

# EXPERIENCIA DE COMERCIALIZACIÓN DE VACAS CUT

AER INTA Calafate 2020

Ing. Agr. Javier Mansilla  
Ing. Agr. Julio Cabana  
Med. Vet. Rodrigo Fernández



Ministerio de Agricultura,  
Ganadería y Pesca  
Argentina

- **INTRODUCCIÓN**

Podríamos definir la vaca CUT (cría de último ternero) como aquella madre que, habiendo cumplido su ciclo productivo de cinco a seis pariciones, conserva su capacidad de alimentación como para mantener una condición corporal promedio del rodeo en el que está y como para mejorarla cuando quede seca.

En el esquema productivo vacuno tradicional de la provincia de Santa Cruz, la vaca CUT es un animal que lleva muchos años en el rodeo, con una condición corporal muy baja y una dentadura totalmente gastada con lo cual tiene muy pocas chances de producir un ternero y de mejorar su condición corporal aunque esté seca.

Es decir, es un animal que tiene su ciclo productivo cumplido y, por lo tanto, DEBE salir indefectiblemente del rodeo.

Sin embargo, ante el desinterés de los compradores locales por este tipo de hacienda y muchas veces sin evaluar los beneficios que implican para el campo la eliminación de una categoría improductiva pero que consume pasto, el productor erróneamente deja la vaca CUT en el rodeo.

Ante una capacidad del campo limitada el resultado de esta decisión es la disminución de terneras para reposición, el consecuente envejecimiento del rodeo, un uso ineficiente del campo y la disminución de los ingresos del establecimiento por el aumento de categorías improductivas.

Desde hace al menos diez años en la AER Calafate venimos siguiendo y evaluando los procesos de comercialización de vacas CUT en diferentes rodeos a los cuales el concepto de refugo es sacar del rodeo todos los años los animales que han cumplido su ciclo productivo, para permitir reposición que permita mantener un equilibrio en la estructura del rodeo.

De esta manera, además, no se llega a la situación no deseada donde el animal de refugo por su condición, dentadura y estado pierde todo valor comercial

Esto nos ha permitido seguir la evolución de distintos establecimientos en los cuales la incorporación de diferentes tecnologías ha colocado a las categorías improductivas en un lugar de importancia dentro de su cuadro de ingresos.

Las condiciones presentes y post pandemia COVID19 del mercado internacional, traccionado fundamentalmente por la escasez de carne de los mercados asiáticos, permiten prever el sostenimiento de la demanda de este tipo de hacienda para los próximos diez años, con lo cual, aun con el elevado costo del flete hasta destino, los beneficios generados demuestran que es un negocio para no dejar escapar.

En esta oportunidad se muestran los resultados de la comercialización de siete tropas de diferentes establecimientos del área de influencia de esta AER entre el 10 de febrero y el 21 de mayo del 2020, integradas fundamentalmente por vacas CUT, más el agregado de seis toros de refugo.

- **RESULTADOS**

En el cuadro 1 se pueden observar el resumen de las operaciones con el detalle de la cantidad de cabezas de cada tropa, el total de kilos ingresados al frigorífico, el promedio por animal, el precio kilo vivo obtenido de acuerdo con la tipificación y el monto total bruto obtenido por la tropa

Es importante destacar que el desbaste que tuvo la hacienda de origen a destino considerando un encierre de 24 horas fue del 10%.

Como se puede apreciar la tipificación permite definir la calidad de la hacienda no sólo en base al peso de faena sino por el nivel de terminación y engrasamiento.

Así vacas con mayor peso que otras (establecimientos C y F) fueron castigadas al momento de la tipificación por su calidad

También se destacan en este cuadro los establecimientos que durante años vienen trabajando en un proceso de ordenamiento y mejoramiento de las condiciones productivas (establecimientos A, D y E) los cuales obtuvieron los mayores valores de venta.

En el caso de las tropas B1, B2 y F provienen de establecimientos que por primera vez incorporan la venta de vaca CUT dentro de su sistema productivo

**CUADRO 1:** Resumen de las operaciones

Establecimiento	Cantidad de Cabezas	Total Kg	Kg Promedio	Precio (\$)	Clasificación	Total (\$)
A	55	27740	504	74,99	Vc. Especial	2.080.305
B1	60	24100	401	72,1	Vc. Especial	1.737.504
B2	41	16995	415	72,6	Vc. Especial	1.228.058
C	59	24600	417	56,51	Vc. Regular	1.390.244
D	16	6740	421	77,98	Vc. Especial	525.585
D (toro)	1	660	660	50,59	Tr. Regular	33.389
E	20	10219	511	72,88	Vc. Especial	744.760
E (toro)	5	3631	726	51,48	Tr. Regular	186.923
F	43	18820	438	61,86	Vc. Regular	1.164.205

Los destinos variaron según oportunidad de precio y disponibilidad de turno para faena, pero se concentraron en General Pico (La Pampa) con un flete de 2400 Km y Bernal (Buenos Aires) con un flete de 2770 Km.

