

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

N° 123 - DICIEMBRE 2018 • Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina



UNA OPORTUNIDAD HISTÓRICA

La China International Import Expo (CIIE) fue una sorpresa por los negocios, los precios y la firma de importantes acuerdos comerciales.
Un evento trascendente para la carne vacuna argentina.



SIAL PARÍS
Negocios para la cadena



HENO DE ALFALFA
Un mercado en alza



SUMARIO

03 EDITORIAL

El editorial de este mes está dedicado a la ansiada reapertura del mercado de Estados Unidos para la carne argentina, después de muchos años de trabajo. Un nuevo logro de la articulación público-privada.

04 CHINA INTERNATIONAL IMPORT EXPO

El IPCVA participó de la gigantesca feria en el Pabellón Argentine Beef. La feria "llegó para quedarse" en el calendario de eventos trascendentes para la carne vacuna argentina.

07 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.

08 SIAL PARÍS

La tercera jornada de la feria volvió a registrar un movimiento febril de importadores en el pabellón de carnes. La apuesta del IPCVA fue brindar mejores condiciones para que los exportadores argentinos hicieran buenos negocios.

11 TRÁMITES

La declaración de nacimiento y muerte de animales y el cambio de titularidad se pueden realizar por autogestión a través del Sistema Integrado de Gestión de Sanidad Animal (Sigsa) del Senasa.

12 PRODUCCIÓN

Técnicos del INTA trabajan en modelos alternativos de producción ganadera, adaptados a los valles irrigados. El objetivo del novedoso sistema es reducir costos y obtener más kilos de carne por hectárea, mejorando la rentabilidad.

15 FORRAJES

Heno de alfalfa: En un mercado en alza, especialistas del INTA coinciden en destacar el potencial que tiene el país para convertirse en un importante proveedor mundial de esta fibra.

APERTURA DE ESTADOS UNIDOS: UN NUEVO LOGRO DEL TRABAJO PÚBLICO-PRIVADO

El mes pasado, después del éxito de nuestra participación en China, el cumplimiento casi total de la Cuota Hilton, y el crecimiento de las ventas al exterior, asegurábamos que la cadena de ganados y carnes estaba en el buen camino y que esperábamos terminar el año con 500.000 toneladas exportadas por un valor cercano a los 2.000 millones de dólares.

Decíamos entonces que la cadena, con una buena articulación entre el Estado y los privados, representados en el IPCVA, era uno de los pocos sectores que podía dar “buenas noticias” al país en el marco de un contexto económico complicado.

Ratificando lo dicho, hace pocos días se logró la ansiada reapertura del mercado de Estados Unidos para la carne argentina, después de muchos años de trabajo.

Estados Unidos, que es uno de los principales países exportadores de carne a nivel mundial, también importa grandes volúmenes y es muy codiciado por todos los países productores dado su alto poder adquisitivo. Hace muchos años que trabajamos por su reapertura y, de hecho, fue el Instituto el que financió en su momento el ‘panel’ (instrumento para dirimir diferencias comerciales entre dos países) que se realizó a los Estados Unidos ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) dada la injusticia del mantenimiento del cierre una vez superados los inconvenientes sanitarios; juicio que fue favorable a la Argentina.

No obstante, aún restan aguardar algunas definicio-



Por
Ulises Forte
Presidente del IPCVA

nes que demorarían un par de meses: los primeros embarques -como por ejemplo saber si las plantas habilitadas son las mismas que exportaban antes del cierre o se habilitarán nuevas- y el restablecimiento de las relaciones entre empresas y clientes.

La reapertura de este mercado no solamente permitirá nuevos negocios para el país sino que además nos habilitará el paso por tierra a Canadá, otro aspecto muy esperado para abastecer un merca-

do abierto hace relativamente poco tiempo. Por otra parte, le confiere a la Argentina un cierto ‘status sanitario’ no escrito a nivel global que posibilitará pensar en otros destinos del Caribe (por ejemplo, Jamaica), iniciar las negociaciones con México, y “ayudará” en las negociaciones en curso con otros mercados muy exigentes y de alto valor, como Japón y Corea.

