

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

N° 119 - AGOSTO 2018 • Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina



## CHINA: TIERRA DE OPORTUNIDADES

Un estudio inédito encargado por el IPCVA, aseguró que el 64% de los consumidores chinos quieren probar la carne vacuna argentina.



**CUENCA DEL SALADO**  
Radiografía de la producción



**TRÁMITES ONLINE**  
Para productos veterinarios



# SUMARIO

## 03 EDITORIAL

En el escenario actual de discusión sobre las retenciones, no deben ocultarse discusiones que deben darse en la ganadería, como los estándares sanitarios, la distribución de cortes y la modernización del SENASA.

## 04 ESTUDIO

La consultora internacional Asian Agribusiness Consulting (AAC) presentó los resultados de un estudio de mercado cualitativo que encargó el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) en la República Popular China y Hong Kong.

## 08 CUENCA DEL SALADO

Un informe del INTA analiza los cambios ocurridos en la ganadería de la región en los últimos 10 años e identifica los principales factores que afectan la producción.

## 12 TRÁMITES

El SENASA incorporó en la plataforma, la inscripción en el registro de firmas elaboradoras, distribuidoras, importadoras, exportadoras y depósitos de productos de uso en medicina veterinaria, droguerías y elaboradores de principios activos.

## 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 sector pecuario.

## 14 EFICIENCIA EN TIEMPO REAL

Un estudio del INTA Bordenave evaluó la respuesta productiva y económica de un engorde a corral “comercial”. La única forma de ser eficiente y eficaz es tener la mejor y mayor información fehaciente de todo el proceso en “tiempo real”.

# QUE LA DISCUSIÓN SOBRE LAS RETENCIONES NO OCULTE LO QUE LE FALTA A LA GANADERÍA

Como todos los años, la Exposición Rural de Palermo se convirtió en una caja de resonancia del sector y volvió a dejar en claro el trabajo increíble que realizan los cabañeros de todo el país.

No obstante, este año la efervescencia mediática estuvo referida casi exclusivamente a la cuestión del supuesto freno a la baja de las retenciones anunciada por algunos medios y desmentida por el gobierno.

Ese contexto, dejando en claro una vez más que las retenciones son el más distorsivo de los impuestos, ocultó algunas discusiones que debemos darnos en la ganadería, que después de un par de años de repunte se encuentra “amesetada”.

Para pasarlo en limpio: por ejemplo, necesitamos comenzar a debatir seriamente la regroupación de los estándares sanitarios, la distribución por cortes y la modernización del SENASA, en un escenario en el que también se debe debatir y profundizar la interacción entre el Estado y los privados.

La vieja discusión mercado vs. intervencionismo está caduca. El mercado libre, de oferta y demanda, es absolutamente necesario pero con un Estado activo que ayude, que “piense” y que contribuya a mitigar las asimetrías.



Por  
**Ulises Forte**  
Presidente del IPCVA

De todo eso tenemos que empezar a hablar seriamente. Porque los crecientes embarques a China, la recomposición de las exportaciones, los primeros envíos a Japón están muy bien, obviamente, pero, por sólo citar un par de ejemplos, los compradores internacionales nos exigen cada vez más que trabajemos en la estandarización del producto y estamos en deuda con el novillo, la categoría más necesaria y la que menos está creciendo.

Por eso desde el IPCVA estamos realizando una campaña de incentivo del consumo de categorías más pesadas. “La misma terneza y mejor sabor, Novillo argentino, la mejor carne del mundo”, es el slogan. Pero con eso sólo no alcanza. Y sirve como ejemplo claro de los debates que nos debemos en la cadena. Para que “vuelva” el novillo no solamente se tiene que trabajar sobre el consumidor, que es lo que podemos hacer nosotros, sino que son necesarias políticas públicas activas, como incentivos impositivos o tasas accesibles para créditos productivos.

En definitiva, aplauso para los cabañeros, aplauso para la mejor genética del mundo, aplauso para el mantenimiento del esquema de baja de retenciones, pero que la ebullición mediática y política no nos desvíe la atención de lo importante. Si queremos seguir creciendo no podemos dejar que el árbol nos tape el bosque.

## ESTUDIO

# A la conquista de China

El 64 % de los entrevistados en supermercados de China quieren probar la carne vacuna argentina. Así lo indicó un inédito estudio de mercado solicitado por el IPCVA.



**L**a consultora internacional Asian Agribusiness Consulting (AAC) presentó los resultados de un estudio de mercado cualitativo que encargó el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) en la República Popular China y Hong Kong. El estudio incluyó investigaciones y entrevistas entre importadores, distribuidores, supermercadistas y consumidores sin dejar de lado el comercio electrónico, de gran crecimiento en los últimos años.

