



**Gastón Perrone**  
Coordinador Comercial  
de Consignación de Hacienda

### **SENASA recuerda recategorizar terneros antes de la campaña antiaftosa**

SENASA recordó a los productores ganaderos la obligación de recategorizar en SIGSA a los terneros y terneras antes del inicio de la segunda campaña de vacunación contra la fiebre aftosa.

La medida forma parte de la nueva estrategia sanitaria que comenzará a regir desde la segunda campaña de 2026, cuando la vacunación se concentrará en las categorías menores.

Los animales que ya completaron sus dosis deberán pasar a la categoría de novillitos o vaquillonas, según corresponda. Esta actualización permitirá ordenar el stock, evitar inconsistencias y mejorar la planificación sanitaria.

El trámite podrá realizarse por autogestión o de manera presencial en la oficina local de SENASA, hasta 15 días antes del inicio de la campaña en cada región.

Desde el organismo remarcaron que los animales que continúen registrados como terneros o terneras al momento de la vacunación deberán ser vacunados obligatoriamente.

### **Feedlot bajo presión: más ocupación, pero con márgenes cada vez más ajustados**

El mercado ganadero muestra una señal clara: los corrales vuelven a registrar mayor nivel de ocupación, pero eso no necesariamente se traduce en mejor rentabilidad. En mayo, la ocupación de los feedlots alcanzó el 75,5%, mientras que la reposición superó a las salidas.

Este escenario marca un punto de atención para toda la cadena. El ingreso de más hacienda a los corrales refleja actividad y expectativas, pero también aumenta la necesidad de analizar con precisión los costos, el financiamiento, el precio de compra y el momento de venta.

La presión sobre la rentabilidad vuelve a poner en primer plano una decisión clave: no alcanza con producir o encerrar hacienda; hay que comercializar bien. Elegir dónde vender, con quién operar y con qué respaldo puede definir gran parte del resultado final.

En un mercado con márgenes ajustados y mayor competencia por la reposición, la planificación comercial toma un rol estratégico. Productores y engordadores necesitan información, seguridad de cobro y canales que permitan defender cada operación.

El feedlot se llena, pero el negocio exige más gestión: comprar con criterio, controlar costos y vender con respaldo.

### **Vientres retrasados: una oportunidad estratégica para la ganadería**

En un escenario donde la invernada, el gordo y los costos de producción vienen marcando buena parte de la agenda, el vientre parece no haber acompañado con la misma velocidad la recomposición de otros valores ganaderos. Esto abre oportunidades para quienes piensan el negocio a mediano y largo plazo.

El vientre no debe analizarse solo como una categoría más del mercado, sino como la base productiva del rodeo futuro. Cuando su valor queda rezagado frente a otras categorías, se abre una ventana para revisar estrategias de reposición, retención y crecimiento del stock.

Aun así, esta lectura exige prudencia. La decisión de comprar, retener o vender vientres debe contemplar disponibilidad de campo, costos de alimentación, financiamiento, sanidad, genética y horizonte comercial. En ganadería, la oportunidad no está solo en el precio, sino en la capacidad de sostener el planteo productivo hasta transformar esa inversión en resultados. Si el vientre está rezagado, puede haber una oportunidad, pero aprovecharla requiere planificación, respaldo técnico y una mirada comercial que contemple no solo el valor de hoy, sino el potencial productivo de mañana.

# Pulso Lehmann: Ganadero



PRODUCCIÓN GANADERA



## Rentabilidad para Holando

	Guachera de terneros	Guachera de terneros	Recría de terneros	Engorde a corral de novillos (consumo)	Engorde de novillos a pasto con suplemento (consumo)	Terminación de novillos (exportación)
	40 kg > 70 kg	70 kg > 110 kg	110 kg > 210 kg	200 kg > 330 kg	190 kg > 340 kg	350 kg > 550 kg
ABRIL 2026	^ 5%	29%	48%	15%	18%	-4%
MARZO 2026	-4%	29%	47%	15%	18%	-4%

Vista de la variación mensual de la rentabilidad por categoría. Los valores en verde indican márgenes positivos, mientras que en rojo reflejan márgenes negativos.

