



A todos por igual
La queratoconjuntivitis produce grandes pérdidas económicas.



Un primer paso
Un proyecto es fundamental para tener indicadores propios.

GANADERIA

Nº 73 - OCTUBRE DE 2014 ■ Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

Y COMPROMISO

IPCV  Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

Con objetivos claros

En este tipo de planteos la combinación de bañados y corrales permite producir la carne que busca el mundo, el novillo de exportación. La intensificación de la producción de forrajes y la suplementación proteica y energética no pueden faltar.



► Sumario

3 EL MUNDO NOS ESPERA

Las inundaciones nos hacen pensar que la productividad se verá afectada. Habrá que redoblar esfuerzos para mejorar los índices reproductivos y de engorde, ya que el mundo valora nuestros productos, y los espera.

4 CADA UNO TIENE LO SUYO

Otra Jornada de Campo del IPCVA en la nueva frontera. En Entre Ríos, productores aprovechan las posibilidades que brindan los bañados para la cría.

9 PUESTA AL DÍA

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

10 OTRA MIRADA

La mayoría de las empresas ganaderas no cuenta con un proyecto. Éste es fundamental para mejorar los resultados técnicos y económicos.

14 SIN DIFERENCIAS

La Queratoconjuntivitis Infecciosa Bovina es más frecuente en verano y afecta a todas las categorías.

Fe de erratas

En la edición N°71 de Ganadería y Compromiso, en la nota titulada "Esto tiene que saberlo", página 14, en la primera columna donde dice "Fibra digestiva neutra (FDN)" debería decir "Fibra Detergente Neutro (FDN)".

Tapados de agua pero con sol en el horizonte

Es cierto que hay muchos temas de actualidad para comentar en este mundo tan complejo de la carne, pero no se puede comenzar una editorial sobre la situación y las perspectivas de la cadena sin referirnos primero a la crítica situación de muchos productores ganaderos de la Provincia de Buenos Aires y de las islas de las provincias del litoral, afectados por las inundaciones.

Y no es por egocentrismo pampeano ni, como decía aquel dicho, porque Dios atiende en Buenos Aires, sino porque la Cuenca del Salado –pese al corrimiento de la ganadería de los últimos años– sigue siendo la fábrica de terneros más importante del país. Y esto quiere decir que seguramente la productividad se verá afectada, y en el corto y mediano plazo esa situación repercutirá en toda la cadena, dada la menor oferta de carne.

Entonces, más allá del drama personal de muchos productores que ven perdido o afectado seriamente su trabajo, tenemos que pensar en que el año próximo podemos asistir a una nueva pulseada entre la oferta y la demanda de carne en el mercado interno.

Y como no hay soluciones mágicas –menos aún en procesos tan lentos, incluso desde lo biológico, como la ganadería– nos debe llevar a redoblar nuestros esfuerzos para lograr una mayor productividad de carne por hectárea, y a mejorar los índices reproductivos y de engorde: ir hacia una “ganadería de precisión”, como decimos habitualmente en nuestras jornadas y seminarios.

Para eso vamos a seguir trabajando desde el



Por **Gonzalo
Álvarez
Maldonado**
Presidente del IPCVA

Instituto, porque necesitamos más kilos de carne, pero sin descuidar las gestiones que puedan hacerse en otros mercados que demandan nuestras carnes.

Hace poco estuvimos en la World Food Moscow de la Federación Rusa –una de las ferias de alimentación más importantes– y constatamos que a pesar de que estamos vendiendo muy poca carne en el mundo, los principales importadores siguen aguardando señales de la Argentina.

Lo mismo ocurre con China, con la Unión Europea –no solamente con la Hilton sino también con las buenas perspectivas que presenta la Cuota 481, traccionada por el IPCVA– y posiblemente, como se difundió, con Estados Unidos, donde venimos trabajando desde hace años, acompañando las gestiones oficiales.

En definitiva, tenemos que propiciar que se robustezca el aparato productivo para que la máquina virtuosa se ponga en marcha.

La imagen de nuestra carne es tan fuerte que, como dice Ignacio Iriarte en sus charlas, millones de personas en todo el mundo sueñan con un bife argentino sin haberlo probado nunca.

Por eso creemos que podemos estar con el agua al cuello pero en el horizonte brilla el sol. El mundo nos conoce. El mundo conoce y valora nuestro producto. El mundo nos espera.