“Hoy China representa más del 50 % de nuestras exportaciones, por eso es muy importante estudiar el mercado para diseñar estrate-

gias que nos permitan no solamente aumentar las ventas destinadas a la industria, sino comenzar a posicionarnos como carne de alta calidad con un mejor precio”, aseguró Ulises Forte, presidente del IPCVA.

La primera gran noticia del trabajo es que los chinos, que actualmente apenas consumen seis kilos de carne vacuna por año, **pasarán a comer 8,1 kilos en 2027**. No es un dato menor, dado que se trata de un mercado de más de 1.300 millones de habitantes que no se autoabastece y no podrá hacerlo –a pesar de las iniciativas gubernamentales al respecto- al menos en el corto y el mediano plazo.

El mercado chino, según Michael Boddington, el especialista australiano encargado de la presentación, es muy complejo y diverso, y el crecimiento de la economía está promoviendo cambios vertiginosos en las tendencias de la alimentación, con mayor demanda de proteínas rojas.

En el mercado chino coexisten sistemas de comercialización tradicionales (en los que se vende carne “caliente”, casi sin cadena de frío) con una creciente venta en grandes supermercados y el “boom” del comercio electrónico, al tiempo que presenta diferencias culturales y gastronómicas muy marcadas en las diferentes regiones del país.

En ese contexto, la carne vacuna comienza a ser vista como proteína de muy alto valor en un mercado dominado por el consumo de cerdo.

Las ciudades más grandes, como Beijing, Shanghai y Guangzhou son las de mayor consumo de carne vacuna. El 50 % de los encuestados en esas ciudades consumen carne una o dos veces por semana, mientras que en las más pequeñas sólo lo hace el 38 %. En las grandes ciudades, asimismo, el 42 % compra carne en supermercados modernos y no en los tradicionales.

El comercio electrónico es una plataforma cada vez más importante, en particular para la carne importada. Aunque todavía es un segmento que representa una pequeña cuota de mercado, se espera que crezca a un ritmo más rápido que el minorista tradicional (alrededor del 15,9 % en comparación con el 9,5 % en las ventas al por menor en los canales más modernos, pero sin conexión).

## LA INDUSTRIA

La industria de la carne de China está muy fragmentada. 11 millones de pequeños productores poseen 53 millones de cabezas de ganado, con una producción de 7,2 millones de toneladas de carne en 2016.

Dado que se trata de una apuesta del gobierno chino para los próximos años, se espera que la competencia aumente tanto en los mercados refrigerados como congelados y también **se pronostica que la producción local aumentará aunque a un ritmo que no alcanzará a abastecer la demanda**, al menos en el largo plazo.

Actualmente, **16 países están habilitados para exportar carne vacuna a China**. De ellos, al menos hasta el momento, Australia, Estados Unidos y Nueva Zelanda (los que hace más tiempo trabajan en ese mercado) son los mejor posicionados en el segmento de alta calidad, mientras que la Argentina, Brasil y Uruguay aparecen como grandes jugadores de la venta de carne vacuna a granel, para industria. Estos seis países representan en conjunto más del 95% de la carne que importa China.

Además, **más del 90 % de la carne que importa China es congelada y sin hueso**, quedando un pequeño nicho de carne fresca de alto valor que hoy ocupan Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos. No obstante, este pequeño segmento de carne fresca, según opinó el especialista, es el que le permite a esos países posicionarse en el “top of mind” de la carne de calidad.

En China existen 2.879 importadores de carne que son, en gran medida, los que controlan el negocio, que también presenta un estimado de 5 % de canales ilegales, denominados “grises”.

En 2017, la República Popular China importó 688.000 toneladas de carne vacuna, previéndose que ese número superará el millón de toneladas en menos de 10 años.

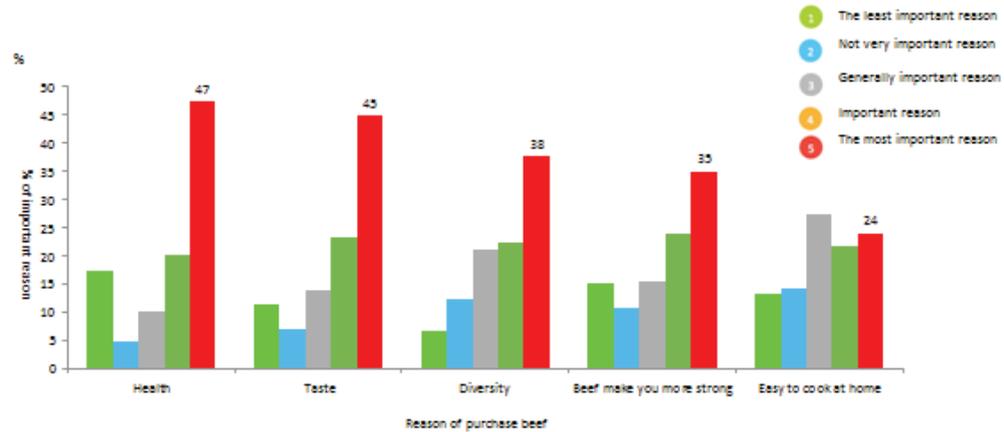
Las importaciones chinas de carne congelada en 2017 fueron de 688.530 toneladas, valoradas en U\$S 2.900 millones.