Los precios de los fletes fueron variando a lo largo del periodo, pero en promedio estuvieron en:

- Jaula simple (35 animales): \$ 80 + IVA / km cargado
- Jaula mediana (50 animales): \$ 90 + IVA / km cargado
- Jaula grande (65 animales): \$ 100 + IVA / km cargado

En el cuadro 2 puede observar los valores del kilo de carne al gancho obtenidos por cada categoría tipificada por calidad en el romaneo entregado a los productores. El valor vaca conserva corresponde al precio pagado por los toros

**CUADRO 2:** Valor del kilo gancho obtenido por categoría

Categoría	A	B1	B2	C	D	E	F	Promedio (\$)
Vaca Buena	138	140	144	140	142	142	140	140,86
Vaca Regular	127	133	138	130	132	132	130	131,71
Vaca Manufactura		120	110	120			120	117,50
Vaca Conserva		90		105			105	100,00

En el cuadro 3 se pueden observar los resultados económicos de las diferentes operaciones por establecimiento

**CUADRO 3:** Resultados Económicos de las diferentes operaciones

Establecimiento	A	B1	B2	C	D	E	F
Bruto	2.080.305	1.737.504	1.228.058	1.326.046	558.974	931.684	1.164.205
Gastos Comercialización (*)	118.674	98.380	68.221	64.198	28.611	50.675	64.440
Flete	306.130	294.030	265.062	294.030	98.949	185.195	247.445
Neto	1.655.501	1.345.094	894.775	967.818	431.414	695.814	852.320
Cant. Cabezas	55	60	41	59	17	25	43
Prom. Cabeza	<b>30.100,02</b>	<b>22.418,23</b>	<b>21.823,78</b>	<b>16.403,69</b>	<b>25.377,29</b>	<b>27.832,56</b>	<b>19.821,40</b>

(\*) En gastos de comercialización se incluye: comisión, entrega y clasificación, retención IVA, retención Imp. Ganancias.

Considerando un rodeo de cría de 100 madres con 62 por ciento de marcación, un nivel de reposición del 20 por ciento, un peso de venta del ternero de 160 kilos y de la vaca en 400 kilos con una buena condición corporal y un 15% de costo de comercialización y fletes con los precios actuales de mercado los ingresos correspondientes a la venta de vaca CUT podrían llegar a cerca del 50% de los ingresos totales

	VACAS VENDIDAS	PRECIO (\$)	TOTAL (\$)	TERNEROS VENDIDOS	PRECIO (\$)	TOTAL (\$)
CANTIDAD	20	74	507000	40	100	544000
% SOBRE EL TOTAL			<b>48,2</b>			<b>51,8</b>

- **Conclusiones**

- 1- Como se puede apreciar en el cuadro de resultados, el valor obtenido por las vacas CUT obliga a considerar a esta categoría como de un importante peso dentro del nivel de ingresos de los establecimientos ganaderos vacunos.
- 2- Aun considerando los costos de la comercialización y fletes, la demanda sostenida por esta categoría debería motivar a los productores a tomar decisiones de manejo tendientes a mejorar la estructura de sus rodeos, mejorar el manejo del pastizal, aumentar los índices productivos y mejorar sus ingresos.
- 3- Las primeras operaciones (febrero) se realizaron con tropas provenientes de establecimientos con un muy buen ordenamiento del rodeo, lo cual permite un alivio temprano del campo.
- 4- Esta situación de disminución de la carga de los campos es un beneficio no cuantificado por el productor pero que con la práctica sistemática permite recuperar campos para las categorías más productivas (vacas, vaquillonas, novillos).
- 5- Los resultados económicos variaron por:
  - circunstancias de mercado
  - Tipo de hacienda
  - Momento de carga, necesidades del productor
  - Destino
  - Precio del mercado y turno de faena
- 6- En un rodeo ordenado con una reposición aproximada del 20%, la operatoria de venta de vaca CUT debería constituir el segundo ingreso en importancia en los establecimientos ganaderos con un peso relativo cercano al 50% del total de estos.