Otro aspecto destacable de Estados Unidos es que paga buenos precios para la carne destinada a hamburguesas (dentro de la cuota), en el orden de un 15% superiores a los de otros destinos (ronda los U\$S 4.000 la tonelada), y también por los cortes especiales de gran valor destinados a cadenas de restauración especializadas (por ejemplo el ojo de bife) y otros productos específicos, como el vacío para la cocina Tex Mex.

Esta noticia es una nueva muestra de que el trabajo conjunto entre privados y el Estado redunda en beneficios para toda la cadena de ganados y carnes y, por extensión, para todo el país, empezando por los miles de pueblos relacionados directa o indirectamente con la ganadería y la industria frigorífica.

La alegría del deber cumplido

La primera edición de la China International Import Expo fue una gran sorpresa por los negocios, por los precios y por la firma de importantes acuerdos comerciales.



Al cierre de la primera edición de la gigantesca “China International Import Expo” (CIIE) -que se llevó a cabo en Shanghai entre el 5 y el 10 de noviembre-, las caras de los exportadores argentinos eran de satisfacción.

Seis largos días de nuevos contactos, buenos negocios y precios interesantes para el mercado chino quedaban atrás con la sensación de que esta nueva feria “llegó para quedarse” en el calendario de eventos trascendentes para la carne vacuna argentina.

No es para menos: China ya representa el 55 por ciento de las exportaciones y sigue creciendo. Además, se espera para las próximas semanas la entrada en vigor de los nuevos protocolos para carne enfriada y con hueso que podrían acelerar aún más las ventas.

“**Nos vamos muy contentos, con la alegría del deber cumplido**”, comentó Ulises Forte, presidente del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA). “**Seguimos incrementando las exportaciones y somos uno de los pocos sectores que puede dar buenas noticias**”, agregó.

“Ahora necesitamos políticas públicas que fomenten la producción y la productividad para que la oferta pueda crecer al mismo ritmo y satisfacer la demanda internacional”, concluyó.

El Instituto desarrolló el Pabellón Argentine Beef en el sector de alimentos y productos agrícolas, con un restaurante para degustación de carne (a cargo del parrillero chino Lin Yun Chao), boxes individuales para las empresas y una sala de reuniones. Las compañías que acompañaron al IPCVA son las siguientes: Arre Beef, Azul Natural Beef-Devesa, Compañía Bernal, Compañía Central Pampeana, Ecocarnes, Friar, Frigorífico Gorina, Frigorífico Rioplatense, Industrias Frigoríficas Recreo, Marfrig Argentina, Offal Exp., Swift Argentina y Forres Beltrán.

Durante la CIIE, el IPCVA también presentó su nueva plataforma digital en We Chat, la red social más importante en China, con 900 millones de usuarios, como complemento de las acciones de difusión, publicidad y capacitación que comenzaron en mayo de 2018.

La China International Import Expo (CIIE) es la primera exposición dedicada a la importación en el mundo. De acuerdo a los organizadores, es “una oportunidad histórica para las compañías de todo el mundo que pueden presentarse al mercado chino y explorar oportunidades para la cooperación local”.

“La embajada china en Buenos Aires nos pidió expresamente la presencia de la carne vacuna argentina en esta feria que, por lo que pudimos ver en este primer día, es impactante por su tamaño y la cantidad de expositores”, comentó Forte. Por su parte, Mario Ravettino indicó que **“China encabeza sin lugar a dudas las expectativas de los exportadores argen-**

tinios en el sudeste asiático”. A su vez, afirmó que el mercado **“aún no tiene techo y todas las empresas pueden vender sin problemas, más allá de las diferencias de acuerdo a la calidad de carne”.**

“Estamos expectantes por la habilitación de nuevas plantas y la entrada en funcionamiento de los protocolos para carne enfriada y con hueso que seguramente permitirán aumentar y diversificar las ventas”, concluyó.

La primera exposición internacional de importaciones fue organizada por el Ministerio de Comercio de la República Popular China y el Gobierno Popular Municipal de Shanghai, y cuenta con el apoyo de la Organización Mundial del Comercio, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo y la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.

La exposición también reunió a directivos de los gigantes del comercio electrónico, como Alibaba, JD.com, Suning y Kaola.com.

El área total de exposición superó los 240.000 metros cuadrados y participaron más de 150.000 compradores profesionales.

