



TERNEROS

LA CRÍA, RESENTIDA

Luego de tres años de sequía, los productores buscan las alternativas para lograr más terneros y aumentar la oferta de carne. Los analistas explican cómo hay que actuar en esta etapa.



CASUALIDADES A FAVOR

El Patio del Mate,
un símbolo de
Guaileguaychú



LA CARNE DE CABALLO

Un negocio
millonario que
pocos conocen



CABAÑA SANTA SERGIA

La producción de
toros Angus con un
biotipo "argentino"

Para criar 1 ternero, nada mejor que ayudar a su madre



Rotatec® J5, la madre de todas las vacunas
(1 de cada 2 vacas inmunizadas se logra con Rotatec® J5)

Otorga mayor cobertura contra agentes infecciosos que causan diarrea neonatal bovina.

EVITE PÉRDIDAS DE HASTA 10 KILOS DE CARNE POR TERNERO ENFERMO.

LÍNEA BIOLÓGICOS
www.biogenesisbago.com



BIOGÉNESIS-BAGÓ
Juntos por más terneros



EL MOLINO

La revista del campo productivo
Ejemplar gratuito
año 4 | número 18 | Argentina | Junio 2010

Doscientos Años

Avances y retrocesos. Revoluciones y consolidaciones. Primeras juntas y últimas divisiones. Triunviratos, directorios y batallas a sangre y fuego. La primera bandera y el cruce de los Andes. San Martín y Belgrano. Provincias Unidas y división de Unitarios y Federales. La producción, la Aduana y los negocios del puerto. Urquiza y Rosas. La organización nacional y la república conservadora. El fraude y la pelea de socialistas y anarquistas. Los primeros cien años. La lucha y el voto ganado: secreto y obligatorio. La participación ciudadana y la reforma universitaria. El golpe y el regreso del fraude y la exclusión. Décadas infames y resistencias populares. La esperanza peronista y los derechos de los trabajadores. El voto femenino y el Estado protector. El regreso del odio y la inestabilidad política. Esperanzas que renacen y frustraciones que vuelven. Democracia condicionada y golpes recurrentes. Enfrentamientos y penas. Él que regresa y la esperanza. Épocas convulsionadas y la dictadura, muy dura. El silencio y los silenciados. El dolor y el horror. Las deudas externas y los perdedores eternos. Malvinas y más dolor. El Nunca Más y los sufrimientos que quedan. Democracia en aprendizaje. Así llegamos al Bicentenario. Que estas palabras no adornen libros de historia, que sean la fragua de un futuro mejor.

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@biogenesisbago.com.ar



NOTA DE TAPA
La cría, resentida
Consejos para producir en el tambo con más de 25 grados de temperatura.

INVERSIONES	10
Oportunidades de negocio Nuevos modos de inversión en el campo, sin ensuciarse las botas.	
OVINOS	14
Cordero patagónico Razones por las cuales considerar el aumento del peso de faena.	
ENTREVISTA	18
José I. de Mendiguren Campo e industria en un solo hombre.	
PRODUCTOR	22
Excelencia Angus Cabaña Santa Sergia y el bio-tipo de producción ganadera.	

ECONOMÍA	28
Un negocio que mueve millones La faena de carne equina para exportación, en alza.	
LUGARES	32
El Patio del Mate Un museo de la infusión argentina por excelencia, en Gualagaychú.	
INSTITUCIONES	36
Industria Lechera 90 años de CIL.	
VIAJES	38
La fiesta del Ternero Un clásico de Ayacucho.	
SERVICIO	40
Sistemas de gestión Soluciones de software.	
BIOGÉNESIS BAGÓ EN LA REGIÓN	42
Experiencia en México	
TENDENCIA	44
Energías nuevas Posibilidades saludables.	
MOTORES	46
Al gusto del usuario	
MANJARES	48
Queso parmesano	

3



¡MANDANOS TUS
COMENTARIOS!

correodelectores@biogenesisbago.com

Feedlot de calidad

Me interesó mucho la nota sobre la producción "verde" en los feedlots y el sistema de calidad que están implementando. Los felicito por

tratar un tema que les sirve a todos los productores.

Felipe Aristimuño, provincia de Entre Ríos

Número verde

Por fin se trata sin prejuicios el tema de la producción agropecuaria y su implicancia en el cambio climático

en el mundo. Los productores aportamos mucho pero trabajamos con la naturaleza y debemos tomar precauciones para no afectar el ambiente. Es importante que seamos nosotros quienes abordemos esta discusión. ¡Los felicito!

David Vergara, provincia de Buenos Aires

GANADERÍA - TERNEROS

LA CRÍA, RESENTIDA

Luego de tres años de sequía, muchos ven en la liquidación de vientres el origen la limitación de la oferta actual de carne. Frente a ese faltante, aparece un mercado que podrá ofrecer entre 11 y 13 kilos menos por habitante por año, durante 2010 y 2011. La tendencia recién cambiaría en 2012. Los analistas explican qué se puede hacer.

Por María Rovere







Por definición, el eslabón de la cría ha sido el más vulnerable en la cadena de la carne de la Argentina, en parte porque se ha afianzado en zonas sólo aptas para desarrollar esta actividad, con escaso nivel de adopción de tecnologías y supeditada a los vaivenes del clima. La zafra de terneros de la última década no ha sido muy distinta a las registradas en décadas pasadas: cercana al 60% de destete para todo el país. Según apreciaciones del médico veterinario Sebastián Vittone, del Área de Producción Animal del INTA Concepción del Uruguay, “La producción de terneros en la Argentina, al igual que en todos los países que desarrollan la mayor parte de su cría vacuna sobre pastizales naturales, presenta una alta variación entre años asociada al clima, es decir que en los años que llueve los índices de procreo y destete son altos (80-90%). Los años que no llueve son bajos (40-50%) y los que llueve más o menos, las producciones son más menos (60-70%). Esta modalidad de producción podría llamarse climodependiente”.

Sin embargo, regularmente los años buenos y malos suelen alternarse, cosa que no ocurrió entre 2007 y 2009: hubo

“Los que estamos en el tema de la cría tenemos un axioma que es ‘El servicio entra por la boca’. Es decir que si no hay comida suficiente, no hay servicio logrado, ni hembra preñada, ni ternero destetado.”

tres años consecutivos de sequía en las zonas ganaderas más importantes del país. A esta inclemencia climática se sumó el hecho de que los campos netamente criadores se encontraban sobrecargados con categorías recria que no son las que usualmente los ocupan, como los terneros de recria de un año, los novillos y las vacas de invernada. Pero, para el veterinario del INTA Concepción, lo más complejo de esta situación de falta de agua y sobrecarga de pastoreo “no es sólo la baja tasa de destete que tenemos hoy, sino que durante estos tres años se han enviado muchas vacas y vaquillas a faena y se ha resentido la reposición de vientres”.

