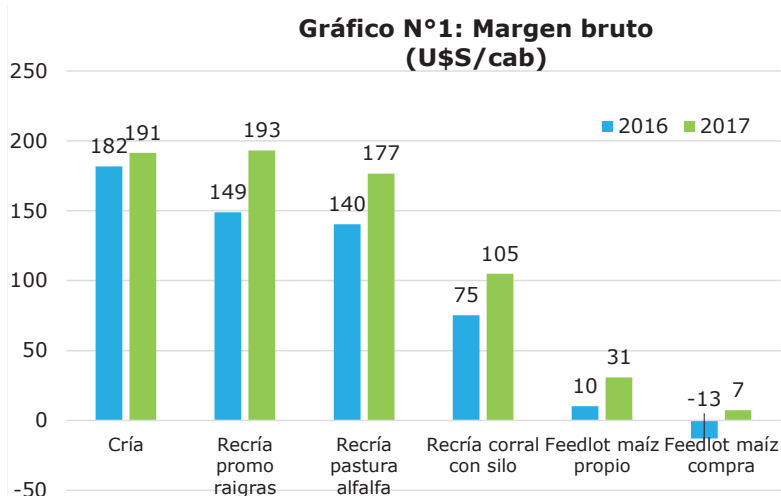
La variación en el precio de las variables citadas en el Cuadro N°1 tiene un efecto más o menos significativo sobre los resultados económicos según el tipo de actividad ganadera que se trate (cría, recría y engorde), dado que no todas usan los mismos insumos ni venden el mismo producto. Por otra parte, el nivel de intensificación de cada sistema dentro de la misma actividad condiciona el grado de utilización de un insumo determinado. Es por esto que para analizar dichos efectos se evalúan diferentes planteos técnicos.

CRÍA

Los planteos de cría factibles de llevar adelante en Argentina son variables en función de la zona geográfica y del grado de intensificación que se adopte. Sin embargo, para este análisis se consideraron campos que tienen los siguientes parámetros productivos. Carga: 0,7 EV/ha. Porcentaje destete: 80%, Destete en marzo-abril y venta del ternero excepto reposición. Edad 1er servicio vaquillonas: 27 meses. El precio de venta actual del ternero fue de \$ 37,37 (Cuadro N° 1) menos 3% gastos comerciales y un desbaste del 3%.

RECRÍA-TERMINACIÓN

Los modelos de recría y terminación también son variables en función de la aptitud de la



tierra y del esquema productivo planteado en cada zona o región geográfica. En este sentido se presentan diferentes situaciones (recría a pasto y terminación a corral o bien recría y terminación a corral). La recría a pasto considera, a su vez, dos situaciones: campos bajos o campos de loma. Por lo tanto, se analizaron los siguientes modelos de recría: M1-recría en campo natural mejorado (promociones raigrás y verdeos invierno) y terminación a corral; M2-recría en pasturas de alfalfa y terminación a corral; y M3-recría a corral con silo de maíz y terminación a corral.

El modelo 1 se lleva a cabo en campos bajos con aptitud de cría, pero con un grado de mejora en su base forrajera apelando a promociones de raigrás, mientras que los modelos 2 y 3 se realizan en campos de loma con aptitud agrícola utilizando forraje en pastoreo directo o silaje de maíz para la recría en confinamiento. La etapa de recría en los modelos que incluyen pasto se realiza hasta los 320 kg y luego los novillos se encierran para terminación con 430 kg. El modelo que recría los novillos a corral lo hace hasta los 300 kg y luego pasan a terminación para venta con 410 kg.

En todos los modelos se asumió un precio de venta del novillo de \$ 34,30 (Cuadro N° 1) sobre base 410 kg, menos 6% gastos comerciales y un precio de compra del ternero a \$ 37,37/kg más 7% gastos comerciales. El desbaste fue del 5% en la venta y la mortandad del 1,5%.