LOS PARRILLEROS CHINOS DEL IPCVA

Bifes anchos argentinos, cocción argentina, pero parrilleros chinos. Fueron los actores principales de la mayor atracción del pabellón de alimentos y productos agrícolas de la gigantesca CIIE: la “parrilla” del stand del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA).

Xu Wu Wen (40 años, nacido en Chengdu, provincia de Sichuan) habla un español “casi” argentino porque vivió siete años en Buenos



Aires, en donde se le pegó hasta el “che” como muletilla. Se hace llamar “Simón” por los extranjeros y se declara fanático del bife de chorizo. Es el encargado del restaurante “El Obelisco”, con sedes en Shanghai y Beijing, fundado por un chino que se fanatizó con nuestra carne y sirve “parrilla argentina” a sus compatriotas.

Lin Yun Chao (35 años, nacido en Heze, provincia de Shandong) no habla una palabra en español pero saca los bifés como si hubiese nacido en el Río de la Plata. Hace quince años que se encarga de la parrilla de “El Obelisco”. **“He probado muchas carnes de diferentes países, pero la argentina es mejor”**, asegura. **“La carne vacuna argentina es muy diferente a todas las comidas occidentales”**, agrega el parrillero que aprendió su oficio de manos de “maestros argentinos”.

“Prefiero comer la carne al estilo argentino”, sentencia el cocinero oriental que se adapta tanto a los bifés a la plancha como a la preparación de los manjares de las pampas con leña y carbón.

Por su parte, Xu Wu comenta que son los consumidores más jóvenes los que prefieren el estilo occidental a la hora de comer mientras que la gente de más edad se inclina por la comida tradicional china. No obstante, según su aná-

lisis gastronómico, algunos cortes de carne argentina, como por ejemplo el vacío, se adaptan perfectamente al estilo chino (“hot pot”).

A lo largo de la CIIE, Lin Yun y Xu Wen fueron los encargados de despachar los cuarenta kilos de bife ancho por día que hicieron las delicias de los importadores -invitados a comer al restaurante Argentine Beef por los empresarios argentinos- y de miles de chinos que hicieron larguísimas filas para las degustaciones “al paso” en el stand del IPCVA.

PRECIOS INTERESANTES

El shink y el shank (garrón y brazuelo) se ubicaron en el orden de los 5.400 dólares la tonelada. Los cortes de la rueda se pagaron 5.000 dólares, el peceto 6.000, el chuck and blade 4.400, el cuadril sin tapa 4.800, el bife angosto sin cordón 5.900 y el delantero incompleto entre 3.700 y 3.800 dólares, siempre teniendo en cuenta que se trata de cortes congelados que no son *Premium*. En definitiva, valores muy interesantes para el mercado chino.

Además, varias empresas firmaron, en el marco de la feria, importantes acuerdos comerciales que permitirán aumentar los volúmenes exportados.

EXPORTACIONES DE OCTUBRE

De acuerdo al informe elaborado por el área de Estadística y Economía del IPCVA, las exportaciones de carne argentina correspondientes al décimo mes del año 2018 alcanzaron un valor de aproximadamente 160,2 millones de dólares, resultando un 20,7% superiores a los 132,7 millones de dólares obtenidos en octubre del año 2017. Las exportaciones durante los primeros diez meses de este año fueron muy superiores a los registros del periodo equivalente del año anterior, con una variación positiva en los volúmenes

del (+70,7%). En un contexto más amplio, tomando como base de comparación el promedio de exportaciones para los meses de octubre de los años 2001 a 2010, el registrado en el décimo mes de este año representa aproximadamente el 117% del volumen medio registrado para el mes en cuestión a lo largo de la década anterior. El informe completo puede ser consultado en la sección de estadísticas de www.ipcva.com.ar

