



ANTE EL AVANCE DE LA AGRICULTURA

GANADERÍA POR AMBIENTES

Los productores de punta ya ponen en práctica este manejo que les permite diferenciar cargas y prever la producción forrajera para producir más kilos de carne por hectárea.



**CALIDAD
GARANTIZADA**
Angus y Hereford
posicionan sus
productos.



**HIJITOS Y EL
CAMPO**
Una entrevista
exclusiva a
García Ferré.



**LA CARNE MÁS
CARA DEL MUNDO**
El Kobe Beef ya se
vende en los mejores
restaurantes del país.

CONTRA LA FALSA GARRAPATA, EL VERDADERO ANTIPARASITARIO



Arrasa[®] OVINOS



Controle el melófago y mejore el rinde de su lana.

El nuevo melofaguicida de Biogénesis Bagó, con su combinación de activos única, resulta una herramienta de mayor poder residual y doble acción de volteo, sin colorear la lana.

Una aplicación externa termina con el problema

Comuníquese para mayor información acerca del producto.
0800 555 5678 | www.biogenesishago.com | info@biogenesishago.com



BIOGÉNESIS-BAGÓ
PARA UN TRABAJO BIEN HECHO



EL MOLINO

La revista del campo productivo
Ejemplar gratuito
año 4 | número 15 | Argentina | Noviembre 2009



¡ESCRIBINOS TUS COMENTARIOS!

Cuando lanzamos el primer número de la revista **El Molino**, allá por el año 2006, nuestro objetivo era contar con una publicación que permitiera no solamente comunicar novedades propias de Biogénesis Bagó, sino también dar a conocer artículos de interés relacionados con el sector: personajes destacados vinculados al medio agropecuario, entidades e instituciones que trabajan por y para el campo, diferentes lugares y protagonistas de nuestra tierra.

Pasaron ya más de tres años desde ese primer número y estamos orgullosos porque el objetivo se está cumpliendo. En gran medida, ello se debe a la respuesta que tenemos de ustedes, nuestros lectores. Permanentemente recibimos –vía mail o en persona– sugerencias, opiniones, felicitaciones y agradecimientos que nos ayudan a mejorar número a número.

Por eso, hoy queremos inaugurar un nuevo espacio en **El Molino**, uno donde nuestros lectores puedan expresarse y enviarnos sus comentarios. Para hacerlo, deberán escribirnos a la siguiente dirección: correodelectores@biogenesibago.com

**Muchas gracias por leernos
y ayudarnos a mejorar.**

¡Seguimos en contacto!

Staff. Contenidos y diseño: Happy Together Contenidos / **Corrección:** Tinta / **El Molino. La revista del campo productivo** es una publicación de Capital Intelectual S.A., Francisco Acuña de Figueroa 459 (C1180AAG), C.A. Buenos Aires. Tel. 4866-1881 / Impresión: Nexo gráfico S.A., Corrales 1649, Capital Federal / Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.
Contacto: elmolino@biogenesibago.com.ar

VIDRIERA Miradas de Palermo Un recorrido por la realidad del campo en plena Feria Rural	04	TENDENCIAS Carnes con nombre y apellido Las razas que se posicionan como garantía de calidad	28
		DE LUJO La carne más cara del mundo El Kobe Beef, un manjar que cuesta mucho dinero	34
		SOLIDARIDAD Biosolidario en Salta Un nuevo evento para recaudar fondos para los más necesitados	36
NOTA DE TAPA Ganadería por ambientes Ante el avance de la agricultura, los productores apuestan a esta técnica	08	MOTORES La nueva Ford Ranger Un clásico del campo se renueva	38
ENTREVISTA Hijitus y Larguirucho al campo García Ferré, creador de personajes entrañables, habla del sector	14	INSTITUCIONES Biotecnología industrial del INTI	40
PRODUCTOR Cabaña La Paz Un establecimiento familiar con 80 años de trayectoria.	18	FOTOGRAFÍA Las mejores fotos del campo	42
		MANJARES Ceviche peruano	46
		NOVEDADES Productos de Biogénesis Bagó	48
BIOGÉNESIS BAGÓ EN LA REGIÓN Experiencia en Paraguay Aplicación de un plan sanitario	22	INSTITUCIONALES Biogénesis Bagó El gobernador Daniel Scioli visitó la nueva planta de Garín.	50

Recordamos a una gran persona



El pasado 14 de agosto falleció el M.V. Javier Margueritte, colaborador permanente de **El Molino**, gerente de Servicio Técnico de Biogénesis Bagó y un profesional veterinario como pocos, que luchó siempre por el desarrollo de una ganadería productiva a través de planes sanitarios preventivos. Pero por sobre todas las cosas, Javier fue una gran persona, con una energía siempre positiva, alegre, amable y que pensaba cada día cómo podía ayudar al prójimo. Para nosotros, su partida es una noticia muy triste y por eso no queríamos dejar de recordarlo y compartir nuestro pesar con nuestros lectores.

PALERMO 2009

UN RECORRIDO POR LA REALIDAD DEL CAMPO

Miradas de Palermo es una actividad que les abre las puertas del mundo agropecuario a personas que no son del sector. Un paseo por los distintos pabellones y stands de la Rural para aprender de campo y conocer la realidad que atraviesa la actividad agropecuaria en estos tiempos.



Teodoro Mulder (izq.), de Coronel Brandsen, conversa con Carlos Solanet, representante de la firma La Rural S.A.

Por Pablo Chela

Recorrer los distintos pabellones de la Exposición Rural puede convertirse en una actividad muy educativa e interesante. Sobre todo si se hace bajo la actividad “Miradas de Palermo”, un encuentro organizado por el laboratorio Biogénesis Bagó, que consiste en que los distintos protagonistas del sector agropecuario cuentan al público cómo se obtiene más carne y mejor leche, cómo se desarrolla la agroindustria o simplemente relatan la historia del caballo argentino. Temas de interés para visitantes que quieren echar una mirada más profunda sobre la Rural.

La edición de este año tuvo un clima especial debido a la situación que atraviesa el campo. Por eso, muchas de las charlas se centraron en destacar la importancia que tiene la actividad agropecuaria en la economía de las ciudades pampeanas.

La edición de este año tuvo un clima especial debido a la situación que atraviesa el campo. Todas las charlas destacaron la importancia de la actividad para el país.

“El campo ahora está en boca de todos. El objetivo de Miradas de Palermo es mostrar a personas que no son del sector todo lo que el campo hace por el país, que se empapen de esta realidad y sepan cómo se trabaja: cómo se arma la muestra, cómo se preparan los futuros campeones de las distintas razas y los cuidados que reciben los animales que están en la exposición”, explica Paola Ferrari, gerente de Marketing de Biogénesis Bagó.

CAMINO AL ANDAR

El tour por la Rural comienza en el stand de Biogénesis Bagó. Desde ahí, la primera parada es en el espacio del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (Ipcva),



Manuel Dorrego, de la CAFMA: “Esperemos que esta caída dure poco”.



Luis Fontoira, encargado de Comunicación del Ipcva, recibe a los visitantes.

un organismo autárquico financiado por los productores ganaderos y los frigoríficos que fue pensado para posicionar mejor a los bifes argentinos en el mundo y que desde hace dos años deben lidiar con algunas restricciones. “El Instituto sigue yendo a los foros más importantes del mundo, muchas veces sólo a explicar por qué no se puede exportar –cuenta Luis Fontoira, encargado de Comunicación y Prensa del Ipcva–. Les explicamos a los productores qué estamos

haciendo, les mostramos las inversiones que estamos financiando; les decimos que hacemos lobby en el buen sentido.”

La segunda parada es el stand de la Cámara Argentina de Fabricantes de Maquinaria Agrícola (Cafma). “Sufrimos una fuerte caída de la demanda y hay pocos ingresos para nuevas inversiones –comenta el anfitrión, Manuel Dorrego, quien recuerda que desde hace 30 años el sector tiene ciclos–. Esperemos que esta caída



Ignacio Harris, de la Asociación Argentina de Criadores de Hereford.

dure poco tiempo". Los visitantes escuchan atentos y cada tanto interviene con alguna pregunta.

SIN AGUA, MENOS LECHE

Durante el recorrido nos encontramos con Teodoro Mulder, tambero y tesorero de la Asociación de Criadores Holando Argentino (Acha): "Estamos pasando un mal momento", se sinceró. Al problema del desentendimiento político se le sumó, en la campaña

Durante la actividad se ratificó a la Argentina como país anfitrión del Secretariado del World Angus Forum en 2011.

2008/09, la sequía más dura en los últimos cien años. "Los bolsillos se agotaron", insiste Mulder, que también es presidente de la Sociedad Rural de Brandsen (Buenos Aires), partido que en los años ochenta contó con más de cien tambos y hoy tiene la mitad. Eran tiempos en los cuales la participación del tambero en el precio final de la leche llegaba al 34%; en la nueva era, esa participación apenas llega al 22%.

EL CRIOLLO

Carlos Solanet fue guía del recorrido. Como representante de la firma La Rural S.A., actuó de anfitrión de las visitas, contando la historia de la Rural y de la arquitectura del predio, que ya es patrimonio de la Ciudad. Ade-

más, participó como especialista en caballos criollos. "La cría de la raza crece año tras año gracias al trabajo que se hace en las asociaciones", remarcó Solanet, quien es director de

ALLÁ LEJOS Y HACE TIEMPO

La primera Exposición Rural en la ciudad de Buenos Aires se realizó en 1875 en las calles Florida y Paraguay, en la zona de la actual Plaza San Martín. Allí se expusieron 79 bovinos y 79 ovinos, 156 aves y 18 caballos. El presidente Nicolás Avellaneda participó de la inauguración oficial.

ARGENTINA, SEDE ANGUS 2011

La oportunidad del recorrido "Miradas de Palermo" que realizó el laboratorio Biogénesis Bagó con periodistas invitados fue aprovechada por las autoridades de la Asociación Argentina de Angus para dar la primicia: el país fue ratificado como anfitrión del Secretariado del World Angus Forum en 2011. La selección de la Argentina como sede del encuentro internacional sobre la raza se realizó en Calgary, Canadá, donde tuvo lugar el último encuentro.



El gerente de Angus, Carlos Arroyo, aseguró: “Esta raza es la herramienta que mejor le responde al productor”.

7

la Asociación de Criadores de Caballos Criollos. En el caso de su raza, comentó que anualmente inscriben más de 5000 nacimientos y que existen registrados más de mil criadores. Los criollos, por su rusticidad y mansedumbre, son famosos en el mundo y crece el negocio de la exportación. “En Alemania hay más de 300 criadores”, apuntó Solanet, que recordó la gesta de Mancha y Gato, los caballos guiados por el profesor suizo Aimé Tschiffel que, partiendo de Palermo en 1925, llegaron en 1928 a Nueva York, “batiendo todos los récords de un raid con caballos”.

CAMPEONES

El final del paseo quedó reservado para las dos grandes razas bovinas de la Argentina, Angus y Hereford, que posicionan al país como gran fabricante de carne a nivel mundial. El gerente de Angus, Carlos Arroyo, aseguró que esta raza “es la herramienta que mejor le responde al productor”, y que en ello se basa “el predominio” que tiene dentro de

El final del recorrido quedó reservado para las dos grandes razas bovinas del país: Angus y Hereford.

LAS BUENAS

En el stand de Cafma, el presidente de Balanzas Hook, Carlos Bonetto, aseguró que las ventas del sector agroindustrial de este año se sostuvieron “gracias a los créditos del Banco de la Nación Argentina, una herramienta buenísima”. Agregó que el Estado aporta actualmente 600 pesos por operario durante 90 días, para aquellas fábricas que están en crisis, y destacó el convenio con Venezuela por 200 millones de dólares para la exportación de maquinaria agrícola argentina.

la ganadería nacional. “Hay diez millones de vacas Angus (de un rodeo nacional de 45 millones de cabezas); más del 50% de los ingresos en el Mercado de Hacienda de Liniers (la principal plaza de remates ganaderos) es Angus; y con las cruza, llega a más del 70%”. Arroyo lamentó “las decisiones equivocadas” que se tomaron en política ganadera y recordó las penurias que sufrieron los productores consecuencia de la sequía 2008/09.

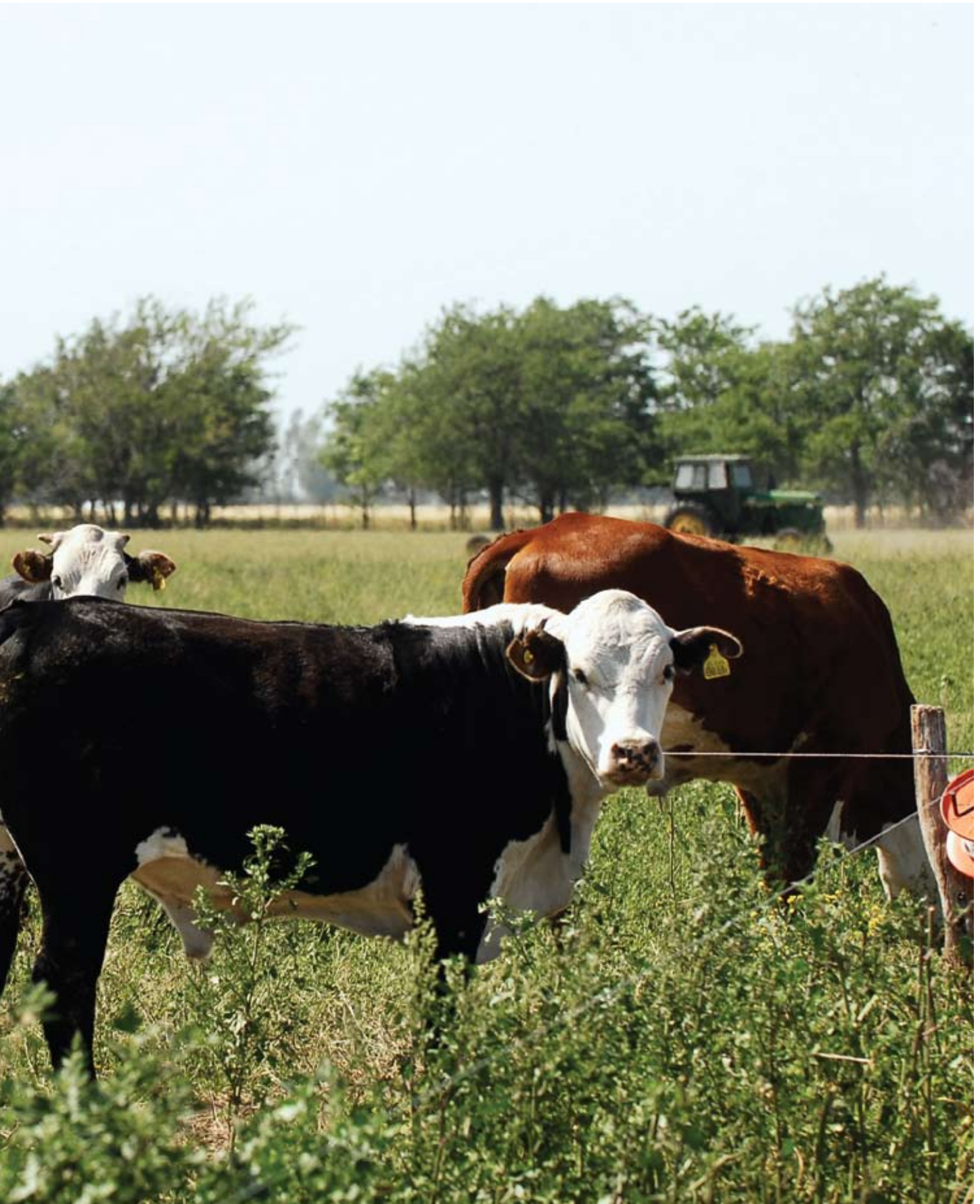
Enfrente esperaban los Hereford, rivales en el Boca-River de la ganadería. “Argentina es reservorio de la genética de las razas británicas”, dijo Juan Bullo, director ejecutivo de la Asociación Argentina de Criadores de Hereford, quien describió una difícil realidad para la actividad porque “en los últimos años se perdió mucho capital humano y cuesta mucho formar gente para la ganadería. La asociación inscribe a 600 cabañas que cuentan con carne “certificada” argentina por la Unión Europea bajo la marca Carnes Hereford S.A. ✨

MANEJO POR AMBIENTES Y PASTURAS DE PRECISIÓN

LA GANADERÍA HACE SINTONÍA FINA

Desplazada por la agricultura superprofesional de la Argentina, la ganadería no quiere ser menos y se las rebusca para alcanzar el primer nivel. Productores de punta ya ponen en práctica el manejo por ambientes, que permite diferenciar cargas y prever la producción forrajera para obtener más kilos de carne.





