

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

N° 144 - SEPTIEMBRE 2020 • Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina



EL NEGOCIO TRAS LA PANDEMIA

Con el lema: "El desafío de la carne vacuna en el mundo post Covid-19", el IPCVA realizó su primer Seminario Internacional virtual junto a reconocidos especialistas de todo el mundo, incluyendo productores, industriales, funcionarios y médicos.



JORNADA A CAMPO

Ciclo completo en el sudoeste bonaerense



SANIDAD

Cómo curar la sarna



SUMARIO

03 EDITORIAL

En esta oportunidad el editorial está dedicado a los más jóvenes. Los “millennials” y “centennials” comienzan a registrar una mayor retracción del consumo de carne. El IPCVA está trabajando con nuevas tecnologías, redes e “influencers” que impactan directamente en las nuevas generaciones.

04 SEMINARIO INTERNACIONAL

Con el lema “El desafío de la carne vacuna en el mundo post Covid-19”, el IPCVA reunió a especialistas de todo el planeta para debatir acerca de la producción y comercialización de carne vacuna a nivel global durante y después de la pandemia.

09 PUESTA AL DÍA

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

10 JORNADA A CAMPO

El IPCVA realizó una nueva jornada a campo virtual, en el establecimiento “11 de mayo” de Coronel Dorrego, provincia de Buenos Aires. Incluyó disertaciones técnicas y se recorrieron virtualmente los distintos potreros del Campo.

14 SANIDAD

¿Por qué es dificultoso curar la sarna? Se mencionan varios aspectos que pueden generar fallas en los tratamientos, aunque en la absoluta mayoría de los casos están asociados a problemas con el manejo del producto.

CON LA MIRADA EN LOS MÁS JÓVENES

Siempre remarcamos la importancia del mercado interno para el trabajo de la cadena. Históricamente fue –y sigue siendo– el gran motor del negocio, pese a que muchas veces se quiso instalar una visión “europea” entre los productores y los industriales.

Incluso muchos competidores nos “envidian” el mercado interno y resaltan la potencialidad que brinda para integrar de la mejor manera la media res, algo que debemos tener cada vez más en cuenta.

¿Y qué podemos decir del mercado local? En principio, que es cierto que está golpeado por la crisis económica, aunque los cincuenta kilos por habitante siguen representando uno de los consumos más importantes del mundo. Siempre afirmamos que se trata de una “cuestión de billetera”. No obstante, los estudios de mercado y encuestas que llevamos a cabo en el IPCVA nos muestran algunas señales de alerta de cara al futuro, ciertas “luces amarillas” entre los consumidores más jóvenes.

Estamos hablando de los denominados “millennials” y “centennials”, entre los que se empieza a registrar una mayor retracción del consumo de carne y en la que intervienen otros factores, como el desconocimiento, el “marketing anticarne” o la propaganda de grupos extremos. Es en ese segmento en el que comenzamos a ver un descenso del consumo, y lo preocupante es que son los futuros decisores de compra. Es en esos segmentos jóvenes en donde se registra el mayor crecimiento del vegetarianismo, el veganismo y del “flexitarianismo” (los que consumen carne solo en forma esporádica) y es por



Por
Ulises Forte
Presidente del IPCVA

eso que gran parte de nuestro trabajo dentro del país debe apuntar a esos segmentos.

Así lo estamos haciendo desde el Instituto, trabajando con nuevas tecnologías, redes e “influencers” que pueden ser poco visibles para la población de más edad pero impactan directamente en las nuevas generaciones. Es cierto que es casi imposible– por las últimas tendencias de consumo y comunicación– que un ve-

gano vuelva a consumir carne, pero sí podemos minimizar el impacto entre los que aún consumen carne, explicando (en su lenguaje y con sus medios) la importancia de este alimento para la salud, para el deporte, para el crecimiento de los niños, etc.).

Por otra parte, toda cadena debe modernizarse y buscar nuevas alternativas de comercialización y presentación de productos. En el seminario internacional que realizamos, uno de los analistas dio un claro ejemplo: mientras el pollo “inventó” nuevos productos, como las “patitas” o “nuggets”, nosotros seguimos llamando a los cortes con nombres anatómicos, imposibles de recordar para los nuevos consumidores, como marucha, azotillo o chingolo. También debemos modernizar la comercialización, porque a nosotros nos puede resultar habitual ver un operario descargando una media res al hombro en la puerta de una carnicería en un pueblo, pero eso espanta a los nuevos consumidores.

En definitiva, más allá de estos pequeños ejemplos, hay una larga lista de cosas que debemos encarar para que en el futuro podamos seguir orgullosos de nuestro gran mercado interno.

