

GANADERIA

Nº 19 - ABRIL DE 2010 ■ Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

Y COMPROMISO

IPCV  Instituto de Promoción
de la Carne Vacuna
Argentina

Después de años muy duros la
reconstrucción de la actividad
exige objetivos y metas claras,
manejo de la información y
monitoreo de resultados.

Más que nunca



Cría bovina

Las ventajas comerciales del ternero
con sanidad completa.



Patagonia

Ajustes recomendados para
potenciar el norte de esta zona.



►► Sumario

3 NUEVOS VIENTOS

La suba en los precios retempló el ánimo. Mientras tanto, el IPCVA intensifica sus acciones de capacitación en el nuevo escenario.

4 NO ES LO MISMO

Tener hacienda no significa ser un ganadero profesional. Esto último es lo que necesitamos consolidar cuanto antes.

6 EL SUR TAMBIÉN EXISTE

La Patagonia es una de las zonas hacia donde se mudará la ganadería. Qué tiene y qué le falta para dar el gran salto.

8 OTRO CONCEPTO

El INTA propone un esquema de sanidad completa y venta de terneros diferenciados. Los números son ampliamente favorables.

12 DERRUMBAR MITOS

Otro estudio solventado por el IPCVA demostró que ninguna de las características que exige el consumidor al adquirir carne vacuna justifica el descrédito de las hembras pesadas.

14 PÓNGALE ONDA

En Expoagro, Dardo Chiesa, presidente del IPCVA, llamó a aplicar en la ganadería la misma actitud proactiva que se prodiga a la agricultura.

15 PUESTA AL DÍA

Las acciones del IPCVA tendientes a mejorar el posicionamiento de nuestras carnes dentro y fuera del país.

El ánimo es otro

Más allá de las distintas coyunturas por las que atravesó y atraviesa la cadena de ganados y carnes en el país –medidas oficiales, situaciones climáticas, vaivenes en la exportación y otros–, es cierto que el nuevo escenario de precios cambió el ánimo y la perspectiva de los productores ganaderos.

Es por eso que desde el Instituto redoblamos los esfuerzos para fomentar una mayor producción y la recomposición del stock, sabiendo que hará falta más carne para abastecer el mercado interno y la demanda internacional.

Con esa meta convertida casi en una obsesión, desde hace cerca de dos años visitamos cada región productiva con nuestros seminarios ganaderos y, a partir de noviembre de 2009, comenzamos con las Jornadas a Campo del IPCVA.

El objetivo es claro: ponernos a disposición de los productores de cada zona, con sus necesidades específicas, fomentar la transferencia de conocimientos y promover la adopción de tecnologías que permitan mejorar la productividad y la rentabilidad del negocio.

La repercusión lograda por los seminarios y las jornadas a campo –uno de los desafíos más grandes en la historia del IPCVA– parecen darnos la razón, con un promedio de más de 400 asistentes por evento.

Quizás el dato más llamativo sea el de las jornadas a campo, un sistema muy utilizado por los agricultores pero poco difundido entre los ganaderos, consistente en tres visitas anuales a un establecimiento de cada región que presente buenos índices productivos y sanitarios, además de rentabilidad positiva aun en los momentos críticos. En esas visitas se llevan a cabo charlas y disertaciones sobre manejo, planteos productivos, aspectos sanitarios y otras cuestiones vitales, para luego dar lugar a la recorrida por el campo, con



Por Dardo Chiesa
Presidente del IPCVA

paradas o estaciones en las que es posible observar “en la cancha” todos los aspectos mencionados de forma teórica.

Como botón de la muestra se puede decir que, incluso en un lugar de baja densidad poblacional y de productores como San Luis, el pasado 23 de marzo la jornada a campo del IPCVA –con participación del INTA–, concitó la presencia de 550 ganaderos en un establecimiento cercano a Saladillo. Fue la

segunda visita al lugar, y los productores de la región se acercaron masivamente para aprender tecnologías de sencilla aplicación y distintos aspectos vinculados con el manejo del rodeo y la previsión forrajera.

La misma situación se suscitó en Las Toscas (norte de Santa Fe) el año pasado y todo indica que se repetirá el próximo 28 de abril, cuando se realice la segunda visita, así como también el primer encuentro en La Pampa, previsto para el 14 de este mes.

Por otra parte, la expectativa desatada por los seminarios de Mar del Plata, Rosario, Villa Mercedes, Resistencia, Salta, Bahía Blanca y Neuquén, motivó asimismo que decidiéramos dar una “segunda vuelta” por las diferentes regiones productivas del país, comenzando por Santiago del Estero y siguiendo a lo largo del año por Córdoba y Entre Ríos.

Hoy más que nunca el reto es agregar valor a la cadena de ganados y carnes, con trabajo, información y dispositivos de inducción y aceleración de la incorporación de tecnología ganadera en nuestros campos. Y estamos convencidos de que en ese aspecto el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina puede jugar un papel central, cumpliendo con el mandato de “aportar a la consolidación de la calidad y seguridad de nuestras carnes, contribuyendo a una mayor eficiencia de los procesos productivos e industriales”, tal como reza la ley que le dio origen.

Pensar y actuar como ganaderos

Tanto en épocas de vacas flacas como en las de bonanza la especialización es lo que le da sustentabilidad al negocio. La cuestión es saber producir carne, que no es lo mismo que tener animales.