FEEDLOT DE TERMINACIÓN

El engorde a corral en Argentina tiene muchas variantes en función de las diferentes categorías de animales a utilizar y de la disponibilidad de alimentos en cada región. Sin embargo, más del 70 a 80% de los animales engordados a corral en el país pertenecen a la categoría terneros los cuales se encierran con 180-200 kilos, no tiene etapa de recría y se terminan con 310-320 kilos. El principal grano utilizado como fuente de energía es el maíz cuya inclusión supera el 70% de la única ración de terminación ofrecida en todo el ciclo. Se analizaron las siguientes alternativas de engorde a corral de terminación sin recría previa: M1-engorde de terneros con maíz propio (Valor neto realización= precio de venta – gastos comerciales) y M2-engorde de terneros con maíz comprado a valor precio pizarra Rosario.

Ambos modelos compran terneros de 180 kg y salen a venta con 320 kg. En todos los casos se asumió un precio de venta del ternero gordo de \$ 35,74 (Cuadro N°1) menos 6% gastos comerciales y un precio de compra del ternero invernada a \$ 37,37/kg más 7% gastos comerciales. El desbaste fue del 5% en la venta y la mortandad del 1%.

Como se puede observar, en general todas las actividades generan resultados aceptables en términos económicos y los mismos mejoraron respecto del año anterior tanto en US\$/cab o US\$/ha. **La cría tuvo la menor variación positiva entre años** respecto del resto de los modelos tanto por animal como por unidad de superficie.

La cría en campo propio es una actividad de buen margen por cabeza (gráfico N°1). Sin embargo, el resultado de esta actividad se reduce drásticamente cuando se considera el margen por unidad de superficie (gráfico N°2) y cuando la misma se realiza en campo alquilado (gráficos N°3 y 4).

La recría también se vio beneficiada durante este año respecto del año anterior tanto en

US\$/cab como en US\$/ha. Esto se debe a que **el precio de la hacienda gorda aumento más que el del ternero de invernada** (Cuadro N°1), con lo cual mejoró la relación de compra/venta. Los resultados del gráfico N°2 indican que los resultados de la recría, expresados por unidad de superficie, son inversos a los obtenidos por animal en función de la superficie utilizada por cada una de ellas para generar el alimento requerido para alimentar cada actividad. Por ende, **el margen más alto (US\$/ha) lo tiene la actividad de recría y terminación a corral** (independientemente del año en cuestión) porque la producción y aprovechamiento del alimento por unidad de superficie es muy superior a las del resto de las actividades. Es decir, el menor margen por cabeza de la recría en sistemas intensivos es compensado por una mayor cantidad de animales posibles de alimentar con el alimento producido por esa hectárea.

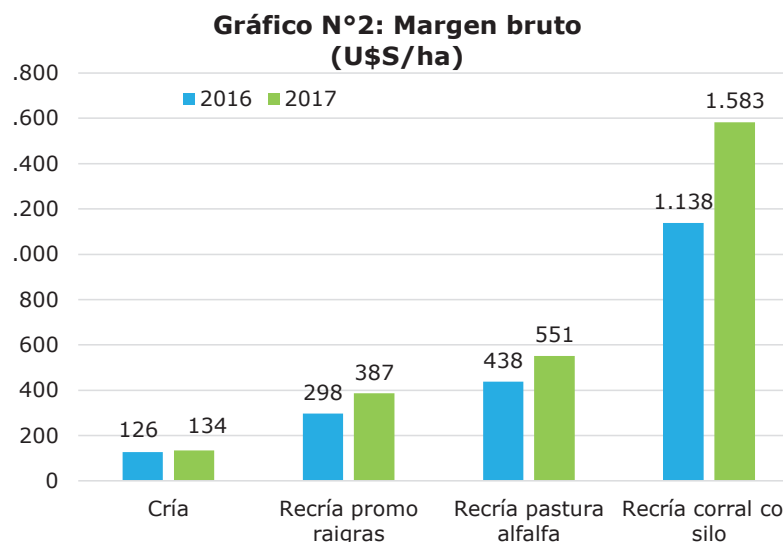
El feedlot genera resultados más bajos por cabeza que las otras actividades y la situación en 2017 mejoró respecto del año anterior. Esto se debe a que los costos de alimentación de esta actividad aumentaron poco este año (influenciados por el precio del maíz que solo aumentó un 7%) y además mejoró la relación de compra/venta.

En los gráficos N°3 y 4 se presentan los resultados obtenidos para las mismas actividades, pero considerando el costo del alquiler de la tierra. En el caso del feedlot el margen es el mismo que si se realiza en campo propio dado que el maíz se valora al costo de oportunidad o se compra.