Por Juan Ignacio Martínez Dodda

Acorralada por el avance agrícola, la ganadería se defiende a capa y espada. Lejos de amedrentarse, los productores que han desarrollado la actividad pecuaria como un negocio están dejando atrás un modelo extensivo por uno intensivo, que busca una mayor eficiencia en la utilización de recursos y que tiene como base la precisión y el manejo por ambientes diferenciados por su aptitud de uso.

“La ganadería de precisión ayuda a que no descuidemos ninguno de los pilares fundamentales de la producción, como genética, sanidad, nutrición y manejo, lo que permite un mejor seguimiento y medición de la eficiencia de trabajo a partir de la información necesaria para la correcta toma de decisiones respecto de descartes, servicios y alimentación”, comenta a El Molino Nicolás Tettamanti, referente de ganadería de la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (Aapresid). Y advierte: “Para poder lograrlo, es necesario un cambio de mentalidad en el productor y en el personal que realiza las tareas”. Además, destaca que a la hora de comparar las

actividades, “a todos los productores mixtos debemos darles las mismas oportunidades”, porque de lo contrario “las diferencias se acrecientan”.

Guillermo Cledou, veterinario del departamento de asistencia técnica de Biogénesis Bagó (zona sur), considera que “los últimos años, los productores que han hecho algunas incorporaciones de

Gracias a la utilización de imágenes satelitales que estiman el volumen de producción forrajera en superficies de cinco hectáreas, se pueden diversificar planteos.

manejo y tecnología han dado un salto de productividad con el doble de kilos de carne por hectárea. Y los que no lo han hecho se han empezado a quedar afuera; sobre todo los pequeños, también empujados por factores de comercialización y climáticos”.

Cledou hace referencia a la incorpo-

ración de algunas cuestiones simples, que no demandan grandes inversiones, como el alambrado eléctrico para hacer pastoreos rotativos y más eficientes, o la suplementación, sumados a algunas cuestiones de manejo reproductivo como la inseminación –a partir de métodos más sencillos– y los servicios estacionados. “Si hubiera que hacer una diferenciación, los ganaderos de zonas agrícolas, más en contacto con los agricultores, han tenido mayor incorporación de técnicas, al igual que los productores tamberos, que han sido pioneros en la eficientización.”

SEGUIMIENTO SATELITAL

Tradicionalmente, la forma de conocer la productividad de un campo forrajero es a través de cortes o bien a campo, empíricamente. En la actualidad, gracias a la utilización de imágenes satelitales que estiman objetivamente el volumen de producción forrajera en superficies de alrededor de cinco hectáreas, se pueden diversificar planteos y así armar una estrategia de alimentación o cambiar las cargas, entre otras utilidades.



Un software generado por técnicos del Laboratorio de Análisis Regional y Teledetección de la Facultad de Agronomía de la UBA (Fauba) decodifica información referida a la producción forrajera histórica (desde 2000) y genera reportes mensuales sobre el crecimiento del pasto. El laboratorio vincula la información satelital, geográfica y meteorológica con datos de recursos forrajeros naturales y cultivados que permiten realizar un seguimiento mensual de esas variables. A partir de un convenio, la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (Aacrea) administra el sistema y es el nexo entre la Fauba y los productores. “El índice verde es un valor estimado por un sensor ubicado en el satélite Terra, propiedad de la NASA, que calcula la cantidad de radiación fotosintéticamente activa absorbida por el canopeo de las plantas a

El establecimiento El Capricho logró triplicar la producción de carne a partir de sectorizar y de darle a cada actividad un ambiente.

partir de la diferencia de la longitud de ondas electromagnéticas entre el rojo y el infrarrojo cercano capturadas por el sensor en un período determinado”, explica la coordinadora del Laboratorio de Teledetección de Aacrea, María Cruz De Angelis.

Normalmente, la producción de carne se mide en kilos por hectárea. Fernando Canosa, líder del proyecto Índice Verde de Aacrea, explica que esta herramienta permite hacer otra medición y tener en cuenta la eficiencia con la que se consume y se convierte en carne el pasto disponible, que es el recurso más barato que tiene el productor para alimentar a su rodeo. “Podemos empezar a medir en kilos de carne producidos por materia seca ofrecida”, asegura Canosa, y agrega: “En función de antecedentes de años anteriores, se puede saber qué cantidad de pasto habrá y se puede organizar la empresa ganadera de modo de mantener las cabezas y agregar suplementación, o reducir las cabezas y no tener que suplementar”.

La ingeniera De Angelis considera que



EL “ELÉCTRICO”, ESE GRAN ALIADO

El establecimiento El Capricho está ubicado sobre la ruta 205, al norte del partido de Bolívar, provincia de Buenos Aires. Allí, en una superficie de 600 hectáreas históricamente ocupada por campos de cría y agricultura convencional, hace cinco años decidió darse un salto en productividad, mejorando el recurso suelo y asignando a cada actividad el ambiente en el que pueda lograr el mayor margen bruto posible. De este modo, entre 1998 y 2008 se pasó de 480 hectáreas ganaderas con una producción de 40 toneladas de carne a 300 hectáreas con 156 toneladas de carne.

En campos que estuvieron varios años a merced de inundaciones se hizo una obra hidráulica; luego, con la siembra directa como bandera principal, empezó la recuperación. “Hicimos una sectorización a través de alambrados eléctricos —explica Manuel Montes de Oca, administrador del campo y hombre de la regional Aapresid Bolívar— y hoy logramos que cada pedacito de suelo se utilice para la actividad que mayor potencial puede ofrecer.”

Así, luego de los análisis iniciales, se decidió implantar raigrass en los lotes con mayores problemas de salinidad a través de la técnica de promoción, con aplicación de glifosato en febrero y aplicación de semilla y fertilizante fosforado al voleo con fertilizadora. En mejores ambientes, se analizó la posibilidad de implantar una pastura de agropiro o especies de mayor calidad.

De este modo, se conformó un esquema mixto con 300 hectáreas de ganadería —con 150 vientres (13% de la superficie) y 550 novillos (87%)— y 250 hectáreas de agricultura —en los mejores suelos se siembra soja, girasol y maíz—.

En lo que respecta a la cría, a las vacas se le asignaron los peores suelos con pasturas de agropiro y lotus, con fertilización. Se hace un pastoreo rápido por los rastrojos de cosecha y se aprovechan las promociones de raigrass semilladas durante el verano. La invernada, en tanto, rota por las promociones de raigrass y praderas en base a alfalfa y se suplementa con maíz producido en el campo para invernamentalmente novillos de exportación.

Así, a partir de la sectorización y de darle a cada actividad un ambiente en el que pueda expresar el mayor potencial productivo dentro de la mejor ecuación económica, se logró casi triplicar la producción de carne en una superficie un 37% menor.



esta herramienta “tiene un impacto especial en la producción pecuaria y es un complemento de las técnicas ganaderas tradicionales que aportan precisión a los sistemas extensivos de pastoreo”. Los primeros trabajos comenzaron en las regionales CREA del sudoeste bonaerense (Laprida, Pringles, Coronel Suárez, Lamadrid, etcétera).

El dato de Índice Verde es vinculado con datos de radiación incidente y la eficiencia con la energía solar es transformada en materia seca aérea; como resultado, se obtiene la tasa de crecimiento del forraje en un sitio específico que cubre una superficie mínima de 5,3 hectáreas. Es decir que, cuanto mayor es la energía absorbida, mayor fotosíntesis realiza la vegetación y, en consecuencia, mayor es la producción forrajera.

Los informes generados por el software son enviados a quienes están suscritos al sistema por correo electrónico, o se descargan desde un sitio web. “Estos informes constituyen una herramienta clave para diagnosticar y planificar la toma de decisiones de manejo en tiempo real y para explicar resultados productivos de campañas anteriores”,

remarca Fernando Canosa.

En este sentido, Canosa destaca que “esta herramienta permite programar cargas y prever excesos o faltantes de alimento y diseñar estrategias de suplementación; además, se puede prever y evaluar objetivamente la producción del lote en cuestión y planificar planteos ganaderos futuros”.

Un software permite programar cargas y prever excesos o faltantes de alimento, diseñar estrategias de suplementación, etc.

La información actual e histórica se puede relacionar con datos climáticos para cuantificar la frecuencia y magnitud de años malos, conociendo el impacto que tienen dichos sucesos sobre la producción forrajera del campo, lo que permite evaluar los riesgos de mantener una determinada carga si se repite un fenómeno meteorológico des-

afortunado. Por medio de este sistema, también se puede conocer la eficiencia de conversión de pasto a carne (kilos de carne por tonelada de pasto producido) y predecir cambios en la condición corporal del rodeo.

“A pesar de que para algunas zonas no esté aún calibrado el software, la información que entrega el satélite es muy valiosa. El hecho de que se mida la energía emitida permite tener una idea de cuál es la heterogeneidad entre años y, en un mismo año, en el mismo campo”, indica Canosa. A mediados de 2009, hay más de un millón de hectáreas relevadas.

Actualmente tienen calibraciones para distintos recursos forrajeros, en su mayoría de la región pampeana, y se están haciendo relevamientos y estudiando las zonas extrapampeanas (norte argentino, por ejemplo), hacia donde se ha extendido la actividad ganadera. En este sentido, se están desarrollando nuevas aplicaciones para caracterizar la productividad del pastizal en campos de monte, profundizar el estudio de las especies utilizables y no utilizables, predecir la productividad futura a partir



de datos históricos y actuales de precipitaciones, hacer caracterizaciones zonales (cruzando los datos de productividad forrajera con la producción de carne y la información meteorológica) y desarrollar modelos computarizados de producción forrajera.

Canosa es optimista respecto del futuro de esta herramienta, a partir de la incorporación de tecnología y conocimientos de manejo que los productores han hecho durante los últimos años para superarse. “Ha habido cambios fenomenales en la ganadería que tal vez no se notan de la misma manera que en la agricultura porque estos cambios, dada la situación que atraviesa el sector los últimos años, han permitido aumen-

tos en la productividad por hectárea en una menor superficie, e incluso lotes de menor calidad”. Este proceso, más que nada, ha sido en aquellos que ven a la ganadería como un negocio, no como una reserva de capital, y al proceso de engorde por sobre la cría (dado que necesita mayor previsibilidad, algo que no ha habido en los últimos cuatro años).

MÁS CON MENOS

¿Cómo hacer para tener más vacas, terneros y novillos en la misma superficie que hoy existen en uso? Esta pregunta se formuló hace unos años el ingeniero agrónomo y asesor privado Fabián Tommasone. “El país cuenta

con una enorme superficie ganadera mal aprovechada debido a limitaciones del suelo, falta de agua para el ganado y falta de infraestructura básica como canales de drenaje, caminos, escuelas rurales, energía eléctrica, etcétera”, destaca Tommasone.

No obstante, el asesor advierte que ante el implacable avance de la agricultura, la ganadería se ha podido relocalizar con inteligencia con más y mejores praderas, rejuvenecimiento en campos bajos, uso creciente de fertilizantes, mejor manejo de los pastos mediante el alambrado eléctrico, suplementación y corrales de encierre.

Las recetas difieren según la geografía y el ambiente, pero cada región tiene sus herramientas para potenciar la productividad. Van aquí algunos ejemplos: en el norte de Santa Fe, Entre Ríos, el sur del Chaco y de Corrientes, en montes bajos invadidos por malezas arbustivas que condicionan la producción de carne (50 a 70 kg/ha), la siembra directa aérea de especies que se adaptan a estas condiciones ha permitido no sólo triplicar la producción, sino convertirlos en verdaderos campos de engorde al erradicar o reducir las especies indeseables (chilca, altamisa, renovales de tusca y chañar, duraznillo, etcétera), aprovechando la calidad de los suelos bajo monte. Otro caso es el de los malezales de Corrientes, donde la producción de carne es muy baja (20 a 40 kg/ha) y se recurre a frecuentes quemas para lograr esas producciones. En estos ambientes, con sistematización y drenaje para regular la salida del agua, subdivisión y siembra de pasturas, se logran aumentos de producción (150 a 200 kg/ha). Finalmente, campos del norte santafecino y parte de Córdoba, que están invadidos por el espartillo y generan muy bajas producciones, pueden duplicar o triplicar la producción mediante la sistematización y el drenaje de los suelos para regular la salida del agua, la combinación de labranzas y herbicidas para sembrar praderas y el manejo del pasto en pastoreo rotativo.

A pesar de los nubarrones que se posan sobre la actividad ganadera, hay una esperanza y un potencial en la gatera, agazapado para dar el salto. La tecnología, las herramientas de manejo y sanidad y el conocimiento ya empezó a divulgarse entre productores, veterinarios, ingenieros y asesores. ✦

CÓMO EMPEZAR A TRABAJAR CON ÍNDICE VERDE

“Tratamos de simplificar el proceso lo más posible”, adelanta la ingeniera agrónoma María Cruz De Angelis, coordinadora del Laboratorio de Teledetección en Aacrea. Al productor se le piden las coordenadas geográficas del campo, un plano con los lotes y las rotaciones o usos de los lotes desde 2000. Con esto se arma una base de datos y se genera una grilla con los píxeles de 5,3 hectáreas cada uno, que son como los “ojos” del satélite. Finalmente, junto con el productor, se definen los píxeles que debería medir el satélite. Esto es importante, porque hay que evitar que el aparato haga las mediciones en caminos, lagunas, cascos de estancia, que puedan llegar a subestimar los datos que se quieren medir. Esto se plasma en la base de datos y luego los informes salen mensualmente, generalmente 15 días después de que terminó el mes.

No es una tecnología cara y el monto depende de la superficie y la zona a relevar.



MANUEL GARCÍA FERRÉ

CALCULÍN, LARGUIRUCHO E HIJITOS INVIERTEN EN EL CAMPO

Con sus personajes, Manuel García Ferré impartió conocimientos a varias generaciones argentinas. Hoy maneja un campo en la provincia de Buenos Aires que le permite aprender a él y reparte sus momentos entre el recuerdo de sus personajes y el trabajo en el campo.

Por Daniel Aprile
Fotos: Norberto Melone

Calculín, Larguirucho, el profesor Neurus, Oaki, Hijitus y tantos otros. El hombre al que varios llaman “el Walt Disney argentino” asegura que aprendió mucho del campo, fundamentalmente dos grandes enseñanzas. La primera: “No lo podés apurar, tiene su ley. Tu principal socio es el clima: llueve cuando quiere, hay plagas cuando quiere, y tenés que aprender a combatirlos”. La segunda: “Hay que sembrar para luego cosechar: primero el sacrificio y luego esperar la recompensa, el reconocimiento”.

Los personajes de Manuel García Ferré acompañaron la niñez de miles (¿millones?) de chicos durante las décadas de los 60, 70, 80 y 90. Para quienes no recuerden su nombre, hablamos de quien logró permanecer en la pantalla de Canal 13 durante varios años con capítulos de un minuto de duración e historias que involucraban a personajes tan extraños como espontáneos. A punto de cumplir 60 años de profesión, hizo más de 800 comerciales y creó decenas de personajes, entre los que se destacan Calculín, Larguirucho, el profesor Neurus, Oaki, Hijitus y muchos otros. Escribió y animó cinco largometrajes, fundó una editorial, creó una revista llamada *Anteojito* que perduró durante 37 años, empleó a más de cien personas y llegó a más de 700.000 hogares en sólo una semana cuando editó la *Enciclopedia azul*. Pero sin dudas, quienes hoy tienen entre 30 y 40 años, lo recuerdan por una serie que durante mucho tiempo cautivó a grandes y chicos: *Las aventuras de Hijitus*.