LA CARNE VACUNA EN LA POSTPANDEMIA

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) analizó las características del negocio que viene, junto a reconocidos especialistas de todo el mundo, incluyendo productores, industriales, funcionarios y médicos.

Con el slogan **“El desafío de la carne vacuna en el mundo post Covid-19”**, el IPCVA reunió a especialistas de todo el planeta para debatir acerca de la producción y comercialización de carne vacuna a nivel global durante y después de la pandemia. Claro, la mirada argentina fue uno de los ejes principales.

La apertura de este encuentro internacional estuvo a cargo de **Ulises Forte**, presidente del Instituto, y **Luis Basterra**, ministro de Agricultura de la Nación. “Nuestra cadena de ganados y carnes estuvo a la altura de las circunstancias durante la cuarentena, pero creo que tenemos que empezar a discutir cómo será el consumo y el comercio de estos productos en el mundo que viene”, sostuvo Forte y concluyó: **“Estamos preparados para enfrentar los desafíos porque sabemos que la carne argentina es de una altísima calidad.** Hay que empezar a congeniar entre el sector público y el privado para trabajar conjuntamente por el bien común”.



Por su parte, Basterra aseguró que la carne vacuna logró mantener su nivel de producción e incluso incrementarse en plena pandemia, al tiempo que **“la región se presenta ante el mundo como un espacio privilegiado para la producción de carnes y granos**, un entramado único que nos posiciona en un lugar estratégico de desarrollo de un sector que deberemos saber aprovechar”.

EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA INDUSTRIA

Sobre este tema disertó **Germán Manzano** (socio gerente en **Cofri-go S.R.L.**), quien aseguró que **“iremos por una dieta equilibrada y la sostenibilidad agroambiental**, frente a la promoción del reemplazo de las carnes por vegetales o sustitutos artificiales y una campaña despiadada con datos parciales y sesgados contra la ganadería vacuna”.



En cuanto a las proyecciones para la postpandemia, Manzano estimó unos 49 millones de habitantes en la Argentina hacia 2030, lo que **agregaría unas**

200.000 toneladas al nivel de consumo per cápita actual. Al momento de proyectar los destinos posibles de nuestras carnes, la demanda local será siempre parte de la cuenta.

Según el especialista, **la recría sobre campos naturales mejorados y la suplementación estratégica** permitirán optimizar los resultados, asegurando el sabor y el rendimiento sin perder ternura. Manzano habló de **dos escenarios bien diferenciados**: el sector de commodities, donde el liderazgo está a cargo de la India y Brasil fundamentalmente, y el de los cortes especiales o premium, en el que se destacan Estados Unidos, Australia y la Argentina. "Esto nos va a obligar a un gran esfuerzo de promoción y negociación para poder acceder a los mejores precios", aseguró. Claramente, la Argentina tendrá que **integrar la media res, destinando cada corte al mercado que mejor lo paga.**

Aventuró además el **traslado de una parte del rodeo hacia nuevas zonas de producción** y las crecientes dificultades para el ingreso de animales vivos a las ciudades, lo que "obligará probablemente a relocalizar algunas plantas y construir otras cerca de las zonas de producción".

El cierre de la primera jornada del seminario internacional estuvo a cargo de **Juan José Grigera Naón** (consejero del IPCVA). "Somos conscientes de que inocuidad, impacto ambiental y bienestar animal, entre otros aspectos, fácilmente se pueden transformar en barreras para-arancelarias al comercio internacional, si ya no lo son en algunos casos.



Desde luego, también son motivo de preocupación y acción permanente por parte del IPCVA", sostuvo.

CHINA Y LOS MERCADOS ASIÁTICOS

Se destacaron las ponencias de **Joel Haggard** (vicepresidente de la región Asia Pacífico de la **US Meat Export Federation**), **Michelle Hu** (**China Meat Association**) y **Sergio Rey** (jefe de Promoción Interna del **IPCVA**).

CONSUMO ATENUADO

Adrián Bifaretti (jefe de Promoción Interna del IPCVA) explicó que "la Argentina es una sociedad carnívora, pero las conductas alimentarias indican que hay un 3 % de vegetarianos, un 2 % de veganos y casi un 30 % de flexitarianos; es decir, gente que por algún motivo está atenuando el consumo de carne vacuna", aseguró.