Ahora los números de la actividad son otros. Después de innumerables padecimientos el productor ganadero percibe que la renta ha cambiado, y que la estrategia debería ser otra. Pero, ¿cuál es la más conveniente?

“Debemos preguntarnos con honestidad si queremos tener animales o apuntamos a producir carne, dos cosas totalmente distintas”, avisa el Ing. Agr. M.Sc. Aníbal Fernández Mayer, de la EEA INTA Bordenave, en el sudoeste bonaerense. Para el técnico, el 80% de los productores se ubica en la primera categoría,

mientras que el remanente engloba a aquellos que realmente son ganaderos, es decir que piensan y razonan como tales.

“El verdadero ganadero está especializado y tiene muy en claro los objetivos y metas de su empresa. Para alcanzarlos lleva adelante una serie de pautas de trabajo que le permiten monitorear de cerca su sistema productivo, como la pesada de las diferentes categorías del rodeo, y la medición de la calidad nutricional de los alimentos que utiliza y de la producción que obtiene”, explica el profesional.

PRUEBAS AL CANTO

Y para muestra basta un botón. Fernández Mayer relata que en el campo de la familia Chiatellino, en Bonifacio, partido de Guaminí (Buenos Aires), con suelos de excelente aptitud agrícola y rindes superlativos, se están llevando a cabo diferentes trabajos en ganadería. Por ahora es experimental, pero en la medida en que arrojen resultados positivos, se los generalizará a todo el rodeo. Estos productores cuentan con más de 1.500 vientres, y tiene cada año entre 1.100 y 1.200 animales (machos y hembras) en engorde, después de guardar la reposición de vaquillonas.

El planteo es predominantemente pasto-

Buenos números

Desde 2003 los Chiatellino están realizando la **terminación de novillos Angus pesados (460 a 500 kg de peso vivo) en verdeos de avena y centeno “encañados” con bajas proporciones de granos de cereal** (1,5 a 2 kg de grano de sorgo/novillo/día). Obtienen ganancias de peso promedio de entre 0,9 y 1,2 kg/novillo/día, con un costo de producción de entre u\$s 0,4 y 0,5 por kilo de carne producido. Esto siempre ha generado utilidad económica, tanto cuando el novillo pesado de exportación se vendió a u\$s 1 a 1,2 por kilo vivo –o su equivalente en kilos de carne– como en la actualidad, cuyo precio de venta es cercano al doble (en torno de u\$s/kg 2).



ril, aunque no se desdeña el uso de encierres estratégicos. Todo comienza luego de realizar el destete; en ese momento se agrupa a los terneros en tres tropas, según su peso vivo y estado corporal, en **cabeza, cuerpo y cola**. Cada uno tiene sus metas para la venta (momentos del año y peso final –consumo interno o exportación–). Así, todos los meses se pesan varios grupos de animales simultáneamente, que generalmente son más de cinco tropas diferentes.

Para alcanzar los objetivos y metas fijadas oportunamente, se utiliza como herramienta la información generada en el mismo campo y en la zona de influencia (INTA, CREA y universidades). Y para cada grupo se definen las ganancias promedio que deberían obtener los animales en los meses de otoño, invierno, primavera y verano. Luego, a partir de las ganancias reales que se vayan alcanzando se hacen los ajustes del caso, incorporando, elevando o suprimiendo la suplementación con granos de cereal o con subproductos de la agroindustria. Claro, además de ajustar la proporción de fibra (silajes de planta entera o henos) en la dieta de cada tropa.

Todo esto se completa con el **monitoreo de costos** y se determina, ¡siempre!, el **resultado económico de cada tropa** (Margen Neto y Costos de Producción por kilo de carne).

Los Chiatellino mantienen este esquema desde 1998, y han sorteado momentos muy difíciles de precios de la hacienda y también climáticos. Sin embargo, sostuvieron a capa y espada el objetivo de complementar la agricultura con la ganadería, para lo cual esta última aprovecha las partes del campo de intermedia a baja aptitud agrícola (lomas o bajos), los rastrosos de cosecha, los recursos forrajeros (verdeos, pasturas y reservas) disponibles en el campo, y granos y concentrados (subproductos) de la región.

Esto también

Cuando el productor está especializado en producir carne también logra mantener una calidad homogénea (terneza), con las bondades organolépticas (color y sabor) que busca el mercado consumidor. De esta forma, obtiene **una ‘marca registrada’ para sus carnes, y eso se paga muy bien**. (Fernández Mayer)

Con todo esto pudieron mantener **un resultado económico positivo para la ganadería**, aun en los momentos difíciles. “Este esquema de trabajo parece complejo, privativo de unos pocos, y desde ya no es así”, avisa Fernández Mayer.

CAPACITARSE

El caso de la familia Chiatellino demuestra que es posible superar momentos difíciles de precios y aprovechar las épocas buenas, siempre y cuando exista un alto grado de especialización en el manejo, junto con **tecnologías aplicables a los planteos ganaderos**. Muchas de ellas son de procesos, y otras, en especial, de conocimiento. “Estas últimas son las menos difundidas y, quizá, las que mayor impacto producen en el sistema. Las tecnologías de conocimiento son aquellas que se generan como producto de una **capacitación sistemática del empresario y sus asesores** en las temáticas vinculadas con la producción de carne. Para que esta actividad recobre fortaleza y sea sustentable en el tiempo, es imprescindible que el productor se especialice”.