Por su parte, Víctor Tonelli, reconocido analista del mercado de carnes, explica que a su entender uno de los principales problemas en la caída de la producción de terneros ha sido la falta de inversión de los últimos años en la renovación de recursos forrajeros. “En los últimos tres años, con márgenes de rentabilidad negativos, la inversión en pasturas cayó en forma tan significativa que se estima que el stock de pasturas envejeció casi dos años, con la consiguiente pérdida de capacidad productiva”.

El médico veterinario Fernando Canosa, coordinador del Área de Ganadería de la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (Aacrea), también concuerda en que la comida es determinante. “Los que estamos en el tema de la cría tenemos un axioma: ‘El servicio entra por la boca’. Es decir que si no hay comida suficiente, no hay servicio logrado, ni hembra preñada, ni ternero destetado”.

Un tema segundo en importancia que resintió la fábrica de hacer terneros fue “que los rodeos de vientres no sólo cayeron en número de cabezas (un 15%) sino que, por falta de retención de vaquillonas, se avejentaron en no menos



“En los últimos tres años, con márgenes de rentabilidad negativos, la inversión cayó en forma tan significativa que se estima que el ‘stock’ de pasturas envejeció casi dos años con la consiguiente pérdida de capacidad productiva.”

de 1,5 años promedio. Este año, con condiciones de rentabilidad muy positivas, no hay suficientes vaquillonas en condiciones de acrecentar el número de animales a entorar”, explica Tonelli, que prosigue: “Adicionalmente, la falta de estímulo e inversiones hizo que los niveles de productividad bajaran, sumados al desplazamiento de buena parte de los rodeos de cría, que en apenas tres años muestran una caída en la participación del número de vacas de la región central (Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos y La Pampa) del 74 al 70%, en beneficio de las zonas tradicionalmente

consideradas marginales”.

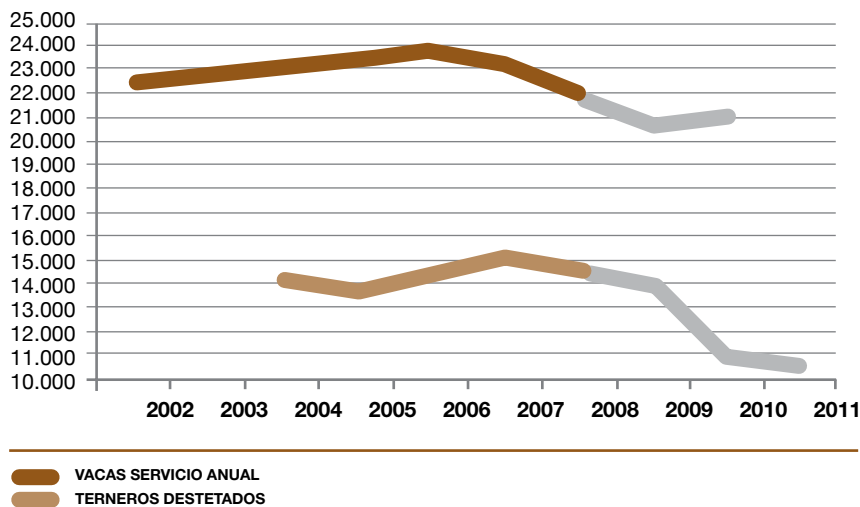
Este desplazamiento –positivo como desarrollo de nuevas áreas– trae consigo caídas en los porcentajes de destete y en los kilos producidos por vientre en las nuevas zonas. “En estas regiones, además de la implantación de nuevas pasturas megatérmicas, resolver el tema de los desmontes raciales que quedaron estancados por la Ley de Bosques hasta que salgan las reglamentaciones provinciales y ajustar la genética de calidad y rusticidad requerida por estas regiones, requieren de un importante ajuste en el control de enfermedades y ajuste en los manejos de los rodeos”, argumenta Tonelli.

De acuerdo con los datos de la segunda campaña de vacunación antiaftosa 2009, se aprecia “una caída del stock que supera los 9 millones de cabezas en los últimos tres años y que, por efecto arrastre, permite anticipar caídas superiores a un millón más durante 2010”, según dijo el vocero de la Unión Nacional de Industrias Cárnicas de la Argentina (UNICA). En lo que respecta a la oferta de terneros para los años 2010 y 2011, se observa una caída de cerca de 3,5 millones respecto del des-

UNA QUE SE VA PARA ARRIBA

Recientemente Quickfood le comunicó a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires su intención de comprarle al fondo de inversión Adecoagro, vinculado al millonario húngaro-estadounidense George Soros, una enorme cantidad de ganado vacuno de cría. Así, Marfrig –el segundo grupo frigorífico de Brasil, detrás de JBS-Swift, que es el mayor del mundo– puede adquirir un rodeo de más de 50.000 animales de cría. Según trascendidos de Quickfood, que no tuvieron constatación, esos animales todavía no alcanzan a representar el 3% de lo que faenan anualmente sus plantas. De todos modos, se percibe que se trata de una operación “estratégica”. La operación incluiría también el traspaso de la Cabaña Pilagá, abocada a la genética Braford.

STOCK DE VACAS Y TERNEROS



2 MILLONES MÁS DE TERNEROS

La sanidad puede contribuir con dos millones de terneros adicionales. Y con una inversión por animal de \$15 por año. Una propuesta nada desdeñable.

A fines de 2009 se hizo una actualización del trabajo original con el cual la Cámara Argentina de la Industria de Productos Veterinarios (Caprove) propone pasar de los \$9,40 que el sector ganadero nacional invirtió en promedio en sanidad por animal el año anterior, a \$15. Así, manteniendo el mismo stock de madres, se incrementaría el porcentaje de parición, se evitarían pérdidas neonatales y se lograría un aumento de la tasa de extracción de 4 puntos (del 25 al 29%), que se comenzaría a comercializar en tres años. Por otra parte, dados la genética actual y los mismos niveles nutricionales, la propuesta apunta a aumentar 10 puntos el índice de destete (pasar del 60% de 2008 al 70%), controlando enfermedades a través de una correcta implementación de planes sanitarios productivos y, por consecuencia, producir dos millones de terneros extra que ayudarían a cubrir la creciente demanda interna y externa de carne.

