

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

Y COMPROMISO

N° 135 - DICIEMBRE 2019 • Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina



APOSTAR AL FUTURO

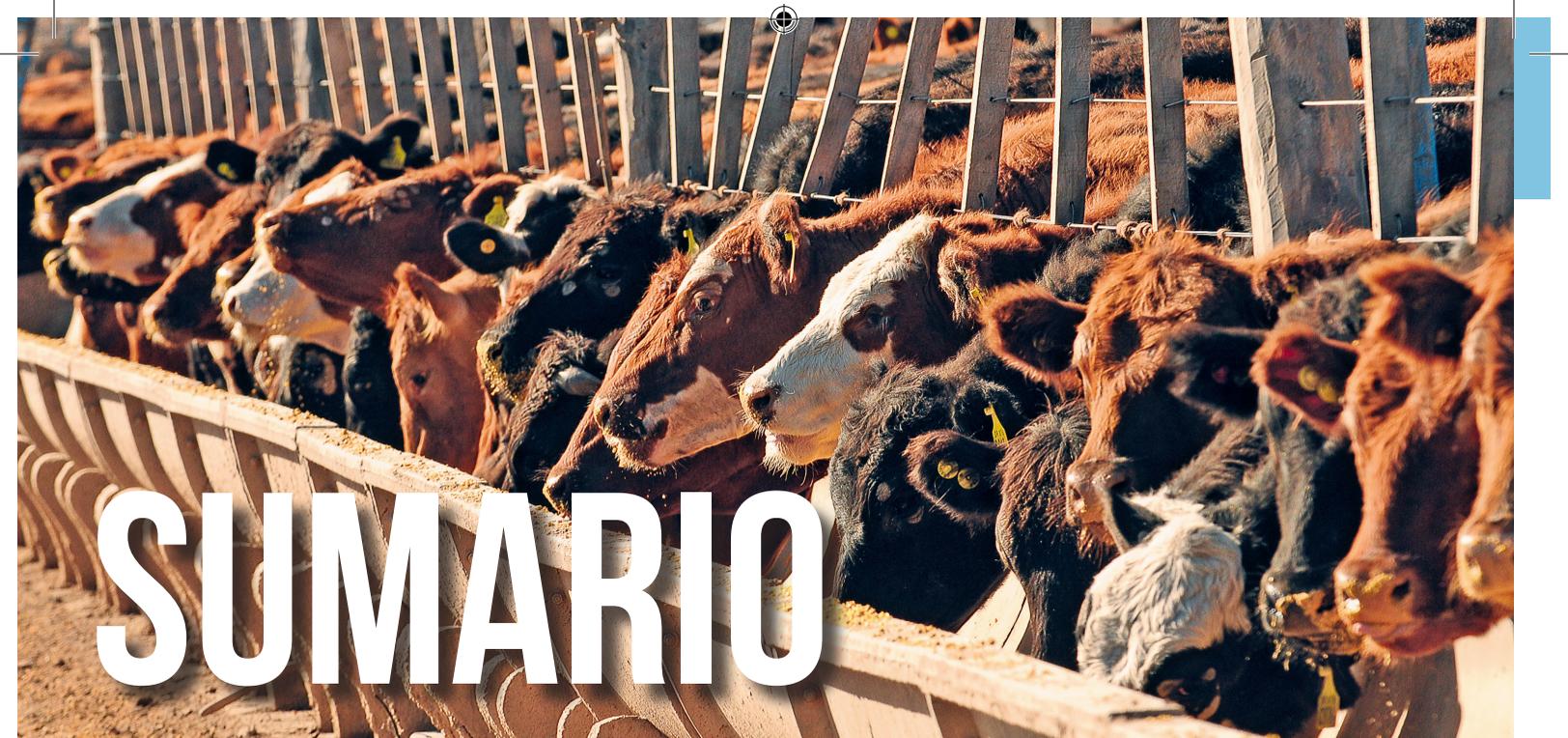
Los conocimientos y experiencias sobre la actualidad de los mercados y el negocio ganadero, la eficiencia productiva, la sanidad y las nuevas herramientas para mejorar la competitividad fueron presentados en el Seminario Regional de Paraná, Entre Ríos.



EXPOSICIONES
La CIIE en Shanghai



PRODUCCIÓN
Recría suplementada



SUMARIO

03 EDITORIAL

En esta oportunidad el editorial está dedicada a poner manos a la obra para lo que viene, despejada la incertidumbre electoral. Por eso, desde el IPCVA se redobla el compromiso y pone a disposición esta herramienta técnica tan poderosa.

04 SEMINARIO REGIONAL

El análisis del negocio formó parte sustancial de un nuevo seminario del IPCVA, desarrollado en Paraná, Entre Ríos, con el slogan "Ganadería y Compromiso: diagnóstico y propuestas para el desarrollo de la cadena de ganados en el Litoral".

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 EXPOSICIONES

Finalizó la extensa China International Import Expo (CIIE) que se llevó a cabo en Shanghái. El IPCVA participó junto con 20 empresas exportadoras que terminaron "sold out".

12 PRODUCCIÓN

Recría suplementada con autoconsumo. Reducir la edad del primer entore de las vaquillas de reposición en el NEA tiene un impacto importante en los sistemas de cría. Por eso interesa el entore anticipado en otoño.