Según Bifaretti, con la pandemia también queda claro que 7 de cada 10 personas está teniendo una reducción de sus ingresos, lo cual provoca que la actitud de compra sea mucho más racional. Después de referirse a las distintas acciones que lleva a cabo el IPCVA en el mercado doméstico, instó a cuidar el mercado interno. **"Con 50 kg por habitante por año en medio de la pandemia, con todas las dificultades que acabo de mencionar, seguirá siendo objeto de atención por parte del Instituto"**.

Haggard recordó que desde la perspectiva de EE.UU., China es un mercado muy atractivo, pero realmente no integra los principales destinos de exportación como sí sucede con la Argentina, Uruguay, Brasil y Australia.



Según sus palabras, “aunque los restaurantes estuvieron totalmente cerrados durante la pandemia y siguen sufriendo, en China **las importaciones de carne vacuna están siendo impulsadas por la peste porcina africana y vuelven a crecer**”. Por otra parte, analizó que la venta de cortes como costilla, aguja o asado de tira con hueso -para su cocción en “hotpot” y barbacoas-, está creciendo en todo Oriente, incluida China.

Por último, Haggard se refirió al **boom del comercio electrónico en el gigante asiático**, incentivado aún más por la pandemia, y recomendó a los exportadores argentinos tener más presencia y más volumen en ese canal de venta. “Debido al brote del virus, las ventas de alimentos frescos online crecerán más del 60 %”.

LA VISIÓN CHINA

En segundo término, Hu aseguró que, superado el momento crítico de la crisis del Covid-19 en su país, el volumen de comercialización comenzó a recomponerse y aumentar en los últimos tres meses de forma gradual. “**Se estima que el volumen de las importaciones supere los USD 15.000 millones, más del doble que en el mismo periodo del año pasado.** En el segundo semes-



LA MIRADA DEL ESTADO

José María Romero, subsecretario de Ganadería de la Nación, advirtió que **somos el sexto exportador mundial de carne y abastecemos el 7 %**



de la demanda mundial. “Vamos a trabajar en lo que llamamos la *Ganadería del siglo XXI*, una nueva ganadería donde los índices de productividad y los volúmenes de producción de carne por cabeza alcanzan los valores que nos permitan aumentar nuestras exportaciones. Podemos pensar en producir 13 millones de toneladas, considerando el ejemplo de Brasil, o 10 millones si miramos a Estados Unidos”, sostuvo.

tre se sospecha que factores como la mejora de la situación epidémica y la caída de los precios de la carne harán que se recupere el consumo”.

El potencial de desarrollo del mercado es muy grande y se prevé que la **carne refrigerada** se convierta en la principal corriente de consumo de carne bovina en China. Además, la **certificación de calidad y marca** se convertirá en una tendencia de consumo en el futuro y obligará a prestar más atención a la inocuidad en el envasado y al sistema de cadena de frío para mejorar la calidad.

“La **carne importada de alta calidad, y cada vez más diversificada**, ofrece más opciones a los consumidores chinos. Todavía hay un gran potencial para la importación de carne en el futuro”, concluyó Hu.

LA PROMOCIÓN ARGENTINA

Rey presentó las distintas **acciones de promoción, publicidad y marketing que lleva a cabo el Instituto desde hace más de dos años en China**, propiciando un notable crecimiento de las exportaciones. “A diferencia de las herramientas que utilizamos tradicionalmente en nuestros mercados, **en China la comunicación se realiza principalmente a través de los medios online**”, comentó. Se refiere a un mercado en el que existen “más de 3,5 millones de aplicaciones para celular y hay un total de 800 millones de usuarios únicos. **Más del 90 % de los consumidores en China prefieren hacer las compras online** en vez de utilizar los comercios tradicionales”, afirmó y agregó que esta tendencia se intensificó ante la pandemia de Covid-19.



De acuerdo con Rey, la comunicación del IPCVA buscó que las campañas online generaran empatía entre los consumidores ante el momento crítico y fue así como se desarrollaron distintas líneas de mensajes para el Año Nuevo Chino o el Día de la madre.

Durante la primera jornada del seminario también disertaron **Katelyn McCulloch** (directora del **Livestock Marketing Information Center** de Estados Unidos), que se refirió a la situación actual en este país, y **Karsten Maier** (secretario General de la Asociación de Importadores de Carne de la Unión Europea), que analizó la situación del Viejo Continente.