“Consideramos que mediante un pequeño aumento de la inversión en sanidad para reducir las pérdidas por enfermedades, se puede lograr una mayor productividad en los rodeos de cría, que es el principal objetivo que busca el productor ganadero en la actualidad”, comentó el Doctor Patricio Hayes, director ejecutivo de Caprove.

tete 2007 (-23%) y algo más para 2011. “Recién se espera que la curva muestre resultados crecientes a partir del destete de 2012, que coincidirá con los servicios de este año”.

La información disponible sobre la proyección de oferta para este año y el próximo indicaría niveles de 2750 y 2600 millones de toneladas res con hueso para 2010 y 2011, respectivamente, lo que significa caídas de 650.000 y 800.000 toneladas por res con hueso para cada uno de esos años respecto de lo ocurrido a lo largo de 2009. “Una cuenta simple indicaría que la caída de la oferta sería equivalente a 16 y 20 kilos por habitante por año para los próximos dos años”, asegura el especialista en diálogo con El Molino, y adjunta el gráfi-

La oferta de terneros para 2010 y 2011 indica una caída de cerca de 3,5 millones respecto del destete 2007 (-23%), y algo más para el 2011.

co “Stock en miles de vacas y terneros” que muestra la evolución del total de la oferta de carne surgida de las faenas de cada año y los que realmente se produjeron. La diferencia entre ambas cifras es el efecto liquidación de los stocks.

ATRANCADOS

Los especialistas consultados coinciden en que la producción tradicional y el precio del ternero siguen siendo los principales cuellos de botella de la actividad de cría de terneros. “Hay que cambiar la visión de la ganadería tradicional de los abuelos, no porque ya no sirva sino porque hoy no alcanza”, asegura Vittone.

Por su parte Canosa, de Aacrea, tiene una visión más macro: “En la medida en que la ganadería no tenga un futuro previsible, es difícil que el productor planee reinvertir. Desde 2005 se han sucedido tantas marchas y contramarchas que los productores perdieron la confianza”. Entre los cambios permanentes, se refirió a los cambios en los pesos mínimos de faena, la apertura y cierre de exportaciones, los permisos de exportación ROE y los encajes.

“Siempre digo que la ganadería es más

parecida a una actividad forestal o frutícola, por ejemplo, porque las decisiones de inversión de hoy recién se van a ver plasmadas en tres años. Para el que es cria-

La producción tradicional y el precio del ternero siguen siendo los principales cuellos de botella de la cría.

dor neto, desde que decide entorar hasta que tiene el ternero destetado, pasa por lo menos un año y medio; y si lo vende como gordo, pasan tres. Con lo cual, sin un marco institucional es muy difícil que el ganadero recupere la confianza, y crea que los cambios de precio actuales, por ejemplo, vinieron para quedarse”.

PLANES

A mediano plazo y en cría vacuna, el INTA dispone de proyectos regionales y nacionales que recogen las demandas particulares de cada región.

Recientemente se presentó el informe final del Proyecto Nacional Cría Vacuna que enumera las posibles acciones a seguir son las siguientes:

- Incorporación de pasturas.
- Manejo de lactancia (enlatado/destete precoz).
- Aumento de la relación vientres/total.
- Manejo de pastizales y condiciones corporales críticas.

Lógicamente, no todas estas líneas de acción se ajustan y pueden utilizarse por igual en todas la regiones ganaderas.

Por la parte de Aacrea, institución que tradicionalmente ha manejado índices superiores a un 20% por encima del promedio país, las medidas que debieran tomar los criadores no son tan drásticas. “Podemos definirlo por dos partes –asegura Fernando Canosa–. Por un lado, recomponer la base de pasto y en segunda medida hay que implementar un correcto manejo sanitario”. Esto no implica fuerte inversión, sino:

- Revisión anual de toros (control físico y de enfermedades reproductivas).
- Servicio estacionado.
- Descarte de vacas vacías: realizar tacto para hacer a un lado las vacas que no se preñan.

“Con estos pasos, se pueden lograr cambios llamativos. De hecho, el promedio país tiene un 62% de índice de destete, mientras que el promedio país de Aacrea se establece en un 80%”.

OTRA VEZ, LA EFICIENCIA

La lógica indica que un sistema de cría bovina eficiente debiera producir la mayor cantidad de terneros por vientre efectivo en servicio. “Esto no significa el 95% de preñez y el 91% de destete, porque son muy pocos los establecimientos que logran estos índices en algunas regiones. Por el contrario, un 65% de preñez en el malezal de Corrientes, sería excelente para lo que ese ecosistema permite. Por esta razón debemos ajustar la tecnología a cada provincia, departamento y establecimiento”, explicó Vittone.

Para Tonelli. “Ha sido un error fenomenal pretender resolver problemas de

oferta incentivando sólo aquellas producciones que podían resolver el problema de los siguientes 3 meses (subsidios a feedlot de consumo) e ignorar las necesidades del resto de la producción pecuaria (cría, recría y engorde pastoril) que necesitan de políticas estables y previsibilidad en el largo plazo”.

UNA LUZ INTENSA

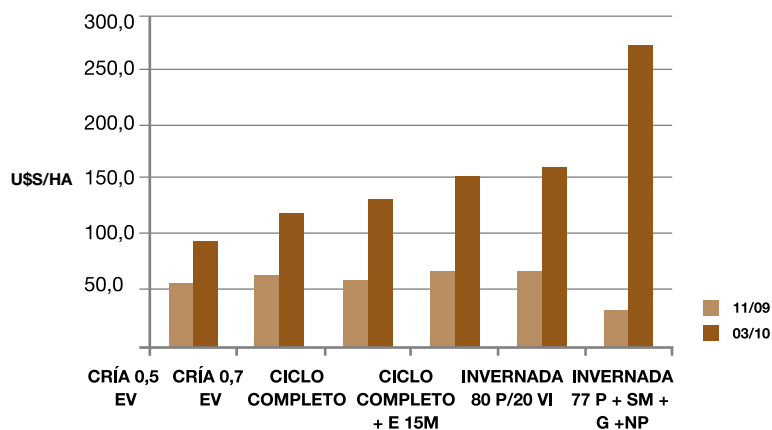
“Argentina tiene capacidad para crecer en dos aspectos –asegura Canosa–. Por una parte, mejorando la producción con más pasto y por el otro, aumentando el peso de faena, que es el peso medio de faena que hoy apenas llega a 320 kilos, cuando a esos animales se les podrían sumar 100 kilos”. Con los precios del arranque de 2010, hay quienes ven abrirse una excelente oportunidad para los ganaderos que pudieron conservar sus existencias.