MÁS PROMOCIÓN EN CHINA

Como parte de las acciones que lleva a cabo el IPCVA en China, el principal destino para la carne argentina, el IPCVA desarrolló en el último mes encuentros y seminarios en las principales ciudades de ese país (Shanghai, Beijing y Guangzhou) para comenzar a instalar los cortes de alto valor. “En China tenemos dos grandes lineamientos de trabajo”, explicó Ulises Forte, presidente del Instituto. “Por un lado instalar la marca carne argentina, que hasta ahora, pese a las ventas crecientes, es poco conocida. Pero además, contamos con públicos muy diferenciados: está el consumidor tradicional, que quiere comer los platos típicos y para ello requiere de cortes de bajo valor; y los restaurantes internacionales y hoteles de categoría, en donde podemos ubicar carne de alta calidad, un segmento que actualmente está abastecido mayormente por Australia”. En este marco, el IPCVA realizó clases magistrales, seminarios y jornadas de capacitación, para dar a conocer a chefs, a responsables de los servicios de catering y restaurantes (tanto de cadenas de comida rápida, restaurantes tradicionales y los que presentan comida internacional en sus cartas) y a medios de comunicación que las características de nuestra carne hacen que se adapte perfectamente al paladar occidental pero también a las formas de preparación típicas de la cocina china y cantonesa.



SEMINARIOS ON DEMAND

El Instituto de Promoción de la Carne vacuna Argentina realizó dos nuevos seminarios. Por un lado, llevó a cabo el primer encuentro internacional sobre tipificación y competitividad que se realizó en Buenos Aires el pasado 15 de noviembre con la participación de destacados referentes internacionales del MLA de Australia, la Federación Estadounidense de Exportadores de Carnes Rojas y la empresa Tyson Foods. Por otra parte, cerró su recorrida anual por distintas regiones productivas del país con un seminario ganadero que realizó en Posadas el pasado 22 de noviembre, al que concurrieron más de 350 productores de la región. Las ponencias de ambos encuentros se encuentran disponibles en video en la página web del instituto (www.ipcva.com.ar).

Caras felices en la Sial París

Los empresarios argentinos negociaron buenos volúmenes en la feria, con valores estables pero apetecibles dado el tipo de cambio.



París bien vale un bife. Es lo que se desprende de la marea de importadores que inundó el pabellón de las carnes en la Sial París, cuando la mítica feria de alimentación abrió sus puertas. Una verdadera Babel de importadores y exportadores de todos los continentes, razas, religiones e idiomas que llegaron a la capital francesa con varios objetivos: comprar, vender, conocerse y generar nuevos negocios.

“La apuesta del IPCVA es cada año brindar mejores condiciones para que los exportadores argentinos hagan buenos negocios que, en el corto y mediano plazo, van a mejorar todos los eslabones de la cadena de la carne”, aseguró Ulises Forte, presidente del Instituto quien, junto a Mario Ravettino, recibieron a los empresarios en el stand de casi 800 metros cuadrados, concebido en torno a un restaurante de 30 mesas en el que los importadores pudieron

degustar el mejor bife ancho y bife angosto de la Argentina.

“La gran recuperación de las exportaciones de los últimos meses hace que esta Sial tenga características especiales para los exportadores argentinos. Es muy importante nuestra gran presencia en este evento en momentos en que aspiramos a llegar a las 500 mil toneladas exportadas en el año, por un valor que podría alcanzar los 2.000 millones de dólares”, agregó Ravettino.

Es cierto que los exportadores tienen este año “casi” todo vendido, con un mercado que presenta valores estables (en torno a los 13.000 U\$S la Cuota Hilton y 4.700 U\$S el garrón y brazuelo congelado para China) pero con un dólar competitivo que revitalizó la postura exportadora del sector.

NUEVOS NEGOCIOS, NUEVAS TENDENCIAS

La tercera jornada de la Sial París volvió a registrar un movimiento febril de importadores en el pabellón de carnes. “Mucho chino”, comentaron los argentinos, sorprendidos por la persistente presencia oriental pese a que las empresas ya son un habitué de las ferias chinas. También se avanzó en el negocio kosher y, aunque aún es embrionaria, los operadores comienzan a percibir como tendencia creciente las consultas por carne halal para Europa, situación que atribuyen a la cada vez mayor tamización del Islam en el viejo continente.

Otra nueva tendencia en el mundo de la alimentación, según analizaron algunos, es la demanda de carnes de calidad para la elaboración de hamburguesas. ***“Cada vez se consume mayor***

cantidad de hamburguesas en el mundo –explicó un exportador- ***y el negocio se va haciendo*** más sofisticado. Las nuevas hamburguesas ***premium no son de mayor valor por el tamaño o el peso, sino por la calidad de la carne***”. Según el mismo operador, ya se reciben consultas por cortes del cuarto trasero con destino a hamburguesas, lo cual les abre un horizonte más a los cortes de mayor valor.