LOS NUEVOS CONSUMIDORES

Uno de los ejes centrales del segundo día del seminario internacional fue el de los consumidores, aspecto que desarrolló **David Hughes** (profesor de **Food Marketing, Imperial College London, Royal Agricultural University**, Reino Unido), junto con una pormenorizada presentación del panorama mundial del comercio

CARNE VACUNA Y SALUD

Dos especialistas argentinos, **Alberto Cormillot** y **Jorge Tartaglione**, resaltaron el gran aporte de la carne vacuna a la salud de las personas y se refirieron a la “mala prensa” que a veces se instala en los medios sobre el consumo de carne. Cormillot remarcó los



valores nutricionales de la carne: “Las proteínas, las vitaminas, los minerales, todo esto ayuda al sistema nervioso central y las defensas, al mantenimiento de la masa muscular, a la producción de enzimas y de hormonas, al aporte de energía; además, el hierro, el zinc, las vitaminas del grupo B y las proteínas son importantes para las defensas”. Por su parte, Tartaglione indicó que **“en el contexto de un plan de alimentación balanceado, es posible comer una vez por día carne bovina”**.

de carnes por parte de **Richard Brown**, director de GIRA.

“¿Cuándo arranca el post-Covid?”, se preguntó Hughes al inicio de su disertación. “No lo sabemos. Para la mayoría de los países, **pasarán de dos a cuatro años para volver a las condiciones económicas que teníamos en 2019.** Sólo **China puede atravesar 2020 sin entrar en recesión. Estas son buenas noticias para la Argentina**”, aseguró.



El especialista indicó **que muchos consumidores optaron por carne de menor valor, como carne picada,** y que se instaló nuevamente la costumbre de cocinar en casa; por tal motivo, algunos de los ganadores de la pandemia fueron los supermercados y los comercios de cercanía. También **creció la compra online, lo cual redundó en un aumento de la compra de productos congelados,** lo que significa que habrá una disminución acelerada de los mercados de productos frescos, en particular en Asia.

Hughes advirtió que **el consumidor está mirando los detalles.** “¿Es la carne respetuosa del ambiente? ¿Es sustentable? ¿Cuida el bienestar animal? ¿Es respetuosa con la salud humana? ¿Tiene antibióticos y hormonas?”. El analista también se refirió a los nuevos jugadores del mercado: las empresas que tienen carne artificial o carne a base de vegetales, como “Impossible Foods” y “Beyond Meat”. **“Apostaría a que tendrán el 30 % del mercado total de la carne para 2040. Eso significa que enfrentaremos una mayor competencia”**, afirmó.

CONTEXTO GLOBAL

Brown analizó el **panorama internacional del consumo de carnes,** destacando que el mayor crecimiento se dará en Asia, especialmente por los problemas motivados por la irrupción de la peste porcina africana. “Esto ha originado una gran escasez de proteínas, en particular en China, pero sin olvidarnos de Vietnam y Filipinas y otros lugares igualmente importantes”.



En ese esquema, Brown afirma que **el pollo “está siendo el ganador en términos de crecimiento de proteínas;** la carne vacuna es relevante, pero mucho menos consumida que las otras carnes”. Un impacto similar se verifica en Europa del Este. Incluso en alguna medida también se verifica similar comportamiento en Europa Occidental y Estados Unidos dada la pandemia de Covid-19. “Estamos viendo algo así como 15 % de pérdida del consumo de carne a través del servicio de alimentos en 2021”.

En cualquier tiempo que sea, la demanda impone el ritmo y por eso los negocios son dinámicos, cambiantes, y obligan a estar atentos a esas modificaciones para no perder el tren. Ahora todo es más complejo. No hay duda de que la crisis sanitaria global ha descompaginando el mercado de carne vacuna que conocimos. Los negocios cambian y hay que adaptarse a ellos si se pretende trascender en el tiempo con una renta adecuada. A partir de acá, y por un tiempo, nace otra historia. Este seminario aportó pistas concretas para develarla.

LO QUE VIENE: **ALTO VALLE**

El próximo 16 de septiembre, el IPCVA realizará un nuevo seminario ganadero virtual en el **Alto Valle de Río Negro**, con una temática adaptada a la región. Participarán destacados especialistas del IPCVA, el INTA, miembros de la industria frigorífica, académicos y asesores privados. La **participación (vía Zoom)** será libre y gratuita pero con cupos limitados, por lo que se requiere una preinscripción en www.ipcva.com.ar o al whatsapp 54 9 11 2848-0455