15 SANIDAD

Con la colaboración de entidades públicas y privadas, se verificaron los principales pilares de la estrategia nacional de control y erradicación de la tuberculosis y las líneas de trabajo actuales y de cara al futuro.

CON TODA LA CARNE AL ASADOR PARA LO QUE VIENE

Despejada la incertidumbre electoral, siendo que nuestra actividad es de largo aliento, es menester poner manos a la obra para lo que viene. En primer término, obviamente, queremos desearle al nuevo gobierno todo el éxito del mundo, con el convencimiento de que la producción de carne puede ser un factor de bienestar para los argentinos.

Por eso, desde el IPCVA redoblamos nuestro compromiso y ponemos a disposición esta herramienta técnica tan poderosa, que se consolidó en los últimos años. El Instituto es una de las pocas entidades en la que conviven armoniosamente todos los eslabones de la cadena productiva, incluyendo al Estado. Tenemos la base estadística más confiable (exportaciones, consumo, precios, etc.), trabajos técnicos específicos, un monitoreo constante del mercado interno, el “know how” de la promoción –dentro y fuera del país- y realizamos permanentemente transferencia de conocimientos, en conjunto con el INTA, con una gran llegada a los sectores productivos de todo el país.

No es un tema menor, porque la producción de carne es –como siempre decimos- uno de los pocos sectores que le dio buenas noticias a la economía nacional en los últimos años, y uno de los que puede seguir creciendo velozmente.



Por
Ulises Forte
Presidente del IPCVA

Hoy, literalmente, no tenemos techo en cuanto a las posibilidades de crecer en producción y en exportaciones. Y cuando crece la producción de carne –una actividad con presencia en todas las provincias-, crece el empleo y la inclusión social, derramando bienestar y trabajo en los pueblos, no solamente por el círculo virtuoso de la ganadería, sino también porque la robótica no llegó a la industria frigorífica, que demanda mano de obra intensiva y calificada.

Por todo lo dicho, y por todo lo que seguramente vamos a hacer en conjunto, ponemos a disposición de las nuevas autoridades toda nuestra experiencia y nuestro trabajo con el objetivo de que la producción de carne siga creciendo. Con las políticas activas que seguramente derivarán del diálogo y la buena predisposición de ganaderos, industriales y funcionarios, no dudamos de que vamos a lograr una mayor producción para abastecer adecuadamente el mercado interno y la gran demanda internacional y vamos a generar empleo y divisas para el país.

Desde el IPCVA ponemos toda la “carne al asador” para que eso ocurra.

LA CARNE ARGENTINA TIENE FUTURO

El análisis del negocio formó parte sustancial de un nuevo seminario del IPCVA, desarrollado en Paraná, Entre Ríos, con el slogan “Ganadería y Compromiso: diagnóstico y propuestas para el desarrollo de la cadena de ganados en el Litoral”.



Una vez más la respuesta del público fue contundente. El seminario de Paraná se desarrolló a sala llena.

A sala llena, el **Seminario Regional del Instituto de la Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)** presentó en Paraná conocimientos y experiencias sobre la actualidad de los mercados y el negocio ganadero, la eficiencia productiva, la sanidad y las nuevas herramientas para mejorar la competitividad. La apertura estuvo a cargo del presidente del IPCVA, **Ulises Forte**, acompañado por **María Spada**, **Jorge Grimmer**, **Gonzalo Álvarez Maldonado** -consejeros nacionales- y **Jorge Torelli**, vicepresidente del instituto.

La carne argentina nunca perdió prestigio y compete en el mundo. “Sabemos que la cadena de ganados y carnes sigue teniendo futuro a mediano y largo plazo. No son momentos fáciles, pero mi optimismo se basa en que el mundo sigue demandando carne”, asegura Forte. Para el titular del IPCVA, **“China va a comprarnos toda la carne que podamos producir.** A un mundo demandante se suma un mercado interno que es muy importante. **Están dadas todas las condiciones para que producir y vender carne sea un buen negocio”.**

De acuerdo con Forte, en el IPCVA han demostrado a la dirigencia política y al sector que **no es obligatorio pensar igual para sentarse a la misma mesa**. “Estamos llegando a **récords históricos de exportación de carne vacuna**. Esto no es mérito propio del Instituto, sino del accionar público y privado”. Resaltó el rol de China como gran protagonista y la reaparición de Rusia en el mercado. Por otra parte, indicó que se llegó por primera vez en la historia con la carne a Japón.

“Respecto de los seminarios y jornadas del IPCVA, más allá de traer charlas técnicas o conocimientos del mercado, **hablar mano a mano con el productor** permite que nos equivoquemos menos -enfaticó Forte-. Estamos muy conformes con lo hecho, pero falta mucho más. **Hemos instalado la carne donde tenía que estar**. El mérito nuestro fue haber estado a la altura de las circunstancias”.

SENTIDO DE PERTENENCIA

El titular del IPCVA, Ulises Forte, reseñó que “en el Instituto vamos cumpliendo etapas, y si bien este seminario no es el cierre, estamos finalizando la tarea. No son épocas de despedida, pero nos quedamos tranquilos porque contamos con un equipo de funcionarios de primer nivel, por su capacidad técnica y su sentido de pertenencia”.