## Análisis por Categoría

Indicadores	Guachera de terneros 40-70 kg	Guachera de terneros 70-110 kg	Recría de terneros 110-210 kg
Alimentos	0,92 kg / día	\$2,34 kg / día	4,48 kg / día
Precio de Ingreso	\$2.500 / kg	\$3.800 / kg	\$4.200 / kg
Precio de Salida	\$3.800 / kg	\$4.200 / kg	\$4.400 / kg
Días de Período	60 días	67 días	87 días
Ganancia diaria en kg	0,5 kg	0,6 kg	1,15 kg
Consumo de Materia Seca	1,43 kg / día	2,34 kg / día	4,48 kg / día
Mortandad	7 %	6 %	3 %
Gastos Comerciales + Flete	\$4.947,6 / ternero	\$8.685,60 / ternero	\$17.925,60 / ternero

**Rentabilidad por categoría**      5%                      29%                      48%

Indicadores	Engorde a corral de nov. 200-330 kg (consumo)	Engorde de nov. a pasto 190-340 kg	Terminación de nov. 350-550 kg (exportación)
Alimentos	7,95 kg / día	7,95 kg / día	14,25 kg / día
Precio de ingreso	\$4.400 / kg	\$4.300 / kg	\$3.900 / kg
Precio de salida	\$4.400 / kg	\$4.100 / kg	\$3.650 / kg
Días del Período	118 días	167 días	217 días
Ganancia diaria en kg	1,1 kg	0,9 kg	1,15 kg
Consumo materia seca	7,95 kg / día	7,95 kg / día	14,25 kg / día
Mortandad	2 %	2 %	1 %
Gastos Comerciales + Flete	\$28.604,40 / ternero	\$27.322,40 / ternero	\$43.362 / ternero

**Rentabilidad por categoría**      15%                      18%                      -4%

**Referencia:** Los gastos comerciales incluyen las comisiones por operaciones de compra-venta, así como los costos logísticos hasta 200 km.

**Fuente:** Elaborado por Coop. Guillermo Lehmann con base en datos propios y análisis del equipo técnico.

# Pulso Lehmann: Ganadero



PRODUCCIÓN GANADERA



## Rentabilidad para Cruzas

	Recría de terneros	Recría de novillos	Terminación (exportación)	Engorde a corral de novillos (consumo)
	125 kg > 200 kg	200 kg > 300 kg	300 kg > 480 kg	200 kg > 340 kg
ABRIL 2026	14%	13%	^ 3%	▼ 2%
MARZO 2026	14%	13%	2%	3%

Vista de la variación mensual de la rentabilidad por categoría. Los valores en verde indican márgenes positivos, mientras que en rojo reflejan márgenes negativos.

## Análisis por Categoría

Indicadores

Recría de Terneros

Recría de Novillitos

Terminación de Cruza (Exportación)

Engorde a corral de Nov. (Consumo)

Alimentos	4,2 kg / día	7,0 kg / día	8,1 kg / día	8,1 kg / día
Precio de Ingreso	\$6.700 / kg	\$6.000 / kg	\$6.000 / kg	\$6.000 / kg
Precio de Salida	\$6.000 / kg	\$5.300 / kg	\$4.900 / kg	\$4.900 / kg
Días de Período	115 días	100 días	122 días	122 días
Ganancia diaria en kg	0,7 kg	1,0 kg	1,2 kg	1,2 kg
Consumo de Materia Seca	4,2 kg / día	7,0 kg / día	8,1 kg / día	8,1 kg / día
Mortandad	3 %	2 %	2 %	2 %
Gastos Comerciales + Flete	\$23.280 / ternero	\$31.164 / ternero	\$32.820,20 / ternero	\$32.820,20 / ternero

Rentabilidad por categoría

14%

13%

3%

2%

**Referencia:** Los gastos comerciales incluyen las comisiones por operaciones de compra-venta, así como los costos logísticos hasta 200 km.

**Fuente:** Elaborado por Coop. Guillermo Lehmann con base en datos propios y análisis del equipo técnico.

## Conclusión 1

Los márgenes muestran que la ganadería atraviesa una etapa en la que la rentabilidad ya no se explica solo por el precio final de venta. Tanto en Holando como en cruza, el resultado depende de una cadena de decisiones: cuánto se paga al comprar, cuánto cuesta producir cada kilo, cuánto tiempo se sostiene el animal en el sistema y en qué momento se decide vender. Algunas categorías pueden mostrar resultados atractivos, pero esos márgenes se achican rápido si sube la reposición, aumenta el costo de alimentación, se alarga el ciclo o cambia el precio de salida. Por eso, el negocio ganadero exige cada vez más planificación: no se trata solo de producir kilos, sino de definir qué kilos conviene producir, a qué costo y hasta qué etapa del ciclo capturan mayor valor. Hoy el margen no está en hacer más, sino en decidir mejor: comprar con criterio, producir con eficiencia y vender con respaldo.