RESULTADOS

En los gráficos N° 1 y 2 se presentan el margen bruto expresado en US\$/cab y US\$/ha respectivamente para las diferentes actividades asumiendo que se realizan en campo propio (no incluyen el costo de oportunidad de la tierra).

La cría en campo alquilado es una actividad de márgenes muy reducidos y muchas veces esta actividad se sostiene solamente por la va-



lorización de los vientres. Sería interesante disponer de información acerca de la proporción de la cría que se realiza en campos alquilados dado que podría explicar, en parte, el bajo nivel de inversión de la actividad que la lleva a tener resultados productivos tan bajos.

Los modelos de recría son los que obtienen el mayor margen bruto cuando se trata de campos alquilados, tanto en US\$/cab como en US\$/ha (gráficos N°3 y 4, respectivamente). Estas aseveraciones justifican el objetivo tecnológico de alquilar un campo para cría y transformarlo en un campo de recría (si las condiciones lo permiten). De esta forma se logran mejores resultados económicos de la recría respecto de la cría en campos alquilados.

La recría que se realiza en campos con aptitud agrícola en pasturas de alfalfa o con silo de maíz logra resultados son muy interesantes, ya que permiten pagar el alquiler de la tierra y además generan un margen adicional variable según el grado de intensificación del mismo (343 y 1375 US\$/ha para recría en pastura de alfalfa o con silo de maíz, respectivamente).

CONSIDERACIONES FINALES

Los resultados económicos obtenidos por las distintas actividades están condicionados por las nuevas relaciones de precios de las distintas categorías de animales y de los costos de alimentación.

“LA CRÍA FUE LA ACTIVIDAD QUE TUVO EL MENOR CRECIMIENTO RELATIVO EN EL MARGEN DEL 2017 RESPECTO DEL 2016”.

Gráfico N°3: Margen bruto con costo de alquiler (U\$S/cab)

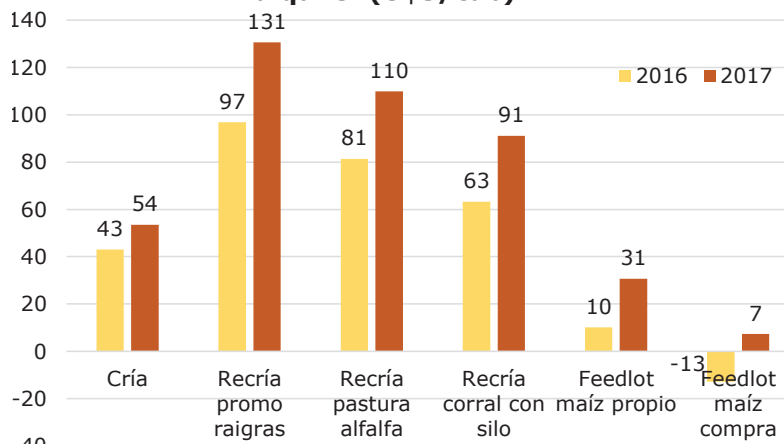
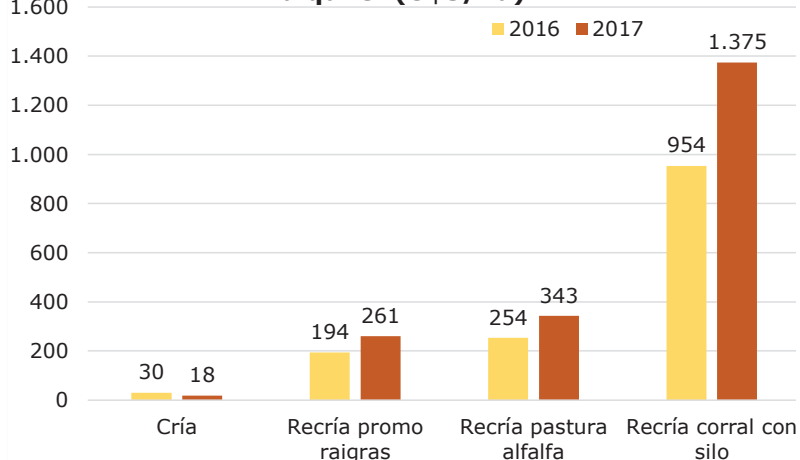