EL MERCADO

A su turno, Jorge Torelli se refirió a las **oportunidades de la Argentina en el comercio mundial de la carne vacuna**, sin olvidar lo que tenemos en casa. “**El mercado interno es nuestro principal cliente**. Hoy los precios en el negocio global son favorables, pero otras veces vienen ciclos deprimidos y es entonces cuando justamente el mercado interno sostiene la cadena”. La faena de hembras aumentó un 9.4 %. **Hay una cierta retención de machos**, por una recría o porque los están llevando a algún peso superior para poder exportar, siempre dentro del doble destino exportación-consumo interno y esto generó, en términos relativos, que la faena de hembras aumentara, pero **en términos absolutos los 23,9 millones de vacas o vientres siguen estando**. Solamente se redujo el número de vaquillonas y subieron las terneras”, afirmó.

DIFERENCIARSE

De acuerdo con Torelli, “el consumo per cápita está en 50 kilos por habitante y por año y las exportaciones explican el 24 % del total negociado; o sea, el 76 % de la producción de carne argentina va a parar al mercado interno. Si nosotros queremos poner en valor nuestra cadena de ganados y carnes, la carne bovina tiene que diferenciar su precio, ya que de lo contrario se termina finalmente afectando a las otras cadenas”.

LAS NUEVAS AMAS DE CASA

Eugenia Brusca, del IPCVA, explicó algunos cambios en el consumidor respecto de sus gustos y preferencias sobre la carne vacuna. “Las características del ama de casa han ido mutando a lo largo de estos últimos tiempos y esto ha influido en el consumo de carne vacuna”.

La mujer se ha insertado en el mercado laboral, es profesional y tiene decisión de compra. “En 2020 seremos el 50 % de la fuerza laboral mundial y en el 2025, el 75 %”. También llegan nuevas generaciones. En ese sentido, Brusca expresó que a los **millennials**, como inmediateos tecnológicos, les encantan las experiencias y no quieren que se les brinden historias. Prefieren la comida sana, son mucho más exigentes como consumidores: las etiquetas deben indicar el valor nutricional y el origen y, además, tienen que asegurar calidad”, sostuvo.

EL MEJORAMIENTO COMO ESTRATEGIA

El médico veterinario **Rodolfo Peralta** se refirió al **mejoramiento genético en la cría o selección genética**, como un tema que marca un rumbo definido. “**Cualquier programa de este tipo necesita una planificación a largo plazo.** Los objetivos se deben definir en el contexto de cada sistema de producción, de cada mercado y de cada ambiente. **Necesitamos vacas y toros capaces de mejorar las utilidades de la empresa ganadera de cría**”, aseguró.

De acuerdo con el especialista, los **toros funcionales** deben tener las siguientes características: correcta conformación funcional y reproductiva, potencial genético y aptitudes carniceras. “El medioambiente no moldea ni modela sino que elige a los ejemplares con posibilidades de superar las dificultades que se encuentren en él. **Sobreviven los que se adaptan**”, definió el profesional.

BIENESTAR ANIMAL

Munilla explicó cómo las condiciones durante el período de engorde bajo prueba afectaron el comportamiento, las variables sanguíneas y la calidad de la carne, mientras que las variables productivas fueron similares independientemente de las condiciones brindadas. “Esto nos permite concluir que podemos elegir un sistema productivo no sólo por los volúmenes generados sino también por las condiciones de bienestar animal y su impacto sobre la inocuidad y calidad de carne”, afirmó.

Para finalizar aseguró que **la fertilidad** “es el rasgo técnico más difícil de incorporar en la selección. Es la principal determinante de la rentabilidad del rodeo de cría”.

EL CONFORT

María Eugenia Munilla, del INTA Concepción del Uruguay, Entre Ríos, habló sobre el **confort animal en engorde a corral**. Indicó que hace algunos años los actores del sistema estaban interesados solamente en los niveles de producción y en la eficiencia. “Actualmente, también tenemos que pensar en el bienestar animal, el impacto ambiental y la inocuidad de la carne”. En su presentación, explicó el funcionamiento de un **feedlot ecológico**. “Una vez que se desarrollaron las condiciones de superficie, es fundamental rotar los animales para evitar la acumulación de barro, bosta y orina. Y sumar el uso de comederos de autoconsumo

para la oferta de alimentos. Con esto, las condiciones de los animales mejoran”, subrayó.

EN CAMPO NATURAL

A continuación, **Lucrecia Lezama** y **Sonia Canavelli** del INTA Paraná presentaron **una propuesta para potenciar la multifuncionalidad del sistema ganadero en campo natural**. En Entre Ríos se desarrolla la mayor parte de la ganadería de cría en pastoreo mixto y con bajos índices productivos. Las expertas indicaron que **la intensificación ecológica brinda la posibilidad de mejorar la producción de carne y el ingreso neto**, y acoplarlos con la provisión de otros beneficios ligados al ecosistema. También, afirmaron que la coinnovación “constituye una potente herramienta para analizar y rediseñar Sistemas Ganaderos Familiares y una plataforma de investigación, aprendizaje social y modelación de sistemas reales”. Los cambios

BALANCE POSITIVO

Cerró el seminario el ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Luis Miguel Etchevehere, quien recordó que “veníamos de una época en la cual las exportaciones de carne estaban cerradas por las trabas que había para el comercio. Tuvimos en 2015 la peor performance de la historia en este sentido; dejaron de operar 150 plantas frigoríficas, con un stock que cayó 10 millones de cabezas. Macri se propuso reinsertar a la Argentina en el mundo y reconstituir la confianza. Así, abrimos 220 mercados para distintos productos y con las políticas correctas cuadruplicamos las exportaciones de carne”.