“El desfase entre demanda y oferta será tan significativo que asegura buenos precios por los próximos 2 a 3 años, como mínimo –augura Tonelli. Luego se verá cómo ayudan o no las políticas públicas de las próximas autoridades elegidas el año que viene–. Si las políticas se reorientan a reposicionar a las carnes argentinas en el mundo, tal como lo han hecho nuestros vecinos, el futuro ampliará significativamente el horizonte”.

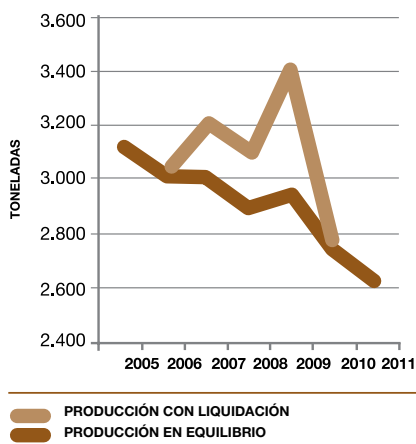
Finalmente, para el analista, “la relación inversión en tecnología e insumos versus rentabilidad hoy es tan favorable que quien no la aproveche perderá una de las mayores oportunidades que se presentan en la vida de un ganadero”. ✨

9

CAMBIO EN LOS MÁRGENES BRUTOS



OFERTA CON Y SIN LIQUIDACIÓN



CÓMO APOSTAR AL CAMPO SIN PISAR LA TIERRA

Más población que demanda más alimentos es la proyección para el futuro que ya llegó. El desafío de producir más con estricto cuidado del ambiente. Informe de las nuevas oportunidades para la Argentina en el mundo.

Por Patricio Ledesma

Así como abundan los instrumentos financieros que permiten obtener una rentabilidad de acuerdo a un riesgo y en un plazo específico, cada vez más se suman inversores a los negocios agrícola-ganaderos a través de fideicomisos, pool, y en el mercado de futuros y opciones.

Con la crisis financiera internacional se pudo ver que a veces, y en esta oportunidad como nunca antes, la carrera desenfrenada por la renta mediante operaciones de crédito e instrumentos derivados puede dejar más perdedores que ganadores. Incluso, como quedó demostrado en 2009, puede llevar a todo el mundo a un crack donde la virtualidad de las finanzas explota en el aire y desintegra ahorros, propiedades, vidas y esperanzas. En este contexto, donde lo tangible cobra un valor concreto, la apuesta a las materias primas y, en particular a las agrícolas, es una alternativa muy interesante.

Quienes disponen de un capital pequeño como para entrar solos al negocio pueden sumarlo al de otros cientos o miles de aportantes e invertir en ganado, cereales, granos y otras producciones del campo sin necesidad de hundir los zapatos en el barro. Condiciones locales y globales demuestran que algunas inversiones agropecuarias en Argentina tienen muy buenas perspectivas, aún con situaciones políticas y económicas coyunturales adversas en el plano interno. Los mercados internacionales están cada vez más

abiertos para los agroalimentos en un sentido amplio, y esta apertura mejora las proyecciones de los productos nacionales a mediano y largo plazo. Por su parte, las actividades agropecuarias en el país ofrecen al inversionista atractivos niveles de renta, acordes a su nivel de riesgo.

Condiciones locales y globales demuestran que algunas inversiones agropecuarias en Argentina tienen muy buenas perspectivas.

SEGURIDAD

Para quienes no disponen de capital tierra, conocimientos específicos ni grandes sumas de dinero, la financiación de un pool de siembra o ganadero estructurado mediante un fideicomiso agropecuario es una opción tentadora para pequeños y medianos inversores. Los fideicomisos son los instrumentos más modernos y seguros para invertir en forma colectiva en los agronegocios y permiten apostar en el campo argentino sin ser un especialista. Como herramienta jurídica-económica incorporada a la legislación argentina mediante la sanción de la Ley 24.441, los fideicomisos tuvieron un desarrollo

creciente y sostenido, y la realidad indica que todavía tienen mucho camino por desarrollar. Menos estructurados que la construcción de una sociedad comercial tradicional (una S.R.L. o una S.A.) y que los contratos eventuales por cosecha, el fideicomiso es un vehículo organizacional con grandes ventajas vinculadas con la seguridad jurídica: posibilidad de estructuración y optimización operativa que genera mayores negocios para las entidades financieras participantes, separación de riesgos otorgada por el patrimonio de afectación que se constituye en el negocio fiduciario y la participación en los beneficios y liquidez para los productores e inversores intervinientes. Si lo que se busca es armar un fideicomiso de siembra, de administración de propiedades, de cría o engorde para el desarrollo de stock ganadero o un fondo de inversión directa en plantaciones frutales, en la normativa legal están detalladas las herramientas para su estructuración y en el mercado hay una amplia oferta de empresas y profesionales con años de trayectoria. Otras dos ventajas: son sencillos para tributar impuestos y fáciles para entrar y salir del negocio sin mayores inconvenientes.

FINANCIACIÓN

Los fideicomisos agrícolas, ganaderos o mixtos son patrimonios jurídicamente aislados y afectados a un fin espe-





cífico, gestionados en forma profesional y reglada por una persona jurídica designada para llevar adelante el plan de inversión, producción y estrategia (fiduciario). El fondo agropecuario se estructura como un fideicomiso ordinario privado, en base a un contrato formulado por la sociedad administradora al que se adhieren los inversores en su doble carácter de fiduciantes y beneficiarios. La incorporación al fideicomiso de una S.G.R. (Sociedad de Garantía Recíproca) permite mejorar las calificaciones de los instrumentos que cotizan en la Bolsa y facilitan aún más el acceso de productores a la financiación mediante este tipo de garantías.

Ahora que se aceptó el canje de una parte de la deuda pública de la Argentina con acreedores privados locales e internacionales, se abre un nuevo panorama para estos instrumentos. Cuando se desarrolle más ampliamente el diseño de las estructuras fiduciarias, se otorgue previsibilidad en las reglas del juego macroeconómicas, se difunda más profundamente la figura del fideicomiso y se profesionalicen las partes intervinientes, sin duda cre-

cerá la financiación en el mercado de capitales y en los diferentes mercados de crédito. Está claro que el financiamiento actual está condicionado por el contexto económico mundial y el ambiente institucional local, la demanda creciente de alimentos y biocombustibles y las altas tasas de interés. Sin embargo, aunque no es una solución

El fondo agropecuario se estructura como un fideicomiso ordinario privado, en base a un contrato formulado por la sociedad administradora al que se adhieren los inversores en su doble carácter de fiduciantes y beneficiarios.

final, el fideicomiso contribuye a obtener mejor financiamiento a la actividad productiva y es una alternativa válida para los inversores porque estructura con certidumbre contratos, intereses

y partes intervinientes en el negocio agropecuario.