Las importaciones de carne enfriada fueron de apenas 6,558 toneladas, valoradas en USD 73,6 millones. Los tres principales proveedores fue-

## Reasons to purchase beef

### The reason why you purchase beef

Health and taste are the most popular reason why consumers purchase beef



Source: face to face interview and online survey

12

ron Australia (90 %), Estados Unidos (7 %) y Nueva Zelanda (3 %).

## LOS CONSUMIDORES

Hasta el momento, los consumidores chinos tienen mucho desconocimiento de las formas de cocción de la carne vacuna -además de su origen y calidad- pese a que este aspecto está cambiando rápidamente a partir de la apertura del país al mundo y a la incorporación de nuevas formas de consumo, situación que se muestra claramente en la demanda que se registra en los nuevos supermercados y en la venta online.

*“China es una tierra de oportunidades para la carne argentina”, sostuvo Boddington. “Los chinos son muy curiosos y están abiertos a conocer nuevos países y nuevas experiencias gastronómicas, y un 64 % de los encuestados en supermercados aseguró que les gustaría probar la carne argentina”.*

Según el trabajo, el 60 % de los encuestados conocen el país de origen de los productos de carne que compran y el 75% cree que conocer dicho origen “es muy importante”.

Asimismo, la mayoría de los encuestados ase-

guró que los principales atributos a la hora de elegir carne son la “salubridad” y el “sabor”, dos aspectos sobre los que la Argentina tiene sobradas condiciones como para posicionarse.

## LA IMAGEN DE LA CARNE ARGENTINA

A diferencia de lo que ocurre en el resto del mundo, la carne vacuna argentina es “nueva” en China y nuestro país recién pudo acceder a ese mercado en 2011.

No obstante, de acuerdo a la encuesta, el 86 % de los entrevistados ha oído hablar de la Argentina como país, un 23 % ha tenido la experiencia de consumir vino argentino y un 60 % de los encuestados conocen a la Argentina por la selección de fútbol. De los entrevistados, sólo el 18 % probó carne argentina aunque al 64 % de ellos les gustaría probarla.

El trabajo también señala que existen diversos aspectos sobre los cuales debe trabajar la Argentina para lograr un mejor posicionamiento. En principio, según se desprende de las entrevistas, lograr una mayor uniformidad de producto; es decir, envíos con una consistencia similar sostenida en el tiempo.

Además, será necesario un buen posicionamiento en las grandes redes sociales de China (WeChat, con 800 millones de usuarios y Weibo, con 400) y acciones diferenciadoras en los supermercados, con un etiquetado distintivo -como el que actualmente utilizan Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos-, degustaciones de producto y docencia sobre su preparación.

## CONCLUSIONES

La industria doméstica de carne vacuna de China es grande pero está fragmentada y no podrá satisfacer la demanda local que, se pronostica, crecerá a 10 millones de toneladas en 2022.

Australia sigue consolidando su imagen de carne *premium*, a través de calidad constante, marca y el “efecto halo” de las exportaciones refrigeradas.

La cadena de suministro se muestra más consolidada en los segmentos minorista y de comercio electrónico, por lo que brinda más oportunidades de apalancar la inversión más cerca del consumidor.

La cadena de distribución tiene poco conocimiento de la carne argentina y su calidad, pero están ansiosos por aprender.

El segmento HORECA (hoteles, restaurantes y servicios de catering) representa el 50 % del consumo de carne vacuna. Grandes cadenas nacionales y regionales están surgiendo y están ansiosas por ser educadas sobre cómo usar cortes de menor precio para reducir costos y proporcionar alimentos de calidad. Los restaurantes “Hot Pot”, una comida que tiene un alto contenido de carne, representan el 17 % del comercio de restaurantes.

China tiene una de las tasas más altas de uso móvil; los sitios web y las redes sociales son una plataforma educativa importante, idealmente en idioma chino. WeChat y Weibo son partes críticas de la combinación de comunicación y

ofrecen oportunidades para crear conciencia y lealtad. Los supermercados utilizan ampliamente y valoran mucho el material tradicional de marketing de punto de venta. Los proveedores de más prestigio poseen presencia en las tiendas.

Australia y EE.UU. poseen el mayor conocimiento de marca. Además, son los únicos exportadores que tienen una marca nacional de calidad, lo cual les proporciona una etiqueta de punto de venta consistente, respaldada por un estándar de calidad de producción.