Comienza el intercambio de conocimientos en la capital entrerriana. Ulises Forte da inicio a la jornada.

promovidos son oportunidades para disminuir la vulnerabilidad de los sistemas ganaderos a los cambios climáticos y agregar valor, tanto por incentivos de mercado como por políticas públicas.

UNA MEJOR RENTABILIDAD

El asesor privado, **Juan Pablo Russi**, brindó las **claves para mejorar la rentabilidad de sistemas ganaderos**. “Sabemos que el negocio gana-

dero es estacional. Entre los conceptos de cría, lo principal es ajustar bien la carga, evaluar qué categorías conviene alimentar. **Hoy la vaca es la que sostiene los márgenes**. Por último, conviene prestar atención a los costos comerciales, flete y comisiones”, sostuvo.

De acuerdo con el asesor, cada actividad tiene sus puntos clave para tomar en cuenta y hacer más rentable el negocio. Antes de despedirse, hizo hincapié en los **modelos de compra**, en los que planificar bien las salidas y entradas de las categorías asegura gran parte del éxito.

INTRANQUILIDAD

El Consejero del IPCVA, Gonzalo Álvarez Maldonado, indicó que “para la Argentina que viene, la situación es de ansiedad y preocupación. El sector volverá a hacer el esfuerzo. No nos desvela la adversidad, sí la animosidad. Se necesita el comercio exterior, la industria, la energía y la minería para traer esas divisas que el país requiere. Se precisa de todos los sectores, no solo del agro”, concluyó.

CHINA 2020



Después de un año muy intenso en cuanto a la promoción en China, destino que hoy demanda más del 70 % de las exportaciones de carne vacuna argentina, el IPCVA fue invitado especialmente a la presentación de la tercera edición de la feria China International Import Expo (CIIE), organizada por el gobierno chino, que se llevó a cabo hace algunos días en Buenos Aires. Durante el encuentro, en el que el IPCVA firmó un acuerdo para la participación en la próxima edición de la feria (noviembre de 2020) con un stand de 500 metros cuadrados, se especificó que la demanda de carne del gigante asiático seguirá creciendo ya que, entre otros aspectos, “la clase media china representa el 76 % de la clase media a nivel mundial”. Durante el encuentro, Ulises Forte, presidente del IPCVA, agradeció a las autoridades chinas que visitaron el país y dijo estar “orgulloso de que la Argentina actualmente sea uno de los principales países que abastecen ese mercado, el principal importador de carnes del mundo”.

CARNE Y POLO

Por primera vez, el Argentine Beef es sponsor del Abierto Argentino de Polo que se disputa en Palermo, uno de los eventos deportivos de mayor relevancia internacional. Además, el IPCVA firmó un convenio de colaboración con la Asociación Argentina de Polo (AAP), considerando los niveles de excelencia y calidad a nivel internacional, tanto de la carne como del polo argentino. Durante la firma del convenio se especificó que, así como el polo de nuestro país es considerado el mejor del mundo, la carne vacuna también ocupa ese lugar en el imaginario de la mayoría de los consumidores, por lo que ambas entidades pueden potenciar el trabajo de promoción en forma conjunta.



AVANCES EN ESTADOS UNIDOS

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) formó parte de la reunión del Meat Import Council of America (MICA), la entidad que reúne a los principales importadores de carne de Estados Unidos. Juan José Grigera Naón, consejero del IPCVA, participó en el encuentro que se llevó a cabo en Austin, Texas, el pasado 6 de noviembre, en el que se planteó, entre otros temas, la necesidad de carne que presenta Estados Unidos -un gran importador de carne de volumen para industria- frente a la competencia de precios que le plantea China. Al respecto, Grigera Naón expresó que la Argentina tiene la capacidad para abastecer dicha demanda, siempre y cuando los precios sean acordes y que, además, existen nichos de mercado específicos que son de interés para nuestro país. Durante el viaje, Grigera Naón también mantuvo encuentros con autoridades de puertos y empresas navieras de Estados Unidos, para analizar distintas dificultades referidas a la logística y ver cómo pueden solucionarse.