ESCALA

Son varias las ventajas del sistema de fideicomisos derivadas de las características de su operatoria. Entre ellas, las siguientes son las más relevantes.

- Producción sobre tierras arrendadas a terceros, a valores ventajosos y menores a los de otros países productores de alimentos.
- Utilización de tecnología de vanguardia, tanto en genética de semillas como en siembra directa, y estudios satelitales para determinar la mejor fertilización de los cultivos.
- Economía de escala alcanzada por la participación de múltiples inversores y disminución de los costos al aprovechar el poder de compra (semillas, insumos y hacienda) y de pago (servicios).
- Tercerización de gran parte de las tareas para no incrementar los costos fijos.
- Amplia apertura de los mercados internacionales a la exportación de



EL TERMÓMETRO DE 2009

El balance 2009, entre el coletazo de la crisis económica internacional y la gripe H1N1 (vale recordar que, inicialmente, esta pandemia se denominó “gripe porcina”, asestando un duro golpe a la industria mundial del cerdo) no se pronostica tan positivo como los anteriores. Los últimos años, el crecimiento de las cabezas faenadas era del 20% anual.

Los especialistas del sector estiman que de los 3,13 millones de cabezas faenadas en 2008, el presente año se lograrán 3,3 millones. Una desaceleración, aunque no una regresión.

La relación capón-maíz (cantidad del cereal que se obtiene con la venta de un kilo vivo de capón) para julio de 2009 (último dato de la Sagpya) arrojó un valor promedio de 7,21 kg de maíz por capón, esto es, un descenso de 2% respecto del mes de junio.

El negocio agrícola en el país ofrece al inversor buenos niveles de renta y las operaciones deben planificarse para períodos no inferiores a los tres años, con el fin de neutralizar posibles caídas en los niveles de la rentabilidad.

agroalimentos con precios en dólares.

- Resguardo del capital invertido en productos cuyo precio es fijado en los centros de consumo global que mantienen su valor en divisas, más allá de la economía nacional.
- Creciente demanda actual y proyección a futuro de alimentos y biocombustibles que demuestra el mundo.
- Si se incluye la actividad ganadera, aprovechamiento de las épocas en que es rentable la conversión de granos en carne y utilización de los rastros de cosecha donde es técnicamente factible.
- Bajos costos de fletes de una parte de la producción agrícola, al utilizar parte de los granos in situ.

COBERTURA

El negocio agrícola en el país ofrece al inversor buenos niveles de renta y las operaciones deben planificarse para

períodos no inferiores a los tres años, con el fin de neutralizar posibles caídas en los niveles de la rentabilidad provocados por factores como el clima y el precio, limitantes naturales y de mercado en el negocio agropecuario. Sin embargo, tomado como una inversión de riesgo, los resultados esperados y proyectados siempre superan las tasas obtenidas en el mercado financiero, en comparación con inversiones de igual nivel de riesgo. Y en salvaguarda de estas limitantes –sobre todo del factor climático para los cultivos de cosecha gruesa o de verano (soja, maíz, girasol, sorgo), fina o de invierno (trigo, avena, colza, cártamo), forraje y pasturas– los fideicomisos se arman con un sistema de cobertura basado en seguros agrícolas, diversificación de zonas de producción con distancias superiores a 500 kilómetros entre ellas, uso de variedades de semillas con genética afín a cada zona agroclimática y fechas de siembra escalonadas. Además, se seleccionan áreas de producción con un promedio de lluvias comprobado en los últimos 20 años y se busca que el perfil edáfico sea el adecuado para cada cultivo, de modo de alcanzar los rindes buscados. También se arman fideicomisos para superficies menores pero que pueden producir una renta positiva diferencial, como la ganadería de engorde en confinamiento o a campo con suplementación.

Si bien varía, el monto mínimo a invertir parte de los US\$ 1000 y el fondo se

constituye por períodos de tres años según el contrato marco, aunque los contratos individuales de adhesión se firman en forma anual. El fideicomiso se maneja en pesos, pero la moneda de referencia es el dólar.

RETORNO

La rentabilidad de los instrumentos financieros del mercado “global” soportaron en los últimos años grandes bajas en las utilidades potenciales esperadas (salvo en aquellas que derivaron en la crisis de las hipotecas subprime que hoy resultaron en pérdidas extraordinarias), sobre todo en las de bajo riesgo. A nivel local, las opciones más riesgosas, como los fondos de inversión o los bonos soberanos, mostraron grandes períodos de rentabilidad negativa y, por lo tanto, pérdida de atractivo, más allá de la desconfianza generada con las inversiones en entidades bancarias. En base a la evolución de los fideicomisos agropecuarios en la última década en el país, está probada esta alternativa de inversión de mediano plazo como segura y con altas expectativas de renta.

La suma de capital de múltiples inversores, tecnología de punta, condiciones agroecológicas apropiadas de los campos utilizados y una administración eficiente son los ingredientes que permitieron a los fideicomisos agropecuarios alcanzar tentadores índices de retorno de la inversión. ✨

CORDERO PESADO EN PATAGONIA. ¿ES NEGOCIO?

A pesar de que el cordero liviano o de destete es el producto tradicional de los sistemas productivos patagónicos, existen varias razones para considerar la posibilidad de aumentar el peso de faena, con beneficios para el productor y para la industria.

Por Pablo Borrelli – www.ovis21.com



¿QUÉ ENTENDEMOS POR CORDERO PESADO?

Es un animal menor a los 14 meses o que no ha cortado los primeros incisivos definitivos a la faena, y que pesa como mínimo 16 kg. al gancho. Pese a que se pueden obtener corderos pesados al destete, normalmente se requiere un tiempo entre el destete y el momento en que se alcanza el peso y la terminación para venta. El proceso por el cual un cordero de destete se lleva a la categoría pesado se denomina engorde. Podemos distinguir al menos tres tipos de engorde:

Engorde corto: en ambientes favorables, donde se dispone de pasturas o mallines con alto contenido de proteínas (generalmente alfalfa o tréboles), es posible alcanzar el peso de faena antes de entrar al invierno,

Normalmente se requiere un tiempo entre el destete y el momento en que se alcanza el peso y la terminación para venta.

es decir, a los 6-7 meses de edad. Los corderos se esquilan en marzo, y se venden a fines de abril o mayo.