Los atributos de calidad de la Argentina, tales como la genética, la alimentación de los animales y los beneficios para la salud, no son muy conocidos en la cadena de suministro de China y son completamente desconocidos por los consumidores. Pese a ello, los consumidores chinos están interesados en Argentina.

*“Este trabajo nos desafía, claramente y con argumentos técnicos, a trabajar por el crecimiento, tan posible como deseable, en un mercado que hoy es estratégico para la cadena de ganados y carnes del país”,* sostuvo Mario Ravettino, vicepresidente del IPCVA, quien anticipó que desde el Instituto se comenzará a trabajar en un plan estratégico que incluirá acciones de comunicación, marketing y publicidad en China.

**-500 entrevistas cualitativas en bocas de expendio (supermercados).**

**-500 entrevistas personalizadas cualitativas con referentes de la cadena china (importadores, distribuidores, supermercados, canal Horeca, etc.).**

-Entrevistas realizadas entre abril y junio de 2018.

# Una radiografía de la Cuenca del Salado

Es la región con mayor concentración de vacas de cría del país y con más altos índices de procreo. Este informe del INTA analiza los cambios ocurridos en la ganadería de la Cuenca del Salado en los últimos 10 años e identifica los principales factores que afectan la producción.



**L**a Cuenca del Salado, al igual que el resto del país, ha experimentado grandes variaciones en su stock de ganado bovino en los últimos 20 años. Según datos de SENASA, el stock ganadero creció sostenidamente desde el año 1994 hasta el año 2008, cuando se alcanzó el valor más alto con casi 5,9 millones de cabezas. Mientras esto ocurría con el stock ganadero, la agricultura, de la mano del cultivo de la soja, fue creciendo sostenidamente y quitándole las tierras de mejor calidad a la ganadería. Los sistemas ganaderos se encontraron sobrecargados y fue a partir del 2008 que una combinación de

bajos precios y una severa sequía generaron una gran liquidación y mortandad de vientres con una caída histórica del stock. La Cuenca perdió el 17 % de sus bovinos, alcanzando los 4,9 millones de cabezas en 2010. **La recuperación del stock fue lenta pero constante durante estos últimos años; así es que se registraron 5,5 millones de cabezas en 2017, lo que indica una recuperación del 94% del stock con respecto al 2008.**

Hoy el stock de hacienda en la Cuenca del Salado es similar al alcanzado en 2008. Este crecimiento no ha sido a causa de un incremento en la su-



perficie destinada a ganadería; por el contrario, la superficie agrícola en la Cuenca continuó aumentando después de 2008 y alcanzó su máximo en 2012. Si observamos los últimos 5 años, parece que la superficie agrícola encontró su techo. En base a lo observado, podemos decir que hoy nos encontramos en una situación de alta vulnerabilidad productiva, dado que tenemos casi el doble de superficie cedida a la agricultura que en 2008 y mantenemos la misma cantidad de hacienda. Entonces, evidentemente se ha generado un incremento de la carga en suelos de menor aptitud.

**La Cuenca, a diferencia de otras regiones del país, tiene un gran potencial no solo para incrementar sus índices de destete, sino también para incrementar la carga. Sus condiciones agroecológicas permiten generar mucho más forraje del que hoy se produce en condiciones sostenibles. Sin embargo, se observa que en general el aumento de carga no es acompañado con incremento en producción de forraje y adopción de tecnologías básicas como para mantener o incrementar la producción.**

## LOS ÍNDICES REPRODUCTIVOS

Al igual que toda la región pampeana, la Cuenca del Salado posee los índices de destete más altos del país. Mientras el promedio nacional en los últimos años fue del 60 %, en Cuenca del Salado fue del 69%. Si analizamos la evolución de la relación ternero/vaca en los últimos 10 años en la Cuenca, vemos que esta se mantiene, y que a pesar de los bajos índices que se observaron después de la sequía 2008/09, no hemos podi-

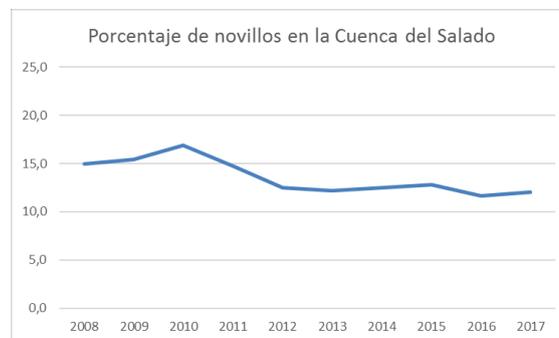
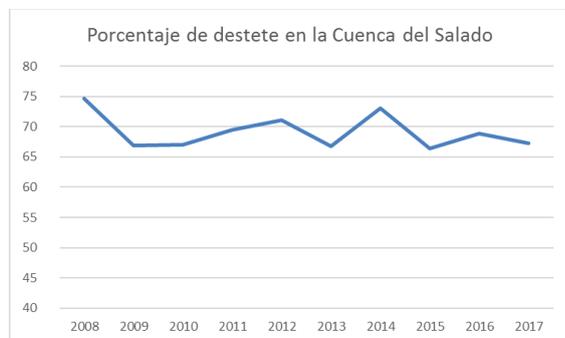
do recuperar la eficiencia que mantuvimos en la década anterior. No se observa un incremento del porcentaje de terneros logrados, sin embargo, debemos tener en cuenta que tenemos más cantidad de vacas en la misma superficie, por lo que mantener los índices reproductivos, puede verse también como un logro. De todos modos, todavía queda un importante margen de mejora. Estudios de monitoreo de rodeos de cría realizados por el INTA demuestran que los establecimientos que aplican tecnologías básicas de manejo alcanzan índices cercanos al 80%.