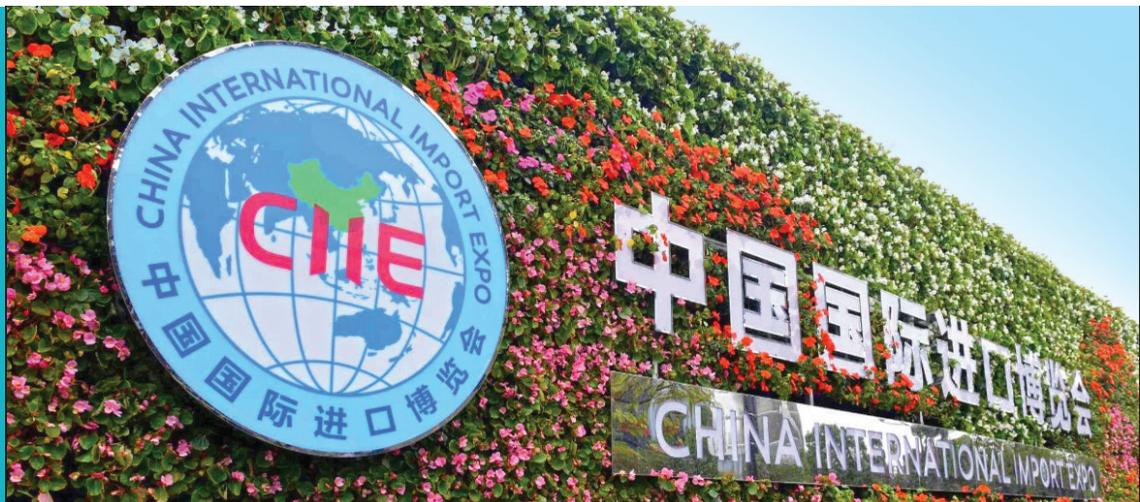
RUMBO A MOSCÚ Y DUBAI

En el marco de las acciones de promoción externa planificadas para el 2020, el Argentine Beef participará junto a empresas exportadoras en las ferias PRODEXPO (Moscú, Rusia, 10 y el 14 de febrero de 2020) y GULFOOD (Dubai, Emiratos Árabes, 16 al 20 de febrero). Se trata de dos mercados estratégicos para la carne argentina. Uno de volumen (Rusia), especialmente para las industrias que no están habilitadas para exportar a China, y otro de nichos de mercado de cortes de alto valor (Dubai).

EL “BOOM CHINO” SE RATIFICÓ EN LA CIIE

Finalizó la extensa China International Import Expo (CIIE) que se llevó a cabo en Shanghái. El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) participó junto con 20 empresas exportadoras que terminaron “sold out”.

Imponente despliegue de recursos en la muestra realizada en Shanghái. La demanda china no tiene techo.



Entre el 5 y el 10 de noviembre se llevó a cabo la segunda edición de la gigantesca **China International Import Expo (CIIE)**. La muestra se realizó en Shanghái, corazón económico del gigante asiático desde el cual Xi Jinping quiere mostrar al mundo la apertura de su economía.

Los **casi un millón y medio de visitantes** marcaron un ritmo frenético para los exportadores argentinos que participaron en el **Pabellón Argentine Beef del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)**, ubicado en el sector de alimentos de la muestra, uno de los más visitados por los importadores. Es que el crecimiento económico de China, sumado a la trágica peste porcina africana que diezmo su rodeo de cerdos, impulsan el crecimiento sostenido de las importaciones de proteína animal.

En ese contexto, la demanda de carne argenti-

na siguió creciendo, como también los precios, ratificando que se trata de **un mercado que literalmente no tiene techo**.

CRECER A TASAS CHINAS

Hace quince años casi ningún exportador argentino de carne vacuna pensaba en Oriente y mucho menos en China. Las primeras aproximaciones del IPCVA a este mercado se dieron en 2005 y, con mucha más presencia, a partir de 2009.

En 2012 se logró la apertura sanitaria del mercado y entre 2013 y 2015 las exportaciones crecieron lenta pero sostenidamente. **En 2016, impulsado por las acciones promocionales y una demanda creciente por el progreso de la economía local, el mercado chino literalmente explotó y desde entonces no para de crecer.**

Se estima que los exportadores argentinos finalizarán este 2019 con una colocación de **400.000 toneladas** en este mercado, ocupando así **el primer lugar entre los proveedores de carne vacuna al gigante asiático**.

UN HORMIGUERO DE IMPORTADORES

Dado el número de compradores, la mayoría de los empresarios argentinos ni siquiera tuvo tiempo de **degustar el bife ancho a la parrilla que se les ofrece a los importadores**. Si bien es apresurado hablar aún de promedio de precios, se puede anticipar que, en el marco de la feria, los valores han mejorado.

Ya no se trata, como se describía hace algún tiempo, exclusivamente de garrón y brazuelo (las estrellas del negocio en China), sino de **un negocio mucho más integral, con empresas que ya exportan más de 30 cortes**. Si bien el mayor volumen sigue siendo de carne congelada (la más importante en cuanto a volumen en este mercado), la enfriada comienza a ganar espacio lentamente, así como también los cortes con hueso y los “envíos a medida” destinados a restaurantes, hoteles y servicios de catering.

“China no para de sorprendernos mes a mes”, aseguró Ulises Forte, presidente del IPCVA.

“Y a medida que trabajamos para que nos conozcan, con campañas de comunicación y marketing, la carne argentina gana espacio rápidamente por calidad. **Nos vamos exhaustos pero felices, con la satisfacción del deber cumplido; el trabajo intenso que venimos haciendo en los últimos años dio sus frutos**”, agregó.

Más allá de la participación en la feria, el Instituto realiza, desde hace dos años, una intensa campaña de posicionamiento de la carne argentina, con publicidad, RR.PP., prensa, capacitación de chefs y clases de cocina online con “influencers” locales.

JUNTOS

Las compañías que acompañan al IPCVA fueron las siguientes: Frigorífico Gorina, AreeBeef, Frigorífico Rioplatense, Devessa-Azul Natural Beef, La Anónima, Compañía Central Pampeana, Marfrig Argentina, Santa Giulia, Urien-Loza, Rafaela Alimentos, Ecocarnes, Menudencias, Compañía Bernal, Industrias Frigoríficas Recreo, Frigorífico General Pico, Frigorífico Alberdi, Frigolar, Frigorífico Visom, Offal Exp. y Frigorífico Forres Beltrán.