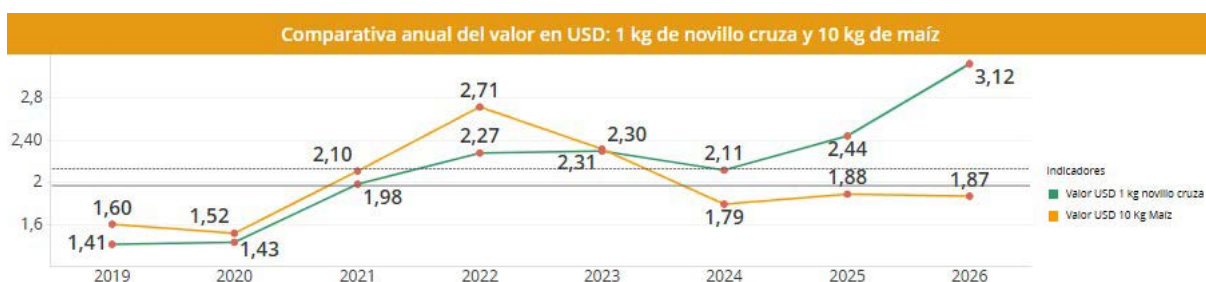
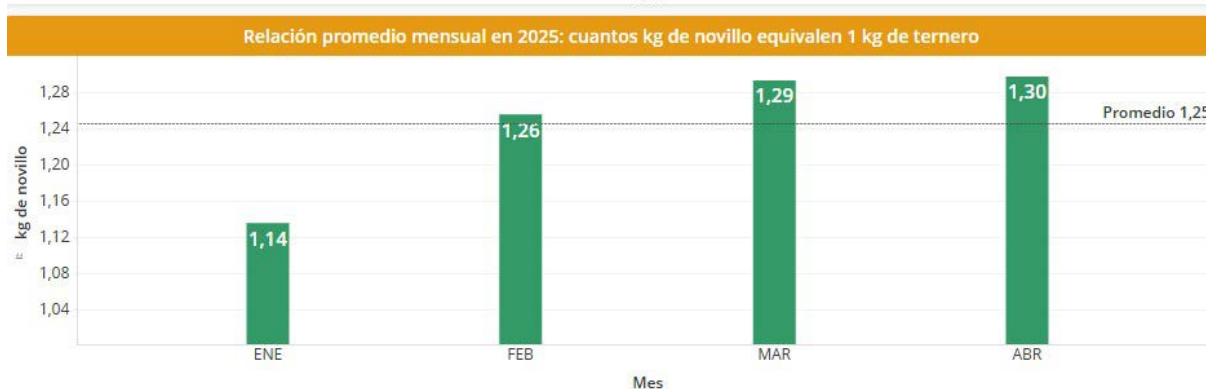
# Pulso Lehmann: Ganadero



PRODUCCIÓN GANADERA



## Relaciones Insumo-Producto



..... Promedio valor USD 10 kg Maíz 1,97

—— Promedio valor USD 1 kg novillo cruza 2,13



..... Promedio valor USD 1 kg novillo cruza 3,12

—— Promedio valor USD 10 kg Maíz 1,87

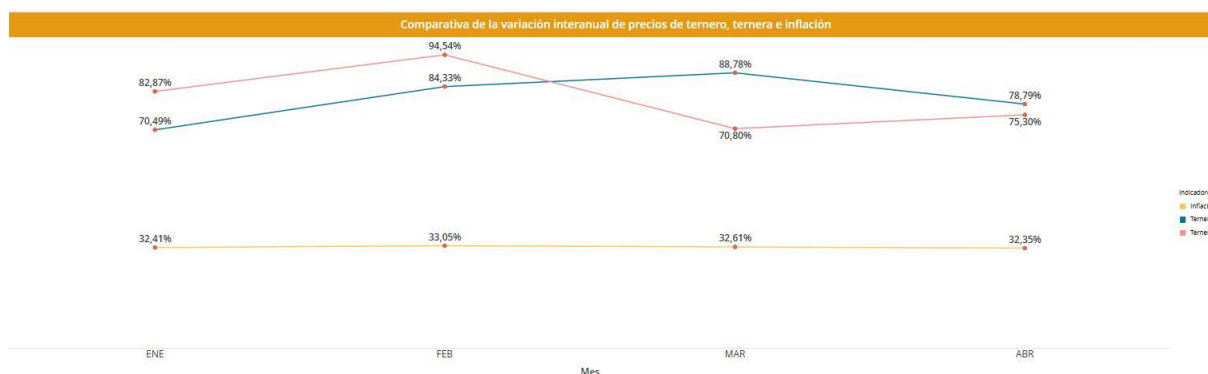
# Pulso Lehmann: Ganadero



PRODUCCIÓN GANADERA



## Cuadro de comparación Interanual



**Fuente:** Elaborado por Coop. Guillermo Lehmann con base en datos propios y análisis del equipo técnico.

Elaborado con datos del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

## Conclusión 2

La ganadería vuelve a mostrar señales positivas: la hacienda está firme, sostiene valor y le gana a la inflación. Con una inflación interanual de abril del 32,35%, los valores interanuales de ternero y ternera se ubican muy por encima, con variaciones cercanas al 75% y 79%.