Solamente es cuestión de arremangarse y empujar la ganadería con todas nuestras fuerzas, por el bien del sector, por la “mesa de los argentinos”, por la economía nacional y por esta gran oportunidad que nos sigue dando la historia.

Aprovechar cada ambiente

Una nueva jornada a campo del IPCVA tuvo lugar en La Paz, Entre Ríos. En el establecimiento "Tacuaras" se dieron cita más de 350 productores de la zona, bajo el título "Corrales de exportación, produciendo la carne que busca el mundo".



Los animales de la compra de septiembre pasan dos veranos en el banado, momento en que el 30% sale gordo y el 70% se termina a corral.

Las palabras de bienvenida fueron dadas por la Ing. Agr. Andrea Pasinato del INTA Concepción del Uruguay, referente del Proyecto Nacional de Nutrición de Rumiantes, y por el presidente del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina, Gonzalo Álvarez Maldonado.

La Ing. Pasinato afirmó que el INTA considera la ganadería como una actividad estratégica para el país por el arraigo que producen en el campo. Así, destacó que el Instituto invierte mucho en investigación para el desarrollo de esta actividad.

Gonzalo Álvarez Maldonado por su parte

sostuvo que la Cuota 481 (carne alimentada a grano sin aranceles de ingreso a Europa) representa un buen augurio para el sector ganadero, pero que para eso será necesario que no se restrinjan las exportaciones. Aumentar las exportaciones es beneficioso para todo el país, porque además de generar trabajo, aumenta el ingreso de divisas, subrayó.

PENSANDO EN EL EXTERIOR

El Establecimiento "Tacuaras" es un sistema mixto que ocupa 4.000 hectáreas, de las cuales 2.000 son potreros altos destinados a agricultura para venta y también alimentación del

ganado, y las 2.000 restantes son bañados utilizados para la ganadería.

En el año 2000 la familia Coego decidió mejorar el planteo extensivo y poco a poco fue incorporando tecnologías de insumos, pero también de procesos hasta llegar al planteo actual. El primer paso dado en este sentido fue la intensificación de la producción de forrajes y la incorporación de suplementación proteica y energética en la etapa de terminación.

Esta empresa familiar supo aprovechar al máximo cada ambiente para hacer eficiente la producción de carne de calidad, pensada para el comercio exterior, a través de la combinación del pastoreo del pastizal natural y los corrales.

DOS MOMENTOS, DOS PLANTEOS

Carlos Coego y **Martín Lissarrague** (asesor del establecimiento), describieron el planteo productivo, donde todos los animales (machos trazados de 180 kg) provienen de la compra a proveedores conocidos, que aseguran la calidad de las tropas.



Carlos Coego

Actualmente las compras se realizan en dos momentos bien definidos del año, uno es en la zafra de febrero-marzo (60% de los animales) y el otro es en septiembre (40%).

Los animales que se compran durante la zafra ingresan a los corrales de recría donde permanecen unos 120 días. Entran con aproximadamente 180 kg y salen con 250, con un aumento diario de peso vivo de 0,6 kg. El consumo es el 2,65% del peso vivo. La dieta de recría está conformada en un 70% de silo de sorgo, un 24% de grano húmedo de sorgo partido y un 6% de concentrado proteico y suplemento vitamínico-mineral. El costo por kg de carne producido es \$10,3.

El objetivo de esta etapa es que el animal llegue lo mejor posible al bañado, donde permanece desde septiembre hasta abril. Allí gana

650 gr/día en base al pastizal natural. Luego en mayo va al corral de terminación. El costo por kg de carne producido en el bañado es \$5,2.

Los animales provenientes de la compra de septiembre van directo al bañado y permanecen allí hasta el segundo abril (pasan dos veranos en el bañado), momento en que el 30% sale gordo y el 70% se termina a corral.

LA TERMINACIÓN

En la etapa de terminación los animales ingresan con 400 kg y salen con 900 kg, en 90 a 100 días. La dieta está compuesta en un 24% de silo de sorgo, un 68% de grano húmedo de sorgo partido y un 8% de concentrado proteico y suplemento vitamínico-mineral. El costo por kg de carne producido es \$14.

Los corrales en “Tacuaras” son una herramienta indispensable para cubrir dos baches: el invierno para los animales que ingresan al establecimiento en la zafra y la terminación de los del bañado. El objetivo que persigue esta empresa familiar es tener un sistema eficiente, sencillo y competitivo.