Gráfico N°4: Margen bruto con costo de alquiler (U\$S/ha)



Los planteos de recría y terminación fueron la actividad de mayor margen relativo, cuando se la compara con la cría pura o con la terminación directa a corral. Los mayores aumentos de precios registrados por la hacienda gorda en relación a la invernada beneficiaron notoriamente a la recría. **Resulta paradójico entonces que la recría y terminación posterior sea la actividad que menos se realiza**, aun cuando es la de mayor margen relativo en ambos años respecto de la terminación directa del ternero destetado. En efecto, la mayor participación de hacienda liviana en la faena nacional indica que, en general, **una vez destetado el ternero se pasa directamente a la etapa de terminación** logrando animales gordos livianos sin haber pasado por la etapa de recría. Otros factores diferentes al resultado económico de la actividad, limitarían la expansión de la recría en Argentina.

La cría fue la actividad que tuvo el menor crecimiento relativo en el margen del 2017 respecto del 2016. Si bien es una actividad que tiene bajos costos directos, los mismos sufrieron grandes cambios (personal, sanidad, pasturas y verdes). Por otra parte, la mejor relación de compra/venta que mejoró los resultados de la recría, fue a expensas de un menor margen para la cría. Por ello **resulta interesante incorporar la recría a la actividad cría**, sobre todo si esta se realiza en campos alquilados y siempre y cuando sea factible mejorar la base forrajera. Los planteos más intensivos como el feedlot puro de terminación de animales livianos se ven favorecidos en 2017, dado que el resultado económico depende de la relación compra/venta y del precio del maíz, que fueron más favorables para la actividad en este año. Sin embargo, estos planteos requieren de un control estricto de las variables que condicionan el encierre y la terminación de animales livianos para generar resultados aceptables.

*Ing. Agr. Sebastián Riffel, M. Sc.
Ing. Agr. Juan Elizalde, ph. D.
www.elizalderiffel.com.ar*

EXPORTACIONES DE JULIO

De acuerdo a un informe del área de Estadística y Economía del IPCVA, las exportaciones de carne bovina argentina correspondientes a los primeros siete meses del 2017 alcanzaron un valor de aproximadamente 682 millones de dólares, resultando un 17,6% superiores a los 580 millones de dólares obtenidos entre enero y julio de 2016. El valor de las exportaciones del mes de julio de 2017 resultó significativamente superior en relación a la facturación por exportaciones de carne bovina que se había registrado en julio de 2016. El precio promedio de exportación correspondiente a los primeros siete meses del año es moderadamente inferior (-6,7%)

al observado a lo largo del período enero-julio del año 2016. Sin embargo, el precio promedio de las exportaciones de julio de 2017 resultó un 2,8% superior en relación al registrado en el séptimo mes del año anterior. En un contexto más amplio, tomando como base de comparación el promedio de exportaciones para los meses de julio de los años 2001 a 2010, el registrado en el sexto mes del corriente año representa el 61% del volumen medio registrado a lo largo de la década anterior. El informe completo puede ser consultado en la sección de estadísticas de la página www.ipcva.com.ar

SEMINARIO EN TUCUMÁN



El próximo martes 19 de septiembre, en el marco de la exposición Rural de Tucumán, el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) realizará un nuevo seminario ganadero con una temática adaptada a la producción del NOA. “Siempre decimos que la ganadería es la producción

más federal del país porque está en todas las provincias, pero el Noreste y Noroeste tienen una oportunidad de crecimiento espectaculares”, aseguró Ulises Fotre, Presidente del IPCVA, que estará a cargo de la apertura y el cierre del seminario. El encuentro se llevará a cabo a partir de las 9 horas en Av. Perón y Bascary (Yerba Buena, San Miguel de Tucumán) con numerosas disertaciones de especialistas, como “Las claves del manejo ganadero en sistemas ganaderos del NOA” (Ing. Agr. Juan Elizalde), “Trashumancia del Ganado Criollo en Tafi del Valle” (Ing. Zoot. Carlos Marino), “Ganadería, un negocio que no se mide por promedios” (Ing. Agr. Juan Pablo Riussi), “Oportunidades de la ganadería en la región NOA” (Ing. Agr. Darío Colombatto), “Perspectivas del mercado de hacienda y el consumo de carnes en la Argentina” (Ing. Agr. M. Sc. Adrián Bifaretti) y “¿Cómo están los mercados internacionales de carne vacuna y cuáles son los desafíos y oportunidades para Argentina?” (Med. Vet. Jorge Torelli). Como todas las actividades que lleva a cabo el IPCVA, la entrada será libre y gratuita, pero con cupos limitados, por lo que se solicita realizar una pre-inscripción en www.ipcva.com.ar o llamando al (011) 5353-5090.