Por lo antes mencionado, queda claro que, si hoy el objetivo es incrementar la producción de carne, esto no se debería dar a través de un aumento del stock, sino de una mejora en la eficiencia reproductiva (porcentaje de destete).

## ¿HACIA DÓNDE EVOLUCIONAN LOS SISTEMAS DE CRÍA EN LA CUENCA?

La recria e internada fueron las actividades más afectadas por la expansión agrícola a nivel nacional, a tal punto que prácticamente desapareció de la pampa húmeda la internada de compra en el oeste bonaerense. Si bien el feedlot tuvo un gran crecimiento en los últimos años, dadas sus características de producción, no puede reemplazar totalmente la internada a pasto, ya que requiere de animales recriados; es decir, terneros recriados de 250-270 kg de peso y no terneros de destete.

Por lo antes mencionado, se pensó que la actividad



de recría y terminación podría competir con la ganadería de cría en la Cuenca del Salado, reduciendo aún más la disponibilidad de suelos con buena aptitud. Es claro que esta región tiene muy buenas condiciones para la recría y terminación de novillos. Se puede producir forraje de alta calidad y posee suficiente superficie como para generar el maíz necesario para criar y terminar todos los terneros que allí se producen. Existen numerosas experiencias que demuestran que es posible lograr altas cargas y ganancias de peso en base a pasturas y verdeos con suplementación con granos y silajes. A pesar de que los sistemas de recría y terminación han evolucionado notablemente y el feedlot se maneja con mejor eficiencia que hace 20 años, parece que la Cuenca sigue siendo predominantemente productora de terneros y no hay perspectivas de que esto cambie. El porcentaje promedio de novillos sobre el total de vacas ha sido del 13,6% en los últimos 10 años y la tendencia parece mantenerse o disminuir levemente.

## ESTRATEGIAS PARA AUMENTAR LA EFICIENCIA REPRODUCTIVA

En este contexto de alta carga y un panorama no muy alentador para intensificación de la cría, el objetivo principal que deberíamos perseguir para incrementar la producción de carne a nivel nacional es mejorar la eficiencia reproductiva de nuestros rodeos de cría. En este sentido, se mencionan dos aspectos principales sobre los

que deberíamos seguir insistiendo: ajuste de carga y manejo de un calendario sanitario básico.

Con el incremento de la carga en suelos de menor aptitud, la vulnerabilidad de los sistemas ante contingencias climáticas puede ser muy alta. El monitoreo del estado corporal realizado anualmente por el INTA Cuenca del Salado muestra que un 44 % de las vacas de nuestro rodeo llegan flacas al parto, por lo que el resultado de preñez depende exclusivamente de la posibilidad de que esas vacas ganen peso durante la primavera. De esta forma, los índices de preñez dependen en gran medida de buenas condiciones climáticas, lo que genera una alta variabilidad de los resultados al tacto. El bajo estado corporal al parto y las consecuentes fallas en la concepción son las principales causas de los bajos índices de destete. En este sentido, es necesario realizar ajustes, o bien reduciendo la carga en función de la oferta de forraje que disponemos o aumentando la producción de pasto para asegurar el mantenimiento de los vientres. **El INTA Cuenca del Salado ha realizado numerosos estudios que demuestran cómo es posible incrementar la producción y eficiencia de utilización del pastizal natural que es el principal recurso del que disponemos. También se ha generado suficiente información sobre alternativas de alimentación invernal con reservas forrajeras, verdeos de invierno y verdeos de verano diferidos.**