Siendo una feria “de caras felices”, como la calificó un empresario, los valores, en líneas generales, se ubicaron en U\$S 12.400 la tonelada de *rump and loin* Hilton, U\$S 5.200 el garrón y brazuelo congelado para China y U\$S 4.000 la rueda congelada para Rusia. El caso de Rusia es especial ya que, si bien presenta valores bajos, el mercado es una buena alternativa para los exportadores que aún no están habilitados para exportar a China.

Forte recibió al embajador argentino en París, Mario Verón Guerra, al embajador argentino en Bélgica, Pablo Grinspun, al ministro de Agroindustria de la provincia de Buenos Aires, Leonardo Sarquís y a una delegación del Instituto de Carnes de Uruguay.

“No hace falta hablar con los empresarios, que están todo el día atendiendo clientes, para darse cuenta de que les está yendo muy bien. Se nota en el ambiente de la feria”, aseguró Forte al cierre de la tercera jornada.

NUESTRA NAVE INSIGNIA

Mientras las 28 empresas exportadoras continuaban haciendo buenos negocios en la Sial de París, el presidente del IPCVA, acompañado por el vice, Mario Ravettino, recibieron a la delegación oficial que encabezó el ministro, Dante Sica.



“La carne vacuna es nuestra nave insignia en el mundo”, sostuvo y agregó con una sonrisa: “Hay que acompañarla con el vino”.

Sobre la participación argentina en la Sial, el ministro aseguró que *“es muy importante porque la mayoría de las empresas que están aquí vienen hace muchos años, aprovechando este momento, trayendo nuevas empresas y vigorizando la presencia argentina en el exterior”.*

“Esto fortalece la cadena de valor, fortalece la salida exportadora y es una muestra de la calidad de los productos argentinos que son reclamados internacionalmente”, agregó.

“Cuanto más avancemos en bajar barreras y cambiar regulaciones que nos permitan ampliar la cantidad de empresas que exportan, seguramente los argentinos vamos a estar en todo el mundo”, concluyó.

La delegación oficial que almorzó en el restaurante del IPCVA se completó con Luis Miguel Etchevehere, secretario de Gobierno de Agroindustria; Marisa Bircher, secretaria de Comercio Exterior y al ya mencionado ministro de Agroindustria de la provincia de Buenos Aires, Leonardo Sarquís.

AUTOGESTIÓN: Declaración de nacimiento, muerte de animales y cambio de titularidad

A partir del mes pasado, los productores pueden hacerlo por intermedio del Sistema Integrado de Gestión de Sanidad Animal, utilizando internet.

La declaración de nacimiento y muerte de animales y el cambio de titularidad dentro de los establecimientos se pueden realizar por autogestión a través del Sistema Integrado de Gestión de Sanidad Animal (Sigs) del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa).

Para realizar este tipo de novedades sanitarias, el productor debe ingresar a través de la página web de la AFIP e incorporar los servicios interactivos del Senasa por única vez. De esta manera cuentan con la posibilidad de realizar sus gestiones desde su establecimiento, de forma online y sin necesidad de dirigirse a las oficinas del organismo.

Luego de declarar la novedad de nacimiento y muerte por autogestión, los productores “la tienen que notificar a la oficina de la jurisdicción donde se encuentra el campo. Desde allí se debe confirmar, a través del sistema, dicha novedad sanitaria registrada por el productor

para que impacte en el stock”, explicó Federico Camps de la Dirección de Control de Gestión y Programas Especiales del Senasa.

También, se incorpora la operación por autogestión para el cambio de titularidad dentro de los establecimientos. Se puede realizar a través del Sigs un cambio de titularidad de dos números inscriptos en el Renspa dentro de un establecimiento. Luego, es necesario que el productor que los recibe, el nuevo titular, lo confirme mediante el sistema, al cargar un código que tiene la constancia de emisión.

Estas medidas avanzan en el marco de la mejora continua del Senasa, su desburocratización y la simplificación de trámites a los productores agropecuarios.