Engorde largo: En la mayoría de los ambientes patagónicos, las ganancias de peso suceden recién en primavera. El período desde el destete hasta la primavera es de baja o nula ganancia de peso. En estos casos, los corderos pueden estar en peso de faena entre noviembre y enero, dependiendo de la zona y la fecha de nacimiento. La edad a la faena es entre 11 y 14 meses.

Engorde intensivo: Implica el suministro de alimentos, ya sea en forma parcial o total. Permite independizarse de las condiciones climáticas. Requiere mayor capital y mano de obra.

LOS NÚMEROS DEL NEGOCIO

Hay algunos factores claves para producir cordero pesado o seguir con la cría: Cuando un campo que vende corderos al destete tiene la carga máxima; para poder tener corderos pesados

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE PRODUCIR CORDERO PESADO

PARA EL PRODUCTOR

VENTAJAS	DESVENTAJAS
En muchos casos, es más rentable que vender al destete.	No todos los campos pueden hacerlo.
El sistema con menos madres y más secos es más flexible frente a las sequías y para manejo del pastoreo.	El riesgo invernal y de predación aumenta.
Se venden más kilos de carne y lanas de más valor.	El costo financiero durante el año cambia de sistema.

PARA LA INDUSTRIA

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Producto más adecuado a las tendencias del mercado (cortes) y a las preferencias de países consumidores de alto poder adquisitivo (norte de Europa, EE.UU.).	La oferta es dispersa y poco previsible. Los corderos pesados que se ofrecen muchas veces son “cola de parición”.
Se faenan más kilos por zafra y el costo industrial por kilo faenado se reduce.	Resulta difícil lograr calidad homogénea en el producto.
Se prolonga y anticipa la zafra, reduciendo el período de cierre de las plantas.	El desarrollo en el mercado de este producto es menor. La experiencia comercial patagónica es de cordero liviano y adulto.
Se reduce el pico de oferta que genera la venta de los corderos de destete.	
Aumenta el valor del cuero (especialmente si es MPM)	



hay que reducir el número de madres. Esto no sería necesario en un campo que tiene carga baja, o bien en uno que puede hacer un engorde corto en mallines.

Asumimos que en la mayoría de los casos, para dejar corderos en engorde hay que sacar ovejas.

Para poder comparar distintos planteos de estructura de majada, es necesario hacerlo equiparando un mismo consumo de forraje anual. Se utilizó un modelo de simulación para poder calcular los ingresos de un predio modelo y su variación frente a distintos factores, incluida la recría. Los cálculos se hicieron con precios de la zafra 2009-2010. En el caso de la carne, todavía no había precios definidos y se usaron precios de la zafra 2008-09. La base para las comparaciones es una majada cruza fina de cría de una receptividad de 10500 Equivalentes Oveja (EO) por año. La majada base es de madres de 27 micras, 85% señalada, 5% mortandad anual, que vende todos los machos y el 20% de las hembras a los 90 días. Este sistema factura U\$S 21,6 por EO de oferta forrajera. Se analizó el efecto de los siguientes factores:

- **Relación de precios Cordero Liviano/Cordero Pesado (Rel CL/CP).** Se compararon dos escenarios. El primero CL/CP=1. Asume que el precio por kilo al gancho del cordero pesado es igual al del cordero liviano (U\$S 2,2 en ambos casos). El escenario CL/CP=1,25 analiza los resultados con el precio del cordero pesado por debajo del liviano. Esta

Es una buena posibilidad de mejoramiento de rentabilidad para campos que tienen baja mortandad de borregos y buenas tasas de crecimiento.

reducción del precio por kilo ha sido frecuente en el mercado local pero no en otros países.

- **Finura de la majada:** Se analizaron cuatro finuras de madres: 27, 24,5, 22 y 19,5 micras. Esto define la facturación de lana de madres y corderos. En el caso de 22 y 19,5 micras, se consideró que la lana tenía un 50% de lana supra (excepto para los corderos de engorde corto)

- **Duración del engorde:** Se comparó un engorde corto (4M), con venta a fines de abril, y uno largo (9M), con venta a comienzos de diciembre.

- **Peso de venta:** Para la cría se consideraron 10 kilos de carcasa, que es el promedio regional, y 12 kilos de carcasa. Para cordero pesado se consideró un aumento de 6 kilos, que da un peso de faena promedio de 16 kilos (el mínimo) y un aumento de 8-10 kilos que genera carcasas de 20 kilos.

- **Porcentaje de mortandad anual:** Se comparó una mortalidad de 5% anual contra el 10% en el engorde corto, y 15% en el largo. Entendemos que esto cubre la mayor parte de situaciones posibles en Patagonia.

El resto de los parámetros producti-

vos (señalada, peso de vellón, reposición, etc) se mantuvieron iguales para todas las alternativas.

En el cordero pesado se descontaron costos de comercialización por aseguramiento de calidad. Se consideraron montos netos al productor.

La tabla 1 presenta los resultados de facturación por EO para los distintos planteos. Multiplicando este resultado por la cantidad de EO que tiene un campo se puede estimar la facturación total. La tabla 2 presenta las diferencias absolutas con la cría para cada finura.

Los resultados obtenidos nos sugieren lo siguiente:

1. El cordero pesado puede ser negocio o no de acuerdo a las características del campo y de la majada.
2. Dentro de las combinaciones analizadas, engordar los corderos puede generar entre 1 y 3 dólares adicionales por equivalente oveja (cerca del 10% de aumento sobre la cría).
3. El precio del cordero pesado es muy importante en el negocio. Debe ser igual o mayor al del cordero liviano (CL/CP= 1 o menor). El castigo en precio a las carcasas pesadas puede hacer que el negocio desaparezca.
4. Si los porcentajes de pérdidas por muerte o desaparición son superiores a 7-8%, el negocio del cordero pesado es dudoso. Mayores al 10% no conviene; hay que vender al destete.
5. Cuanto más corto el engorde es mejor. Si el campo da para vender los corderos antes del invierno (como sucede en algunos campos con buenos mallines), es el mejor negocio posible.
6. Para engordes largos, el peso de

Tabla 1: Facturación por EO (U\$S/EO)