Este abuelo lúcido cuenta en su oficina de la calle Corrientes, a metros del obelisco porteño, que muy cerca de allí tuvo su primer trabajo. Nacido en España y criado en Argentina, llegó de Europa a los 17 años. Dejaba atrás un país castigado por la Guerra Civil española y llegaba a una Argentina en la que Juan Domingo Perón asumía la Presidencia de la Nación.

El hombre que hoy mira hacia atrás y recuerda con orgullo cada paso que dio en su vida, explica que su primer trabajo fue de armador de vidrieras (!) en Diagonal Norte. Sin embargo, como su habilidad para dibujar era innata y disfrutaba de hacerlo en todo momento y lugar, más tarde pensó en buscarle a su

capacidad artística una faceta comercial. Así fue como comenzó a ofrecer el diseño de carteles y avisos publicitarios en negocios y agencias. Dibujaba toda la noche y cobraba 10 pesos por cada uno. Su vocación, perseverancia y esfuerzo hicieron que, tras ser cadete en agencias de publicidad, llegara a dibujar los carteles para noticieros como *Sucesos argentinos*, que por aquellos años se emitía en los cines.

Recién llegado a la Argentina había tenido la intención de estudiar arquitectura. “Siempre mi vocación estuvo ligada a lo artístico, y dentro de la posibilidad de una carrera universitaria, me gusto mucho la arquitectura, porque reunía las artes plásticas, las matemáticas y el urbanismo. Aprobé tres años y luego, por dificultades económicas de la familia, tuve que dejar la carrera. Pero mucho de lo que aprendí en la universidad lo he volcado en mi profesión con los dibujos animados. Siempre que hago una historieta busco un lugar donde desarrollarlo. Siempre tengo una ciudad en la que desarrollar mis historias.” En este sentido, el dibujante y guionista más famoso de Latinoamérica no duda en comparar sus creaciones con el dibujo animado más conocido del mundo: Los Simpson. “Veo que incluso *Los Simpson* han copiado la idea de situar la historia en un lugar (Springfield), porque la ciudad es el núcleo donde se desarrolla la familia, la comunidad, y en función de eso surgen la lucha, los intereses y todo ese *puchero* que hay alrededor de la economía. Yo creo que *Los Simpson* es un reflejo de la sociedad americana, y que *Hijitus* fue un reflejo de la sociedad latina, donde los seres son mucho más pasionales, más autodidactas. *Los Simpson* son conformistas, parecidos a la actual sociedad de consumo.” Mientras admite que ambos dibujos tienen algunas similitudes, Manuel sonríe, toma aire, saca pecho y asegura: “La única diferencia es que *Hijitus* se hizo hace 30 años”.

García Ferré habla sin pausa y no necesita cerrar los ojos para pensar. Tranquilo, sigue recordando: “Hijitus, un luchador ante las injusticias; Neurus, muy prepotente y soberbio; Larguirucho, el más acomodaticio, como tantos personajes hoy, y Oaki, un chico malcriado



al que sus padres le daban todos los gustos. A cada personaje le he dado una definición que escapa a un esnobismo, moda o actualidad. Detrás de cada personaje hay un ser humano, una síntesis de caracteres que perdura en el tiempo, ya sea bondad, picardía, astucia o traición”, reflexiona.

Inspirado en las buenas costumbres e intentando rescatar la esencia del ser humano, Manuel también busca ideas en la calle, en la vida cotidiana. Admirador de Charles Chaplin, lo cita al afirmar que “en cualquier ciudad del mundo, si uno se sienta en un café, si olvida sus problemas y observa a la gente, descubre todo lo que les pasa a las personas: sus pasiones, angustias y tensiones. Observando a la gente se escriben los mejores libretos”.

Amante del campo y consciente de que es necesario el esfuerzo para obtener la recompensa, para muchas de sus películas toma axiomas de la naturaleza, recordando lo que ocurre cuando el hom-

bre olvida que la naturaleza es la gran ley universal. “Tengo muy en cuenta lo que ocurre a mi alrededor, y observo que por ejemplo el agricultor tiene que sembrar para después cosechar, y la sociedad de consumo quiere cosechar antes de hacer el sacrificio. Es al revés que en la naturaleza. Entonces, estamos trastocando los valores y eso es un poco el origen de la crisis actual, que ocurre no sólo en la Argentina sino en el mundo entero”.

UN GARCÍA FERRÉ DISTINTO

Hay otro Manuel que cada tanto deja la oficina y pasa unos días en el campo. Los ahorros y ganancias que tuvo en su carrera profesional como dibujante los invirtió en el negocio rural. “A nivel universal, la Argentina sólo es realmente competitiva en lo que la naturaleza nos regaló, es decir el campo. Entonces confíe en el campo.”

Consciente de que la población mundial crece año tras año y de que las

Hay otro Manuel que cada tanto deja la oficina y pasa unos días en el campo: el dibujante invirtió sus ahorros en el negocio agropecuario.

áreas cultivables disminuyen por la erosión, la contaminación y los excesos en la explotación agropecuaria, García Ferré advierte que nuestro país es privilegiado en cuanto al negocio rural: “Es una actividad que deberíamos tener más presente. Creo mucho en la Argentina como un país productor de alimentos, y quizá uno de los problemas que tiene nuestro país es que tenemos pocos habitantes para una tierra inmensamente rica, donde muchos quieren sacar tajada pero no trabajar”.

Habla de justicia, bondad y equilibrio, pero evita hablar de política como si esta última no encajara dentro de las



anteriores. Creador de héroes y villanos, de algunos personajes con poder, otros acomodaticios y algunos inocentes o espontáneos, asegura que “el poder marea al hombre y le hace perder la noción de la realidad”.

“Siempre fui admirador de la naturaleza –asegura García Ferré–. Miguel Georgalos, padre del actual presidente de la empresa que lleva su apellido, me dijo un día: ‘¿Por qué no compensás tu actividad con el campo?’. Y yo acepté ese desafío. No sabía nada de agricultura ni de ganadería, pero de la mano de él aprendí mucho”.

El hombre asegura que aprendió mucho del campo, y administra sus campos con la misma lógica con la que organizó su empresa. Sin embargo, asegura que el campo le da más satisfacciones, sobre todo al recordar que la vida en la ciudad y en el mundo empresario, propician una lucha despiadada que en la zona rural no se ve.

Al igual que muchos productores ga-

naderos, debió vender sus vacas y virar el negocio hacia la agricultura, convencido de que la ganadería pasa por un momento muy delicado y de que, por estos tiempos, en la agricultura puede encontrar mejor suerte.

“El verdadero hombre de campo sabe que hay que rotar cultivos, agregar insumos y fertilizantes. La naturaleza tiene su ley, que entienden los sabios agricultores”, concluye García Ferré. Y agrega: “Muchos hombres de campo conocen más de la vida que los grandes pensadores”.

SIEMPRE AGRADECIDO

Antes de abandonar la oficina en la que Manuelita y Larguirucho posan en tamaño real junto con cientos de muñecos e historietas pegadas en las paredes, García Ferré cuenta una anécdota que me permite compartir.

“Habitualmente voy a cenar a un restaurante en el que uno de los mozos una vez me reconoció. Me pidió que le

hiciera un dibujo y yo le hice un retrato de uno de mis personajes. Unos días después, vuelvo al restaurante y el mozo me dice: ‘Le mostré el dibujo que usted me hizo a un vecino y él me dijo que lo guarde, que ahora no vale nada pero dentro de unos años, cuando ya no esté aquí, sí que va a costar algo’...”

Mientras el dibujante se ríe, coincidimos en la naturalidad, la espontaneidad, la inocencia y la ferocidad de las palabras del mozo, que con muy poco tacto se expresó con una sinceridad espeluznante. De este tipo de charlas, asegura Manuel, muchas veces ha tomado datos e ideas para sus guiones.

Con casi 80 años agradece a Dios el equilibrio y la razón que espera conservar hasta el último momento de sus días. García Ferré se considera sumamente satisfecho por, aun hoy, poder pensar libremente, sin presiones políticas ni económicas.

Parafrasea a Violeta Parra y agradece a la vida que le ha dado tanto. “La aventura de la vida es una sola vez y, según cómo la enfoquemos, la disfrutamos o la desperdiciamos. Yo creo haberla disfrutado y sufrido, pero del sufrimiento surgió la madurez, con la que luego uno llega a conclusiones que ayudan a comprender. Y eso es también un logro.”

El hombre que en 2001 debió cerrar su editorial ante la crisis que provocó enormes cambios en la Argentina no olvida a su público, que lo acompañó durante tantos años. “He sido muy feliz y tuve mucho reconocimiento”.

Repasando las creaciones de este privilegiado dibujante, que dedicó 37 años de su vida a una revista que entretenía y educaba el mismo tiempo, siempre con el compromiso de dejar una enseñanza, es inevitable preguntarse si el reconocimiento de la sociedad y la crítica fueron suficientes. Más aún cuando en las creaciones modernas se pierde la observación “que lleva al razonamiento y permite descubrir cosas”.

Manuel García Ferré es un hombre simple, que glorifica la inocencia y la espontaneidad como grandes características de sus personajes.

Gran observador de la ciudad, disfruta de su campo y su familia. Apasionado de la síntesis y las frases, deja un mensaje que nos deja pensando: “Para construir una ciudad se necesita un campo, pero es imposible construir un campo en una ciudad.” ✨

CABAÑA LA PAZ

GENÉTICA EN LA CIMA DE LA PIRÁMIDE

Los Angus, Hereford, Braford y Brangus de la familia Werthein son líderes en Argentina y se expanden en el mundo. Tienen ochenta años de historia y más de cincuenta de concursos y remates. Aquí, su apuesta constante por la renovación.

Por Eduardo Bustos

Pasó medio siglo desde aquel primer remate que se realizó en las antiguas instalaciones de la cabaña La Paz, propiedad de Gregorio, Numo y Noel Werthein, ubicada en la localidad cordobesa de Santa Eufemia. Desde entonces, este emprendimiento comenzó a marcar un camino en materia de genética superior para la ganadería bovina. En realidad, la empresa de los Werthein tiene ochenta años de historia con una gran diversidad de actividades. Cuando la década de los 50 llegaba a su fin, la cabaña La Paz ya marcaba un hito en la ganadería criolla, con planteles formados por las razas Aberdeen Angus, Hereford, Brangus y Braford en campos de Buenos Aires, Santa Fe y La Pampa. El núcleo –“el cerebro”– de la producción se encuentra en Fortín Hacha, cerca de Vedia, a poco más de 300 kilómetros al noroeste de la ciudad de Buenos Aires. Allí está el laboratorio central de La Paz. En el norte de Santa Fe se encuentra el establecimiento Los Guasunchos. “Desde sus orígenes, La Paz acompaña la historia de la ganadería nacional. Primero fue impulsada por Noel Werthein, luego llegó Leo y actualmente la conducción la lleva Daniel”, cuenta el ingeniero agrónomo Jorge Sedelli, gerente de Marketing de la cabaña.

GRANDES OBJETIVOS

Sedelli afirma que de la mano de Daniel Werthein se buscan objetivos

muy amplios, vinculados también a la ganadería internacional. Al recordar la trayectoria de la empresa, el gerente dibuja una sonrisa y agrega: “Hoy vendemos genética a Uruguay, Brasil, Paraguay y Colombia, pero también la importamos desde Estados Unidos”.

La cabaña tiene una trayectoria co-

A fines de los años 50, la cabaña ya marcaba un hito en la ganadería criolla con planteles formados por las razas Aberdeen Angus, Hereford, Brangus y Braford.

ronada de triunfos: los ejemplares que allí se producen recibieron numerosos premios en exposiciones ganaderas nacionales y extranjeras. Sin ir más lejos, en la última edición de Palermo, se quedó con la cucarda de Gran Campeón Macho 2009 de la raza Angus. “Fue un toro expuesto por Delfinagro, pero criado en La Paz”, comentó Sedelli sobre la curiosa historia del ganador.

Fue la primera vez que un ejemplar Angus de La Paz obtuvo el gran premio: “Recuerdo que el público ubicado en las tribunas que rodean la pista central de Palermo avaló la desición del jurado con un fuerte aplauso. También sacamos el Reservado Gran Campeón Macho



Braford y el Gran Campeón Macho de la raza Brangus en la última muestra ganadera de Resistencia”, se enorgullece.

GENÉTICA SUPERIOR

La tecnología que se aplica es consistente y abarca todas las áreas: inseminación artificial, transferencia embrionaria e incluso clonación. En cuanto a la evaluación de los animales, ésta se hace a través de la Diferencia Esperada de Progenie (DEP) conducida por la Asociación de Angus a través del programa de Evaluación de Reproductores Angus (ERA). El PED en el caso de Hereford, el Pectra para los Braford y el Erbra en el caso de los Brangus: en las cuatro razas se trabaja con sistemas de evaluación de producto. El sistema es integral, ya que abarca desde preñar a las vacas hasta evaluar la progenie. “En todos los pasos intermedios hay mucha selección, mucho trabajo de genética y mucho de nutrición”, explica y se enorgullece Sedelli.

La tecnología que se aplica en el establecimiento es consistente y abarca todas las áreas: inseminación artificial, transferencia embrionaria e incluso clonación.

Con relación a la procedencia genética que emplea la cabaña, el directivo de la firma comenta que “siempre se ha trabajado con un mix de corrientes nacionales e importadas, porque toda cabaña que aspire a ser de punta no puede circunscribirse a un área o a un criterio. El camino de la superación implica estar buscando todo el tiempo animales mejores que nos ayuden a dar un paso evolutivo. Por lo tanto, trabajamos con semen o genética de los embriones argentinos, pero también hemos traído embriones de Estados Unidos y nos posicionamos con lo mejor que encontramos en el mercado”. Para Sedelli, ese trabajo es lo que hace que una cabaña pueda seguir posicionada en punta,



como el caso de La Paz para Angus y Hereford, y el caso de Los Guasunchos para Braford y Brangus. No quedan dudas de que Argentina se convirtió en uno de los países más competitivos en el manejo de genética; en ese sentido, el gerente de mercado de cabaña La Paz explica que, más allá de la coyuntura, los tiempos de la ganadería son tan largos que requieren perseverar en el tiempo y uno nunca puede bajar los brazos.

MERCADO INTERNACIONAL

“Angus, Brangus y Braford son razas muy competitivas. Hereford también. Pero la raza Angus argentina es líder en el mundo y en el caso de las híbridas hay cada vez una cantidad mayor de cabañas que tratan de acceder a hacer punta desde el punto de vista de la genética, y por lo tanto uno no se puede quedar atrás –opina Sedelli-. Por esa razón es que uno se convierte en proveedor de genética de exportación.”



REMATES Y EXPOSICIONES

Cabaña La Paz se desarrolló fuertemente en el Norte argentino. “Estamos en Formosa y Corrientes, y vendemos bastante en Santiago del Estero. Acá en el Sur –cuenta Sedelli desde Buenos Aires– tenemos los remates de la cabaña en Cañuelas, la gran venta de selección que se realiza en julio y también el ‘Gran Clásico’ de La Pampa, la 36° edición del remate de la Estancia Los Robles, el primer sábado de septiembre, que siempre es muy exitoso.”

Para el directivo de la firma, la cabaña trabaja de acuerdo a las condiciones imperantes en el mercado “sobre puntos clásicos y estables, para luego poner más énfasis en una actividad determinada”.

En octubre, La Paz se presentó en Asunción del Paraguay con el Gran Campeón Macho de la Nacional Brangus, realizada en Resistencia, que también competirá en el Congreso Mundial de Brangus.

Paraguay y Uruguay gozan de un muy buen momento en producción y comercio ganadero, y compran mucha genética argentina. La cabaña recibe en forma permanente visitas de ganaderos interesados.

En el caso de su cabaña, este año concretaron ventas de genética a Colombia, Uruguay y Brasil (los dos últimos compraron embriones). Incluso han logrado exportar sus Hereford a Escocia.