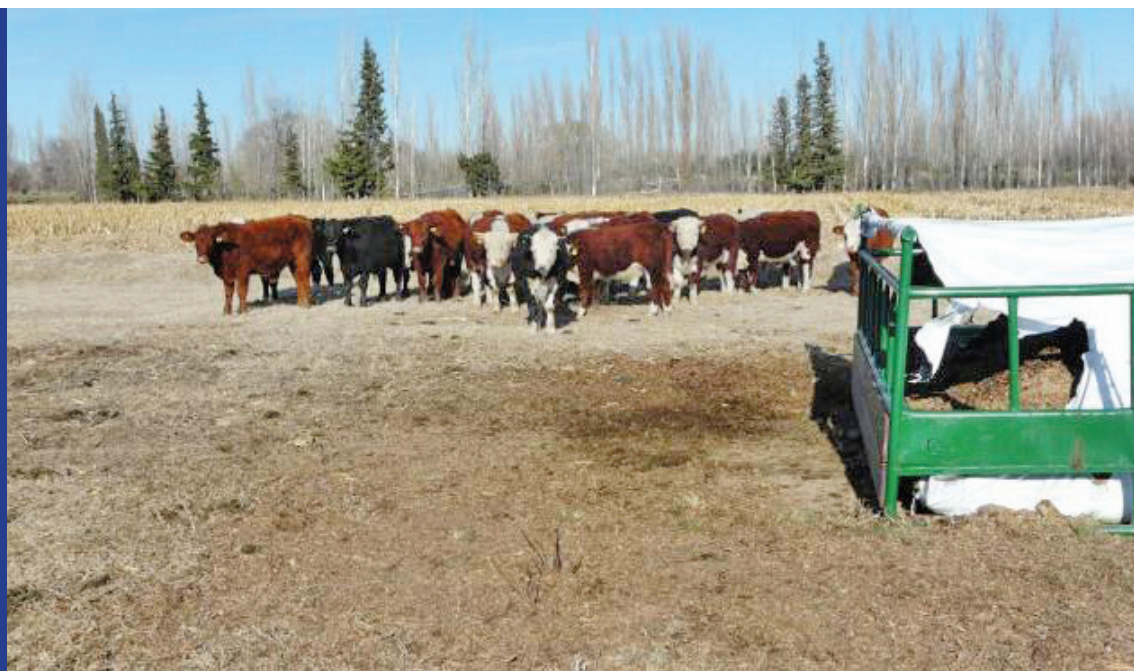
Para más información, los usuarios pueden ingresar a la página web del Senasa

www.senasa.gob.ar/dt-e

Fuente: SENASA

Una vuelta de rosca al sistema de engorde bovino

Técnicos del INTA trabajan en modelos alternativos de producción ganadera, adaptados a los valles irrigados. El objetivo del novedoso sistema es reducir costos y obtener más kilos de carne por hectárea, mejorando la rentabilidad.



El sistema de engorde bovino que se expandió en los últimos años en Valle Medio se basó en un esquema simple, con un silo de autoconsumo para alimentar al animal por medio de una dieta con un alto porcentaje de grano (80-90 %) y un concentrado proteico (10-20 %). En la fase inicial, durante el acostumbramiento en la etapa de recría se incorporaban rollos o fardos de mediana calidad para suministrar fibra y “terminar” los animales con dietas basadas íntegramente en grano de maíz de la Pampa Húmeda.

De esta manera se lograban ganancias de peso en la terminación, que en algunos casos superaban los 1,35 kg por animal por día y, si se trabajaba en forma eficiente y con buena utilización de recursos, se podían hacer dos o más ciclos de engorde en el año. El sistema era tan simple que podía ser comparado con criar y engordar pollos doble pechuga. Por su sencilla implementación, manejo y bajo costo de estructura, arrojaba utilidades que oscilaban entre \$3000 a \$4000 por animal engordado, con una rentabilidad anual superior a la tasa de in-

terés del mercado y una rotación de dinero que no superaba los 180 días.

El tentador negocio se difundió entre los productores bajo riego e inclusive de secano, que con pocas instalaciones estaban posibilitados de engordar y comercializar ganado para la faena en lugar de vender terneros.