PREMIO IPCVA

Este 2020, **el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina** entregará nuevamente el "Premio IPCVA" en el marco de la **51º Reunión Anual de Economía Agraria (AAEA)**: será la Primera Reunión Anual virtual y se realizará los días 29 y 30 de octubre. El "Premio IPCVA" se implementa desde el 2011 y la Décima Edición consiste en una distinción y en un reconocimiento económico de **30.000 pesos al mejor trabajo científico relacionado con la cadena de ganados y carne vacuna de nuestro país**". Podrán postularse todos aquellos trabajos aceptados para ser presentados en el ámbito de la próxima reunión anual de la asociación. Las bases para la presentación de los trabajos científicos se encuentran en www.aaea.org.ar. La selección del trabajo premiado se realizará a través de un jurado integrado por miembros de la AAEA y el IPCVA y surgirá de aquellas presentaciones científicas aprobadas por el Comité Científico de la 51º Reunión Anual 2020 de la AAEA. Podrán **abordar cualquiera de las áreas temáticas consideradas por la AAEA** dentro de los criterios de aceptación y aprobación de trabajos. La selección del trabajo ganador y la formalización de la entrega del premio se efectuará en transcurso de la reunión anual de la AAEA 2020.

ANALISTAS ON DEMAND

En la web www.ipcva.com.ar están disponibles todas las ponencias del **"Seminario Internacional Virtual del IPCVA: El desafío de la carne vacuna en el mundo post COVID-19"** que se llevó a cabo el 29 y 30 de julio de 2020 con la participación de destacados especialistas nacionales e internacionales. Este evento, entre las distintas plataformas a través de las cuales se emitió (Zoom, Facebook live, Youtube, etc.) fue seguido en vivo y en directo por más de diez mil personas, un alcance inédito para este tipo de encuentros virtuales sectoriales. En la misma página también están disponibles las presentaciones de la **Jornada a campo virtual de Coronel Dorrego**, que se realizó el 6 de agosto, y la **Jornada a campo de Salta** que se llevó a cabo el pasado 2 de septiembre.

GRANDES MUESTRAS DIGITALES

El **IPCVA** participará y será auspiciante de los sectores ganaderos de las ediciones virtuales de las **ferias "Expoagro Digital" (8 y 9 de septiembre) y Agroactiva (27 al 30 de octubre)**. Debido a la pandemia de coronavirus, ambas muestras, reconvertidas al formato digital, se podrán seguir a través de Internet.

CICLO COMPLETO EN EL SUDOESTE BONAERENSE

El IPCVA realizó una nueva jornada a campo virtual, en el establecimiento "11 de mayo" de Coronel Dorrego, provincia de Buenos Aires. Incluyó disertaciones técnicas y se recorrieron virtualmente los distintos potreros del Campo.

Ganadería de alto vuelo en el sudoeste de la provincia de Buenos Aires, inserta en un eficiente planteo mixto.



Un nuevo encuentro con amplia repercusión, como los anteriores. El **Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)** realizó otra jornada a campo virtual con el slogan "**Ganadería exitosa y sustentable sobre sistema pastoril**". El presidente del Instituto, **Ulises Forte**, abrió la jornada junto a la directora de la **Chacra Experimental Integrada Barrow-INTA**, **Paula Pérez Mate**, y el propietario del establecimiento "11 de mayo", **Amaro Merino**.

Forte agradeció a los propietarios del campo y aseguró: "Es una época difícil, sabemos que **el mercado interno**

está complicado, pero nos sigue acompañando y tenemos que readecuarnos al mercado externo del futuro postpandemia. No es casualidad que hayamos hecho un seminario internacional escuchando a especialistas de todo el mundo, con fuerte hincapié en la capacitación". Concluyó afirmando que "**se avizora un gran futuro en la exportación de carne y la industria frigorífica está a la altura de las circunstancias**". Por su parte, Pérez Mate resaltó que "esta jornada marca un relacionamiento interinstitucional en-



tre el IPCVA y el INTA, y entre la Chacra, que depende del Ministerio de Desarrollo Agrario de la provincia de Buenos Aires, y el INTA. "Agradezco a la actividad privada y el acompañamiento de las Estaciones Experimentales de Balcarce y Olavarría", finalizó.



ALFALFA

La primera exposición estuvo a cargo de **Paulo Recavarren**, del **INTA Olavarría**, quien se refirió al **manejo del pastoreo en alfalfa**. Resaltó el crecimiento y desarrollo de esta leguminosa, la asignación y remanente de forraje y la organización del pastoreo. **La alfalfa tiene un pico de producción en primavera/verano y ese crecimiento sirve para mantener 8 o 10 novillos por hectárea**. Crece más que otros pastos por el tamaño de su raíz, que busca profundidad y puede sacar agua.