Asignaturas pendientes



Daniel Bolla

La Patagonia asoma como otra de las regiones donde se asentará la ganadería argentina en el futuro. Claramente la cría bovina tiene allí las herramientas para mejorar sus números.

El tema propuesto era **manejo del rodeo de cría en condiciones de sequía**, uno de los aspectos que se desarrollaron en el seminario organizado recientemente por el IPCVA en Neuquén. ¿Por qué no se es eficiente en la producción de terneros? Para el Med. Vet. **Daniel Bolla**, de la AER INTA Río Colorado, es necesario asumir mayores compromisos, aplicar la tecnología existente y sumarse a la cadena de la carne —pensar en alguna forma de asociativismo—.

PILARES

Bolla aportó números determinantes para entender cómo funciona este negocio: **la nutrición representa el 70% de la productividad del rodeo**, la sanidad el 15%, la genética un 10% y el resto corresponde a otras cuestiones minoritarias. “Estos porcentajes son exactamente inversos al interés que muestran los productores para adquirir conocimientos”, se lamentó.

Respecto de la **genética**, recomendó no perder de vista el tamaño de los animales, su vínculo con el medio que hemos elegido, y los objetivos de producción. “Si se corre la barrera sanitaria habrá que estudiar muy bien qué se hace; una cosa es recuperar 150.000 vacas, y otra con qué *frame* hacerlo, teniendo en cuenta las limitaciones de la zona”, advirtió. Es que **la adaptación al medio es muy importante**. Todos los toros que se producen localmente trabajan muy bien e incluso se puede usar un porcentaje menor logrando el mismo nivel de preñez.

Asimismo habría que progresar en el uso de la **inseminación artificial**. “La condición de zona marginal no debe ser una excusa para evitar adoptar tecnología”, aclaró Bolla.

En cuanto a la **sanidad**, la barrera hace que no sea complicado avanzar hacia una erradicación de la aftosa. No menos importante es eliminar la brucelosis y la tuberculosis de esta zona. Bolla llamó a controlar las enfermedades virales que afectan el sistema respiratorio. Las más emblemáticas son IBR y BVD, y en muy pocos rodeos se hace algo al respecto. “Además, neumonía y carbunco producen mucha mortandad en la zona y las vacunas son muy baratas. El año que dejamos de vacunar volvemos a tener problemas”.

Por último están las llamadas enfermedades carenciales. En la región hay un importante déficit de magnesio, lo que produce vacas caídas, sobre todo en el otoño cuando hay rebrote de los pastos. ¿El consejo? Poner bateas en las aguadas con sales soluciona rápidamente este problema.

PASO A PASO

Como fuere, **comience por estacionar el servicio, de lo contrario todo lo demás es complicado**. ¿Cuándo deberíamos hacerlo? “En nuestra zona **en octubre-noviembre-diciembre**, cuando se da el mayor crecimiento del pastizal; una vaca mal alimentada difícilmente funcione”, pontificó Bolla. Sin embargo dejó en claro que existen experiencias que indican que puede haber variantes. “Lo único que no se

negocia es la condición de estacionado”, indicó el hombre del INTA.

En la Agencia **están probando estacionar en mayo-junio**, porque las mayores lluvias se producen en febrero-abril, lo cual coincidiría con el momento en que estarían naciendo los terneros. “De hecho se hace con los servicios de vaquillonas en otoño y funciona muy bien. Serviría para **desestacionalizar la producción de terneros**; implementar dos tipos de servicio, uno de otoño y otro de primavera. Claro, requiere otras instalaciones y otro manejo”.

¿Cómo se hace para pasar a un servicio estacionado? Lo más drástico es sacar los toros, volver a ponerlos en noviembre y retirarlos nuevamente a fines de diciembre. Las pérdidas no son importantes. De lo contrario hay que ir haciéndolo gradualmente, achicando cada vez el período”.

SEPARARLOS

En esta zona existen **tres tipos de destetes**. El que se efectúa en torno a los 8 meses de vida, se hace en junio. El **anticipado** es alrededor de los 4 meses de edad; ha funcionado muy bien hacer los destetes a fin de diciembre-principios de enero, con muy buena recuperación de la madre y un ternero de 130/140 kilos. Y finalmente el **precoz**, que va a provocar un aumento de la cantidad de terneros logrados en esta parte del país.

“Sacarle el ternero a la madre antes de que entre al servicio es una garantía de que se va a preñar –advierte Bolla–. Aquí tenemos un alto

porcentaje de destetes tradicionales a los 8 meses. Es un tema sobre el que hay que trabajar”.