VALE LA PENA

El **Ing. Agr. Daniel Musi**, del Foro Argentino de Genética Bovina, explicó cuál es la importancia de conocer las características genéticas de los reproductores que se utilizan en los rodeos de cría. Así, indicó que vale la pena trabajar y dedicar tiempo a



Daniel Musi

mejorar la genética, con una inversión que se vuelve mínima al ser comparada con el provecho futuro.

La genética de un rodeo se basa en la selección de los toros, y las Diferencias Esperadas en la Progenie (DEPs), que expresan las diferencias entre el desempeño de los padres y su progenie, son una excelente herramienta para elegir un toro de todos los que hay disponibles.

Por ejemplo, un establecimiento que busca

A campo



Jorgelina Flores

La **Bioquímica Jorgelina Flores** de la Estación Experimental Agropecuaria Mercedes fue la encargada de la estación Silaje de sorgo. Allí destacó que el cultivo de sorgo para silaje de planta entera es una alternativa muy interesante para aquellas zonas en las que el maíz es inestable. Además, la calidad y productividad pueden ser comparables en algunas situaciones, destacó.

La calidad de un silaje depende de muchas variables, entre ellas la elección del híbrido, el desarrollo del cultivo, el momento y la altura de corte, la compactación y hermeticidad. Pero también tiene mucha relación con la forma en la que se realice la extracción y suministro del material para que éste mantenga sus

propiedades hasta el momento de ser consumido por el animal.

Flores también dio algunas recomendaciones prácticas para poder interpretar visualmente un silaje.

Si una muestra de silo de sorgo tiene el porcentaje de materia seca óptimo y un buen estado de conservación y fermentación, al colocarla en la mano y comprimirla no debe expulsar agua ni dejar olor en la mano.

Si por ejemplo nos encontramos con muestras que presentan:

- Olor a vinagre: es debido a una fermentación que no es la más deseable, donde predominan las bacterias que fermentan los azúcares a ácido acético. Esto ocurre cuando el material fue picado con un alto nivel de humedad y bajo contenido de azúcares.
- Olor a rancio: generalmente es producto de la fermentación de bacterias clostridiales, donde el producto final de la fermentación es ácido butírico. Esto ocurre cuando el material tiene muy baja materia seca, baja cantidad de azúcares y alta proporción de proteínas.
- Crecimiento de hongos: se da debido a la presencia de oxígeno, que puede ser por mala compactación o roturas en la bolsa o cobertura.

Los consejos prácticos de Flores mantuvieron la atención de los participantes, que aprovecharon además para evacuar sus dudas.

tener terneros livianos al nacer, elegirá aquellos toros cuyas DEPs indiquen que producirán ese tipo de terneros y así poder evitar los partos distócicos. Pero no sólo será importante tener terneros livianos al parto, sino también terneros pesados al destete, un importante factor en la determinación de la rentabilidad del planteo de cría. Esto demuestra que al momento de seleccionar un reproductor es necesario hacer una evaluación de todas las características, siempre comparando entre distintos toros.

UNA SOLUCIÓN PROTEICA

El Méd. Vet. **Sebastián Vittone** explicó los resultados obtenidos en la Estación Experimen-

tal Agropecuaria de Concepción del Uruguay ante el suministro de nitrógeno como fuente alternativa de proteína en sistemas de recría y terminación.

El contenido proteico de la dieta es fundamental en la alimentación de los rumiantes porque permite la síntesis de proteína microbiana en el rumen. Además, los rumiantes tienen la capacidad de utilizar fuentes nitrogenadas no proteicas para ese proceso. En este sentido, aclaró Vittone, suele utilizarse urea como alternativa a suplementos proteicos de elevado costo (expeller de soja, girasol, etc.), aunque presenta el inconveniente de convertirse



Sebastián Vittone



rápidamente en amoníaco en el rumen, generando toxicidad.

Ante este desafío se han estudiado diversos productos, hasta llegar a la urea protegida, que al ser de liberación lenta permite controlar la entrega de nitrógeno al rumen.

Así, Vittone aseguró que al utilizar la urea protegida para corregir los tenores proteicos de la dieta se encontraron resultados comparables a los obtenidos con raciones con agregado de pellets o expellers de oleaginosas. Para que esto sea posible es fundamental contar con una supervisión profesional, para respetar los niveles de incorporación acordes a cada categoría.

De esta forma la urea protegida es una opción más a tener en cuenta, especialmente en aquellas zonas que no tienen disponibilidad de subproductos como los expellers por una cuestión de distancias y costos de fletes.