		CRÍA		ENGORDE CORTO		ENGORDE LARGO			
Rel CL/CP	Finura	10 KG	12 KG	4M 6K 5%	4M 6K 10%	9M 6K 5%	9M 6K 15%	9M 10K 5%	9M 10K 15%
1	27	\$ 21,6	\$ 23,2	\$ 24,3	\$ 23,3	\$ 22,2	\$ 19,6	\$ 24,0	\$ 21,3
	24,5	\$ 24,8	\$ 26,4	\$ 27,5	\$ 26,5	\$ 25,2	\$ 22,6	\$ 27,0	\$ 24,3
	22	\$ 28,1	\$ 29,7	\$ 31,4	\$ 30,3	\$ 29,0	\$ 26,3	\$ 30,8	\$ 28,0
	19,5	\$ 31,5	\$ 33,1	\$ 34,9	\$ 33,8	\$ 32,4	\$ 29,7	\$ 34,2	\$ 31,4
1,25	27	\$ 21,6	\$ 23,2	\$ 22,5	\$ 21,5	\$ 20,7	\$ 18,2	\$ 22,1	\$ 19,5
	24,5	\$ 24,8	\$ 26,4	\$ 25,7	\$ 24,7	\$ 23,6	\$ 21,2	\$ 25,1	\$ 22,5
	22	\$ 28,1	\$ 29,7	\$ 29,5	\$ 28,5	\$ 27,4	\$ 24,9	\$ 28,9	\$ 26,2
	19,5	\$ 31,5	\$ 33,1	\$ 33,2	\$ 32,1	\$ 30,9	\$ 28,4	\$ 32,4	\$ 29,7

faena es muy importante. Con 16 kilos de carcasa y 5% de mortandad, el engorde es levemente superior a la cría. Hay que ajustar el manejo para llegar a la venta con 18-20 kilos carcasa o más. La evaluación de pastizales y la planificación del pastoreo son de enorme utilidad para lograr esto.

7. Cuanto más fina es la majada, mayor es la facturación por EO, y mayor la ventaja a favor del cordero pesado.

¿POR QUÉ EL MPM ES EL CORDERO PESADO MÁS RENTABLE?

El MPM fue diseñado específicamente para ser cordero pesado. La combinación de lanas superfinas especiales, con alta velocidad de crecimiento, bajo contenido de grasa y alta proporción de cortes valiosos lo hacen un genotipo único. Debido a ello, es el cordero que más factura.

- Produce un vellón de 15 a 17 micras, de largo peinado aunque se esquila a los 5-7 meses.
- Su ganancia de peso post-destete se ubica por debajo de las razas terminales, pero por encima de las maternas tradicionales.
- Al deponer menos grasa que otras razas, es más eficiente en el uso del alimento. Mientras que deponer un kilo de músculo requiere alrededor de 5 Mcal de energía metabolizable, un kilo de grasa requiere casi 10 Mcal. Esto explica buena parte de las diferencias observadas en las ganancias de peso en pastoreo en igualdad de condiciones de alimentación entre MPM y otras razas.
- Sus carcasas largas, magras y de

buen musculatura tienen los mayores rindes de cortes valiosos para la industria. En Patagonia la profundidad de ojo de bife de corderos MPM de un año fue superior a la de embriones de raza Poll Dorset.

- Las carcasas MPM podrían llegar a pesos de faena de 26 kilos sin engrasarse más que las tradicionales.

APROVISIONAMIENTO: EL SELLO DE CALIDAD OVIS XXI

Así como el MPM está modificando la oferta nacional de lanas, al generar materias primas que no existían en el mercado, también está en condiciones de generar un fuerte cambio en el negocio de la carne y del cuero.

La Red Ovis XXI, con una cantidad importante de productores que aplican planes de mejora similares, que van haciendo converger las majadas en un tipo definido de animal, está en condiciones de brindar volumen y aseguramiento de calidad. Saber cuántos corderos hay disponibles y de qué calidad son es elemental para poder avanzar en el tema.

El Sello de Calidad Ovis XXI permitirá identificar los corderos que provienen de majadas en cruzamiento con MPM, definir normas de calidad para la carga y provisión, definir esquemas de calidad-precio que sean transparentes, operativos de suscripción y sistemas de desarrollo de proveedores para las industrias frigoríficas.

El Sello Ovis XXI Sustentable, que identifica a los corderos que provienen de predios que realizan manejo de pastizales de acuerdo a los pro-

tolos de Ovis XXI, pueden generar valor agregado en mercados sensibles a las cuestiones ambientales.

CONCLUSIONES

- No todos los campos son aptos para retener los corderos. Hay que analizar caso por caso.
- Es una buena posibilidad de mejoramiento de rentabilidad para campos que tienen baja mortandad de borregos y buenas tasas de crecimiento.
- Si la mortandad de borregos excede el 7-8%, el negocio de engordar corderos es dudoso. Lo más probable es que convenga vender todo al destete.
- Permitiría aumentar significativamente los volúmenes exportados sin que aumenten los stocks de hacienda.
- El cordero pesado no debería valer menos que el liviano, especialmente si se entrega en volumen y calidad adecuados y en fechas de alto interés para la industria.
- Cuanto más se avanza en la absorción con MPM, más interesante es el negocio por el peso de las lanas especiales y la calidad de las carcasas.
- La Red Ovis XXI permite organizar la oferta y desarrollar proveedores para la industria. El negocio del cordero pesado es una oportunidad fascinante, cuyo éxito depende de un trabajo coordinado y sinérgico entre productores primarios, profesionales agropecuarios e industria. En realidad, de eso se trata la competitividad en cualquier cadena de valor agropecuaria. ✨

Tabla 2: Diferencia absoluta con la cría (U\$S/EO)									
		CRÍA		ENGORDE CORTO		ENGORDE LARGO			
Rel CL/CP	Finura	10 KG	12 KG	4M 6K 5%	4M 6K 10%	9M 6K 5%	9M 6K 15%	9M 10K 5%	9M 10K 15%
1	27	0	1,60	2,73	1,70	0,61	-1,97	2,45	-0,30
	24,5	0	1,60	2,77	1,73	0,44	-2,15	2,28	-0,48
	22	0	1,60	3,23	2,17	0,87	-1,81	2,70	-0,14
	19,5	0	1,60	3,46	2,39	0,96	-1,76	2,79	-0,09
1,25	27	0	1,60	0,92	-0,12	-0,93	-3,37	0,52	-2,05
	24,5	0	1,60	0,95	-0,08	-1,11	-3,55	0,34	-2,23
	22	0	1,60	1,41	0,36	-0,68	-3,21	0,77	-1,89
	19,5	0	1,60	1,73	0,66	-0,51	-3,09	0,96	-1,76

“HAY QUE INTEGRAR CAMPO E INDUSTRIA”

Aunque es más reconocido como dirigente industrial, José Ignacio de Mendiguren cada vez gana más terreno en su actividad agropecuaria. Es un convencido de que la vieja antinomia entre ambos sectores limitó el desarrollo del país, pelea para acercarlos y se anima a soñar con un futuro compartido.