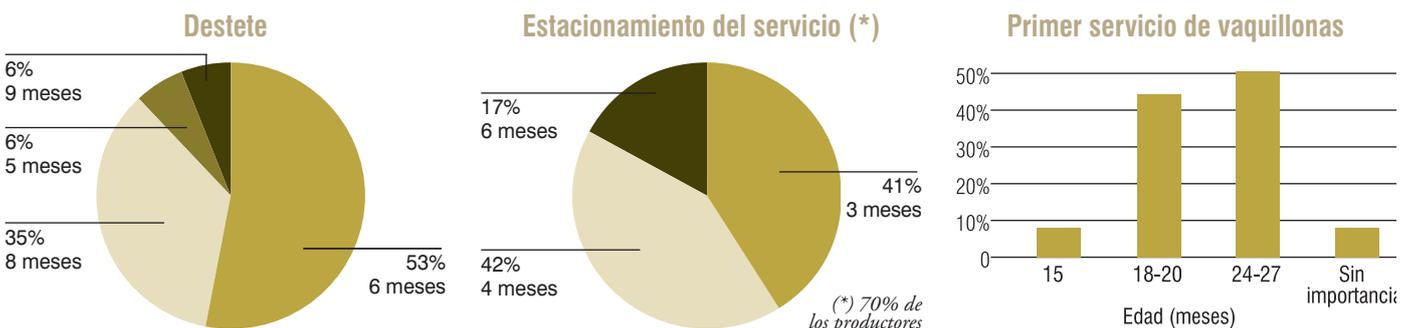
En el debate sigue el **primer servicio de vaquillonas**. “Lo más lógico sería a los 2 años de edad y en primavera. La otra opción es a los 20/22 meses en el otoño; tiene la ventaja de que van a estar destetadas antes de entrar al segundo servicio en primavera. Nosotros **estamos proponiendo el servicio a los 15/17 meses con una recria externa**, es decir aprovechando zonas que pueden garantizar llegar con muy buen peso. E inseminar con toros probados para baja distocia”.

MANEJO DEL PASTIZAL

Bolla plantea estos tips imprescindibles:

- **Rotación y descanso** es un tema clave para contar con cantidad y calidad de plantas.
- El **uso del fuego** hay que manejarlo y tratar de ir quemando previamente los potreros para que cuando lleguen los grandes incendios no nos tomen con todo el monte y generen muerte de animales. Además, al eliminar la competencia de los arbustos viene gran cantidad de pasto.
- El **ajuste de las cargas es crucial**. Tener una dotación de vientres constante y tratar de utilizar con la recria el pasto excedente que viene por las lluvias. Y en los años que llueve poco, mantener sólo los vientres.
- Observación constante del rodeo (condición corporal) y del campo. Es decir, deben llegar con buen *score* a las etapas críticas y que exista pasto para lo que sigue.

Radiografía del noreste rionegrino



Estos terneros le conviene

Tarde o temprano vender animales con sanidad garantizada implicará un sobreprecio. De todos modos con los actuales valores ya conlleva una mejora en el margen. Calendario sanitario propuesto para cría, recría e invernada en la nueva frontera.



Si se justificaba cuando la hacienda no tenía precio, cómo no hacerlo ahora. Consolidado el fracaso de las políticas oficiales hacia el sector, necesariamente debe llegar la recomposición del negocio, que tendrá aristas que ya no tolerarán la parsimonia que acompañó a numerosos planteos ganaderos en el pasado.

Entonces, ¿por qué no comenzar logrando un ternero diferenciado y apuntar a exigir un mejor valor por él? Es que aquellos animales jóvenes que cuentan con sanidad completa darán como resultado una mayor productividad, en función de una menor mortandad y de una más alta eficiencia de conversión (menos novillitos enfermos y mayores ganancias de peso). De esta manera, el resultado económico de la actividad cría puede mejorarse y ser sostenible. Los gráficos resultan elocuentes.

A su vez, estos terneros son garantía de sanidad, crecimiento y calidad para el comprador, ya que los animales sanos expresan en su totalidad el potencial de su genética y de la alimentación que reciben. La EEA INTA Mercedes, Corrientes, ha propuesto la aplicación de calendarios sanitarios en los que, si bien el criador es quien más debe invertir en sanidad, todos los eslabones de la cadena se benefician productiva y económicamente.

DEBE CAMBIAR

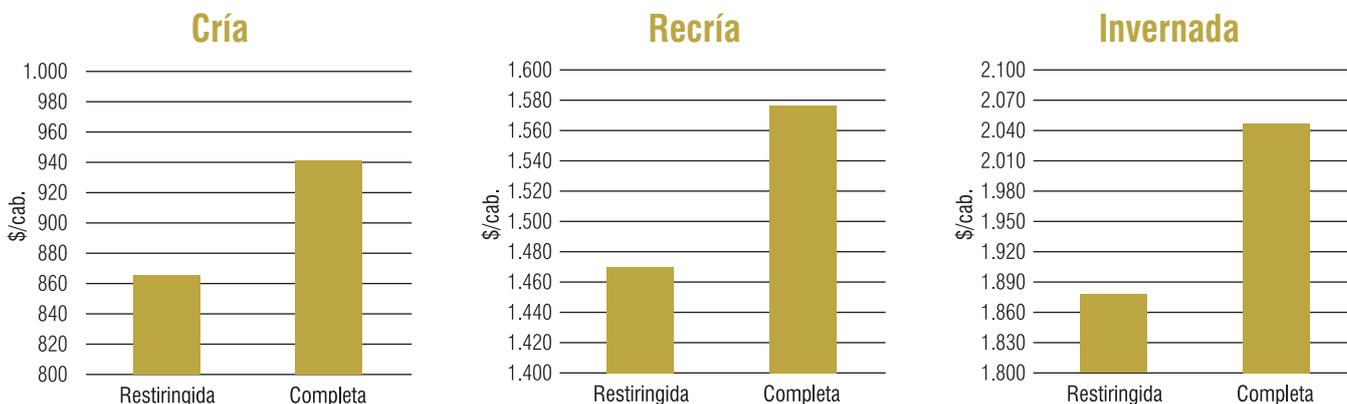
Todo esto se potencia si consideramos que subsisten en nuestros planteos ganaderos **algunos malos hábitos que deben desterrarse:**

- La mayoría de los criadores no utiliza las vacunaciones recomendadas cuando los animales son vendidos al destete. Además, en general aceptan porcentajes de **merma entre preñez y marcación** del 5 al 10%, y cuando estos umbrales son más altos buscan asesoramiento técnico. En cambio, de aplicar un calendario sanitario completo –siempre que no existan deficiencias nutricionales– esta merma puede sostenerse entre un 4 y 5% (promedio de veinte años de la Unidad Cría de la Experimental mencionada).