En cuanto al manejo, Recavarren consideró que **en invierno deben monitorear las plagas y malezas**. "A partir de la primavera, empezamos a manejarnos con **reglas de pastoreo como 25/30 cm, 8 o 10 nudos**. En el verano, si el clima nos acompaña, si el suelo pudo acumular humedad y si las plantas están saludables, podemos seguir con esa presión de pastoreo hasta **mediados de febrero, que es cuando hay que cumplir con el descanso obligatorio para recuperar las raíces**. Después se puede hacer un pastoreo entre el otoño y el invierno. Implica entre 8 y 10 pastoreos por año", sostuvo.

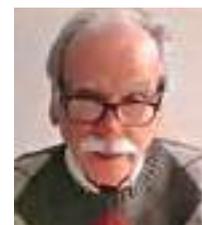
LA GENÉTICA

A su turno, el asesor privado **Rodolfo Peralta** expuso sobre **mejoramiento genético en un planteo de ciclo completo**. "La productividad y rentabilidad de los rodeos de cría comienza con **lograr muchos terneros vivos**. La adaptación, fertilidad y facilidad de parto son los caracteres determinantes cuando se habla de rentabilidad", aseguró.



EFICIENTE Y SUSTENTABLE

Con 725 hectáreas de campo propio, el establecimiento **"11 de Mayo"** es una explotación mixta. La empresa es de tipo familiar; la firma está compuesta por Amaro Merino y sus 4 hijos, y es la cuarta generación que trabaja y vive en el campo. Solamente contratan las labores de siembra, pulverización, cosecha y laboreo de los suelos. El 70 % de la superficie está destinada a ganadería y el 30 % restante a agricultura, en especial trigo de calidad. En ganadería producen **novillos de exportación, vaquillonas con garantía de preñez y toros**. Sus tres pilares para el planteo sustentable son: rotación agrícola/ganadera, pasturas perennes base alfalfa y una esmerada fertilización. Amaro Merino destacó: "Somos una empresa exitosa por los resultados y sustentable por ser económicamente rentable, diversificada, y ecológica, con baja emisión de carbono y menor uso de agroquímicos".



Los **objetivos del modelo cría** se pueden resumir en: máximo porcentaje de destete, óptimo peso de destete y mayor cantidad de kilos de ternero por unidad de superficie. A su vez, la **condición corporal** es un reflejo de la adaptación al sistema; es un indicador de la eficiente conversión del pasto y el principal determinante de la fertilidad de los rodeos.

El **mejoramiento genético** implica cambiar la frecuencia de ciertos genes y avanzar mediante la selección sobre determinadas características ligadas a la productividad y la eficiencia. De acuerdo con Peralta, con el mejoramiento genético se puede optimizar la preñez de los vientres, asegurar el parto de las vaquillonas, aumentar el número de terneros y el peso al destete, optimizar el peso de faena, mejorar los rasgos de carcasa y crecer en número de vientres.

“El ciclo reproductivo de la vaca comienza en el momento de la concepción; el negocio del criador, también”, subrayó. En ese sentido, las vacas y toros funcionales son capaces de mejorar las utilidades de la empresa ganadera

de cría. El asesor se planteó cómo debería ser la ganadería del futuro e hizo hincapié en **fijar objetivos, planificar, presupuestar y ejecutar; medir, evaluar y comparar; seleccionar e incorporar tecnología; producir más, gastar en base a presupuesto y comercializar mejor.**

LOS RECURSOS PERENNES

Desde la Chacra Barrow, **José Massigoge** hizo referencia a la importancia de los **recursos perennes** dentro de la cadena forrajera. “La **cadena forrajera** es una secuencia de recursos encadenados entre sí con el objetivo de tener pasto durante todo el año”, indicó el especialista.