WE CHAT

Hace ya casi dos años, el IPCVA desarrolló una plataforma en We Chat, la **principal red social de China** desde la cual se disparan campañas no solamente hacia dicha red (que posee más de 1.300 millones de usuarios) sino hacia otros medios digitales como Weibo.

Desde We Chat ya se desarrollaron campañas específicas, como **“Padre e hijos”** (en la que se habla de la importancia de las proteínas que aporta la carne vacuna para el desarrollo), **“Carne y deportes”** y **“Carne de calidad”**. En los próximos días, asimismo, se lanzará una nueva línea de posicionamiento de la marca “Carne Argentina” y se desarrolló un profuso recetario a cargo del reconocido chef local Jones, que presenta platos tanto occidentales como orientales preparados con carne vacuna argentina.

RECRÍA SUPLEMENTADA EN AUTOCONSUMO

Reducir la edad del primer entore de las vaquillas de reposición en el NEA tiene un impacto importante en los sistemas de cría. Por eso interesa el entore anticipado en otoño, cuando las vaquillas tienen entre 18 y 20 meses de edad.

La EEA INTA Mercedes, en la provincia de Corrientes, destaca que se trata de una herramienta sumamente útil. **Anticipar el entore de las vaquillas permite una alta eficiencia reproductiva y calidad de preñez en el segundo servicio y una alta eficiencia global del rodeo de cría.** Para llegar con un kilaje y un grado de desarrollo genital adecuado al momento de servicio, **las vaquillas deben ganar peso constantemente**, incluyendo la época crítica del primer invierno posdestete.

La principal limitante para la ganancia de peso invernal es la **baja calidad de los pastizales naturales**, sumada muchas veces a una disponibilidad mermada. Las **alternativas tecnológicas disponibles** para lograr este objetivo son: suplementación con alimentos proteicos o energético-proteicos sobre pastizales naturales o pasturas estivales reservadas o verdeos invernales, por nombrar las tecnologías más utilizadas en la región.

COMEDEROS AUTOCONSUMO

Una de las prácticas más difundidas es la **suplementación proteica durante el invierno** (400 g/animal/día); con una oferta forrajera adecuada, se logran en la zona de Mercedes ganancias de peso de 0,400 kg/an/día. Realizar el suministro diario de alimento en la etapa invernal

representa una limitante para algunos productores por la escasa estructura y mano de obra; es por eso que **la utilización de los comederos de autoconsumo está ganando espacio en los campos de la zona.** Uno de los inconvenientes en utilizar este sistema de suministro de suplemento es regular la cantidad que consume el animal y, en consecuencia, su ganancia de peso. El **agregado de sal** a la ración es una alternativa para regular el consumo del mismo.

En este trabajo se planteó **validar la suplementación invernal de hembras de reposición utilizando una ración energético-proteica mezclada con sal y suministrada en comederos de autoconsumo.**

DOS LOTES

Se trabajó en el establecimiento “Dolores” ubicado en el departamento de Mercedes. Se utilizaron **vaquillas Braford que se distribuyeron en 2 potreros** (Dolores e Isleta de 135 y 90 ha, respectivamente). Las cargas fueron ajustadas en función de la disponibilidad de forraje en cada potrero.

En el **potrero Dolores** la disponibilidad inicial fue de 1270 kg MS/ha, ajustándose la carga a 0,8 cab/ha, y en el **potrero Isleta**, la disponibilidad inicial fue de 1750 kg MS/ha, ajustándose la carga a 0,91 cab/ha. Se identificaron 30

vaquillas de cada potrero, para control de peso y HPG cada 45 a 60 días. El peso inicial de las mismas fue de 195 kg/cab.

En cuanto a los **recursos forrajeros**, la composición del pastizal está dada principalmente por manchones de paja colorada y pastos cortos, en un sector característico de malezal alto. En el mismo se estimó disponibilidad inicial (kg/MS/ha).

Respecto de la **alimentación**, el suministro del suplemento se realizó *ad libitum* en comederos de autoconsumo de madera. La **ración utilizada**, según la referencia del fabricante, estaba compuesta por maíz 86 %; sal 9 %; Nitrum 2,43 % y núcleo 2 %, y se entregaron a los dos lotes (potrero Dolores e Isleta).

El **período de suplementación** se extendió desde el 14 de junio hasta el 26 de septiembre, por lo que la duración total fue de 104 días. Posteriormente, **los lotes pasaron a una pastura de Setaria para continuar con recría** hasta febrero, cuando se determinó el grado de desarrollo genital y peso adecuado para considerar su ingreso a servicio.

RESULTADOS

El **inicio de la suplementación** fue a mediados de junio en ambos potreros. En ese momento se tomaron muestras del alimento cargado en las bateas para determinar su calidad (ver **Cuadro 1**).

Se observó una diferencia entre potreros en el consumo de ración (ver **Cuadro 2**) y, en consecuencia, en la ganancia de peso durante el período de la suplementación. Sin embargo, **el consumo promedio fue cercano al objetivo planteado del porcentaje del PV.**

Una vez finalizada la suplementación, las vaquillas pasaron a una pastura de *Setaria sphacelata* a una carga de 1,6 cab/ha. Durante ese período primaveral-estival, las ganancias diarias de peso fueron buenas (ver **Cuadro 3**) y estuvieron en el orden de lo esperado; esto permitió que los animales llegaran con peso y desarrollo adecuados para tomar su primer servicio a los 18-20 meses de edad.