- No es extraño que se desatienda el **manejo de los animales en época de pariciones**. Entre las causas que provocan pérdida de terneros en el NEA están la distocia en el 22% de los casos, la onfalitis en el 4,9% y la inanición en el 5%. Es por ello que se recomienda intensificar las recorridas para asistir, si es necesario, al parto y al recién nacido, desinfectando los ombligos y previniendo las bicheras.

- Por su parte, **los recriadores no exigen hacienda con sanidad controlada**; muchos de los terneros que se comercializan tienen deficientes o nulos programas de vacunación, por lo tanto

Margen diferencial por actividad con distinto nivel sanitario



carecen de inmunidad.

¿Por qué la sanidad debe ser un tema prioritario? La Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove) asegura que el potencial de incremento de la producción ganadera nacional en el contexto actual asciende a 2.200.000 terneros más por año, si se aumenta en 10 puntos la tasa de destete con el mismo stock de vientres por intermedio de la implementación de un plan sanitario productivo.

Pero si no lo convence saber cuánto estamos perdiendo de ganar, piense en lo que puede perder. Cualquiera sea el precio de la hacienda, es evidente que el costo que tendrá el brote de una enfermedad en su rodeo será mucho mayor que lo invertido en aplicar la vacuna. Y qué decir si se trata una enfermedad transmisible al ser humano, o si los animales que se recuperan terminan eliminando el germen a través de la orina, con lo cual contaminan agua y pasturas.

EN LIMPIO

Aclarado el punto, y bajo los supuestos que hemos de describir, los técnicos del Instituto Mariana Calvi, Domingo Aguilar, Carlos Robson y María Draghi concluyen que, con los esquemas sanitarios que han de plantearse más adelante:

■ El costo en la cría se incrementa de \$/cab.

19,72 con sanidad restringida a \$/cab. 65,02 con sanidad completa, lo cual no impide que el margen diferencial pueda mejorar en casi el 9%.

■ En la recría la situación es más favorable aún, ya que el costo sólo aumenta de \$/cab. 30,3 con sanidad restringida a \$/cab. 58,9 con sanidad completa, en tanto el margen diferencial puede incrementarse en más del 7%.

■ Y en la invernada el margen diferencial mejoraría en más del 9%, a pesar de que el costo con sanidad completa se encarece en \$/cab. 11,09.

¿Si vale la pena? Desde el INTA mencionan el caso de los engordadores de Estados Unidos, que pagan un valor más alto por los terneros certificados, como lo indica la lógica de mercado. Entre nosotros, siempre se obtiene algo más por mercadería de máxima calidad y, por supuesto, se asegura la venta cuando interviene el control ejercido por el corresponsable veterinario, un punto sobre el cual hacen especial hincapié los técnicos de la EEA INTA Mercedes.

PLAN EN MARCHA

Ahora sí analicemos el calendario sanitario propuesto por la Experimental correntina. En el caso de la cría implica tratamientos contra aftosa, brucelosis, mancha-gangrena-enterotexmia, carbunco, leptospirosis, IBR, BVD-MD,

Resultados I

		Cría	Recría	Invernada
Peso	kg/cab.	160	270	380
Mortandad	%	4	1	1
Kilos venta	kg/cab.	154	267	376
Precio venta (1)	\$/kg	6,54	6,21	5,56
Ingreso bruto	\$/cab.	1.004,5	1.635,9	2.091,7
Sanidad	\$/cab.	35,02	38,9	32,7
Veterinario (2)	\$/cab.	30,00	20	10,00
Costo sanitario	\$/cab.	65	58,9	42,7
Margen diferencial	\$/cab.	939,5	1.577	2.049
Relación costo/ingreso	%	6,5	3,6	2
Costo sanitario	kg/cab.	10	10	8

(1) 15º Remate Rosgan (febrero 2010)

(2) En concepto de asesoramiento, seguimiento y certificación

queratoconjuntivitis, babesiosis y anaplasmosis, y once baños garrapaticidas. Para la fijación del calendario se debe considerar que el servicio es estacionado en primavera, la parición es entre julio y septiembre y el destete en marzo. La venta de los terneros es al destete (7 meses de edad en marzo), y para la salida de animales es obligatorio tener la vacunación contra aftosa y brucelosis, además de estar libres de garrapata.

En cuanto a la **recría**, se plantean tratamientos contra aftosa, mancha-gangrena-enterotexmia, carbunco, botulismo, control de endoparásitos, leptospirosis, IBR, BVD-MD, queratoconjuntivitis, y diecisiete baños garrapaticidas. En este caso el supuesto es que los terneros ingresan con 7 meses de edad en marzo y, después de un año de **recría**, egresan novillitos de 19 meses en el mismo mes. Para la salida de los animales del campo es obligatorio tener la vacunación contra aftosa y estar libres de garrapata.