El Ing. Agr. Sebastián Riffel analizó planteos de terminación a corral con diferentes sistemas de recría. En este sentido, aseguró que las actividades integradas pueden ser una solución al

crecimiento y desarrollo de las empresas, pero deben cumplir con ciertas condiciones de eficiencia, de forma tal que cada etapa potencie a la otra y no cause el efecto contrario. En este contexto es clave mejorar la utilización de los recursos forrajeros y de la producción en ambientes

que presentan limitaciones. Nada de esto es posible sin profesionalizar la actividad que se realiza, sea recría o engorde, para asegurar la supervivencia de los planteos actuales y la generación de nuevos planteos ganaderos. Los sectores de la cría y la recría son los más atrasados en cuanto a la adopción de tecnologías, y consecuentemente, las ineficiencias de estas etapas son arrastradas hacia adelante en el ciclo productivo, sin posibilidad de que sean revertidas.

Por su parte, Víctor Tonelli analizó la situación actual de la ganadería y las oportunidades que tiene por delante nuestro país. Subrayó que en la actualidad el consumo interno



Sebastián Riffel

Panel Presentación: Andrea Pasinato (INTA), Gonzalo Álvarez Maldonado (IPCVA) y Carlos Coego (Est. Tacuaras).



Los corrales en “Tacuaras” son una herramienta indispensable para cubrir dos baches, el invierno y la terminación.

domina el mercado de la carne en la Argentina, y eso le pone un piso a los precios. El principal problema que enfrenta nuestra ganadería es la falta de protagonismo de la exportación como demandante de la producción. Mientras que el promedio histórico de exportación de nuestro país representaba aproximadamente el 20% de la producción nacional, hoy ese valor ha caído a un 5-6%, que es equivalente a haber salido del mercado internacional de carnes.



Víctor Tonelli

Tonelli destacó que en la actualidad hay una enorme oportunidad para la compra de vaca de cría, aunque implique una inversión pensando en el mediano plazo, y no en lo inmediato. El valor promedio histórico para una vaca nueva es de 375 kg de novillo, valor que hoy está debajo de 340 kg.

Las señales del mercado hicieron que se dejaran de producir novillos pesados, y bajara notablemente el peso de faena. Hoy sólo el 35% de los machos faenados son novillos, cuando en 2002 este porcentaje era cercano al 65%. En este cambio se produce una pérdida de 31 kg/res/animal faenado, lo que sería equivalente

a producir 220.000 toneladas más de carne con la misma cantidad de cabezas, valor que duplicaría los niveles actuales de exportación, con sólo aumentar el peso de faena.

En lo que se refiere a las oportunidades, el mercado internacional se mantiene firme y hay una gran demanda de carne, traccionada especialmente por los países en desarrollo. La cuota 481, por ejemplo, permitiría que 80-100 kg por animal se destinaran a ella; por cada 100 animales destinados a la cuota 481, para cubrir el mismo volumen de cuota Hilton se necesitarían 500 animales. Además la 481 no tiene ningún arancel, lo que representa una diferencia de 6 dólares por kilogramo a favor de ésta en comparación con la Hilton.

Además se encuentran en curso distintas negociaciones con mercados como Canadá y USA, el Acuerdo Mercosur-UE, China y Rusia.

Sin embargo, las políticas públicas con las que contamos, afirmó Tonelli, están teniendo como consecuencia la disminución del peso de faena por falta de incentivos a la producción de pesados. Por otra parte, también ha caído el stock y la faena de novillos; y se ha incrementado la faena de hembras, más allá del nivel de equilibrio.

►► Puesta al día

El Argentine Beef en Rusia



Como en ediciones anteriores, el IPCVA participó entre el 15 y el 18 de septiembre en la World Food Moscow, una de las ferias de alimentación más importantes de la Federación Rusa. Este año fue acompañado por seis empresas exportadoras que generaron negocios en el marco del acuerdo que permite a nuestro país colocar cortes de alto valor con un arancel bonificado, dado el apoyo que la Argentina le brindó a Rusia en la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Para la participación en el evento, el IPCVA, representado por su Presidente, Gonzalo Álvarez Maldonado, desarrolló un stand institucional con un sector específico para degustaciones y mesas de trabajo para las empresas participantes (Frimsa, Friar, Argall, Mattievich, Ind. Frig. Recreo y Rioplatense).