Sedelli opina que los Angus y los Hereford argentinos son muy útiles en el mundo no por una cuestión de pureza de la raza, sino por el criterio selectivo que vienen aplicando los cabañeros a lo largo de los años.

“Este año lo pudimos comprobar

en el Congreso Mundial de Angus (realizado en la ciudad de Alberta, Canadá). La Canadian Angus invitó a cada uno de los países miembros a que manden embriones; esos embriones implantados, nacidos y terminados en producto fueron exhibidos a los congresistas que asistieron al encuentro y luego fueron loteados de a cuatro y ofertados en venta al mercado. El único animal de la Argentina lo presentó la cabaña La Paz, y resultó elegido y com-

prado por un canadiense.”

Paraguay y Uruguay gozan de un muy buen momento en producción y comercio ganadero, y compran mucha genética argentina. La cabaña recibe en forma permanente visitas de ganaderos muy interesados provenientes de esos países. “El resultado –reflexiona Sedelli– es consecuencia de un trabajo muy racional y equilibrado. El Angus argentino tiene un buen nivel de calidad que quizás no se encuentre en



LA HISTORIA DEL GRAN CAMPEÓN

La tradición de Cabaña La Paz también guarda recuerdos y anécdotas, pero hay una muy especial que recuerda Jorge Sedelli. Es la historia del toro Gran Campeón Angus de Palermo 2009. “Es muy especial, porque fue un toro que vendimos hace un año en el remate de Cañuelas, fue el toro cabeza de ese remate. Werthein nunca había logrado obtener el Gran Campeón Macho en Palermo, a pesar de que tenemos muchas historias de hembras, tanto en Angus como Hereford”.

Sedelli relata que “Leo Werthein creía que había una especie de maleficio” contra el macho Angus. “Entonces se dio una verdadera paradoja: logramos un campeón con un animal que había sido nuestro y que presentó Alberto Guil de Delfinagro, quien ganó en forma muy contundente, con la opinión unánime del Jurado y del público que estaba en las tribunas del picadero central de Palermo. Es decir, tenemos un Gran Campeón Macho que no presentamos nosotros.”

El gerente de Marketing de Cabaña La Paz también recuerda la historia de Argentina, una Gran Campeón Hembra en Palermo que se vendió en un 50%, en un remate, por 160.000 pesos (en la época del 1 a 1). “Tuvo un impacto tremendo en la ganadería argentina. Insistieron tanto en comprarla que al final se llevó a un remate ‘Selección de oro’. Era una vaca que no se quería vender.”

los países de origen.”

Pero la genética es dinamismo. “Si alguien encuentra algo mejor, otros lo quieren.” En el caso argentino, los ganaderos siguen importando semen y embriones de Estados Unidos. “Si nosotros tuviéramos lo mejor, se produciría la corriente inversa. Eso no ocurre aún porque el criador argentino aspira a la mejora

continua y exige estar atento a que si aparece algo superior, hay que conseguirlo. Siempre.”

EL FUTURO

En cuanto al tamaño de los animales, la cabaña recorrió diversas etapas. De allí que en algún momento los animales que se preparaban fueran más grandes que antes. A ellos

ahora sólo se los encuentra presentes en alguna muestra ganadera, pero la tendencia también marca el camino y eso tiene que ver con los criterios selectivos aplicados en diferentes épocas. Por eso uno trata de cumplir lo mejor que se pueda con ello.

“Hoy la tendencia es buscar animales más bien chicos. Ya no hay toros de 1000 ó 1200 kilos, que son los que tienen más de tres años y están por sobre el peso de mercado.” El toro comercial que se maneja en el campo es totalmente distinto; el peso promedio se ubica entre los 700 y los 900 kilos. “En esa franja se venden los toros que van a remate. De hecho, si uno ofrece al productor un animal de 1200 kilos, no lo quiere porque no se adecua a su sistema de crianza”, informa Sedelli.

“Hoy la tendencia es buscar animales más bien chicos. Ya no hay toros de 1000 ó 1200 kilos, que son los que tienen más de tres años y están por sobre el peso de mercado”, explican en el establecimiento.

La calidad se relaciona con la genética y está muy ligada al sistema de producción. El concepto de calidad es una característica organoléptica pero vinculada a los deseos del consumidor, que prefiere ternura ante cualquier otra condición. “El feedlot se expandió tanto porque se asegura el consumo de animales jóvenes y una ternura sostenible en el tiempo”, explica el ingeniero agrónomo.

En este contexto, Sedelli señala que “La Paz no tiene política de corto plazo. Los tiempos que lleva producir un toro son tres años, razón por la cual uno tiene que trazar políticas de largo plazo. Esto implica acentuar la pirámide selectiva y hacer cabaña de cabañas”. La política de la cabaña pasa por “el criterio de calidad, no tanto el de cantidad: dar mayor valor agregado y trabajar en forma muy intensa con todo lo que sea tecnología reproductiva”. Así es La Paz, un cabaña ejemplar. ✨

LA MERMA Y EL USO DE LAS VACUNAS REPRODUCTIVAS

En un establecimiento del Chaco paraguayo lograron darse saltos importantes al aplicar la prevención en las enfermedades reproductivas. Gracias a buenas prácticas, al plan de vacunación y a las decisiones inteligentes, en dos años se mejoraron los índices de preñez y de nacimientos.

Por Dr. Jaime Kennedy (administrador y veterinario de Ganadera Zusa SACI), Dr. Arnaldo Mosqueira (médico veterinario técnico de Consultpec) y Dr. Enrique Guillermo Villar (médico veterinario técnico de Biogénesis Bagó Argentina).

Paraguay está llamado a desempeñar un rol protagónico en el suministro de alimentos para el mundo. Su principal producto para lograr este objetivo es la producción de carne bovina. Si nos centramos en sus números, vemos que las exportaciones de carne bovina congelada y refrigerada fueron de 367 millones de dólares en 2007 (43 países fueron receptores), llegaron a 597 millones de dólares en 2008 (45 países) y en sólo los primeros cuatro meses de 2009 ya alcanzaron los 200 millones de dólares (37 países). Esto es una demostración de la energía y el conocimiento puestos en esta actividad.

Desde hace muchos años, Biogénesis Bagó a través de sus clientes Ciavet y Consult-Pec, tiene acciones concretas en Paraguay, donde lleva adelante planes sanitarios para cría y engorde de bovinos en todo tipo de razas, y en diferentes condiciones de manejo y ambiente.

En este artículo mostraremos un trabajo relacionado con el mejoramiento de los resultados de la merma a través de un plan de vacunación sostenida.

LA MERMA

Entendemos por merma a los terneros que no se presentan al pie de la madre al momento del destete. Ejemplo: si colocamos a servicio a 100 vientres, deberíamos encontrarnos al final de la línea de producción de cría con no menos de 85 terneros desmamantados y, si es posible, todos parejos con buen peso. Todos los fetos y terneros que se van perdiendo desde que se entoran los vientres hasta que se desmanan, sumados a los vientres que ni siquiera se preñaron, constituyen la merma. En Paraguay, es un hecho concreto que la

merma preocupa a ganaderos y empresas relacionadas con el sector. Todos los productores, entonces, deberían tener presentes los siguientes conceptos:

- Cantidad de vientres puestos a servicio (capital vientres invertidos).
- Cantidad de preñeces logradas al tacto (diagnóstico de preñez por braceo rectal).
- Cantidad de terneros nacidos (no hablamos de señalados porque en algunos establecimientos se señalan a los siete días, lo cual sería muerte posparto).
- Cantidad de terneros desmamantados sobre vientres entorados, retorno del capital invertido.

Con estos datos se puede averiguar en qué segmento de la línea de producción de terneros aparecen los problemas.

OBJETIVO

La vacunación sistemática de los vientres desde edad temprana (alrededor del

destete) con Biobaortogen H y Bioleptogen provocan un mejoramiento relevante en la reducción de la merma.

MATERIALES Y MÉTODOS

1. Descripción del establecimiento

La estancia Delicia, perteneciente a la Ganadera Zusa SACI, está ubicada en el departamento de Presidente Hayes, en el Chaco paraguayo, a 107 kilómetros de Asunción. Cuenta con una superficie total de 9058 hectáreas, distribuidas de la siguiente manera:

- Pastura implantada: 2500 hectáreas. De ellas, el 75% es Pangola, el 20% es humidícola, y el restante 5% es Tanzania y Gatton Panic.
- Campo natural compuesto de espartillares y palmares: 3575 hectáreas.
- Área de bosques: 1257 hectáreas.
- Campos bajos: 1059 hectáreas.
- Área de riachos: 667 hectáreas.



2. Existencia ganadera a la fecha

- Vacas de cría: 935
- CUT (crían último ternero): 123
- Refugos: 165
- Solteras (vaca sin ternero al pie): 394
- Preñadas de otoño: 46
- Preñadas de primavera: 1541
- Vaquillas nacidas en 2006: 200
- Vaquillas nacidas en 2007: 632
- Terneros:
 - Machos nacidos en 2008: 993
 - Hembras nacidas en 2008: 739
- Toros: 113
- Novillos: 99
- Terneros señalados (nacidos) a la fecha:
 - Machos: 242

3. Descripción del período de servicio

El servicio es estacionado de tres meses –de noviembre a enero regularmente–, dictaminado por el clima. Los vientres (vacas con cría al pie, vacías y primíparas) ingresan al período de servicio mientras que los vientres sin cría al pie vacías son refugados.

Todos los fetos y terneros que se van perdiendo desde que se entoran los vientres hasta que se desmaman, sumados a los vientres que ni siquiera se preñaron, constituyen la merma.

Las vaquillonas y las vacas vacías entran en servicio de Inseminación Artificial (IA) con una dosis de Enzaprost DC (prostaglandina) con observación de celo por cinco días. Una vez inseminadas, van a potreros de descargue y todo el remanente más las inseminadas van a repaso con toros. Con este procedimiento se obtuvo en este lote de animales un 89% de preñez general en este año 2009.

En el año 2008 se realizó por única vez un servicio de otoño de marzo a abril, donde ingresaron a este manejo vaquillonas y vacas secas. Este servicio no es comúnmen-

te practicado en el establecimiento, pero debido a la sequía prolongada que soportó la zona en ese año, sumada al arrastre de colas de parición, se procedió a realizarse, lográndose ingresar las preñadas como cabecera de servicio de primavera.

Las vacas con cría al pie ingresan a servicio de primavera con toros; se realiza el destete temporario al pie de la madre ("enlate o chapeado") a los terneros por 12 días (terneros de 70 a 80 días de edad). De esta forma, se obtienen porcentajes de preñez que van del 65% al 80% y que están supeditados al suministro alimenticio que poseen los diferentes lotes de vacas con cría en sus respectivos potreros. El porcentaje general de preñez es del 78,5% para 2009

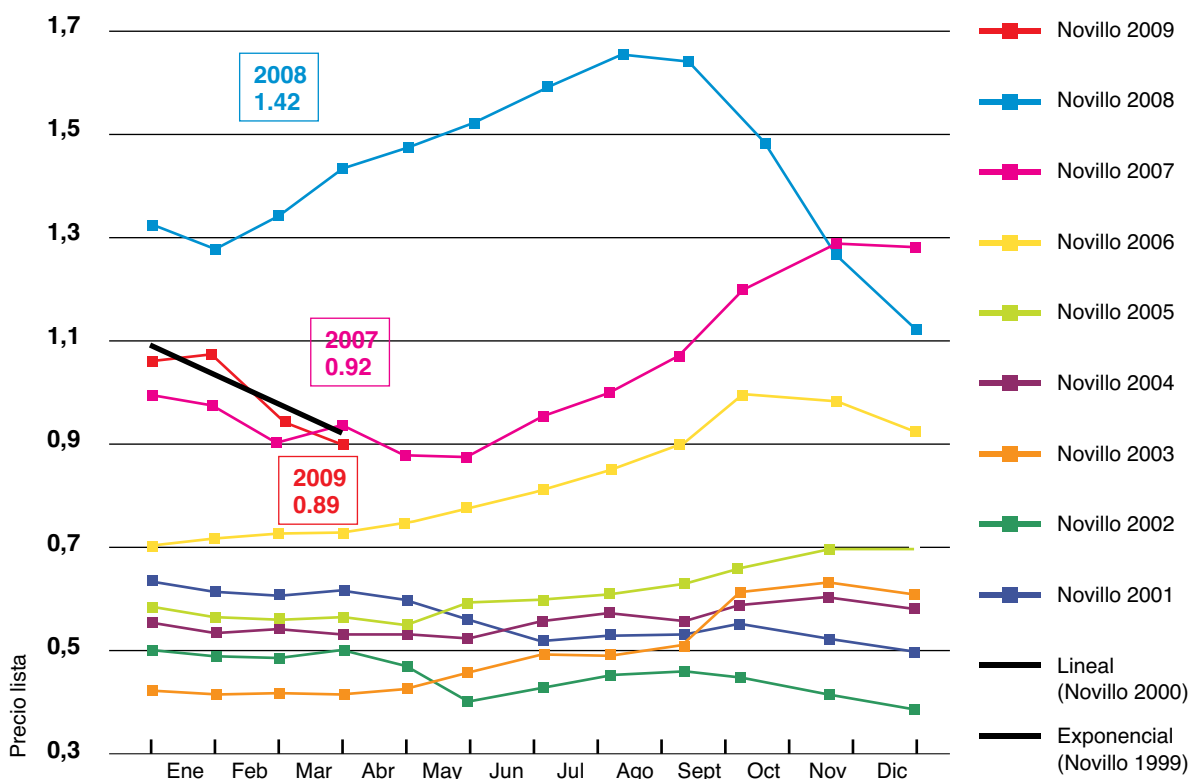
PROCEDIMIENTO

AÑO 2006

En este año de inicio de los trabajos de prevención contra enfermedades reproductivas, se procedió a la vacunación de las vacas y toros preservicio con dos dosis

CUADRO 1

Precio del novillo en feria desde 2001 hasta abril de 2009 (Precio promedio de abril de 2009: US\$ 0,89/kg/PV)



VENDEMOS CALIDAD

Por Silvio Moro, de Ciavet

Representamos a Biogénesis Bago desde 1988 en Paraguay. Desde la capital Asunción distribuimos nuestros productos a todo el territorio nacional, hecho que nos hace sentir orgullosos y, por sobre todas las cosas, seguros de que vendemos calidad con tecnología de primera.

Participamos en la organización de nuestro primer Biosolidario donde asistieron 430 personas en el hotel Sheraton. Fue una experiencia maravillosa y hemos ayudado a las fundaciones Pai Puku y Casa Cuna.

Con ayuda técnica de Biogénesis Bagó estamos realizando trabajos a campo de los productos nuevos como Suplenut y Bagomectina L.A. ADE al 3,15% y pronto estaremos publicando los resultados. Gracias al apoyo técnico, financiero y publicitario que nos brindan estamos ocupando un segmento muy importante en la comercialización de productos biológicos y veterinarios en Paraguay y estamos seguros de que seguiremos creciendo por el potencial y la calidad de estos fármacos. Desde estas palabras, enviamos un gran abrazo a todos los distribuidores de América del Sur y Central. Tengan en Ciavet S.R.L. las puertas abiertas para alguna visita a futuro.

de Bioabortogen H, con un intervalo de 30 días entre cada aplicación.

A la palpación Bioleptogen a las preñadas, los resultados fueron los siguientes:

- Porcentaje de vacas servicio a tacto: 68%
- Merma tacto nacimiento: 8%
- Pérdida por mortinatos y terneros nacidos débiles: 1,6%
- Merma servicio a marcación: 9,6%

AÑO 2007

Además de las vacas y toros que continuaron con su vacunación preservicio con Bioabortogen H, ingresan al plan las vaquillonas al preservicio y las terneras al destete, con dos dosis separadas por 30 días de Bioabortogen H. Las terneras recibieron una tercera dosis seis meses luego de su revacunación. Al alcanzar el año de vida había un total de tres dosis de Bioabortogen H.