Al realizar el **análisis del Grado de Desarrollo Genital de las vaquillas antes del servicio** (ver **Cuadro 3**) se observó que la mayoría presentó un GDR 3 y 4 y un porcentaje mínimo en GDR 2. El resultado final del servicio de otoño de los dos potreros, Dolores e Isleta, muestra que la preñez general fue del 61 %. Se constató por ecografía que un 78 % se preñaron en el mes 1, y 21,6 % en el mes 2 de servicio.

Los resultados de la suplementación en autoconsumo regulado con sal muestran ganancias promedio de peso bajas según lo esperado, de 0,280 a 0,225 kg/an/día. Es posible que estén relacionados con la carga animal por potrero, si se tiene en cuenta que una asignación de disponibilidad forrajera ideal para el período invernal de vaquillas en recría es de 2.500 kg/MS/an para ese consumo de alimento medido en este ensayo.

Cuadro 1. Resultados de la calidad nutricional de las raciones entregadas en cada grupo de vaquillas.

	Hº (%)	P (%)	PB (%)	FDA (%)	Cenizas (%)	EM (McalEM/kgMS)	SAL (%)
Ración	18.6	0.22	16.1	8.9	14.4	2.95	8,4

Cuadro 2. Resultados de ganancias de peso en vaquillas durante la suplementación invernal con comederos de autoconsumo regulados por sal.

Potrero	Peso Inicial (kg)	Consumo		Días	ADPV (kg/an/día)	Peso Final (kg)
		Kg/d	% PV			
Dolores	198,35	2,17	0,95	104	0,280	227,7
Isleta	193,11	1,66	0,80	104	0,225	216,55

El **consumo medido** no alcanzó al 1 % de PV (0,95 y 0,80 % PV), lo que indicaría que un 9 % de sal en la ración y el agregado de urea en forma conjunta con sal pueden ejercer mayor limitación al consumo que la buscada. Las buenas ganancias de primavera y verano, sumado a que las vaquillas ganaron peso (si bien fue moderado) durante el invierno, se reflejaron en el **peso y el grado de desarrollo reproductivo (GDR) al inicio del servicio en el mes de marzo, los que fueron adecuados para que entraran en el mismo.**

La preñez final del 61 % puede ser considerada baja para lo esperado, si se tiene en cuenta el gran porcentaje de vaquillas con GDR 4 y 3. Esto podría ser explicado por el estado corporal que presentaron en el momento de realizarse la ecografía de preñez. Si bien no se realizó el registro de peso al final del servicio, se puede inferir bajo observación visual que, **al momento de la ecografía, el estado corporal**

de las vaquillas era inferior en comparación con el presentado al momento de la detección del GDR. Seguramente porque en esos meses en los cuales las vaquillas estaban en servicio, se registraron lluvias de 400 mm; las hembras jóvenes se encontraban en Setaria sembrada sobre un terreno malezal mejorado.

FUNCIONA

La técnica de autoconsumo regulada con sal es una herramienta que facilita la operatividad del proceso de suplementación, si bien merece una consideración especial el ajuste en los porcentajes de sal agregados a la ración como regulador del consumo.

Cuadro 3. Ganancias de peso primavera-estivales de vaquillas sobre pastura de Setaria y grado de desarrollo genital (GDR) al final del período de recría.

Potrero	Peso Final suplementación (kg)	Peso servicio (kg)	ADPV (kg)	GDR 4 (%)	GDR 3 (%)	GDR 2 (%)
Dolores	227,7	314,9	0,541	52,1%	39,1%	8,7%
Isleta	216,6	310,9	0,585	33,33%	66,6%	0

Fecha del Peso de servicio: 06/03/2018. Aumento diario de PV (ADPV); Grado de desarrollo genital (GDR)

CONTROLAR Y ERRADICAR LA TUBERCULOSIS BOVINA

Con la colaboración de entidades públicas y privadas, se verificaron los principales pilares de la estrategia nacional y las líneas de trabajo actuales y de cara al futuro.

Convocados por el **Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa)**, especialistas de entidades públicas y privadas debatieron en torno a la estrategia nacional para el control y la erradicación de la tuberculosis bovina, en un encuentro realizado en la sede central del organismo. La jornada encabezada por su director nacional de Sanidad Animal, **Matías Nardello**, contó también con la presencia de técnicos de esa área y de la Dirección General de Laboratorios y Control Técnico del Organismo.

Al finalizar el encuentro, Nardello explicó que “la idea es **mejorar los procesos asociados al control de esta importante enfermedad** que afecta a la salud pública, a la producción y al comercio, mediante el uso de todas las herramientas disponibles y el aporte permanente de la comunidad científica.

Otros profesionales se refirieron al tema. “Este tipo de reuniones son de fundamental importancia para difundir nuestras actividades, así como para lograr consensos sobre las mejores y más eficientes estrategias que se implementarán en el marco del plan de control de esta grave enfermedad zoonótica”, afirmó **Emiliano Gräve**, responsable del **Programa Nacional de Control y Erradicación de la Tuberculosis bovina**.