El pabellón Argentine Beef fue visitado, entre otros, por Carlos Bianco (Subsecretario de Desarrollo de Inversiones y Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la Argentina), Agustín Wydler (Subsecretario de Desarrollo de Inversiones y Promoción Comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto), Pablo Tettamanti (Embajador argentino en Rusia) y Javier Rodríguez (Secretario de Coord. Político Institucional del Ministerio de Agricultura de la Nación).

Bifes a Francia

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA), acompañado por empresas exportadoras, participará nuevamente en la Sial París, la feria de alimentación más importante del mundo que se llevará a cabo del 19 al 23 de octubre. Para la ocasión, el IPCVA desarrollará el Pabellón Argentine Beef, concebido como un gran centro de negocios, con un sector institucional, espacios individuales para las empresas exportadoras argentinas y un gran restaurante en el que se podrán degustar los mejores cortes de carne argentina a la parrilla.

Empresarios chinos en el IPCVA

Autoridades de la multinacional Huawei Technologies Co. se reunieron con directivos del IPCVA, encabezados por Gonzalo Álvarez Maldonado y Mario Ravettino, para dar continuidad a las acciones conjuntas que se proyectaron después de la firma del convenio de cooperación suscripto meses atrás en China.

En ese marco, la Vicepresidenta de la compañía, Lily Li, que estuvo acompañada, entre otros, por el Presidente de la empresa en Sudamérica, Li Ke, manifestaron el interés en robustecer la exportación de carne vacuna hacia ese país a través de la compañía Shanghai Mossel Trading Co, creada por Huawei para el comercio de alimentos a nivel mundial.

También ofrecieron colaborar en las gestiones tendientes a la ampliación del protocolo sanitario, que hoy solamente nos habilita para exportar carne congelada, siendo que los compradores chinos manifiestan un gran interés por adquirir carne fresca, con hueso, termoprocesada y menudencias. Huawei actualmente importa cada vez más cantidad de vinos argentinos y la perspectiva de la empresa es aumentar significativamente la compra de alimentos para colaborar en la búsqueda del equilibrio del balance comercial entre China y la Argentina.



Más capacitación virtual

El IPCVA puso en marcha dos nuevos cursos de capacitación virtual: “Bases para Buenas Prácticas Sanitarias” y “Manejo de Campos Naturales”, ambos dictados por el Instituto Superior de Estudios Agropecuarios (ISEA – SRA). Los cursos son gratuitos pero con cupos limitados y están principalmente dirigidos a productores ganaderos, profesionales del sector agropecuario y estudiantes avanzados de carreras afines.

Un primer paso para mejorar

La rentabilidad de la ganadería de carne no está influida solamente por el precio de la carne y su relación relativa con los diferentes insumos (relación insumo:producto). Es algo mucho más complejo donde intervienen, además, **factores culturales y de gestión** que amenazan la sustentabilidad y el futuro de la actividad.

Un relevamiento realizado hace algunos años por la Sociedad Rural de Pehuajó sobre 583 productores ($\pm 75\%$ del partido) arroja alarmantes resultados que se presentan en la Tabla 1.

Si lo comparamos con la situación de la actividad agrícola o lechera en los países de América Latina, y en especial en la Argentina, se ob-

serva que en éstas se ha producido en los últimos 20 años una alta incorporación de tecnologías, mostrando indicadores productivos del más alto nivel internacional.

¿QUÉ TIENE DE DIFERENTE LA GANADERÍA?

Generalmente se cree que un aumento del precio de la carne permitiría mejorar los indicadores productivos y reproductivos, y por lo tanto, la rentabilidad del sistema. Sin embargo, los antecedentes históricos muestran lo contrario. En la Tabla 2 se observa la evolución de los valores de la carne, del dólar y de algunos insumos referenciales (gasoil y grano de maíz).

El mejor precio de la carne alcanzado en 2010 y la mejor relación insumo:producto de ese momento no produjo un incremento significativo en los índices productivos ni reproductivos, solamente se redujo la liquidación de vientres (vaquillonas y vacas nuevas), con el consecuente incremento en la cantidad de terneros nacidos en los años siguientes (2011 a 2014).

Un dato muy interesante para analizar fue que a pesar de los mejores precios de 2010 los

Tabla 1

Promedio de 583 productores	Porcentaje
No realiza diagnóstico brucelosis	60%
No realiza diagnóstico tuberculosis	64%
No revisa toros	63%
No hace servicio estacionado	49%
No hace inseminación artificial	86%
No conoce el % de preñez	45%
No conoce el % de destete	50%
No utiliza rollos	28%
No utiliza silo	73%
No utiliza grano	45%
No tiene manga	9%
No cuenta con asesoramiento veterinario	15%
No consulta al INTA	85%

índices de parición y destete promedio de las regiones subhúmedas y semiáridas de la Argentina se mantuvieron **bajos** ($\pm 85\%$ y $\pm 75\%$, respectivamente), siendo aún menores en muchas áreas del litoral o zonas áridas del país.