A la palpación Bioleptogen a las preñadas, los resultados fueron los siguientes:

- Porcentaje de preñez de servicio a tacto: 77%
- Merma tacto nacimiento: 4%

- Pérdida por mortinatos: 0,25%
- Pérdida por terneros nacidos débiles: 0%
- Merma servicio a marcación: 4,25%

AÑO 2008

Se adoptó y se mantuvo el mismo esquema de vacunación del año anterior.

Los resultados fueron los siguientes:

- Porcentaje de preñez de servicio a tacto: 78,5%
- Merma tacto nacimiento: 4%
- Pérdida por mortinatos: 0,25%
- Pérdida por terneros débiles: 0%
- Merma servicio a marcación 4,25%

VACUNAS UTILIZADAS

Como queda dicho, durante la experiencia las vacunas que se utilizaron fueron la Bioabortogen H y la Bioleptogen. Estas vacunas están destinadas a la prevención de pérdidas embrionarias o fetales y natimortos. Se usan para provocar la fabricación de defensas contra enfermedades que accionan directamente sobre la matriz o sobre el feto con la consecuente pérdida.

La composición de Bioleptogen es suspensión acuosa inactivada de serovares de *Leptospira interrogans*, *Canicola canicola*, *Icterohaemorrhagiae copenhageni*, *Griporhithyphosa griporhithyphosa*, *Pomona pomona*, *Sejroe hardjo*, *Australis bratislava* y *Tarassovi Tarassovi*. Su acción: protege contra la leptospirosis.

La composición de Bioabortogen H es suspensión acuosa de virus IBR (BHV-1), virus de la diarrea viral bovina BVD tipo 1 y 2, cepas bacterianas de *Campylobacter fetus fetus*, *Histophilus somnus* (*Haemophilus somnus*), *Leptospira ininterrogans*, *Pomona pomona*, inactivadas. Su acción: protege contra la diarrea viral bovina, la rinotraqueitis infecciosa bovina, *Campylobacteriosis*, *Haemophilus* y leptospirosis (todas entidades causantes de pérdidas embrionarias o fetales y natimortos).

CONCLUSIONES

En 2006, el porcentaje de vacas en servicio al tacto fue del 68%; la merma tacto nacimiento fue del 8%; las pérdidas por mortinatos y terneros nacidos débiles del 1,6%, y la merma servicio a marcación fue del 9,6%. Con estos datos se inició el programa con vacunas reproductivas (Bioleptogen y Bioabortogen H).

En 2007, el porcentaje de preñez fue del 77%, la merma tacto nacimiento se redujo al 4%, las pérdidas por mortinatos se re-

ORGULLO DE TRABAJAR JUNTOS

Por Lic Marcelo Serrati, de Consult-Pec

Hace más de doce años obtuvimos la representación de Biogénesis Bagó en Paraguay. Y desde entonces, estamos comprometidos a brindar un servicio innovador, basado en una línea de trabajo profesional que facilite la comercialización de productos a través de la tecnología. No se trató de un desafío sencillo. Pero podemos decir que hoy, a pesar del tiempo que llevamos en el mercado, seguimos siendo una empresa joven que crece día a día. Esto es posible gracias al respaldo de nuestros clientes, que fortalecen la marca. La principal apuesta que el futuro nos plantea es consolidar nuestros productos, ofreciendo un servicio cada vez mejor, utilizando las últimas tecnologías y los más elevados estándares de calidad. Buscamos garantizar a nuestros clientes el mejor retorno de sus inversiones en el sector pecuario. Pero no todo son negocios: el encuentro Biosolidario "Paraguay x Paraguay y su gente" nos marca un camino en cuanto al compromiso social con la gente más necesitada. Biogénesis Bagó es una firma con reconocimiento propio en el país. Y nosotros hemos contribuido para que ello suceda.

Por eso estamos tan orgullosos.

dujo al 0,25%, las pérdidas por terneros nacidos débiles fueron del 0% y la merma servicio marcación se redujo al 4,25%. En 2008, el porcentaje de preñez de servicio a tacto subió al 78,5% y los demás parámetros se mantuvieron iguales que en el año anterior.

En la estancia Delicia continúan con el objetivo de mejorar los distintos índices de procreo. Entendemos que lo conseguirán si siguen mejorando el factor nutricional con mayor reserva alimenticia, sumando una mejor capacitación al personal de campo, que juega un papel protagónico en la producción, y ajustando aún más su plan sanitario.

En poco tiempo dieron saltos importantes al aplicar la prevención de las enfermedades reproductivas. Las mermas ocasionadas por enfermedades reproductivas pueden disminuirse con buenas prácticas de manejo, acompañadas de un esquema de vacunación que contemple el uso de vacunas de buena calidad y que garanticen una óptima respuesta inmunitaria en los animales tratados. ✨

Por qué usar monensina?

Porque aumenta la producción de carne y leche,
mejora los parámetros reproductivos,
controla la acidosis y el timpanismo, y previene la coccidiosis.



Por qué usar Biomax?

Porque es la combinación perfecta de calidad y precio
Porque tiene un Servicio Técnico a disposición del asesor y del productor
Porque las principales empresas de nutrición del país ya lo eligieron
Porque es de Biogénesis Bagó.



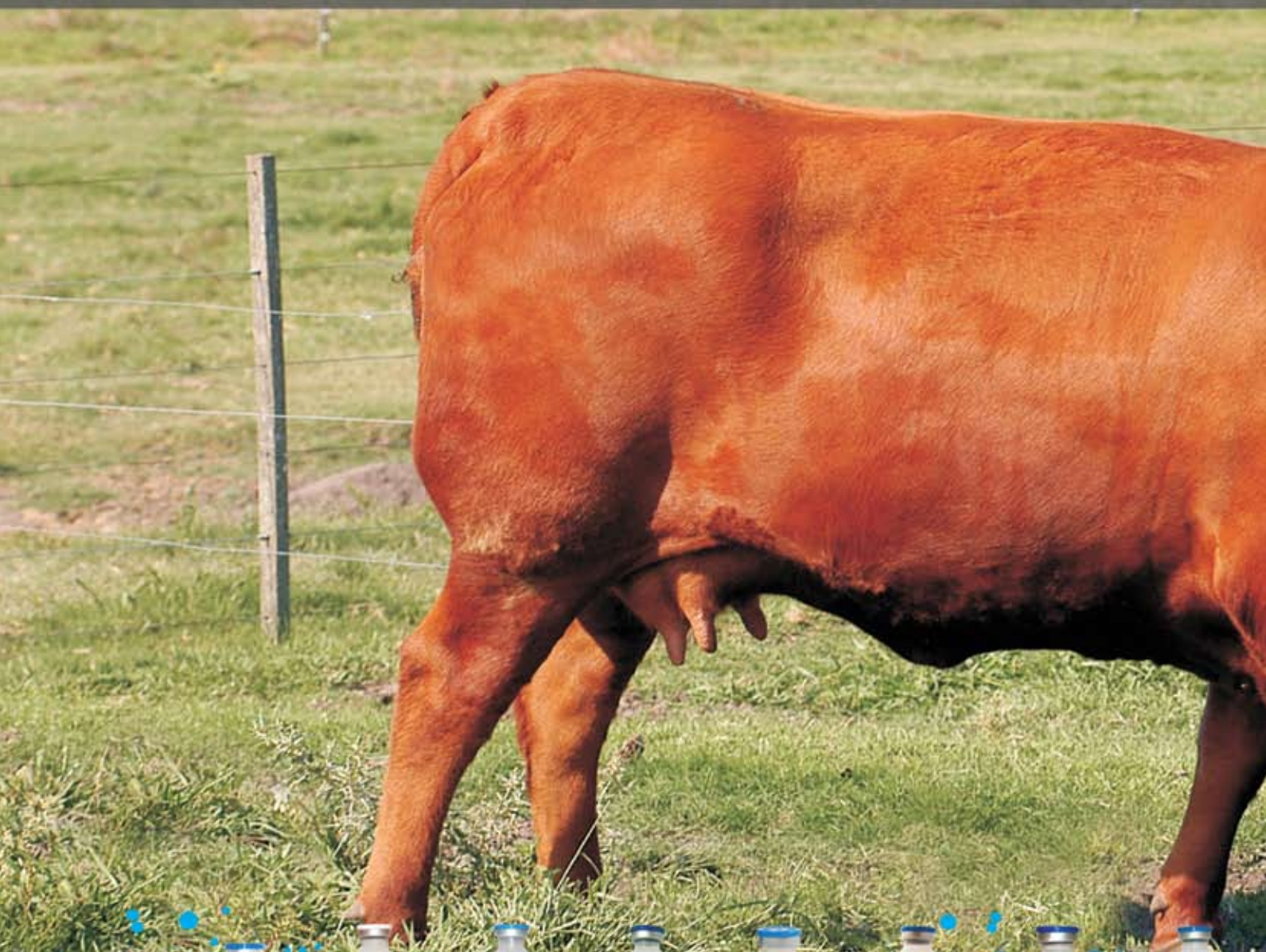
Consulte a su
asesor nutricionista.

LÍNEAS DE CONTACTO:

0800 555 5678 | www.biogenesisbago.com | mixing@biogenesisbago.com

Mixing

Área Nutrición de Biogénesis Bagó



 **LÍNEA BIOLÓGICOS**

Los que amamos el campo...

Lo cuidamos



BIOGÉNESIS-BAGÓ

PARA UN TRABAJO BIEN HECHO

0800 555 5678 | www.biogenesibago.com | info@biogenesibago.com

CARNES CON NOMBRE Y APELLIDO

Las razas salieron a marcar la cancha garantizando la calidad de sus productos. Con programas propios y el ojo puesto en las exigencias de los consumidores, las asociaciones de Angus y Hereford logran posicionar a sus productores en los mejores mercados. La idea tuvo su origen en emprendimientos privados.

Por María Rovere
Ilustración Varinia Tellería

La búsqueda de la calidad y diferenciación en las carnes vacunas no es un concepto nuevo. Hace más de dos décadas que los empresarios argentinos se plantearon hacer de los cortes de carne un producto diferencial, envasado al vacío y que consigne toda la información de su origen. Las Lilas fue el emprendimiento pionero, y a él se sumaron los programas Carnes Hereford y Carnes Angus, además de alguna que otra iniciativa que ya no se encuentra operativa, como la de Novillo Pampeano del grupo empresario Prinex.

El caso es que el sistema de packaging ya se asentó como el futuro del negocio de las carnes, simplemente porque otorga garantías de calidad al consumidor y le supone un ingreso extra al ganadero, al provenir de hacienda certificada.

El sector se propuso salir adelante frente a una demanda con mayores exigencias de calidad. En un principio, los cortes que se destinaban al mercado consumidor se circunscribieron a sectores de poder adquisitivo alto y medio, dado que existía un diferencial de precio que encarecía los productos —entre un 15 y un 20%— impuesto por el sistema de trazabilidad, el fraccionamiento y el packaging. Sin embargo, el cliente se ha ido familiarizando con las marcas de carne, como lo ha hecho con otros productos básicos como la leche, y paga cuando quiere calidad. Sobre todo cuando de carne se trata, ya que se presume que actualmente se consumen cerca de 70 kilos anuales por habitante.

Por la parte del exterior, pese a que el saldo exportable se sitúa en un magro 15% de la producción, los diferenciales de precios que pueden conseguirse son muy interesantes, y a veces llegan a superar los valores de cortes Hilton. Para muchos expertos, las exportaciones de carne como commodities van a seguir existiendo, pero la Argentina tiene

las carnicerías prácticamente ha dejado de existir. Esto tiene ventajas de eficiencia y costos, pero muchos analistas creen que, en Argentina, la estructura de la cadena de comercialización frena el desarrollo de esta tendencia.

Justamente, internándose en la línea de la especialización, las grandes razas del país, como Hereford y Angus, han creado sus propios sistemas de calidad de carne, con sus programas respectivos. Ambos se implementan bajo estrictos controles de sanidad y calidad, para dar como resultado carnes trazables y de alta calidad.

De todos modos, la carne de marca aún representa una porción muy pequeña del mercado. De hecho, Aberdeen Angus vende 25 toneladas por mes; Carnes Hereford, unas 100 toneladas, y Las Lilas ronda las 150 toneladas mensuales.

La carne de marca aún representa una porción pequeña del mercado: Aberdeen Angus vende 25 toneladas por mes; Carnes Hereford, unas 100 toneladas, y Las Lilas ronda las 150 toneladas mensuales.

que entender que, cada vez más, el consumidor exige seguridad y marcas confiables.

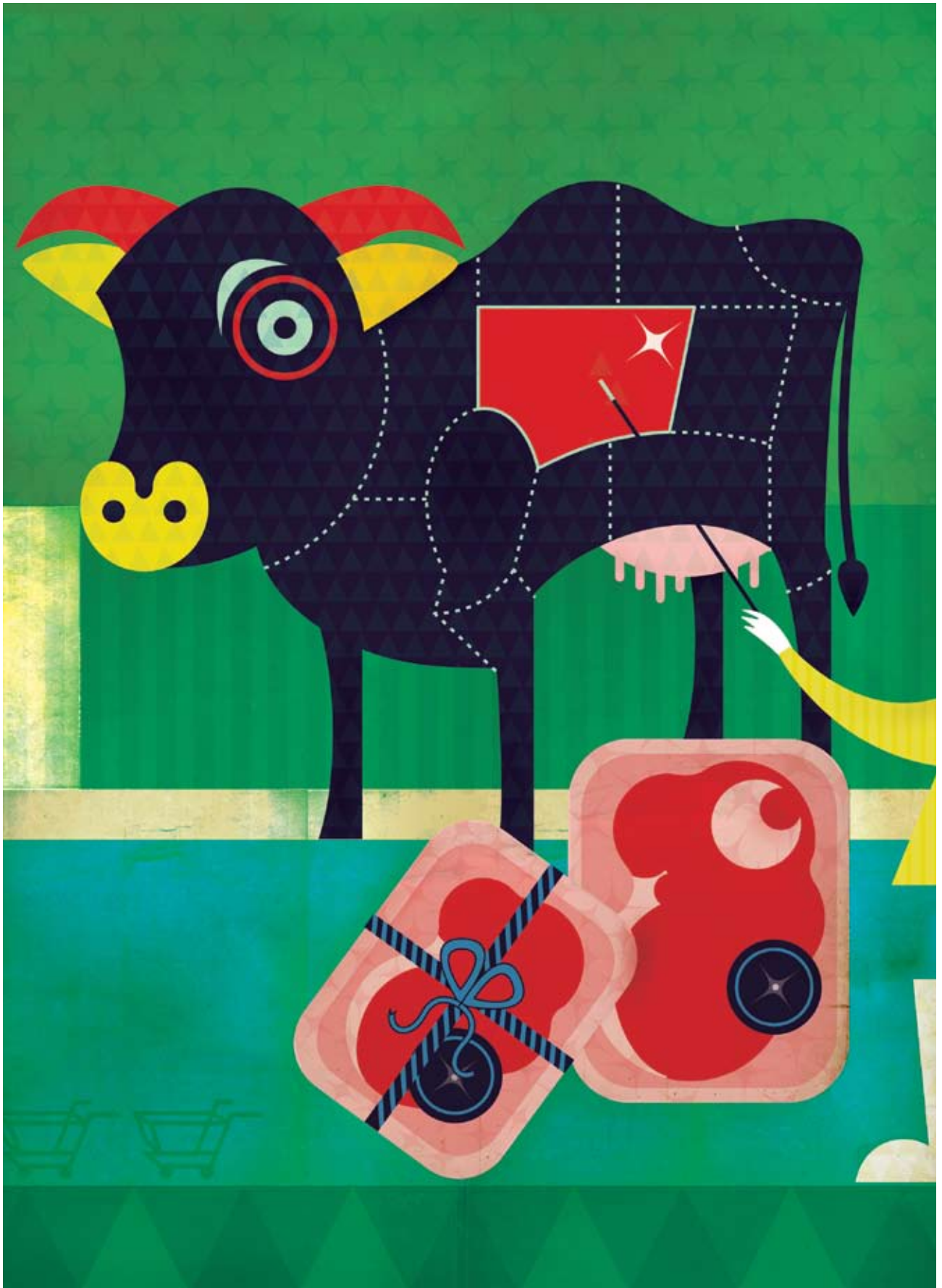
Para entender la dinámica de la demanda externa basta explicar que en Australia, por ejemplo, el 60% de la carne se envasa en el lugar de industrialización (frigoríficos) y llega a la boca de expendio ya en cortes anatómicos. En Estados Unidos esta práctica alcanza el 85%, y en Reino Unido llega hasta un 90%. Así, la media res colgada del gancho en

PROGRAMA ANGUS

La Asociación Argentina de Angus inició en 1999 el programa de carne con marca que fija un sistema de selección y clasificación de ganado para asegurar un nivel superior de calidad y consistencia, etiquetando el producto y envasándolo en atmósfera modificada. De esta forma, Angus ha buscado promover la raza para la producción de carne e incrementar los ingresos de los asociados.