Por último, en el **calendario sanitario para invernada** se incluyen vacunaciones contra aftosa, carbunco, botulismo, leptospirosis, IBR, BVD-MD, queratoconjuntivitis, y baños garrapaticidas. Se supone que los novillitos ingresan con 19 meses de edad en marzo y egresan novillitos pesados de 31 meses en el mismo mes (un año de invernada). A pesar de que los animales tienen como destino la faena, es obligatorio contar con la vacunación contra aftosa y estar libre de garrapata para permitir el transporte de los animales.

SUMA Y RESTA

Sí, claro, imaginamos que quiere conocer **los números**. En el cuadro **Resultados I** se considera que cada uno de los eslabones cumple los calendarios sanitarios respectivos y que interviene un corresponsable veterinario. Por lo tanto, los supuestos productivos son un 4% de merma preñez-marcación y 160 kg de peso al destete, mientras que la **recría** y la **invernada** tienen un 1% de mortandad y 110 kg de ganancia de peso anual. Como puede observarse, los costos en sanidad de **cría** y **recría** son semejantes, pero en la primera representan el 7% del ingreso.

En el cuadro **Resultados II** no se considera la prevención de enfermedades regionales, y la sanidad se restringe a los tratamientos obligatorios para la venta de animales (aftosa y baños garrapaticidas). A su vez, se supone que tanto el **recriador** como el **invernador** frecuentan la aplicación de antiparasitarios representados en seis tratamientos por año. En este caso, los supuestos productivos son un 10% de merma preñez-marcación y 150 kg de peso al destete, mientras que la **recría** y la **invernada** tienen un 2% de mortandad y 100 kg de ganancia de peso anual.

En este caso los costos en sanidad son semejantes entre **recría** e **invernada**, y en los tres eslabones representan alrededor del 2% del ingreso.

Resultados II

		Cría	Recría	Invernada
Peso	kg/cab.	150	250	350
Mortandad	%	10	2	2
Kilos venta	kg/cab.	135	245	343
Precio venta (1)	\$/kg	6,54	6,12	5,56
Ingreso bruto	\$/cab.	882,9	1.499,4	1.907,1
Sanidad	\$/cab.	19,7	30,3	31,6
Costo sanitario	\$/cab.	19,7	30,3	31,6
Margen diferencial	\$/cab.	863,2	1.469,1	1.875,5
Relación costo/ingreso	%	2,2	2	1,7
Costo sanitario	kg/cab.	3	5	6

(1) 15º Remate Rosgan (febrero 2010)

Una tendencia equivocada

El mercado argentino favorece la faena de animales livianos, sin que existan razones serias para tal comportamiento. Un hábito que atenta contra las posibilidades de elevar la producción del país.

Algunas cosas están muy claras entre nosotros. **Necesitamos exportar cada vez más**, pero no es sencillo incrementar el stock para poder cumplir esta meta y, a la vez, abastecer a un mercado interno con demanda creciente.

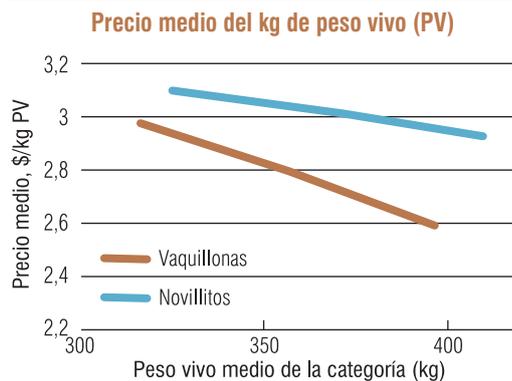
Lograr mayor producción de carne vacuna en un escenario como éste implica, entonces, **mejorar la eficiencia de stock** –la proporción de animales (todos) del stock ganadero que son faenados anualmente– y **aumentar el peso de faena**. En otras palabras, no sólo se debe elevar el número de cabezas que se sacrifican por vaca de cría del rodeo nacional, sino también los kilos totales de carne que estas cabezas representan.

Parece viable, pero hay otras cuestiones que complican. En la Argentina el **precio por kilo vivo disminuye al incrementar el peso de faena**. Paralelamente, **los costos para producir un animal de este tipo son mayores**. Estos dos factores hacen que se favorezca la faena de animales livianos, lo cual atenta contra la producción nacional.

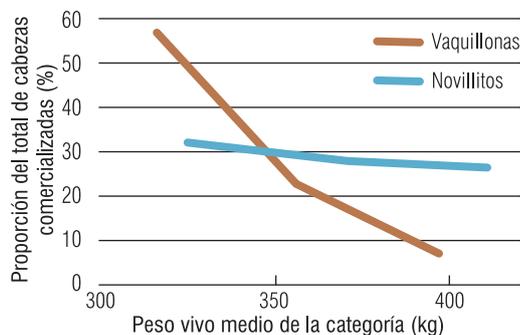
Los datos hablan por sí solos. En promedio las vaquillonas se pagan menos que los novillitos, e incrementar el peso de faena tiene un efecto negativo mucho más marcado en el valor de aquéllas (disminuye un 13%) que en los machos jóvenes (declina 5,5%). Por eso **más de la mitad de las vaquillonas vendidas en Liniers durante el período 2006-2009 se concentró en la categoría más liviana (300 a 340 kg PV)** y un 15% se comercializó como vaquillona regular con un peso medio de sólo 337 kg. La distribu-

ción de los novillitos en las distintas categorías fue más homogénea, pero la proporción de cabezas comercializadas también tendió a disminuir en las categorías de mayor peso.