Esta situación amenaza con la sustentabilidad de los sistemas ganaderos que “expulsa” a muchos productores medianos y chicos del sistema productivo.

Mientras que el productor agrícola, de acuerdo a las características del mercado y a los costos de implantación, manejo y comercialización, toma decisiones que de una forma u otra marcan el rumbo de la empresa, sin darse cuenta está elaborando un **Proyecto Agrícola**. Algo similar ocurre con el productor de leche, quien planifica la siembra y manejo de los forrajes frescos, conservados y concentrados. Hace un análisis de los futuros costos e ingresos de leche que tendrá, al menos aproximados, mes a mes. Además, realiza constantemente ajustes en las dietas, el manejo, etc. Todo esto integra su **Proyecto lechero**.

En aquellos momentos en que los precios de los granos o leche no son los mejores se mantiene todo el sistema en *standby* o latente a la espera de una mejora en los valores de los productos.

El productor ganadero, ¿sabe cuántos animales, con qué peso y en qué fecha estarán ter-



minados para su venta? ¿Tiene planificadas las ganancias de peso a lo largo del año? ¿Ajusta el manejo y/o las dietas en función de las ganancias de peso? ¿Evalúa la calidad nutricional de los principales alimentos (silajes, henos, concentrados, etc.)?

La **ausencia de básculas** para pesar periódicamente a los animales (menos del 10% de los productores ganaderos las tienen) atenta seriamente contra el manejo, administración de los recursos alimenticios (forrajes, reservas y concentrados) y la planificación de las ventas (ingresos).

El monitoreo de las ganancias de peso permitira hacer ajustes en las dietas.

Tabla 2. Evolución de los precios promedio de la carne, dólar, gasoil y grano de maíz (2009, 2010 y 2014) en \$ y dólares (U\$S) de la Argentina.

Tipo de híbrido	Altura (m)	Rendim. (tn MS/ha)	Proporción de panoja (%)	Rendim. MS digestible (t MS dig/ha)
2009	3,80 \$/kg (1,0 U\$S/kg)	3,8 \$/U\$S	2,0 \$/litro (0,52 U\$S/l)	500 \$/tn (132 U\$S/tn)
2010	9,0 \$/kg (2,25 U\$S/kg)	4,0 \$/U\$S	3,0 \$/litro (0,75 U\$S/l)	600 \$/tn (150 U\$S/tn)
Dif. en valor dólar 2010 vs 2009	+ 125%	+ 5%	+ 50%	+ 20%
Agosto 2014	17,0 – 18,0 \$/kg (2,10 U\$S/kg)	8,3 \$/U\$S	12,0 \$/litro (1,45 U\$S/l)	1.600 \$/tn (195 U\$S/tn)
Diferencias en valor dólar 2014 vs 2009	+110%	+ 120%	+ 180%	+50%

Referencias: Pesos (\$) en moneda Argentina

Por lo general son pocas las empresas que conocen las ganancias de peso y la respuesta en carne que produce un alimento o manejo determinado, y si esas ganancias están de acuerdo con la planificación (Proyecto) realizada. En esta situación es imposible estimar un movimiento financiero, flujo de fondos o de caja a lo largo del año o ciclo productivo.

¿QUÉ SE PUEDE HACER?

El primer paso para mejorar esta situación es construir un “**Proyecto Ganadero**” que contenga las actividades de la empresa. La mayoría de las empresas pecuarias no tiene un proyecto que oriente y suministre indicadores técnico-económicos válidos y en tiempo real al productor y a su asesor. Es imposible promover una **ganadería vacuna eficiente y rentable** si no existe un Proyecto y pautas de monitoreo que garanticen los controles técnico-económicos del caso.

Entre los principales objetivos de un Proyecto Ganadero, se destacan:

- **Dar previsibilidad al sistema ganadero** definiendo categoría, cantidad y peso final de los animales que se venderán a lo largo del año. Asimismo, estimar la fecha de venta, monto de ingreso (a valores del momento) y los principales costos directos e indirectos con varios meses de anticipación.
- **Establecer un planteo técnico-económico de la actividad** cría y/o engorde y la planificación de los recursos alimenticios (forrajes frescos, conservados y concentrados) necesarios para cumplir con la meta establecida.
- **Definir un programa de ventas estratégicas** que permita generar un flujo de fondos o de caja adecuado a las expectativas de la empresa a lo largo del período productivo.