CURSOS DE ACCIÓN

Además estuvieron los miembros de la **Comisión Científica de Micobacterias de la Asocia-**

ción Argentina de Laboratorios Veterinarios de Diagnóstico, conformada por expertos en tuberculosis y representantes de instituciones públicas y privadas, que realizan un permanente aporte a la generación de conocimientos acerca de la enfermedad y de su agente etiológico, y al desarrollo de métodos para su diagnóstico.

Sergio Garbaccio, veterinario del INTA y presidente de la Comisión, destacó que “este tipo de encuentros, donde se discute técnicamente la problemática y se definen posibles actividades colaborativas entre las distintas instituciones, sin lugar a dudas impactará positivamente en este gran desafío que tenemos por delante como país”.

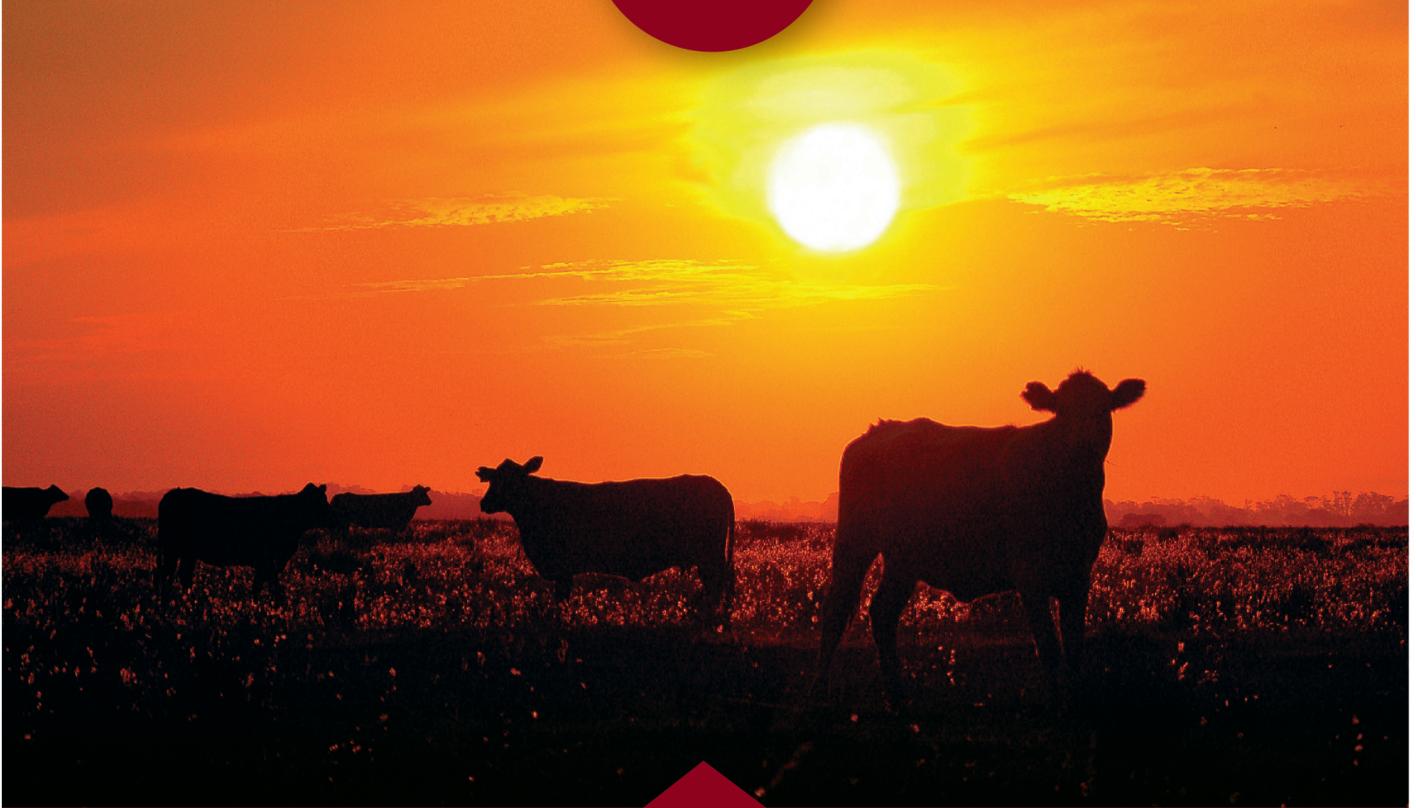
TESTEADO

En la oportunidad, se describieron todas las actividades ejecutadas en el transcurso de 2019, haciendo hincapié en una **evaluación integral del programa**, el estado actual de la enfermedad en la República Argentina y los controles de gestión ejecutados.

Es de destacar que el proceso de evaluación integral del Programa se realizó con la importante colaboración del Laboratorio de Gobierno de la Secretaría de Modernización. Producto de este trabajo, se presentó un documento con los principales problemas detectados y se detallaron posibles soluciones.



ATENCIÓN
CON EL BIENESTAR ANIMAL



El manejo adecuado y confortable del ganado mejora la productividad y la calidad de la carne.

Por eso, es necesario brindarle a los vacunos las mejores condiciones posibles e implementar buenas prácticas de manejo, con instalaciones adecuadas, especialmente durante el arreo, la carga y el transporte.

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 / Seguíenos en  