Peso vivo y precio



Proporción según peso



Los valores son promedios para el período enero 06-diciembre 09.
(Fuente: www.mercadodeliniers.com.ar)

SIN RAZÓN

Pero, ¿por qué se dan estas relaciones en la práctica? Intentaremos encontrar las respuestas a este interrogante. En principio, si la carne vacuna en la Argentina se consume en función del precio, ¿por qué no hay mayor demanda de las categorías más baratas, es decir vaquillonas o novillitos pesados? Se argumenta que la carne es de menor calidad, pero ¿cuánto hay de cierto detrás de este concepto?

Una encuesta encargada por el IPCVA en la Capital Federal y el Gran Buenos Aires demostró que, al decidir la compra, el consumidor argentino no demanda animales livianos sino cortes de carne de un determinado color, contenido graso y olor. Para que la menor demanda de animales pesados pueda ser justificada por una calidad inferior de su carne, el peso de faena debería estar asociado con alguna de estas características. Pues bien, el olor de la carne, su color y el de la grasa, definitivamente no están influenciados por el peso de faena de los animales o por su sexo.

En cuanto a la cantidad de grasa, éste podría ser el atributo con un mayor grado de asociación con el peso de faena. Sin embargo, si se desea evaluar animales por su nivel de engrasamiento, otras variables como la genética y la historia nutricional previa juegan un papel más que importante. En igualdad de condiciones, las hembras tienden a engordar más rápidamente que los machos por ser más precoces, lo que genera animales más engrasados a igual peso de faena. Sin embargo, el sexo por sí solo no sirve como estimador del nivel de engrasamiento.

MENOS QUE MENOS

Hasta aquí –al momento de compra– nada que justifique la disminución del precio de vaquillonas y novillitos conforme aumenta su peso, y menos aún la mayor quita que se observa en el valor de las hembras. Por supuesto, el consumidor también juzga la calidad de la carne al ingerirla. En esta etapa, sin lugar a dudas, el sabor y la terneza son los aspectos de mayor relevancia.



El sabor de la carne está fuertemente asociado con la dieta del animal. En cuanto a la terneza, ya hemos indicado en nuestra edición anterior que la condición de hembra pesada no se vincula con un producto final en góndola que exige mayor fuerza de corte. Por cierto, la “nueva” clasificación de la Oncca (Disposición 5701/2005) en la cual la hembra de más de 320 kg es considerada vaquillona y no vaca, se ajusta mucho más a la realidad.

Como balance, no hay fundamentos para favorecer el sacrificio de animales livianos. Futuros trabajos deberán buscar la respuesta a este intríngulis en los distintos eslabones de la cadena de comercialización de carne vacuna, que será fundamental para definir estrategias que fomenten un mayor peso de faena, y así incrementar el nivel de producción de carne del país. A su vez, resulta necesario discutir un sistema de clasificación de carcasas objetivo, que premie la calidad del producto teniendo en cuenta las características de los sistemas de producción locales.

Fuente: Enrique Pavan y Jorge Lucero Borda

Tampoco cierra

Otra variable que se utiliza para justificar el menor precio que se paga por las vaquillonas pesadas respecto de novillitos pesados o inclusive de vaquillonas livianas es el **rendimiento de res**. Los resultados obtenidos en este trabajo demuestran que esto no es así. El rendimiento de la vaquillona pesada fue un 10% superior al de la vaquillona liviana y no difirió del de los novillitos pesados.

Definir el rumbo

El IPCVA tuvo fuerte protagonismo en las conferencias ganaderas de la muestra. Dardo Chiesa, titular del Instituto, puso en blanco sobre negro el presente pecuario.

El mensaje fue directo y muy claro. Hay muchas oportunidades fronteras afuera para nuestra carne bovina, y no hay razón alguna para depreciarlas. También es necesario comprender

que el reservorio mundial en materia de producción de este *commodity* está en el Mercosur y que nos convendría movernos como bloque. Desde luego existen cuestiones que debemos modificar. “Falta la misma actitud proactiva que aplicamos en la agricultura, y reglas claras, hoy tenemos más un problema de previsibilidad que de rentabilidad. Por otro lado, la participación del productor en el reparto de la torta es cada vez menor y, fuera de la coyuntura, una industria abastecida no puja por los precios. Es muy difícil que los frigoríficos se queden sin carne porque en gran medida ya tienen la propia”, definió Chiesa.

El punto es que, en este contexto, el ganadero poco habituado a integrarse está en problemas, ya que cada vez tiene menos variables para negociar.

DOBLE DE RIESGO

Para el directivo, la carne sigue siendo un alimento barato. Justo cuando ha descendido el consumo, Chiesa repasó las razones que llevaron a la actual suba de precios, que ya expusiera largamente desde estas páginas. Asimismo, volvió a cuestionar el doble estatus sanitario que distorsiona el negocio. “El sector necesita inversión, pero falta financiamiento y un horizonte definido que genere confianza en el futuro. Hay que elevar el peso de faena, 100 kilos más tendrían gran impacto. Hoy los ganaderos estamos mejor, pero nadie se anima a asegurar que esto perdurará. En tanto, quien quiere exportar se debate intentando conseguir un ROE”, se lamentó el número 1 del IPCVA.