Sin embargo, con la suba del dólar, el valor del grano puesto en Valle Medio subió de \$2.500 a \$6.500 la tonelada, en tanto que los concentrados proteicos casi duplicaron su valor. Esto provocó que en muy poco tiempo la rentabilidad de estos sistemas se volviera nula o negativa y que algunos engordadores abandonaran el sistema, mientras otros siguen buscando alternativas para mantenerse en la cadena de la carne.

En este contexto, y con la mirada puesta en brindar alternativas a los pequeños y medianos productores ganaderos, desde la Agencia de Extensión Rural Valle Medio del INTA se analizan sistemas viables, ya probados en otros valles bajo riego y que requieren de una producción propia de alimento con menores costos, cuyos valores están siendo actualizados. La tarea se realiza junto al ingeniero agrónomo Raúl Barbossa, quien cuenta con una amplia trayectoria en el INTA Valle Inferior. En los esquemas analizados se considera fundamental el aporte de los contratistas, para lograr ensilados en tiempo y forma, afrontar los cambios y seguir en la actividad.

Uno de los modelos estudiados y recomendados por los técnicos del INTA se basa en un ciclo productivo donde se emplea el 70 % de la superficie ganadera con pasturas en base a

alfalfa y el 30% restante con doble cultivo, pensando en hacer un ensilado de cereal de invierno (Triticale) y luego maíz para ensilaje (2/3) y cosecha (1/3).

A través de este esquema, los terneros ingresan en primavera (octubre) sobre las pasturas y se los suplementa con 1,5 kg de grano de maíz por animal, por día. En tanto, el pastoreo se extiende hasta el otoño (marzo), lo que asegura ganancias de peso promedio de 650 gramos por animal, por día en ese periodo. Posteriormente se proporciona una ración de silo de maíz y una suplementación proteica, por ejemplo, expeller de girasol (15 %), con una tasa de consumo del 3 % diario. Los animales se “terminan” gordos en septiembre, para comenzar un nuevo ciclo en primavera.

Se trata de un sistema simple y fácil de implementar, que prevé un pastoreo rotativo de pasturas y la incorporación de una reja para comer el silo de planta entera. El expeller de girasol y el grano de maíz se pueden suplementar directamente sobre el lote.

Con este modelo, en una superficie de 40 ha donde se produzcan 26 ha de pasturas consociadas en base a alfalfa y 14 de doble cultivo, será posible engordar a 280 animales, con un costo de alimentación de \$29 por kilo producido. Como resultado se obtendrá una producción de carne de 2000 kg por hectárea, con una carga de 7 animales en esa superficie, que ingresan con 160 kg y egresan con 430.

*Verónica Mariela FAVERE – INTA Valle Medio,
E.E.A. Alto Valle, C.R. Patagonia Norte*

Heno de alfalfa: una oportunidad de negocio

En un mercado en alza, especialistas del INTA coinciden en destacar el potencial que tiene el país para convertirse en un importante proveedor mundial de esta fibra.

El comercio mundial del heno de alfalfa alcanzó, en 2017, los 8,3 millones de toneladas por un valor de más de USD 2.300 millones y su creciente demanda representa una oportunidad de negocio concreta para la Argentina. De acuerdo con Gastón Urrets Zavalía –investigador del INTA Manfredi, Córdoba– “la Argentina tiene un enorme potencial para convertirse en un proveedor significativo de heno en forma de megafardos, fardos, pellets y otros productos de alfalfa”. Además, puntualizó las posibilidades de mejorar, de modo relevante, la calidad media de los henos consumidos en el mercado interno.

Para esto, destacó la necesidad de **“adecuar el producto a las características generales de la demanda mundial, valorando en forma objetiva su calidad en base a la Clasificación de Henos propuesta por INTA, basada en una tipificación adoptada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos”**. Esto, sin dejar de considerar que cada mercado o cliente en particular puedan solicitar especificaciones diferenciales para el heno que necesiten.

En este sentido, desde el INTA proponen cinco categorías: superior, premium, primera, segunda y tercera.

Asimismo, Urrets Zavalía se refirió a los parámetros químicos como elementos que contri-

buyen a determinar la calidad de un heno y la categoría a la que pertenecen en la clasificación propuesta. Por un lado, están la Fibra Detergente Neutro (FDN, %), que representa el total de componentes de la pared celular de las plantas, y la Fibra Detergente Ácido (FDA, %), que identifica la parte indigestible de la pared celular.