Otro aspecto básico a resolver son los problemas sanitarios que afectan la fertilidad del rodeo, causan abortos y muerte neonatal de terne-

ros. En la casuística del servicio de diagnóstico especializado del INTA Balcarce (año 1994 al 2016), brucelosis y enfermedades venéreas siguen siendo las principales causas de aborto en rodeos de cría. La vacunación ha permitido que la prevalencia de brucelosis se haya reducido a valores inferiores al 2 %, lo cual indica que estamos en condiciones óptimas para implementar planes de diagnóstico y eliminación de animales positivos y de esta manera erradicar la enfermedad. Las enfermedades venéreas son otro punto clave a resolver; en una encuesta realizada en el partido de Rauch, se estimó que un 60 % de los productores realizan el control clínico anual de sus toros. Estos valores son superiores a los reportados hace 20 años; sin embargo, la prevalencia de estas enfermedades se ha mantenido en los rodeos por falta de planes regionales de control. En este sentido, se ha logrado un gran avance en varios partidos de la Cuenca del Salado (Chascomus, Rauch, Las Flores, Ayacucho, Dolores y Lavalle) los cuales están elaborando e implementando planes de control basados en la obligatoriedad del análisis clínico anual del total de los toros del rodeo.

## PUNTOS CRÍTICOS PARA LA INTENSIFICACIÓN DE LA CRÍA

**A pesar de los avances tecnológicos, la cría sigue siendo una actividad que requiere de un manejo personalizado, especialmente en los meses de parición y servicio, por lo que cualquier proceso de intensificación requiere de una alta demanda de mano de obra calificada.** Al momento de planificar y desarrollar sistemas de cría

más intensivos, la falta de mano de obra calificada es hoy una de las principales limitantes. La carencia de interés de las nuevas generaciones de vivir y trabajar en el campo no deja de ser un problema que se agrava y que requiere un replanteo de los sistemas productivos. Un interesante caso de estudio es el de la gran adopción de los silos de autoconsumo para sistemas de recría y terminación; esto es un claro ejemplo de la necesidad de tecnologías que simplifiquen las tareas en el campo. Esta situación nos obliga a replantear tecnologías que pueden ser de alto impacto, pero cuya adopción se ve acotada por la alta dependencia de mano de obra.

**Las inundaciones son otro factor clave que limita la intensificación.** Varios partidos de la Cuenca continúan sufriendo inundaciones recurrentes durante otoño e invierno que afectan seriamente la producción de carne y granos. Los sistemas de cría más intensificados colapsan debido a que son más dependientes del manejo diario. El anegamiento dificulta el acceso al campo por intransitabilidad de los caminos y afecta gravemente la producción de forraje en pasturas y verdeos por el pisoteo. Todo se agrava con la imposibilidad de suministrar cualquier tipo de raciones o suplementos. Por lo tanto, se requiere profundizar en los procesos, métodos y criterios necesarios para realizar un abordaje integral del manejo del agua, el cual no solo incluye obras de magnitud sino también el manejo del agua a nivel predial.

*S. Maresca INTA. EEA Cuenca del Salado*

# Trámites a Distancia: dos nuevas gestiones online

Se trata de la inscripción y habilitación de empresas de productos veterinarios y el aviso de llegada de mercancías importadas de origen animal.

**E**l Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa) incorporó en la plataforma Trámites a Distancia (TAD), la inscripción en el registro de firmas elaboradoras, distribuidoras, importadoras, exportadoras y depósitos de productos de uso en medicina veterinaria, droguerías y elaboradores de principios activos.

Otro servicio que el Senasa incorporó a TAD fue el trámite Aviso de llegada de importación de productos, subproductos y derivados con componentes de origen animal que realizan los operadores comerciales.

Con esta forma online, se agiliza la realización de ambos trámites y permite que los usuarios ahorren tiempo al efectuarlos.

## REGISTRO DE PRODUCTOS VETERINARIOS

“El Senasa cuenta con el registro de 470 empresas que elaboran, distribuyen, importan, exportan o son depósito de productos veterinarios en todo el país. Como es un registro nacional, incorporar la inscripción a TAD ofrece una gran ventaja para los usuarios que ahora pueden realizarla online desde cualquier parte del país”, explicó el director de Productos Veterinarios y Alimentos para Animales del Senasa, Federico Luna.

El profesional agregó que “ahora todas las gestiones son electrónicas. Tanto para la presentación de documentación como para la notificación, el usuario no tiene necesidad de acudir a una oficina del Senasa. A través de internet y

con la correspondiente clave fiscal, puede iniciar, hacer el seguimiento y finalizar su trámite desde una computadora”.

*Por consultas relacionadas al registro, comunicarse con la Dirección de Productos Veterinarios del Senasa, llamando al (011) 4121-5487 o enviando un correo electrónico a: [cpfvyaa@senasa.gob.ar](mailto:cpfvyaa@senasa.gob.ar)*

## AVISO DE LLEGADA PARA IMPORTACIONES

El Senasa también sumó a TAD el aviso de llegada de mercaderías importadas de origen animal que permite a los operadores comerciales realizar sus trámites por autogestión, facilitando la presentación de la documentación requerida de manera no presencial.