JORNADA EN LA PAMPA

El próximo jueves 28 de septiembre el IPCVA vuelve a la Provincia de la Pampa con una nueva jornada a campo que presentará aspectos de relevancia para la producción de la zona –incluyendo la problemática del manejo del agua– a cargo de destacados especialistas del Instituto, el INTA, la Universidad Nacional del Centro y asesores privados. El evento se llevará a cabo en el establecimiento “Los dos Pinos”, ubicado a 1.800 metros al oeste de la localidad de Embajador Martini (acceso por calle vecinal paralela a las vías del Ferrocarril Argentino). También se llevarán a cabo salidas o “paradas” a campo con asesoramiento de técnicos del INTA. La entrada será libre y gratuita, pero con cupos limitados, por lo que se solicita realizar una pre-inscripción en www.ipcva.com.ar o llamando al (011) 5353-5090.

¿Cómo recomponer la base forrajera?

Los excesos hídricos en la región noroeste de Buenos Aires afectaron los recursos forrajeros, causando pérdidas completas de pasturas en implantación e imposibilitando la siembra de recursos de otoño-invierno para pastoreo.

Las dificultades se presentan de distintas maneras, desde inundaciones totales con suelos que aún permanecen bajo agua hasta suelos saturados con falta de piso y lotes con encharcamientos locales prolongados por ascenso de la napa. Además, **gran parte de las reservas forrajeras se perdieron o no pudieron ser cosechadas**, por lo que recomponer la oferta forrajera es crucial para la permanencia de los sistemas ganaderos en la región.

¿Cómo podemos hacerlo? Profesionales del INTA Villegas desarrollaron una serie de recomendaciones para distintos ambientes y situaciones.

EN AMBIENTES BAJOS

En suelos bajos son pocas las posibilidades de intervención debido a la permanencia del agua o a la cercanía de las napas a la superficie. En muchos de estos ambientes, **luego de que el agua se retire habrá que evaluar presencia o no de peladales y exceso de sales en el suelo** (se observan costras blancas en la superficie). Los niveles de sal estarán dados los valores de conductividades eléctricas del suelo. Si superan los 15-20 dS/m con napas cercanas a la superficie y la consecuente falta de “piso” lo recomendable es clausurar el lote y dejar que la vegetación se restablezca naturalmente, priorizando la generación de cobertura.

Si en los bajos al retirarse el agua la conductividad eléctrica es inferior a 15 dS/m y se gene-

ra una cobertura abundante de especies como “quínoa” o “salicornia”, entre otras, es posible pasar una desmalezadora (dejando el material remanente cubriendo el suelo) e intersembrar especies tolerantes, como por ejemplo agropiro alargado, en el próximo otoño.

Si en estos ambientes el suelo logra una abundante cobertura vegetal con especies como “pelo de chanco” o “gramón” puede controlarse la vegetación presente con herbicidas de acción total y **sembrar en directa especies tolerantes en el próximo otoño**. Agropiro alargado, Lotus tenuis y Festuca arundinacea son especies adecuadas.

Para todos los casos, **debemos hacer lo posible para generar y mantener cobertura vegetal** (viva y muerta). La cobertura contribuye a reducir la evaporación de agua y con ello disminuye el ascenso capilar de agua con alto contenido de sales solubles desde la profundidad del suelo.

EN AMBIENTES ALTOS

En lo que respecta a recursos perennes, en los casos donde no sea posible esperar al otoño siguiente se puede optar por siembras primaverales de pasturas. En este momento del año, si bien se pueden lograr buenas implantaciones, se debe saber que **son siembras más riesgosas que las otoñales**. Con el fin de disminuir riesgos, sembrar cuando las temperaturas comienzan a subir, tratando de no retrasar la siembra más allá de mediados de septiembre, siendo

“LAS SIEMBRAS DE PASTURAS EN PRIMAVERA SON MÁS RIESGOSAS QUE LAS OTOÑALES”



1. Luego de que el agua se retire habrá que evaluar presencia o no de peladales y exceso de sales en el suelo.

2. La utilización de silaje en autoconsumo es una alternativa, siempre y cuando se encuentren ubicados en lugares altos.

rigurosos con el control de malezas e insectos que, en esta época del año, tienen una importante presión sobre las pasturas.