¿QUÉ NECESITAMOS?

Ante todo, es necesario saber que ningún proyecto generará resultados mágicos, todos los logros serán productos de esfuerzos y estrategias

bien dirigidas, con objetivos y metas claras, una adecuada planificación, y los monitoreos correspondientes. Se deben hacer los cálculos técnico-económicos para determinar cuántos animales, de qué categoría, con qué peso final y en qué fecha se venderá cada tropa. Además, se deben calcular los costos e ingresos que correspondan. Todo esto nos permitirá elaborar un flujo de caja de la actividad ganadera.

Asimismo, se deben **planificar las ganancias de peso** (promedio) estimadas para cada estación climática (otoño, invierno, primavera y verano). De esta forma, se podrán cotejar los valores “**estimados**” con los resultados “**reales**” que se vayan obteniendo a lo largo del ciclo productivo. Esto ayudará a que se tomen decisiones oportunas de manejo cuando las ganancias reales se alejen o sean muy diferentes a las estimadas. Para ello, se puede modificar el manejo de los forrajes frescos, la suplementación (cantidad y/o calidad) o reservas de pasto. La clave de este monitoreo es hacer los cambios o ajustes a tiempo para que no se vean afectados los objetivos y metas del Proyecto.

En engorde pastoril se aconseja que las pesadas se hagan cada 30 a 35 días, y en engorde a corral cada 15 a 20 días, debido a que el tiempo que los animales permanecen en los corrales es mucho menor. En ambos sistemas es necesario saber cómo marchan las ganancias de peso “reales”, y si se ajustan al programa elaborado (planificación).

Cuando las ganancias reales son inferiores en más de un 10% a las estimadas se debe actuar inmediatamente. Habría dos formas de intervenir: modificando los ingredientes de la dieta (incorporando granos o algún concentrado proteico, variando la oferta de forraje fresco o agregando fibra), o variando la proporción de alguno de ellos.

Si las ganancias reales son superiores a las estimadas, sin haberse modificado la cantidad de ninguno de los alimentos, el resultado económico final será mayor (más producción con el mismo costo). Esto ocurre porque hay una mejor conversión de alimentos en carne y ello permite anticipar las ventas.



Además de las pesadas periódicas es necesario hacer algunos **análisis químicos** de los principales alimentos que integrarán la dieta, como los silajes de planta entera, los henos, concentrados proteicos y/o energéticos, etc. De esta forma se tendrán más elementos técnicos para hacer los ajustes adecuados. Es imprescindible saber la calidad de los alimentos que comen los animales y ofrecer la mayor cantidad posible de ellos si es que se quieren mejorar los índices productivos y reproductivos.

Por último, se deben registrar todos los gastos, los ingresos, las muertes y cualquier otro acontecimiento que pueda afectar la respuesta productiva y económica.

Con toda esta información se podrán elaborar **indicadores productivos y económicos** que serán fundamentales para evaluar los resultados. De la precisión y rapidez con que se hagan estos controles dependerá, en gran parte, el éxito del Proyecto.

RESUMIENDO

Es posible mejorar y significativamente, tanto el resultado productivo como el económico de una empresa ganadera y darle previsibilidad y sustentabilidad al sistema, aun cuando los precios de la carne no sean los mejores. Para ello se debe elaborar un adecuado **Proyecto Ganadero**, ajustado a las expectativas de cada productor y su familia.

En resumen, los productores ganaderos de la Argentina tienen una buena oportunidad para hacer de la actividad un **negocio rentable**, aun con las fluctuaciones del clima, de los mercados y precios de la carne. No se debería dejar pasar este momento, porque de las acciones que se lleven a cabo dependerán los resultados productivos y económicos futuros.

*Dr. C (Ing. Agr. M.Sc.) Aníbal Fernández Mayer
EEA INTA Bordenave
Centro Regional Bs As Sur (CERBAS)*

Los índices de parición y destete son claves en la sustentabilidad del sistema de cría.

A todos por igual

Si bien afecta principalmente a animales jóvenes, la Queratoconjuntivitis Infecciosa Bovina puede manifestarse en todas las categorías, y es el verano el momento en el que aparece con mayor frecuencia. Aunque no es mortal produce grandes pérdidas económicas.