“Trabajamos en simplificar la gestión documental de un sector estratégico de la economía argentina como las importaciones, que en el 2017 representó un volumen de 12.000 documentos asociados a los avisos de llegada de mercancías y en el transcurso de 2018 llevamos cerca de 6800”, destacó la coordinadora del área de Importaciones del Senasa, Andrea Bravo.

*Para más información, los interesados pueden comunicarse con la Coordinación de Importación y Certificación de Exportación de Productos, Subproductos, Derivados de Origen Animal y Alimento para Animales (CICE) al (011) 5222 - 5968 / 5967 / 5966 de lunes a viernes de 9 a 17 o enviar un correo electrónico a: [importaciones@senasa.gob.ar](mailto:importaciones@senasa.gob.ar)*

## PREMIO PARA EL IPCVA EN PALERMO

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) tiene, como todos los años, una destacada participación en la Exposición Rural de Palermo que finalizó días atrás. En ese contexto, el stand del Instituto fue premiado por la organización del evento con el Primer Premio en la categoría de 90 metros o más.

El galardón fue recibido por Ulises Forte, presidente del IPCVA, de manos de Daniel Pelegrina, presidente de la Sociedad Rural Argentina (SRA). Ubicado estratégicamente en el Pabellón Verde de la Exposición Rural, el IPCVA presentó este año una imagen renovada, referida esencialmente a las acciones de comunicación tendientes a instalar el consumo de animales más pesados entre los consumidores del país. Es así como la estética, los videos y los materiales que se exhibieron estuvieron presentados por el slogan "Novillo argentino, la mejor carne del mundo". "Es muy importante para nosotros estar acá con una gran presencia como todos los años, acompañando el esfuerzo que hacen permanentemente los cabañeros para presentar la mejor genética del mundo que nos garantiza la calidad de carne que nos reconocen internacionalmente", aseguró Forte, quien, asimismo, participó en el panel de apertura de la primera jornada de la Mesa de Carnes que reunió a los principales referentes del país relacionados con la producción y la industrialización de carne. El IPCVA, además, participará en los principales eventos de las asociaciones de criadores y entregará premios a los grandes campeones de las razas vacunas.



## NUEVA JORNADA A CAMPO EN TRES ARROYOS

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina realizará una nueva jornada a campo con el slogan "Altísima calidad de carne, Sistemas pastoriles de ciclo completo" el próximo 30 de agosto en el establecimiento "La Leopoldina" (a 5 km de la Ruta Prov. 72 y entrada a Copetonas, provincia de Buenos Aires). La actividad, que no se suspenderá por lluvia, contará con la participación de técnicos del INTA, del IPCVA y asesores privados. 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](http://www.ipcva.com.ar) o llamando al (011) 5353-5090. El programa completo también está disponible en la web del IPCVA.

## PASIÓN POR LA CARNE EN "CAMINOS Y SABORES"

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) y la feria "Caminos y Sabores" —que se llevó a cabo entre el 6 y el 9 de julio en el predio de La Rural—, organizaron conjuntamente el certamen de cocina "Pasión por la carne", que desafió a los concurrentes a presentar recetas con tres cortes específicos: falda, roast beef y cuadrada de novillo. La ganadora del concurso fue Marina Lobalo, quien había enviado a la organización de la feria la receta "Rolls de cuadrada con verduras y papas crocantes" y la preparó en vivo junto al chef Gastón Riveira en la "Plaza del sabor" del predio el pasado, 7 de julio ante un auditorio repleto de visitantes.

# Eficiencia en tiempo real

Un estudio del INTA Bordenave evaluó la respuesta productiva y económica de un engorde a corral “comercial”.



La única forma de ser *eficiente y eficaz productiva y económicamente* en un sistema, tanto ganadero como agrícola, es tener la mejor y mayor información fehaciente de todo el proceso en “**tiempo real**”. De esa forma, se pueden hacer los ajustes que correspondan para mejorar los resultados finales, y evitar las “sorpresas desagradables” cuando el producto o resultado del trabajo o empresa fue muy inferior al deseado.

En los **sistemas de engorde a corral**, en especial en aquellos que engordan un gran número de animales, normalmente, por un motivo u otro, no se mide en “forma periódica” (ideal cada 15-20 días) la evolución de las **ganancias diarias de peso** ni los **consumos de materia seca** (MS) ni la **calidad de los alimentos** ni se implementan dietas diferenciales cuando hay distintas categorías en engorde (ceba).

Generalmente, se resume a lo que muchos llaman “fábrica de producir carne”, aunque eso lleve a una **ineficiencia económica**. Este concepto “desnaturaliza” el verdadero sentido del sistema productivo donde en lugar de buscar eficiencia en el proceso, y con él mejorar los resultados productivos y económicos, se **minimizan aquellos controles y mediciones en tiempo real**, generando “ineficiencias” que a la larga afectarán a los productos finales y al negocio ganadero.