El dato clave es que la reposición sigue cara en términos relativos. La relación ternero/novillo se mantiene por encima del promedio histórico y en abril llegó a 1,30 kg de novillo por cada kg de ternero.

Al mismo tiempo, la relación novillo-maíz ofrece una señal alentadora: el valor del novillo mejora frente al costo del alimento, abriendo una ventana para producir kilos, siempre que la compra inicial no comprometa el margen. La hacienda confirma su rol de reserva de valor; el desafío es transformar esa firmeza en margen real para el productor.

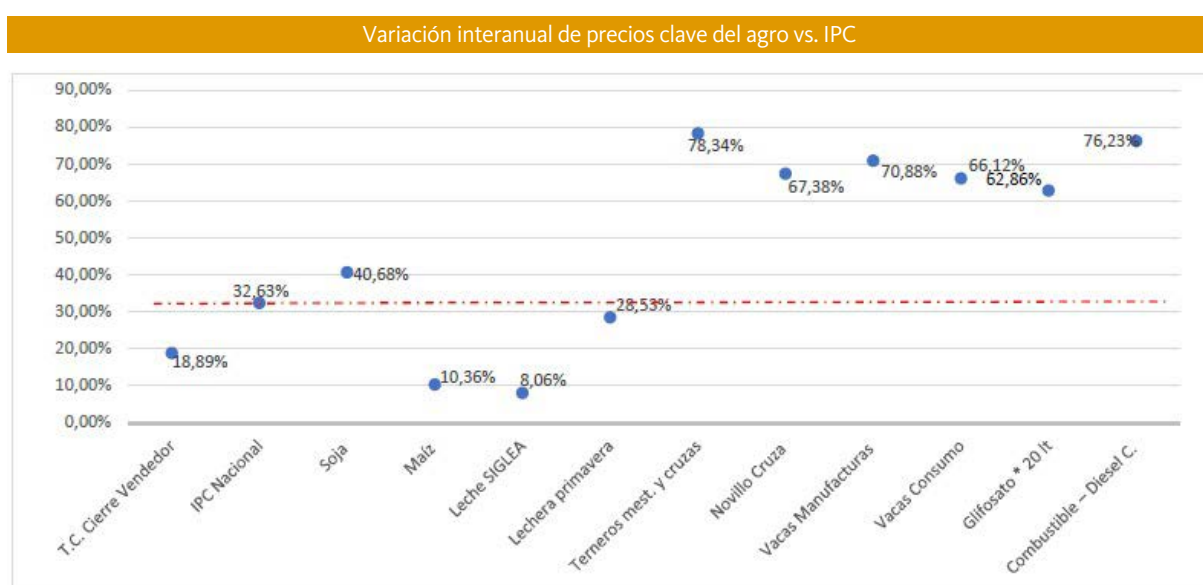


PULSO GANADERO

La rentabilidad ya no se explica solo por el precio de venta, sino por la calidad de las decisiones a lo largo de todo el proceso. La reposición sigue cara en términos relativos; el feedlot muestra mayor ocupación, pero con márgenes presionados; y categorías como los vientres aparecen como una oportunidad estratégica para quienes piensan el negocio a mediano plazo. A la vez, crecen exigencias vinculadas a trazabilidad, sustentabilidad y respaldo comercial. Esto confirma que la ganadería que viene será más ordenada, más trazable y más profesional. Por eso, comercializar bien será tan importante como producir bien. El margen ya no está garantizado por el solo hecho de tener hacienda: el resultado se construye con planificación, eficiencia productiva, información confiable y decisiones comerciales seguras. En una ganadería de márgenes sensibles, la diferencia no está en producir más, sino en decidir mejor.



## Variación Interanual de Precios Clave del Agro vs. IPC



El siguiente gráfico compara la evolución interanual de los precios de productos clave del agro con respecto al índice de precios al consumidor (IPC), para evaluar su comportamiento frente a la inflación.

**Seguimos acompañando tu día a día con información clara y oportuna.**  
Gracias por confiar en Pulso Lehmann. Nos vemos en la próxima edición.