Si para pasturas se elige la siembra primaveral **debe prestarse especial atención al diagnóstico de cada situación, realizando análisis de suelos, evaluando profundidad y calidad de napa**, para definir potencial riesgo de ascenso freático y salinización de suelos. En función de ello definir también especies a sembrar. Destinar pasturas base a alfalfa en lotes con bajo riesgo de encharcamiento (napa por debajo del metro de profundidad), suelos no salinizados (Conductividad eléctrica menor a 2 dS/m) y bien provistos de fósforo (más de 20 ppm). En suelos con excesivo riesgo de saturación (napas por encima del metro), pensar en especies alternativas (festuca, trébol rojo) realizando consociaciones de especies adaptadas a las condiciones predominantes.

En pasturas degradadas por encharcamiento, donde predominan gramíneas, se puede optar por la incorporación de especies leguminosas (intersiembras de primavera, entre agosto y mediados de septiembre) y/o la fertilización a la salida del invierno (desde agosto hasta septiembre) con nitrógeno, nutriente normalmente escaso en lotes que sufrieron algún tipo de exceso hídrico.

RECURSOS ANUALES Y RESERVAS

Diferir en pie el forraje que no se ha podido cosechar debido a la falta de piso por anegamien-

to permanente o temporal de los lotes es una de las alternativas. Asignarlo a la categoría que corresponda teniendo en cuenta la calidad del forraje a diferir y **ajustar los desbalances proteicos-energéticos, en caso de que se requiera.**

Antes de ejecutar cualquier formulación o de adquirir algún suplemento alimenticio extra es necesario evaluar la calidad de la reserva ya confeccionada. Las de mejor calidad se deben destinar a las categorías de mayor requerimiento. Es fundamental conocer la calidad de los forrajes conservados (henos y silajes) ya que tienen cualidades nutritivas muy diversas y cumplen roles metabólicos distintos en función del tipo de cultivo que se haya conservado. Existen herramientas que permiten evaluar la calidad a campo y en laboratorio, ambas nos dan una descripción exhaustiva de la composición química, proceso y conservación y valor nutricional de los forrajes conservados.

La utilización de silaje en autoconsumo podría ser una opción válida siempre y cuando se encuentren ubicados en lugares altos del establecimiento que permitan drenar los excesos de agua. En cualquier época del año podemos realizar un balance de la cantidad de heno y silaje, de acuerdo a la cantidad que se disponga, dosificar en el tiempo su utilización en función de la cantidad de animales y el consumo según las categorías. Estas son algunas recomendaciones que cada productor deberá adaptar a la realidad de su establecimiento.

*Ramiro Bandera, Cecilia Sardiña
y Marianela Diez, EEA INTA Villegas*

“ES
FUNDAMENTAL
REALIZAR
ANÁLISIS
DE SUELO
Y EVALUAR
PROFUNDIDAD
Y CALIDAD DE
NAPA”.

“LA UTILIZACIÓN
DE SILAJE EN
AUTOCONSUMO
PODRÍA SER UNA
OPCIÓN VÁLIDA”.

! ATENCIÓN
CON EL BIENESTAR ANIMAL



El manejo adecuado y confortable del ganado es un derecho de los animales que, además, mejora la productividad y la calidad de la carne.

Por eso, es necesario brindarle a los vacunos las mejores condiciones posibles e implementar buenas prácticas de manejo, con instalaciones adecuadas, especialmente durante el arreo, la carga y el transporte.

AUMENTAR LA PRODUCTIVIDAD ES NUESTRO GRAN DESAFÍO.

CON LA GANADERÍA GANAMOS TODOS

IPCVA  Instituto de Promoción
de la Carne Vacuna
Argentina

CARNE  **ARGENTINA**

www.ipcva.com.ar / www.carneargentina.org.ar / Seguinosen  