Los objetivos de esta propuesta consisten en evaluar la respuesta productiva, (**ganancia diaria de peso, consumos de MS, calidad de carne**, etc.) dentro de un “engorde a corral” en plena producción, con cualquier número de animales y determinar los **costos de producción** y el **margen bruto “parcial”** a través del método de los “Presupuestos parciales”.

## LA PROPUESTA

Hacer un “**corral auxiliar de monitoreo**” por cada **corral general** (en **producción**) que contenga animales de diferentes sexos y/o pesos vivos. Cada **corral auxiliar de monitoreo** debe estar integrado por un grupo de animales representativos (similar peso y sexo) del corral “en producción”.

El **corral auxiliar de monitoreo** recibirá la misma dieta (manejo) que el **corral general**. Para que las mediciones tengan un criterio científico y estadístico, cada corral auxiliar debería contener, como mínimo, 20 animales de cada raza, sexo y/o tamaño (categoría) que haya en el corral general (producción), cuyo resultado productivo y económico se quiere conocer.

El o los **corrales auxiliares de monitoreo** se deberían construir cercanos a los corrales generales (en producción) con una bebida/corral auxiliar. Estos corrales auxiliares se pueden elaborar con alambrado convencional o eléctrico (3 hilos), para reducir los costos de construcción.

En caso de tener, en los **corrales generales** (en producción), *animales de diferentes categorías, tamaño y/o sexo* que reciban un manejo o dieta diferencial, se debe replicar en el corral auxiliar al cual representa, el mismo manejo y/o dieta. Por ello, cuando eso ocurre, es conveniente hacer un corral auxiliar por cada grupo de animales que reciban un manejo y/o dieta diferencial en los corrales en producción.

**Dieta y agua:** Es clave que los **animales de los corrales auxiliares** reciban la misma dieta (alimentos) y agua en cantidad, calidad y horario de suministro que los corrales en producción.

## MEDICIONES EN LOS CORRALES AUXILIARES

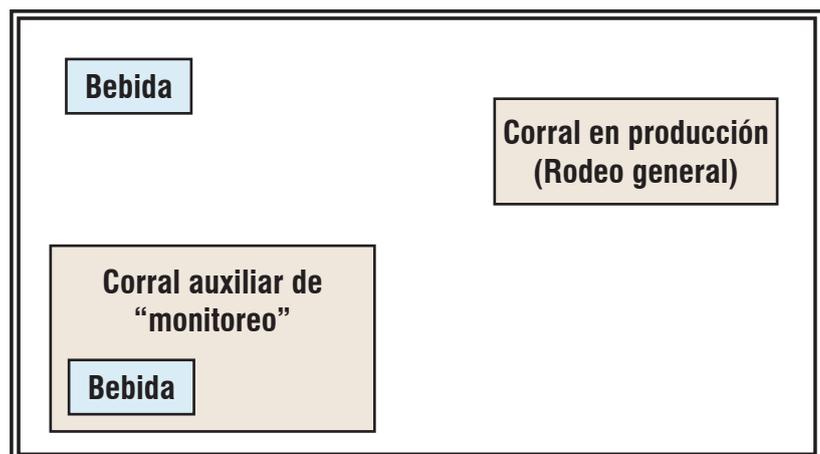
El intervalo entre las pesadas y mediciones de consumo de alimentos, debería ser:

**Pesadas: 15-20 días** (a todos los animales de los corrales auxiliares)

**Consumo de alimentos** (en MS): **15-20 días** (en todos los corrales auxiliares)

El menor intervalo entre pesadas y medición de consumo de alimentos se debe a que la duración del engorde, en promedio, oscila entre 60 a 100 días. Por ello, se requiere tener una información mucho más ajustada en el tiempo, para poder hacer los cambios en las dietas o manejo que correspondan y, así, reducir las pérdidas de producción de carne y afectar el resultado económico. En caso de que el engorde dure más tiempo, también se recomiendan los mismos intervalos entre pesadas y medición de los consumos.

Croquis de cada **corral en producción** y su **corral auxiliar de monitoreo**



Por Aníbal Fernández Mayer | INTA Bordenave

**! ATENCIÓN SR. PRODUCTOR  
CON LOS PLANES SANITARIOS**



La implementación de un plan sanitario adecuado contribuye a aumentar la productividad del rodeo.

Por eso, es importante consultar permanentemente al veterinario y cumplir con el calendario de vacunación. El plan debe ser diseñado junto al profesional y adecuarse a cada región, nivel sanitario previo y sistema de producción con el objetivo de preservar la sanidad en los animales y garantizar la calidad de la carne.

**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](http://www.ipcva.com.ar) / [www.carneargentina.org.ar](http://www.carneargentina.org.ar) / Seguinos en  