Política se busca

Esto explotó, y hasta acá el eslabón más castigado ha sido el productor. El Gobierno considera a la coyuntura ganadera como un problema estacional, pero en realidad es estructural. Desde el IPCVA generamos información, y estamos dispuestos a colaborar para hacer una política de carnes en el país”. (Chiesa)

►► Puesta al día

Más de 550 productores en la Segunda Jornada a Campo del IPCVA en San Luis



El pasado 23 de marzo, el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), acompañado por el INTA, realizó la Segunda Jornada a Campo en San Luis, con el título *Otoño 2010, más tecnología es mejor negocio en la región semiárida central*, sobre la cual ofreceremos la más completa información en la próxima edición de Ganadería y Compromiso.

Más de 550 productores se dieron cita nuevamente en el Establecimiento Piedra Ancha, cercano a la localidad de Saladillo, para capacitarse fundamentalmente en reservas forrajeras de cara al invierno, teniendo en cuenta que el planteo productivo del campo le permitió sobrellevar exitosamente la peor sequía de la historia y producir novillos terminados a corral.

“La participación masiva de los productores en estos encuentros nos demuestran que los ganaderos también tenemos necesidad de capacitarnos y queremos implementar más y mejores tecnologías para optimizar nuestro negocio y producir más carne”, sostuvo Dardo Chiesa, presidente del IPCVA, quien aseguró que el Instituto seguirá apostando a la capacitación y a la transferencia de conocimientos en cada región productiva del país.

Seminario en Santiago del Estero

Los seminarios regionales, denominados *Ganadería y Compromiso, Diagnóstico y propuestas para el crecimiento sostenido de la cadena de la carne vacuna*, cuentan con la participación de reconocidos especialistas de la industria y la producción, además de analistas económicos y técnicos de distintas entidades. Así, el 7 de abril se realizó un encuentro en el Hotel Carlos V (Independencia 110) de Santiago del Estero. Disertaron Oscar Melo, de la Universidad Católica de Córdoba –Intensificación de los sistemas ganaderos en la región NOA–, Carlos Kunst, de la EEA INTA Santiago del Estero –Manejo del campo natural y pasturas para incrementar la oferta de carne en el NOA–, Sonia Chifflet, de la Facultad de Ciencias Agrarias de la UCA –Proyecto para hacer más eficiente la utilización de recursos forrajeros en el NOA; lanzamiento del Convenio entre Brangus, Maizar, UCA e IPCVA–, Juan Baqué, de la Asociación Braford Argentina –Alternativas tecnológicas para el desarrollo de competitividad en la ganadería del NOA. Convenio IPCVA-Asociación Braford Argentina–, Jorge Torelli, de UNICA –Tendencias y perspectivas de la industria frigorífica argentina–, Javier González Fraga –Desafíos de la cadena de ganados y carnes para 2010. La visión económica– y Dardo Chiesa –Visión del IPCVA–. En CHACRA de mayo encontrará toda la información sobre estas disertaciones.

Más encuentros a campo

El próximo 14 de abril el IPCVA, acompañado por el INTA, realizará una nueva Jornada a Campo en el Establecimiento Las Liebres, de La Pampa (Luan Toro, Ruta Provincial N° 10 Km. 137), con el título *Decisiones ganaderas para la buena cría en el caldenal*.

Ésta será la primera visita –de las tres previstas a lo largo de 2010– a Las Liebres, con participación de técnicos del INTA Anguil, el IPCVA y asesores del establecimiento, quienes disertarán sobre destete precoz, manejo por condición corporal, efectos de la selección y el mejoramiento en el rodeo, y la inclusión de la tecnología NIRS para seguimiento de calidad de

dieta y plan sanitario. El cierre de la Jornada estará a cargo de Daniel Rearte (INTA Balcarce), quien se referirá a la situación y las perspectivas del negocio ganadero.

Por otra parte, el 28 de abril se llevará a cabo la Segunda Jornada a Campo en el establecimiento Don Ricardo (Las Toscas, norte de Santa Fe, Ruta 11 Km. 917). En la primera visita, realizada en noviembre de 2009, se dieron cita más de 550 productores.

La entrada de las Jornadas a Campo es gratuita pero los cupos son limitados. La inscripción puede realizarse por medio de www.ipcva.com.ar o llamando al (011) 5353-5090.



PROMOCIÓN PARA LA ADOPCIÓN DE MEJORES PRÁCTICAS GANADERAS

MIÉRCOLES 14 ABRIL DE 2010 / 8 horas

ESTABLECIMIENTO

"LAS LIEBRES" LA PAMPA

Ruta Provincial Nº 10 KM. 137, Localidad Luan Toro

MIÉRCOLES 28 ABRIL DE 2010 / 8 horas

ESTABLECIMIENTO

"DON RICARDO" SANTA FE

Ruta Nacional Nº 11 KM. 917, a 3 KM. de Campo Hardy

INFORMES E INSCRIPCIÓN:

(54 11) 5353-5090 / info@ipcva.com.ar / www.ipcva.com.ar

Entrada Gratuita. Cupos Limitados.

**SORTEO BALANZA
ELECTRÓNICA PARA HACIENDA
CON JAULA INDEPENDIENTE**

Entre todos los asistentes al ciclo de
Jornadas a Campo 2009 / 2010 del IPCVA.
Bases del concurso disponibles en
www.ipcva.com.ar

IPCVA Instituto de Promoción
de la Carne Vacuna
Argentina

PARTICIPA
INTA

SABER LO QUE CONSUMIMOS
ES VALORAR LO QUE PRODUCIMOS
CARNE ARGENTINA