Para la clasificación del ganado se tiene en cuenta la categoría, la conformación carnicera, el grado de terminación y el marmolado.

Existen frigoríficos habilitados por la



entidad y otros habilitados por los invernadores de hacienda Angus certificada. La selección se inicia en el corral del frigorífico, donde un inspector aprueba los animales que cumplen los requisitos del programa, verificando dentición y estado del cuero. Luego, cada animal se identifica con un número en el garrón y se registra su tipificación en una planilla.

El marmolado se comprueba en el ojo del bife, cuando se realiza el cuarteo de la media res, luego de pasar 48 horas en cámara para disminuir la temperatura corporal y permitir la pérdida del *rigor mortis*. Para ser aceptado, debe tener un grado mayor al *slight* de la escala de Estados Unidos. Si la res satisface dichos requisitos, se la separa del resto. Aquellas reses que no cumplen con la totalidad de los requisitos son excluidas del programa. El promedio de aceptación de animales se ubica en torno al 76%.

La trazabilidad es por tropa: se identifica el establecimiento productor, su propietario, la fecha de entrada y el destino de la carne. La identificación sigue a la res a lo largo del proceso de despostado, etiquetando cada corte. De existir inconvenientes con el corte, se puede rastrear al animal hasta el productor.

ANTECEDENTES

La primera incursión de la Carne AnGus Certificada en el mercado interno fue en mayo de 1996, cuando faenaba el frigorífico Cepa, de San Vicente, y se comercializó en las principales bocas del supermercado Norte. En cuanto al packaging, se decidió utilizar un novedoso envase en

La primera incursión de la Carne AnGus Certificada en el mercado interno fue en mayo de 1996, cuando faenaba el frigorífico Cepa, de San Vicente, y se comercializó en el supermercado Norte.

termoformado negro, al que se le realiza un vacío y se le inyecta atmósfera modificada, permitiendo que el corte dure diez días en góndola o heladera, manteniendo el color característico de la carne recién cortada, todas sus cualidades y la garantía de que se conserva herméticamente cerrado y protegido de todo contacto.

A la fecha, la carne Aberdeen AnGus continúa siendo la única envasada con estas características de atmósfera modificada. Desde el año 2000 a esta parte, han sido numerosos los supermercados y comercios que sumaron a su oferta la carne AnGus Certificada: Jumbo, Walmart, Unicenter y Abasto Shopping, además de restaurantes como Rosa Negra y Chiquilín, entre otros.

Por otra parte, el programa se encuentra verificado desde 1999 por el Agricultural Marketing Services,

dependiente del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), y es auditado por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Alimentaria (Senasa). La Asociación fue la primera entidad argentina que obtuvo la habilitación como certificadora de alimentos,

y los atributos de la "Argentine AnGus Beef" fueron aprobados por la Resolución 280/01 del Senasa, y las 1760/00 y 1825/00 del Reglamento del Consejo de la Unión Europea. El primer embarque fue de una tonelada y lo realizó Argentine Breeders & Packers, en su frigorífico Hughes, que lo envió a su representante en Estados Unidos, Ruprecht Co., en Chicago, Illinois. Parte de dicho embarque se exhibió en el stand argentino de la feria internacional del American Meat Institute.

Pocos días después se realizó la presentación oficial de la carne "Argentine AnGus Beef" en la embajada argentina en Washington.

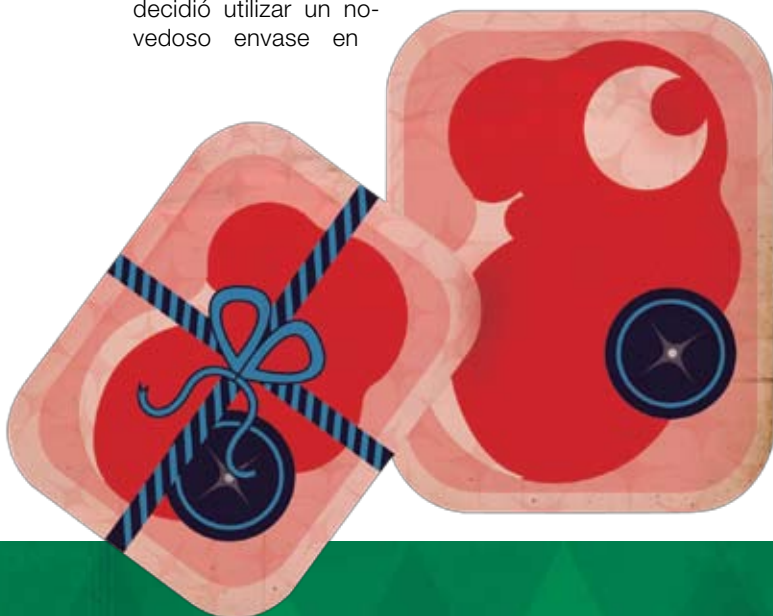
La firma Ruprecht Co. realizó un convenio de abastecimiento con varias bocas del supermercado Whole Foods, que se especializa en alimentos orgánicos o naturales y *specialties*, comenzando en enero de 2000 con ocho toneladas mensuales de *rump & loin* (lomo, bife angosto y corazón de cuadril). En agosto se exportaron 80 toneladas de 14 cortes distintos, lo que permitió una muy buena integración de la res AnGus certificada.

En cuanto a la aceptación de la iniciativa por parte de los productores, se destaca que durante 2001 ya habían operado 180 ganaderos con el programa, remitiendo 3000 novillos por mes al frigorífico Hughes y 1000 novillos por mes a la planta de Cepa. El premium por kilogramo de animal vivo se estimaba –en cifras de 2008, últimas informadas por la asociación– en \$0,02 por kilo.

HEREFORD

A diferencia del Angus, el programa de esta raza surgió de la constitución de una sociedad comercial, Carnes Hereford S.A., que demandó una inversión inicial de US\$ 850.000. Para ello se emitieron 850.000 acciones, de las cuales un 20% fue suscrito por la Asociación y el 80% por los asociados. De los 450 asociados, 53 fueron suscriptores.

Los socios productores tienen prioridad para enviar ganado al programa y, en caso de no poder cumplir la cuota asignada, pueden designar a un productor que satisfaga los requisitos para completarla. La Asociación Argentina de Criadores de



Hereford tiene un convenio con el Frigorífico Rafaela S.A. para la faena, comercialización y exportación de carnes Hereford.

La AACCH actúa como organismo certificador, previa autorización y auditoría del Senasa. Para ello desarrolló un sistema de control, inspección y certificación, con la ayuda de organismos y profesionales nacionales y extranjeros. Este programa también está verificado por el Agricultural Marketing Services, lo que permite el uso de la etiqueta Argentine Hereford Beef con el aditamento "un programa verificado por el USDA" en Estados Unidos.

El objetivo comercial también es proveer productos diversificados y diferenciados a los mercados doméstico y externo. Ello permite maximizar el valor de integración de la res y significa una reducción en el riesgo comercial.

En el mercado local se creó la marca de carne de calidad diferenciada, pero de precio intermedio, que se comercializa envasada al vacío o en bandejas con film de polietileno.

Entre los requisitos del programa se encuentran los siguientes: deben ser animales de biotipo Hereford y sus cruza; no debe haber ninguna influencia de biotipo lechero; puede ser astado o mocho; el biotipo índico no puede exceder el 25%; las categorías aceptadas son vaquillona, novillo y novillito, con

un máximo de cuatro dientes. El marmolado debe ser superior al slight estadounidense.

Se asegura la trazabilidad individual de los animales desde el campo hasta el consumidor.

Los incentivos para los productores se basan en un premium estimado del 7% por animal. Entre 2000 y 2001 se comercializaron 1.650.000 kilos de carne certificada, de las cuales 100.000 se exportaron a Chile.

CORTES QUE SON JOYAS

La calidad Hereford se produce partiendo de la excelencia de la raza y de la aplicación de un completo control de

Cada corte tiene sus características generales, un peso promedio y un tiempo de conservación determinado, siempre que se respete la cadena de frío y se mantenga al vacío.

calidad que pone el ojo en los puntos críticos que pueden afectar la palatabilidad de la carne, es decir la ternura, el sabor y la jugosidad. El PACCP (Palatability Analysis of Critical Control Points) fue adaptado a los requerimientos del programa por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, y cubre desde el biotipo hasta procedimientos de producción y manejo en el campo. Asimismo, contempla la aplicación de nuevas tecnologías de control y proceso en planta frigorífica. Cada corte tiene sus características generales, un peso

promedio y un tiempo de conservación determinado, siempre que se respete la cadena de frío y se mantenga el envase cerrado al vacío.

- **Bife de chorizo.** Ubicado en la región dorso-lumbar, tiene un peso aproximado de un kilo y se conserva por 75 días.

- **Lomo.** Está ubicado en la región sublumbar, es de forma cónica, alargada y aplanada. Pesa aproximadamente 1,650 kg.

- **Nalga.** Ubicada en la región femoral en la cara interna del muslo, suele pesar 850 gramos y se conserva durante 40 días.

- **Ojo de bife.** Se sitúa en la región dorsal. Puede pesar 700 gramos y se conserva por 40 días.

- **Vacío.** Ubicado en la región abdominal, el peso promedio es de 900 gramos y se conserva unos 75 días.

- **Picanha.** Tiene por componente muscular a la porción dorsal del músculo bíceps femoral. Puede pesar 1,2 kilos y se conserva por 75 días.

- **Colita de cuadril.** Corte de forma triangular que limita hacia atrás y arriba con el cuadril. Su peso estimado es de 1,1 kilo y puede conservarse por 75 días.

Dentro del paquete de carnes Hereford figuran otros cortes, como matambre, pecteto y bife de vacío.



PROGRAMAS PIONEROS

Entre los antecedentes de programas de certificaciones de carnes pioneros se pueden citar el de Las Lilas, que comprendió un proceso de coordinación o integración vertical en la industria ganadera vacuna argentina. Se inició en el año 1988, y sólo participaban animales que llevaran la genética de la Cabaña Las Lilas de Comega. Para ello, se confeccionó un registro de productores y cabañas que utilizaban sus reproductores.

Fue el primer grupo empresario en importar el equipo para envasar al vacío. La venta se realizaba en supermercados e hipermercados. El objetivo fue satisfacer una demanda de consumidores de elevados ingresos que tenían estrictos requisitos de higiene, sanidad y envasado. La homogeneidad genética tenía como meta dar consistencia al producto en lo referente a la terneza y demás atributos organolépticos. La marca sufrió cambios de propiedad en reiteradas oportunidades durante los últimos 14 años; en la actualidad, pertenece al grupo empresario Swift, firma adquirida hace dos años por la brasileña JBS.



Las Lilas fue la primera empresa en importar el equipo para envasar al vacío. El objetivo fue satisfacer una demanda de consumidores con estrictos requisitos de higiene, sanidad y envasado.

Otro de los programas precursores fue el de Novillo Pampeano, una marca del grupo empresario Prinex, constituido por once productores de la región pampeana, propieta-

rios de 160.000 hectáreas y de un rodeo de 125.000 cabezas de ganado. A nivel comercial realizaron una segmentación de mercados y diferenciaron su producto, atendiendo a clientes chilenos, españoles, brasileños e ingleses. Su objetivo era comerciar un producto de calidad, garantizando su trazabilidad e identidad de origen, y distribuyendo el premium pagado por los clientes entre los productores. El diferencial de precio promedio se estimaba en 20%, aunque variaba según cortes y mercados.

La empresa implementó un sistema de acuerdos empresariales de tipo informal, basados en la relación de confianza entre participantes. Los miembros debían cumplir protocolos de calidad de procesos y productos, y eran incentivados a través de la participación en el precio final.

La faena y transformación se realizaba en plantas frigoríficas contratadas. Fueron numerosos los casos de incumplimiento de contratos y acuerdos por parte de dichas empresas, y finalmente el programa se canceló por los resultados económicos negativos de los ejercicios 97 y 98. ✚





NUEVO
Desmopresina 5 ug/mL

Desmopresina Biogénesis Bagó

Prolonga la sobrevivencia
de tu mascota.



Minimiza la diseminación y supervivencia de células cancerosas.
Previniendo la metástasis posquirúrgica luego de la mastectomía.

Comuníquese para mayor información acerca del producto.
0800 555 5678 | www.biogenesisbago.com | info@biogenesisbago.com



BIOGÉNESIS-BAGÓ
PARA UN TRABAJO BIEN HECHO

KOBE BEEF

LA CARNE MÁS CARA DEL MUNDO

El corte de origen japonés de la raza Waygu se consigue en selectos restaurantes de Buenos Aires a precios para extranjeros. Un bife puede costar 250 pesos.

Por Verónica D'Andrea

En la ciudad de Kobe, capital de Hyogo (Japón), a la carne de novillo se la llama Wagyu, como se denominada también a la raza del vacuno que se cría en la zona. Se trata de animales muy especiales. Durante su etapa de crecimiento, cada ejemplar se alimenta de grano finamente seleccionado, bebe cerveza (!), recibe masajes (!!) y vive en establos con música ambiental (!!!). Todos estos recaudos conducen a que la carne de Wagyu sea conocida como la “mejor” del mundo por sus características únicas de terneza, jugosidad, sabor y aroma. Este manjar japonés se consigue hoy en Buenos Aires, pero hay que tener una buena billetera para darse el gusto.

Kuroge Wagyu (literalmente, “animal de piel negra”) es una raza de intensa marmoración intramuscular, cuya grasa está distribuida dentro de la masa muscular y no alrededor. Esta marmoración es la que le da su incomparable sabor mantecoso, su terneza y su textura sutil y aterciopelada al paladar. Los expertos recomiendan tener mucho cuidado durante la cocción, ya que, si se pasa apenas un poco, pierde todo su sabor. Los novillos Wagyu producen una carne con alto porcentaje de grasas insaturadas, es decir que no producen colesterol.

La propagación de la raza presenta serios condicionantes, debido a que Japón no permite la salida genética a ningún lugar del mundo. La existencia de ganado Wagyu en otros países como Canadá, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Chile y Argentina, entre otros, es consecuencia de material transportado para investigaciones. Luego, la reproducción ha sido inevitable.

La jugosa carne Kobe contiene un 50% menos de ácidos grasos saturados que la mayoría de las carnes magras que se pueden encontrar en el mercado.



La primera introducción en Sudamérica tuvo lugar en 1999, en Chile. En aquel momento, desde Estados Unidos arribaron cien embriones y semen congelado. En el país transandino se produjeron embriones pura sangre y así comenzó su propagación. La reproducción se efectúa vía inseminación artificial, y las cabezas destinadas a faenas se desarrollan en feedlot.

Durante 2001 se concretó la primera importación de genética Wagyu a

nuestro país. Desde Canadá y Estados Unidos se realizaron los implantes de los embriones y las inseminaciones, además del programa de selección genética para el mejoramiento continuo de la calidad de esta carne. Posteriormente se formó un grupo de productores que bajo los mismos estándares de calidad y procedimientos producen carne Wagyu en Argentina, en estancias ubicadas en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos, La Pampa, Córdoba y San Luis. Carne Wagyu Argentina es la empresa poseedora de los secretos y la tecnología necesaria para producir y comercializar este tipo de carne bajo la marca Kobe Beef Argentina. Pero para los japoneses, sólo la carne que se produce dentro de su país es la auténtica Kobe; las otras son Wagyu, que significa “vaca japonesa”.