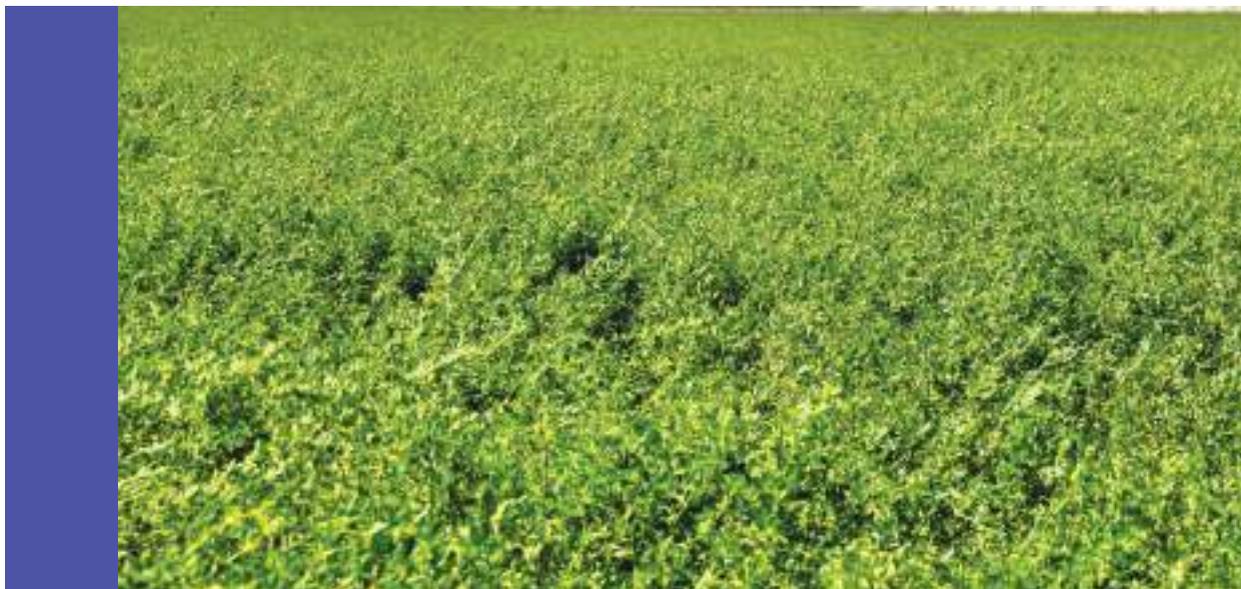


Citó como **ventajas de incluir pasturas perennes en el esquema**, la buena complementación con los recursos anuales (verdeos) en sus ciclos de producción. Además, tienen muy bajo costo por kilo de pasto producido, mantienen el suelo

HIPOMAGNESEMIA

Germán Cantón, de **INTA Balcarce**, se refirió a este problema que afecta a los rodeos de cría. “En muchos establecimientos no hay registros del porcentaje de mortandad que lleva al reemplazo de vientres y la hipomagnesemia suele ser una causa frecuente”, indicó. Puede tener **dos orígenes**: una deficiencia primaria (falta de magnesio en la dieta) o secundaria (incorrecta digestibilidad o factores que impiden su normal utilización). “Como recomendación, es fundamental **evitar períodos de ayuno**, confeccionar reservas para cubrir baches nutricionales y hacer cambios de alimentación graduales. También importa **que los animales no lleguen excesivamente gordos al parto** y postergar el comienzo del servicio”, sostuvo Cantón. En lo que respecta a la **suplementación**, es importante que el animal reciba 30 gramos de magnesio por día. Para ello, hay diferentes bloques minerales, sales en suplementación y en agua de bebida, según el caso.





El manejo de la alfalfa fue uno de los temas relevantes de la jornada, con importantes detalles en cuanto a los momentos de aprovechamiento.

siempre cubierto (evitan la erosión hídrica y eólica), aprovechan la radiación solar los 365 días del año, disminuyen la temperatura superficial del suelo y favorecen la vida edáfica.

Para Massigoge, “las **pasturas consociadas multiespecie** aumentan la biodiversidad, disminuyen los riesgos de contaminación ambiental por muy bajo uso de agroquímicos y reducen la generación de resistencia de malezas a los herbicidas”. Por cierto, estas especies tienen un **gran desarrollo radicular**. Esto les permite aprovechar mejor las precipitaciones, rebrotando rápidamente después de una lluvia y soportando mejor los períodos de sequía. **Dan mayor seguridad al sistema ganadero.**

La jornada se completó con dos **salidas o “paradas a campo”** de manera virtual: “Rodeo de cría” y “Recría”. Los participantes, además, pudieron interactuar con los disertantes y técnicos mediante distintos paneles de preguntas y respuestas.

ACTUALIDAD DEL MERCADO

El jefe del Departamento de Promoción Interna del IPCVA, **Adrián Bifaretti**, hizo referencia a la situación actual del mercado interno y



externo: “Cuando uno compara el primer semestre año contra año, **el nivel de faena se encuentra un 7,5 % por encima del año pasado. Es una oferta importante**”. El escenario del consumo en la Argentina se ha complicado: **las ventas minoristas cayeron un 35 % en el mes de junio** y los precios de carne vacuna están amesetados. Con respecto al **mercado internacional**, Bifaretti indicó que “en el primer semestre se ha exportado un 20 % más año contra año, impulsado por China. En los países de la Unión Europea es donde se encuentra la mayor la caída de ventas por la pandemia”.

POR QUÉ HAY DIFICULTADES PARA "CURAR" LA SARNA

Se mencionan varios aspectos que pueden generar fallas en los tratamientos, aunque en la absoluta mayoría de los casos están asociados a problemas con el manejo del producto.