“El contenido de FDN está asociado inversamente al potencial de consumo voluntario de ese forraje por parte del animal, mientras que el FDA está inversamente asociado a la digestibilidad”, especificó el técnico de Manfredi.

A su vez, está el Valor Nutritivo Relativo del forraje (VNR) que es una valoración o puntaje de la calidad del forraje que se basa en su digestibilidad y potencial de consumo, estimados a partir del FDA y el FDN, respectivamente.

Otros de los parámetros químicos son la Proteína Bruta (PB, %) y el Total de Nutrientes Digestibles (TND, %). “La proteína es el principal nutriente que aporta la alfalfa a la dieta animal y el método de medición más utilizado se basa en la estimación de la concentración de nitrógeno total en el forraje”, explicó Urrets Zavalía.

Asimismo, indicó que “en términos generales, un heno de exportación, así como aquel requerido en las categorías más exigentes de los rodeos de leche y carne en el mercado interno,

debe presentar no más de 32 % FDA y 40 % FDN, y no menos de 150 puntos VNR y de 18 % PB.

En este sentido, Urrets Zavalía remarcó que **“el mercado mundial demanda henos de alfalfa confeccionados en base a materia verde cortada en un estado de madurez muy temprano a temprano (pre botón floral a 10 % de floración), con tallos finos y suaves, muy folioso, color verde brillante y sin evidencias de daño de blanqueado, presencia de malezas, hongos u otros”**.

Además, el investigador se refirió al porcentaje de humedad y señaló que, si bien no se lo menciona en la clasificación, “es importante considerar que los henos destinados a exportación no deben superar el 14 % o, lo que es igual, no tener menos de 86 % de materia seca”.

LOS SENTIDOS, AL SERVICIO DE LA CALIDAD

“Si bien los atributos químicos cuantificables son el criterio más importante para determinar el valor alimenticio y el precio de mercado, existen otras características que no pueden ser adecuadamente definidas solo por los análisis químicos”, reconoció Urrets Zavalía.

Y agregó: “Es importante realizar una evaluación organoléptica mediante los sentidos de la vista, olfato y tacto”. Así, se podrán determinar la madurez o estado fenológico, la foliosidad y los indicadores de daño.

Si bien la madurez no es fácil de ser estimada en forraje ya enfardado, la presencia de botones florales, flores y frutos en el heno da una idea del estado en el cual fue cortado el cultivo, que está altamente correlacionado con el valor nutritivo que aporta la alfalfa.

En cuanto a la determinación de foliosidad, el especialista aseguró que la estimación de la proporción de hojas en el heno es un buen indicador, ya que las hojas son la porción de mayor calidad, porque contienen aproximadamente el 70 % de la proteína, el 90 % del caroteno y más del 65 % de la energía digestible presente en la planta de alfalfa.

Con respecto a los indicadores de daño, por un lado, se considera la detección de materiales extraños que permite estimar el grado de contaminación con malezas, rastrojos de alfalfa y de otros cultivos, rocas, tierra. A su vez, el olor y la presencia de hongos cumplen un rol importante.

“Estos parámetros, junto con el color, están estrechamente relacionados con la humedad con la que se enfardó y la temperatura alcanzada durante el almacenamiento. Calentamientos por encima de 50 °C, consecuencia de respiración microbiana, son seguramente provocados por un enfardado con excesiva humedad”, advirtió el investigador.

CONGRESO MUNDIAL

Del 12 al 14 de noviembre se realizó el 2° Congreso Mundial de Alfalfa en el Hotel Holiday Inn de la ciudad de Córdoba. Organizado por especialistas del INTA Manfredi, Córdoba, el encuentro reunió a más de 270 científicos y empresarios del sector.

Bajo el lema “Interacción Global para la Innovación en Alfalfa”, el congreso tuvo cuatro objetivos generales: promover un actualizado intercambio científico y técnico sobre el cultivo; facilitar el intercambio comercial de productos de alfalfa entre países; contribuir a un mejor entendimiento por parte del público general acerca de la importancia de la alfalfa a nivel global y promover la cooperación internacional para la investigación del cultivo.

**! 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 / www.carneargentina.org.ar / Seguinos en  