**Limousin, la herramienta que mejora los márgenes económicos en ganadería**

En el sector ganadero de Expoagro 2023 edición YPF Agro la Asociación Argentina de Criadores de Limousin (AACL) presentó el resultado de un trabajo llevado a cabo por un equipo de especialistas, titulado: “Limousin, la herramienta disponible para mejorar los márgenes económicos de la ganadería”.

También se pusieron a consideración los resultados sobre el Impacto del biotipo animal en el negocio cárnico, trabajo dirigido por el Ing. Agr. Aníbal Pordomingo, del INTA Anguil (LP), que midió la performance a corral y el rendimiento de res de animales Limousin castrados y macho entero joven (MEJ), Limflex (50% Limousin y 50% Angus) y británicos puros.

Además, el Ing. Agr. Osvaldo Luna, responsable técnico de la Mesa Ganadera CREA Córdoba Norte, calculó la incidencia económica para productores, abastecedores y carniceros. El objetivo fue mensurar el valor del biotipo animal como herramienta para mejorar los márgenes ganaderos y contribuir a la toma de decisiones.

El ensayo se realizó en el Centro Experimental de Nutrición Animal de Biofarma (CENAB), en Sinsacate, Córdoba, con el apoyo del equipo técnico del CENAB. Las mediciones de carcasa se realizaron en el Frigorífico Rioplatense. La prueba duró 250 días y se utilizaron 168 animales: 48 británicos (de 3 establecimientos de la Cuenca del Salado, con recría pastoril pos destete); 24 Limflex, 72 Limousin castrados (recriados en forma similar a los británicos o a corral) y 24 enteros -MEJ- (procedentes de tres campos de Córdoba y Buenos Aires.

Todos se engordaron a corral con dietas de alta energía. En el feedlot, se midieron aumento diario de peso vivo diario (ADPV), eficiencia de conversión y producción de carne por animal (kg/cabeza)

**Análisis económico**

Los Limousin MEJ obtuvieron el mejor resultado económico, considerando el margen bruto mayor (191 USD/cabeza), el costo del kilo producido más bajo (USD0,89) y la tasa de retorno más elevada (66%). El segundo lugar, fue para los Limflex; terceros quedaron los Limousin castrados (recriados a pasto y a corral); y cuarto los británicos, con el menor margen bruto (USD108/cabeza), el mayor costo del kilo producido (U$S 1,04) y la menor tasa de retorno (35%)

**Faenas y rendimiento**

El orden de mayor a menor rinde de cada tropa se mantuvo en ambas instancias de faena (104 y 214 días). Para los Limousin MEJ, la variación fue casi nula (62,7/62,9%), y fue la categoría que más rindió. Luego siguieron los Limousin recriados a corral (61,2/61,3%); los Limousin recriados a pasto (60,7/60,4%); los Limflex (59,5/59,2%) y los británicos (57,2/58,6%). Teniendo en cuenta el precio de venta de la carne (USD3,04) y el rendimiento al gancho de cada tropa, se llegó al precio promedio: el mayor para los Limousin MEJ (USD/kg 1,91/kg) y el menor para los británicos (USD/kg 1,76).

**Comercialización**

Para determinar el rendimiento y el peso de la res logrado por el matarife, Luna tomó el valor promedio de ambas faenas del ensayo. Las 3 categorías de Limousin fueron las mejores alternativas para el abastecedor (MEJ, USD1,63/kg; recría a corral, USD1,47/kg, y recría a pasto, USD 1,44 kg), permitiéndole comprar tropas de mejor rinde y obtener más kilos de carne por res, seguidos por los Limflex (USD1,38/kg) y los británicos (USD1,30/kg).

**Conclusiones**

Respecto de la performance a campo, se observó el beneficio de los biotipos Limousin y Limflex sobre el británico, siguiendo la tasa de retorno de la inversión, que muestra cuánto ganó el ganadero por cada peso invertido.

Al analizar la faena se demostró cómo el rinde potencia el ingreso y mejora el margen bruto por cabeza. Además, cuando se relaciona la producción con la comercialización, el abastecedor tiene ventaja al momento de comprar tropas con mejores rindes y buena calidad de carne.

“Cuando el productor elige el mejor biotipo animal para su planteo, no sólo obtiene un beneficio propio en lo productivo y económico, sino que tracciona a los siguientes eslabones de la cadena, logrando eficiencia en la industria y la comercialización”, reseñó Luna.