Las pérdidas generadas por la sarna suelen ser cuantiosas, a pesar de que su tratamiento no debería ofrecer complicaciones significativas.



En los últimos 5 o 6 años, ha sido progresivo el aumento de casos otoño-invernales, generando preocupación en asesores veterinarios de la zona centro del país, motivadas por la gravedad de los cuadros clínicos y, especialmente, por la **"falta de los tratamientos con inyectables"**.

La sarna es una enfermedad de alta contagiosidad, favorecida por el contacto estrecho en encierres a corral y/o trabajos de manga. El pequeño (menos de 1 mm) ácaro causal (*Psoroptes bovis*) es un parásito obligado a pasar toda su vida sobre el animal, lo que lo convierte en un blanco fácil (si las cosas se hacen como es debido) de la acción del antisárnico.

Las pérdidas productivas son cuan-

tiosas. A pesar de la dificultad para medirlas y la variabilidad asociada a la gravedad del cuadro clínico, se habla de al menos 40 k.p.v. a las 8 semanas de iniciada en encierre a corral, y de unos 12 k.p.v. en el mismo período bajo condiciones pastoriles.

ALTA EXIGENCIA

Los **productos antisárnicos** para su introducción al mercado deben superar una rigurosa prueba controlada del SENASA que exige eficacia total (100 %) a los 14 días postratamiento. Los ganaderos se volcaron masivamente a la utilización de los "endectocidas" inyectables del grupo de las avermectinas y/o milbemicina.

Es por ello que, cualquier medicación o estrategia de aplicación realizada cumpliendo las indicaciones del marbete y las medidas apropiadas de manejo, debe eliminar eficazmente la sarna de los campos. Con la aclaración de que la aplicación del producto requiere de **una actitud responsable, tanto del manejo de la tropa (encierre de todos los animales) como del "manejo de la jeringa"**, asegurando que toda la dosis quede retenida en el tejido subcutáneo.

SE COMPLICA

Entonces, ¿por qué hay tanta dificultad para curarla? Hay varios aspectos que pueden generar la falla de los tratamientos, aunque en la absoluta mayoría de los casos está asociada a **problemas con el manejo del producto**:

1. **El diagnóstico incorrecto**: confundir sarna con piojera, a pesar de que la primera produce lesiones "húmedas", costrosas y con mayor compromiso de la piel que los piojos, y estos se caracterizan por depilaciones secas y pérdida de pelo por rascado. El problema terapéutico reside en que la utilización de inyectables no alcanza eficientemente a los piojos masticadores (los más comunes).

2. **La aplicación incorrecta de los productos inyectables** debido a: inyección perpendicular al animal (vía intramuscular) en lugar de generar un pliegue en la piel con la otra mano para asegurar la vía subcutánea; pérdida de producto en el sitio de inyección como consecuencia de la aplicación en el tejido incorrecto (muscular); mala estimación del peso de los animales impidiendo el ajuste correcto de la dosis terapéutica -subdosificación- atentando contra la eficacia del producto; dejar animales de

la tropa o rodeo sin tratar. Con sólo un animal que quede sin dosificar asegura el fracaso colectivo del tratamiento, ya que se convierte en la fuente de infección del resto con reaparición de casos clínicos a las pocas semanas de aplicado el endectocida.

3. El **cumplimiento de las indicaciones de manejo**: aplicar productos en cuyo marbete esté indicada expresamente su utilización para sarna psoróptica (*Psoroptes bovis*) en bovinos, lo que demuestra que superó la prueba oficial de eficacia (100 %). Los productos deben estar protegidos de la exposición directa a la luz solar.

4. **Manejo de los animales luego de aplicado el antisárnico inyectable**:

No se deben mezclar tropas hasta 2 semanas posteriores a la aplicación de los productos con concentraciones al 1 % y esperar 4 semanas para los de alta concentración (3.15 - 4 %); esto es porque la eficacia absoluta (100%) se alcanza poco antes de los 14 días postratamiento para los de 1 % y 21- 28 días para los de alta concentración (3.15 - 4 %).

César A. Fiel y Pedro E. Steffan

ES POR ACÁ

La sarna de los bovinos se puede prevenir y hasta erradicar en los establecimientos ganaderos, si se implementa un programa basado en antisárnico inyectables -lactonas macrocíclicas- con el manejo apropiado de los animales tratados y las tareas de manga.

LA MEJOR CARNE DEL MUNDO

Encontrá las mejores recetas en www.carneargentina.org.ar



CARNE ARGENTINA
www.ipcva.com.ar