Son varias las enfermedades que afectan los ojos de los bovinos, y todas tienen en común el lagrimeo constante como una de sus primeras manifestaciones. Esta característica es importante, ya que al ser un signo muy evidente, nos permite identificar a los animales que pueden estar afectados, y de esta manera seguir su evolución y tratarlos.

LAS CAUSAS

La Queratoconjuntivitis Infecciosa Bovina (QIB) es una enfermedad producida por una bacteria llamada *Moraxella bovis*, en combinación con otros agentes infecciosos. Distintos factores pueden predisponer, en mayor o menor medida, las estructuras oculares para la colonización de esta bacteria o incluso actuar como agravantes de la enfermedad por ella producida. Entre estos pueden mencionarse: el virus de la rinotraqueitis infecciosa bovina (IBR), los pastos encañados, los rayos ultravioleta abundantes en el verano, que provocan irritación de ojos y el polvo ambiental, que produce el mismo efecto. Las moscas en general y la mosca de los cuernos, también aumentan la incidencia de la enfermedad por ser vectores del agente.

El contagio ocurre por contacto directo entre los animales, situación frecuente en comederos y bebederos, o a través de moscas. *Moraxella bovis* produce la enfermedad debido a que elabora y pone en contacto la córnea con productos tóxicos llamados exotoxinas, hemolisinas, citolisinas o, simplemente, toxinas. Es una enfer-

medad infecciosa multifactorial, que si bien afecta animales jóvenes, puede darse en todas las categorías de bovinos.

CÓMO SE MANIFIESTA

La primera manifestación es el lagrimeo, luego aparece una pequeña opacidad en el centro del ojo que puede elevarse y aumentar de tamaño en pocos días transformándose en una especie de “nube” o zona blanca o amarillenta que se va haciendo más intensa y llega a cubrir toda la córnea. También puede observarse inflamación de los párpados y secreción blanquecina en el ojo afectado.

No es una enfermedad mortal, aunque en algunos casos queda ceguera permanente o pérdida de uno o ambos ojos. Aparece con mayor frecuencia en verano y en animales de raza Hereford y sus cruza, que son más sensibles a las infecciones oculares.

Para prevenir la aparición de la enfermedad hay algunas medidas a tener en cuenta:

- Vacunar a los animales.
- Aplicar repelentes contra moscas.
- Disponer de lugares de sombra para todos los animales.

Si hay animales infectados el veterinario tomará las muestras necesarias para analizar en el laboratorio y poder diagnosticar correctamente la enfermedad. Los tratamientos en general se hacen con antibióticos aplicados en forma local mediante el sistema de spray. Se recomienda evitar el uso de aerosoles, ya que el gas que contie-



Los animales de la raza Hereford son mas sensibles.

nen puede aumentar la irritación en el ojo afectado. Los animales más afectados deberán permanecer en lugares con sombra, lejos de la luz solar directa.

EN TODOS LOS SISTEMAS

Los sistemas ganaderos de alta producción en los que se manejan altas cargas, predisponen a una mayor tasa de contagio debido al contacto directo entre animales; por lo tanto, el riesgo de enfermedad es mayor en recrias/invernadas intensivas y feedlot. No obstante, también sue-

len presentarse brotes de QIB en rodeos de cría extensivos con altos niveles de producción.

En nuestro país la QIB se presenta en rodeos de cría, invernada, tambos y feedlot; la frecuencia de aparición y gravedad varía con los años y las características de cada establecimiento. De todas formas, cuando se presenta clínicamente, ocasiona serias pérdidas económicas asociadas a pérdida de productividad durante la enfermedad, costo de tratamientos y mayor demanda de mano de obra.

Control y prevención de enfermedades del ganado bovino-INTA

CUIDADO

CON EL USO DE LOS MEDICAMENTOS

Los antiparasitarios mal empleados tienen un efecto perjudicial en la cadena de carne vacuna. Sus residuos en la carne nos restan mercados y bajan el precio. Por eso, a la hora de administrar **ivermectina** es importante consultar con el veterinario, respetar los periodos de carencia y nunca mandar el ganado a faena antes del plazo estipulado.

**ES TU RESPONSABILIDAD,
ES LA DE TODOS.**

SABER LO QUE CONSUMIMOS
ES VALORAR LO QUE PRODUCIMOS

CARNE ARGENTINA

IPCVA Instituto de Promoción
de la Carne Vacuna
Argentina