La carne Kobe contiene un 50% menos de ácidos grasos saturados que la mayoría de las carnes magras que se pueden encontrar en el mercado. En Japón llegan a pagar por ella más de 420 euros el kilo. Un bife de Kobe puede llegar a costar en restaurantes europeos no menos de 200 euros, mientras que una costilla acompañada con papas fritas alcanza unos US\$ 1000 en Nueva York.

En Argentina, el kilo de esta distinguida carne supera los 60 dólares. El ex ministro de Economía Roque Fernández y el ex titular del Senasa Luis Barcos son los principales mentores del desarrollo de esta especie en nuestro país. Por el momento, casi toda la producción es exportada para cubrir la demanda de restaurantes y hoteles de altísimo nivel que conforman mercados reducidos



en volumen y muy selectos. Para este año la producción ya está vendida de antemano y se faenarán mil novillos, la cantidad de novillos que cualquier frigorífico faena por día.

DÓNDE COMERLO

Hasta hace un tiempo, los privilegiados que pueden optar por el consumo de estos manjares sólo podían hacerlo en el Palacio Duhau del Park Hyatt, donde se podía comer un bife de chorizo o bife ancho de unos 380 gramos que se prepara grillado, servido con el propio jugo de la carne y con una duxelle de champiñones. Hace unos meses se sumó Volver, el restaurante del ho-

tel Abasto Plaza, que se convirtió en el primer lugar en especializarse y ofrecer variedad de platos con diferentes cortes de Kobe Beef.

En el Kobe Club de Volver, todas las carnes vacunas que se sirven son exclusivamente de Wagyu. Se utilizan los diferentes cortes para preparar entradas, platos de cocina, carne grillada y a la parrilla. La famosa hamburguesa de Kobe se consigue a \$60 y viene con panceta, queso cheddar, tomates, pepinos y papas fritas. Dos empanadas de carne Kobe cuestan \$30, la colita de cuadril \$80 y las milanesas \$70. Otro lugar emblemático de Buenos Aires que trabaja este tipo de carne es

La Cabaña, perteneciente a la cadena Orient Express. La carne Kobe también puede saborearse en otros selectos restaurantes de Buenos Aires, como Miranda, en Palermo Hollywood, o Cabaña Las Lilas, en Puerto Madero.

Los chefs utilizan los cortes tradicionales, como ojo de bife, lomo, colita de cuadril y entraña. Un bife, dependiendo de la cantidad de gramos de la pieza, puede valer entre \$140 y \$250.

Para los argentinos, que nos jactamos de tener la mejor carne del mundo, probar un corte de Wagyu puede resultar una experiencia diferente, exótica, quizás fascinante, pero sin duda muy costosa. ✨

UNA ACCIÓN COMPROMETIDA

JUNTOS PODEMOS MÁS

El Biosolidario Salta x Salta recaudó cerca de 200.000 pesos para escuelas y hospitales de la zona. Más de doscientos productores respondieron a la convocatoria de Biogénesis Bagó.

“Salta x Salta”: así se llamó la nueva convocatoria de Biogénesis Bagó, el 16° Encuentro Biosolidario realizado en julio, al cual asistieron más de doscientos productores salteños que, además de sus donaciones, dejaron más 199.470 pesos en los remates.

La convocatoria se realizó en conjunto con la Sociedad Rural salteña, en el Club 20 de Febrero, adonde asistieron también personas sin mayor vínculo con la vida agropecuaria pero con mucha ganas de colaborar. Gracias a la compra de entradas, auspicios y remates, la recaudación superó ampliamente los objetivos.

Los fondos recaudados tuvieron los siguientes destinos

- **Casa del Niño de Salta.** A ellos se les hizo una entrega formal el día 7 de septiembre, que incluyó

- una lavadora extractora Electrolux modelo 4180 con calefacción y Compass control.
- una secadora industrial Electrolux de última tecnología.

El cantante Facundo Saravia suele decir presente en este tipo de eventos solidarios.

- **Hospital Esperanza Burgos de Aguirre de Las Lajitas,** quienes recibieron en entrega oficial el día 8 de septiembre dos autoclaves marca Chamberlain, de 138 y 226 litros.

- **Escuela de Educación Especial N° 7049 “Evita” de Metán,** a quienes se hizo entrega formal, el pasado 9 de septiembre, del equipamiento necesario para la sala de rehabilitación y la sala de recreación para los niños que asisten a ese establecimiento.

- **Hospital Melchora Figueroa de Rosario de La Frontera.** Se le transfirió la suma de \$75.500 para el equipamiento de sus salas.

El remate estuvo a cargo de Iván O’Farrel, quién muy hábilmente remató



toros, más de 700 pajuelas, artesanías donadas, obras de arte y un perro.

Para concluir un encuentro espectacular, el músico Facundo Saravia dio un show que hizo bailar y cantar a todos los presentes. Hay que destacar que el ex chalchalero es un clásico muy festejado en este tipo de eventos solidarios. ✨





AYUDAR ES MÁGICO

A principios del año 2002, el gerente general de Biogénesis Bagó, Guillermo Mattioli, impulsó a que parte del presupuesto asignado a marketing fuera destinado a eventos solidarios regionales. La idea era generar una unión con los clientes en algo más que la sanidad y la productividad animal. El objetivo era unirse por un fin solidario que movilizara a toda la localidad para alcanzar entre todos un objetivo concreto, especialmente en las áreas de salud y educación, que son claves para el desarrollo. Así, en mayo de 2002 –momento convulsionado por la crisis que sufría el país–, la compañía llegó a la ciudad de Azul con el objetivo de ayudar al hospital de niños y construir y equipar un *shockroom*. Ese, el primer Biosolidario, logró recaudar el dinero suficiente para inaugurar la sala.

A partir de ese momento, el impulso fue imparable. A los pocos meses de inaugurada la sala, llegó al laboratorio una carta de agradecimiento de una mamá de una niña de ocho años que entró al hospital con convulsiones, hizo un paro cardiopulmonar y pudo ser atendida y salvada en el *shockroom*. La carta fue reenviada a todos los que habían sido parte de ese aporte al hospital de Azul: las 360 personas que asistieron al Biosolidario, las empresas que apoyaron, etc.

Azul fue sólo el comienzo. Luego vinieron 16 Biosolidarios más, desde Goya, en Corrientes, hasta Río Grande, en Tierra del Fuego. Gracias a estos eventos se equiparon y entregaron ambulancias, mamógrafos, salas de recuperación de operadas de cáncer de mama, incubadoras para bebés, tomógrafos y becas de estudio, entre otras cosas. Además, junto a la organización Misiones Rurales, se continuó con los proyectos de las 600 escuelas que apadrinan.

También se realizaron cinco Biosolidarios en Uruguay con el mismo éxito, a beneficio de: Fundación Peluffo Giguens, Centro Renacer, Unicef, Centro CAUF (San José), Programa Odontológico en Escuelas Rurales (Durazno) y Centro Despertar (Minas). Ya pasaron siete años desde el comienzo de estos motivadores encuentros. Más de 10.000 personas participaron de ellos y se recaudó casi un millón de dólares para que 22 entidades pudieran mejorar la calidad de vida de familias enteras. Al principio parecía imposible. Hoy se demostró que ayudar es mágico y puede hacerse realidad.

PALABRAS QUE TRAE EL VIENTO

Recordamos vocablos que el tiempo fugaz en el que vivimos deja, a veces, a la vera del sendero.

Por Enrique Villar

Naco

El naco era un trozo de tabaco negro que a veces tomaba la forma de cuerda. El gaucho cortaba un pedazo y lo masticaba para saborear su jugo o lo picaba bien con el cuchillo y armaba un cigarro usando papel o chala de maíz.

El chapeado

El chapeado era el mayor lujo del gaucho. Consistía en un apero o recado cuyas riendas, cabezadas, bozal y cabestro se adornaban con bombas y pasadores-virolas de plata o de plata y oro. La cabecera de los bastos, artísticamente trabajada, llevaba una chapa del mismo metal con el monograma del dueño. También solían ser de plata las copas del freno y la pontezuela, el pretal, los estribos y el mango del rebenque.



Lunar

En la tropilla, además de la yegua madrina, suele haber un caballo de color diferente del de los compañeros. Se lo llama lunar y se lo pone a propósito para que resalte el pelo de los otros animales.

Aparcero

Es una palabra común en el habla gauchesca. Se la usó para designar al amigo y compañero, en especial a aquella persona cuyo trato se frecuenta. En general, encierra la idea de una verdadera estima y por eso sólo se lo usa con ciertas personas.

NUEVA RANGER

LA NIÑA BONITA

DESPUÉS DE QUINCE AÑOS EN EL MERCADO, LA FORD RANGER PRESENTA UN NUEVO Y ELEGANTE DISEÑO, MIENTRAS SUMA EQUIPAMIENTO PARA SEGUIR CONQUISTANDO A SUS ADEPTOS ARGENTINOS.

El cumpleaños de quince es una fiesta que disfruta toda la familia. Incluso cuando la cumpleañera es una *pick up*. Ese es el caso de la Ford Ranger que festejó sus quince años en el mercado nacional con un rediseño que la vistió con sus mejores galas. Basta con mirarla de frente para comenzar a notar los cambios. Los faros delanteros parecen mirar al futuro de otra manera, con líneas rectas y definidas, y se enlazan con los cromados de la parrilla que hacen bien notable su presencia renovada.

Elegante, fuerte y briosa son adjetivos que parecen escaparse de su nueva proa futurista, hasta el punto en que los periodistas especializados de la reconocida revista *Parabrisas* dijeron que "bien podrían ser estas líneas las elegidas para las naves de una nueva versión de la saga *Star Wars*".

Pero no solo es diseño; también la tecnología llegó a las luces con un sistema que aumenta la intensidad y amplía el campo de proyección.

Vista desde el costado, vuelve a hacerse presente la Ranger tradicional que supo ganarse la aceptación del exigente público del campo argentino. Los notables guardabarros con tonos diferenciados vienen ahora en el mismo color que el resto de la carrocería y también en los mismos materiales. En aluminio se destacan los paragolpes delanteros, los espejos retrovisores y los estribos planos, que evidencian el rediseño de la quinceañera.

Su agilidad se nota en la ciudad y en la ruta, e incluso se ha mejorado notablemente la insonorización de la cabina, lo cual hace más placentero el viaje, sobre todo si se combina con una buena elección para que

suene en el sistema de audio dotado de chips, bluetooth, puerto USB, radio de última generación y DVD que lee varios formatos.

Pero lo que uno busca en una Ranger es tracción y motor, y eso sigue mejorando desde hace quince años. Se puede optar entre tracción simple, doble y baja, y el diferencial trasero ofrece un autoblocante.

Como digno referente del mercado regional, la gama es amplísima: once opciones con el mismo motor diesel, que varían según el sistema de tracción y el tipo de cabina, y dos con motor naftero preparado para GNC, que se diferencian según la cabina.

Esta oferta al público se ve enriquecida por la versión Super Duty, que antes se comercializaba sólo para empresas que requerían de varias unidades para formar una flota. La ventaja de esta versión es que es la mejor preparada de todas para el trabajo más duro –como el minero–, ya que cuenta con amortiguadores de mayor largo y dureza que los convencionales, piso de goma muy fácil de limpiar en el interior y comandos manuales en las puertas y los espejos. Incluye la pareja de seguridad ABS-doble airbag. Por otra parte, ya considerando todas las opciones, también la gama de colores es amplísima: nueve variantes para las versiones menos equipadas y seis (de las nueve) para las de mayor rango

(XLT y Limited).

Para el que tenga alguna duda sobre la confianza con que Ford larga la nueva Ranger al mercado, basta con saber que mantiene tres años o 100.000 kilómetros de garantía. ✨



La tracción y el motor siguen mejorando. Se puede optar entre tracción simple, doble y baja, y el diferencial trasero ofrece un autoblocante.

EQUIPAMIENTO

- ABS en las cuatro ruedas y doble airbag.
- Cinturones de seguridad inerciales.
- Inmovilizador de motor.
- Nueva alarma antirrobo perimetral y volumétrica.

POTENCIA

Debajo del impactante capot encontramos el formidable Motor TD PowerStroke 3.0 L, el más potente entre sus competidores, y el motor nafta Duratec 2,3L (única *pick up* naftera del mercado).

- Motor PowerStroke 3.0 L Turbo Intercooler con 163 CV y 380 Nm.
- Tecnología Common rail con 16 V.
- Torque constante a bajas revoluciones.
- Alta performance y bajo consumo.
- Motor Duratec HE 2.3 L con 148 CV y 216 Nm.
- Inyección electrónica secuencial.
- Sistema de diagnóstico para el cuidado del medio ambiente.
- Motor preparado para GNC.



IMPULSO DEL INTI

BIOTECNOLOGÍA INDUSTRIAL

El organismo creó el centro de investigación y desarrollo en biotecnología industrial y la planta de bioprocesos. El objetivo es incorporar conocimientos biológicos a tecnologías innovadoras y fomentar el desarrollo de la biotecnología industrial.



El Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) ha impulsado la creación del Centro de Investigación y Desarrollo en Biotecnología Industrial y la Planta de Bioprocesos con el objetivo de incorporar los conocimientos biológicos a tecnologías innovadoras y fomentar el desarrollo nacional de la biotecnología industrial, considerada prioritaria en los países industrializados por sus aportes actuales y futuros a la sociedad. La biotecnología se define como el uso de organismos vivos o partes de ellos (estructuras subcelulares, moléculas) para la producción de bienes y servicios. En esta definición se encuadran actividades que el hombre ha venido desarrollando por miles de años, como la producción de alimentos fermentados (pan, yogur, vinos, cerveza, etcétera).

La biotecnología moderna es aquella que, contemplando la definición anterior, usa y domina la información genética. El nacimiento de la ingeniería genética, a principios de la década de los setenta, sentó las bases de esta nueva actividad. Esto permitió transferir genes (información genética) de una especie a otra, y por lo tanto “programar” organismos vivos para que realicen un sinnúmero de tareas específicas.

La biotecnología moderna es considerada estratégica y prioritaria en todos los países industriales. Se la suele calificar como una “tecnología ciencia-intensiva”, fuertemente ligada a la investigación básica y que beneficia a la sociedad en forma de nuevos medicamentos, alimentos, materiales y control del medio ambiente. También estimula la creación de empresas industriales estrechamente relacionadas con las universidades y los centros de investigación.

En relación con este tema, el INTI se centra en el desarrollo de la biotecnología industrial, que se define como la capacidad de producir un producto o un compuesto químico de interés industrial mediante enzimas o microorganismos. La biotecnología industrial incluye la tecnología enzimática y la tecnología de fermentación como etapas productivas. Como herramienta central para el desarrollo de este proyecto se centró en el diseño, la instalación



Uno de los objetivos es instalar al INTI como lugar de referencia de la producción biológica industrial, facilitando los desarrollos productivos propios o de terceras instituciones.



y la puesta en marcha de una planta de bioprocesos.

La planta de bioprocesos está diseñada con el objetivo de poder trabajar con un amplio rango de microorganismos y procesos para aplicaciones tan diferentes como la fabricación de medicamentos, aditivos para alimentos y/o procesos industriales en general. Para ello, cuenta con una superficie cubierta de aproximadamente 350 metros cuadrados, equipada con un sistema de presión diferencial con filtros de aire absolutos HEPA, lo que permite mantener protegido tanto el ambiente como los productos que allí se desarrollan.

El INTI ha aceptado el desafío de participar activamente en el desarrollo y uso de esta tecnología y, en consecuencia, ha decidido crear un Centro de Investigación y Desarrollo en Biotecnología Industrial que, a través de su planta de bioprocesos, se dedicará a la realización de desarro-

llos productivos considerando los temas técnicos, económicos, legales y regulatorios, para luego llevar a cabo la transferencia a empresas y/u otros organismos del Estado.

Los objetivos del centro son los siguientes:

- Instalar al INTI como lugar de referencia de la producción biológica industrial, facilitando los desarrollos productivos propios o de terceras instituciones.

- Incorporar las nuevas tecnologías básicas moleculares y las de procesos al sector productivo, especialmente pequeñas y medianas empresas.

- Facilitar la interacción entre la biología y la industria a través de proyectos de desarrollo y transferencia tecnológica.

- Impulsar la transferencia de los resultados de la investigación tanto al área privada como al uso social y público. ✨

MI FOTO PREFERIDA

Convocamos a cuatro de los principales reporteros gráficos del mundo agropecuario para que eligieran su foto más significativa. Norberto Melone, Gerardo Prego, Daniel Sempé y Ángel Pittaro cuentan cómo obtuvieron las imágenes y por qué son las que mejor los representan como fotógrafos.



Norberto Melone*

Esta foto fue tomada en la zona de Las Lajitas, provincia de Salta. Andábamos con Roderick MacLean por los polvorientos caminos del departamento de Anta. El sol ya se ponía detrás del horizonte cuando llegamos a los corrales, el mixer comenzaba a volcar el alimento en los comederos y los terneros se acercaban a la carrera levantando una nube de tierra, encendida en llamarada por el contraluz. Salté de la camioneta antes de que se detuviera del todo y, mientras me acercaba, fui disparando mi cámara para no perder ese último momento de luz, el “momento mágico”, como solemos llamarlo los fotógrafos.

(*) Revista *SuperCampo*



43

Daniel Sempé*

La foto fue tomada en Ayacucho, Buenos Aires, en marzo o abril de 2006. Estábamos en el campo de la familia de Carlos María Braidá, un conocido criador de caballos criollos, realizando las fotos del libro *Campo argentino*. Buscaba tener la imagen de una tropilla y aprovechamos que había un arroyo para hacer pasar la manada por el agua. Y así quedó. Me gusta porque transmite mucha acción, movimiento, y tiene mucho color.

(*) Fotógrafo oficial de la Exposición Rural de Palermo.



Gerardo Prego*

A todas mis fotos (las que se publican y las que guardo para mí) les pongo título. Esta se llama “El último que apague la luz”. Fue realizada en un campo bonaerense, no recuerdo cuál. El muchacho entró al corral y empezó a arriar la tropa, para alejarla y luego volver a traerla para hacer la foto. Pero yo disparé cuando estaban todos de “espaldas”. Después se me ocurrió ponerle ese título, que tiene una interpretación política.

(*) Jefe de fotografía de la revista *Chacra*.



45

Ángel Pittaro*

Esta imagen representa una escena cotidiana de un niño que, después de cumplir con las obligaciones escolares, ayuda a su padre en las tareas rurales. Fue sorprendido por la cámara fotográfica cuando dejaba atrás un rodeo de vacas y regresaba con su tropilla de caballos de trabajo. La foto fue realizada en la provincia de Santa Fé, en la estancia Los Caldenes.

(*) Reportero gráfico, dedicado al arte rural desde hace 40 años.

CEVICHE

NADANDO
DESDE PERÚ

Ya nadie duda de que la comida peruana es la nueva vedette de la gastronomía local. Proliferan los restaurantes y, sin duda, el ceviche es su plato embajador. Una delicia a base de pescado y limón.

La comida peruana es la nueva moda de la gastronomía argentina. Mientras que años atrás el sushi y la comida mexicana se repartían los fanáticos del “vamos a comer afuera”, desde hace un tiempo atrás la gastronomía peruana es la que más adeptos suma. Y claro, si hablamos de comida peruana, entonces hablemos de ceviche.

Básicamente, el ceviche es pescado crudo cocinado con limón fresco. No hay fuego de por medio, no hay calor,

no hay horno. Sólo la acidez del limón macerando el pescado. Además de estos dos ingredientes, se agrega cebolla cortada bien finita y ají. Y papas y batatas hervidas que acompañan muy bien. Algunos le agregan cilantro o cebolla colorada. Pero no hace falta.

Por supuesto que la imaginación permite hacer ceviche de un montón de maneras. El mixto es una combinación de pescados y mariscos. También hay exclusivo de camarones o de pulpo. En Perú, el ceviche es el plato tradicional por excelencia. Así como en Argentina nos comemos un bife de chorizo, allí comen un buen plato de ceviche. Es, sin duda, un patrimonio cultural.

ORIGEN POLÉMICO

Como todo invento o descubrimiento importante (¿alguien duda de que el ceviche lo es?), el origen del plato y su nombre despiertan polémicas. El diccionario *Larousse Gastronomique* asegura que el ceviche es peruano, pero hay quienes dicen que tiene su origen en Japón. Los que sostienen el origen asiático argumentan que a fines del siglo XIX los japoneses que migraron a la zona andina trajeron consigo recetas que incluían el pescado crudo macerado con limón y ajíes. Otra teoría dice que en la época del virreinato, los pobladores del Perú antiguo maceraban el pescado y ciertos frutos de

No hay fuego de por medio, no hay calor, no hay horno. Sólo la acidez del limón macerando el pescado crudo. Un toque de ají y cebolla cortada finita lo acompaña.

mar con un jugo ácido. Lo que sucedió fue que, gracias a la influencia de los españoles, se añadieron el limón y la cebolla, ingredientes usados en la preparación del escabeche español. Y por último, existe una teoría que habla de un origen árabe. Pensándolo bien, ¿es importante el origen? Puede ser, pero lo que es seguro más importante es probar esta delicia. ✨

CEVICHE MIXTO

INGREDIENTES

- 1 kilo de pescado
- 30 limones
- 12 camarones
- 12 calamares
- 12 mejillones
- 150 gramos de pulpo
- 1 rocoto (o algún ají)
- 6 cebollas
- 2 papas
- 2 batatas
- Sal, perejil y cilantro

PREPARACIÓN

El ceviche mixto combina pescado y mariscos. Puede usarse cualquier pescado en la preparación, pero es preferente que no tenga espinas. Cortar los filetes en cubos de un centímetro. Los calamares en anillos, el pulpo en láminas, los camarones pelados y los mejillones igual. Poner todos los mariscos en un colador y rociarlos con agua hirviendo. Llevar todo a un bol junto al pescado, salpimentar y agregar el jugo de los limones. Mantener en agua fría la cebolla en juliana y de esta agua agregar media taza y el resto de los ingredientes. Mezclar todo con la cebolla y servir acompañado de papas y batatas hervidas. Coronar con una rebanada de rocoto.





UN LANZAMIENTO QUE ARRASA CON LOS PARÁSITOS

Biogénesis Bagó lanzó Arrasa y Arrasa Ovinos, dos antiparasitarios de aplicación externa *pour-on* para bovinos y ovinos. Ya se presentaron en varios centros productivos de la Patagonia y ahora “saldrán de gira” por todo el país.



La edición 123ª de la Exposición de Ganadería, Agricultura e Industria Internacional que se realizó en Palermo fue el ámbito más apropiado, elegido por el laboratorio Biogénesis Bagó, para el lanzamiento de dos nuevos productos: Arrasa y Arrasa Ovinos, antiparasitarios externos *pour-on* para bovinos y ovinos. Durante el mes de agosto se realizaron reuniones técnicas de lanzamiento para presentar Arrasa Ovinos, en el marco de una gira llamada Biogénesis Bagó Arrasa en la Patagonia.

Se presentó el producto en Trelew, Comodoro Rivadavia, Esquel y Río Gallegos, con una concurrencia de más de 150 productores.

En Trelew, durante la Exposición Nacional de la Fibra Natural y el Concurso Nacional de Esquila, torneo que contó con el auspicio de Arrasa Ovinos, producto que fue presentado a los responsables de la industria lanera y a los clasificadores.

En septiembre se realizó la presentación en las ciudades de Bariloche y San Martín de los Andes. Es de destacar que en la zona de la precordillera (Es-

quel, Bariloche, San Martín y Junín de los Andes), esta presentación incluyó tanto Arrasa Ovinos como Arrasa para uso en bovinos, dado que en estas regiones hay muchos establecimientos mixtos. Durante el mes de octubre se realizará la gira de presentación del producto Arrasa en las distintas zonas de producción bovina del país. ➔



ASÍ ES ARRASA OVINOS

Descripción: Antiparasitario externo *pour-on*

Acción: Piojicida y melofagucida para ovinos.

Presentación: Bidones de 2,5 y 5 litros.

Indicaciones: Melofagucida, insecticida y piojicida para ovinos.

Composición: Cada 100 ml contiene: cipertrina, R-S-(Cis-Trans) 3-(2,2 diclorovinil) 2,2 dimetilciclo propancarboxilato de alfa-ciano-3-fenoxibencilo (IUPAC) 3g; imidacloprid, 1-(6-cloro-3-pindilmetil)-N-nitro-imidazolidin-2-ilideneamina, 2g; buroxido de piperonilo, 3 g; excipientes c.s.p. 100 ml.

Dosificación y aplicación: 1 ml cada 2,5 kg p.v. equivalente a 4 ml cada 10 kg p.v.

Corderos/as: de 10 a 20 kg p.v. administrar 8 ml. Aplicar por derrame cutáneo dorsal (*pour-on*) con una jeringa con cánula dosificadora o similar. **Borregos/as:** de 20 a 30 kg p.v. administrar 12 ml. **Ovejas/capones:** de 30 a 40 kg p.v. administrar 16 ml. **Carneros/ovejas/capones:** de más de 40 kg p.v. administrar 20 ml. Aplicar por derrame cutáneo dorsal (*pour-on*) con una jeringa con cánula dosificadora o similar. El producto se presenta listo para usar, no necesitando ninguna preparación previa o especial.

NUEVO PRODUCTO CONTRA EL CÁNCER DE MAMA CANINO

El resultado de un trabajo en conjunto de investigación y desarrollo de Biogénesis Bagó, la Universidad Nacional de Quilmes y la empresa Romikin es un producto innovador que reduce el riesgo de metástasis en caninos.



Desmopresina Biogénesis Bagó es una solución inyectable antimetastásica y hemostática recientemente presentada por el laboratorio argentino para el tratamiento del cáncer de mama en hembras caninas. Desmopresina Biogénesis Bagó, aplicada antes y después de una mastectomía, reduce el riesgo de metástasis, prolongando la sobrevivencia del animal.

Desmopresina aplicada de manera perioperatoria por vía endovenosa, triplica el período libre de enfermedad y duplica la sobrevivencia en caninos con carcinomas mamarios y otras variantes tumorales.

El producto es capaz de minimizar la diseminación y supervivencia de células malignas residuales, además de proveer una acción hemostática segura durante la extirpación quirúrgica del tumor.

“Este lanzamiento representa un nuevo desafío para Biogénesis Bagó en el desarrollo del segmento de animales de compañía y refleja, a su vez, el trabajo de investigación que realizamos permanentemente con entidades científicas, académicas y privadas en pos de mejorar la sanidad animal y la calidad de vida de nuestras mascotas”, comentó el gerente técnico de Planeamiento Estratégico de Biogénesis Bagó, Esteban Turic.

La Desmopresina es un análogo sintético de la hormona antidiurética vasopresina. Ha sido empleada en animales con diabetes Insipidus y en ciertos desórdenes sanguíneos, ya que es un agente hemostático seguro y efectivo en cirugías de alto riesgo de sangrado. En numerosos ensayos realizados con Desmopresina Biogénesis Bagó en hembras caninas, con tumores mamarios, se han demostrado propiedades antitumorales significativas, al ser aplicada por vía endovenosa como adyuvante perioperatorio durante la extirpación de la masa tumoral. ✨



ASÍ ES DESMOPRESINA

Acción: Solución inyectable antimetastásica y hemostática perioperatoria para caninos.

Fórmula: Cada 100 ml contiene: Acetato de Desmopresina, 500 µg; excipientes, c.s.p. 100 ml.

Indicaciones: Desmopresina Biogénesis Bagó está indicada como antitumoral perioperatorio y antimetastático reduciendo la recurrencia local, la diseminación linfática y la propagación metastásica a distancia.

Desmopresina Biogénesis Bagó puede ser utilizada como hemostático perioperatorio en cirugías de alto riesgo.

Dosificación y administración: Dosis: La dosis puede variar entre 0.5 a 4 µg por kilo de peso vivo de acuerdo a criterio del profesional actuante. Se recomienda utilizar dosis de 1 µg de Desmopresina por kg peso vivo (equivalente a 1 mL de Desmopresina Biogénesis Bagó cada 5 kg de peso vivo). Se deberán aplicar 2 dosis, la primera dentro de los 30 minutos anteriores al comienzo de la cirugía y la segunda 24 hs. después.

Vía de administración: Desmopresina Biogénesis Bagó debe ser administrada por vía endovenosa.

Presentación: Frasco por 10 ml.



VISITA DE DANIEL SCIOLI

EL GOBERNADOR EN BIOGÉNESIS BAGÓ

Recientemente el laboratorio inauguró una nueva planta de producción de biológicos que cuenta con 4500 metros cuadrados y con una tecnología de nivel mundial. El gobernador de la provincia de Buenos Aires quiso conocer el moderno establecimiento.

El gobernador de la provincia de Buenos Aires, Daniel Scioli, junto a una comitiva de autoridades gubernamentales, visitó la nueva planta de biológicos de Biogénesis Bagó ubicada en Garín. La compañía de biotecnología tiene alcance nacional, regional e internacional y cuenta con más de 70 años de trayectoria.

“Para quienes formamos parte de Biogénesis Bagó es un honor haber recibido la visita del Gobernador, ya que consideramos de suma importancia el trabajo conjunto con las autoridades gubernamentales con el fin de impulsar la producción ganadera de la provincia”, comentó Ale-

jandro Gil, director de la empresa.

Scioli recorrió las instalaciones de la nueva planta de producción de biológicos, que cuenta con una superficie de 4500 metros cuadrados, con la más alta tecnología y estándares de calidad internacionales. En esta planta se puede manejar un volumen de producción de 100 millones de dosis multivalentes por año, para la prevención de enfermedades virales y bacterianas.

Además, recorrió la planta de vacuna antiaftosa donde se elaboran más de 200 millones de dosis multivalentes por año, siendo una de las más importantes

En esta planta se puede manejar un volumen de producción de 100 millones de dosis multivalentes por año, para la prevención de enfermedades virales y bacterianas.

del mundo por su capacidad productiva y nivel tecnológico y el centro de almacenamiento, distribución y logística de 2500 metros cuadrados.

Todas las plantas que posee la compañía, que suman un total de 20.000 metros cuadrados de área de elaboración de productos, están certificadas por las normas de Buenas Prácticas de Manufactura o GMP. Biogénesis-Bagó cuenta con un sistema de gestión de calidad certificada que hace que todo el proceso productivo se desarrolle bajo un estricto sistema de aseguramiento de la calidad, garantizando la trazabilidad de todos los productos y procesos. Asimismo, obtuvo un sistema certificado con la norma ISO 9001, otorgada por TÜV CERT de Alemania y auditada anualmente por TÜV Rheinland Argentina S.A. ✨

Suplenut®

FORTALEZA PARA TU RODEO

GANANCIA DE
7 a 15 kg
POR TERNERO
AL DESTETE



La formulación justa de cobre y zinc para ganar más kilos de carne

- › Suplenut® es la Mejor Herramienta Terapéutica para la carencia de cobre y zinc.
- › Tiene la mayor concentración de cobre y zinc del mercado.
- › Alta eficacia para revertir casos de hipocupremia.
- › Solución lista para usar, no requiere agitación.
- › Más de 4 años de Desarrollo de Producto.

... Suplenut, mucho más que cobre y zinc

- › Si Ud. desea recibir mas información acerca de este producto, contáctese vía e-mail a info@biogenesibago.com



BIOGÈNESIS-BAGÓ
PARA UN TRABAJO BIEN HECHO

Bagomectina® 3.15 LA AD3E

La primera ivermectina 3.15
vitaminizada del mercado.

di. base



La administración de complejos vitamínicos A-D-E, previene y controla cuadros de raquitismo e hipocalcemia, protege las mucosas de agentes infecciosos, es un excelente suplemento en épocas de sequía o mala alimentación y mejora los engordes en invernada y el estado de los terneros predestete.

PARA UN TRABAJO BIEN HECHO