Por Gustavo Hierro
Fotos: Mariano Solier



José Ignacio de Mendiguren se pasea eufórico por los pabellones de la Rural de Palermo. No es para menos: dos caballos de la raza Cuarto de Milla, pertenecientes a su cabaña San Rafael, acaban de ser consagrados Gran Campeón Aficionado y Reservado Gran Campeón en conformación, durante la muestra anual Nuestros Caballos. El empresario manufacturero y secretario general de la Unión Industrial Argentina transita con naturalidad este espacio característico de los hombres de campo.

No importa si es más conocido por sus actividades como empresario del calzado y textil, o por su militancia en el gremialismo empresario, o por su paso por la función pública, como ministro nacional o como director del Banco Nación. Se nota que “el Vasco”, como le dicen sus amigos, no es un extraño en el mundo rural. Y se lo ve muy integrado al paisaje.

El Molino: Usted es todo un productor agropecuario.

José Ignacio de Mendiguren: Claro que lo soy. Tengo campos en Sierra de la Ventana, en Tornquist. En nuestra cabaña, San Rafael, hace tiempo que venimos creciendo, mejorando la genética de la raza Cuarto de Milla.

EM: ¿Y por qué cría caballos Cuarto de Milla?

JIM: Porque es una raza dócil, muy

De Mendiguren es más conocido por sus actividades como empresario del calzado y textil, o por su militancia en el gremialismo empresario, o por su paso por la función pública.

noble, con muy buena boca. Me gustaban mucho las competencias que se hacían con ellos: barriles, estacas, riendas... Además, tenemos relaciones con Estados Unidos, donde esta raza tuvo un desarrollo muy fuerte y es una de las que más crecieron (aunque no solo allí, sino en todo el mundo), en los últimos diez años. Se la prefiere por su capacidad para las competencias, y además es un muy buen caballo para trabajar el campo. Por eso allá todo lo

que no compite se deja para su uso. También tengo dos campos en La Pampa, así que usamos muchos caballos: los buenos los traemos aquí, los otros nos ayudan en nuestras tareas diarias en los potreros.

EM: En el mundo ecuestre suele reproducirse esa competencia que existe entre las escuderías de la Fórmula Uno, pero con las razas equinas...

JIM: Claro, por un lado están los Criollos, por otro los Árabes o los Cuarto de Milla. Raúl Moneta o Luciano Miguens, por ejemplo, son productores de Criollos. Siempre nos hacemos bromas con Luciano, porque somos muy amigos. Cuando él me llama a la pista central de la Rural para entregarme algún premio, yo le digo que deberíamos crear alguna distinción similar en la Unión Industrial Argentina, así yo también puedo premiarlo a él. Nos llevamos muy bien: es un símbolo de la integración campo-industria.

EM: De tanto hablarme de su rol como productor en el campo, por un momento olvidé que la sociedad lo conoce a usted como un dirigente de la industria. Y pensar que por muchos años se creyó que el agro y la industria en nuestro país eran casi antagónicos...

JIM: Yo creo que fue más que una idea. Fue una realidad, en una sociedad que creía que ambos sectores eran antinómicos. El campo muchas veces sostuvo que la industria era como un lastre para el país. Todo dependía de dónde uno se parara. Pero las ventajas comparativas que tenía el sector agropecuario se desvanecían después, cuando con eso se quería fomentar y desarrollar una industria en la Argentina. Y también, muchos sectores de la industria vieron cómo el campo no reconocía esta necesidad de desarrollarse e industrializarse y defendía políticas antiindustriales. Esa idea se instaló y debemos reconocer que fue cierto también. Yo creo que uno de los problemas más serios que tuvo la Argentina ha sido no haber podido resolver este conflicto.

EM: ¿Entonces es un conflicto del pasado, o todavía existe?

JIM: Yo creo que existió, y que aún quedan algunos resabios. Hay gente que todavía piensa que Argentina puede vivir sólo del campo, y que por lo tanto podría existir un modelo que nos permitiera vivir de la exportación

agroalimentaria para importar todo el resto. Porque pasó en algún momento de nuestra historia, a fines del siglo XIX y principios del XX; esta fórmula funcionaba. Pero el país tenía tres millones de habitantes. Entonces, en la medida en que un país va creciendo, hoy creo que todos coincidimos en que hay que desarrollar campo e industria en forma conjunta. Pienso que esa dicotomía fue una de las principales causas del des-

“El campo muchas veces sostuvo que la industria era como un lastre para el país. Todo dependía de dónde uno se parara.”

desarrollo argentino. Que inclusive llegó a instancias de desestabilizaciones institucionales, los famosos gobiernos conservadores del campo versus los gobiernos populares, que supuestamente eran los industriales.

EM: La gran controversia política de nuestra historia.

JIM: En 2004, con el doctor Aldo Ferrer, trabajamos en lo que nosotros entendimos como el nuevo pacto entre el campo y la industria. Con una visión absolutamente superadora, reconociendo estos problemas concretos y mostrando las posibilidades de ambos sectores complementarios. Hicimos un documento en el cual participó Guillermo Mattioli, gerente general de Biogénesis, y en el que pronosticábamos que la Argentina ya era demasiado grande como para vivir sólo del campo, pero era imposible su desarrollo sin la divisa que genera el campo. Entonces, debemos separar los términos. Hay que tener claro por qué estábamos en esas antinomias y cuáles son las cosas que tenemos que armonizar, porque manejar coincidencias es fácil, pero el problema es poder administrar lo que nos separa. Entonces, uno realmente se entusiasma cuando la actitud es completamente distinta, sobre todo porque parte de visualizar esa Argentina integrada entre campo e industria. Cuando uno ve las cosas, cuando las imagina, es cuando traemos el futuro al presente. Lo primero que tenemos que decir es que el pasado ya fue, y que nos trajo muchos retrasos. Después,



que el futuro puede ser espectacular para la Argentina, sobre todo pensando en este nuevo modelo de país, y no en repetir modelos que son irreproducibles, porque nosotros no somos ni Australia, ni Nueva Zelanda, ni Uruguay. Cada país tiene su identidad. Y nosotros decimos que para este país, con este territorio, con esta población, no sólo en cantidad sino en su calidad, es imposible vivir sólo del campo o desarrollarnos industrialmente sin él. De ser así, habría que estar pensando en una Argentina con quince millones de habitantes menos.

EM: ¿Qué le dijeron cuando mostró ese proyecto?

JIM: Lamentablemente, no fuimos escuchados. En principio presentamos el proyecto al ministro Roberto Lavagna, que se entusiasmó mucho, porque en el trabajo estaban integrados la Unión Industrial Argentina, todo el sector de tecnología agropecuaria (por eso estaba Biogénesis), Coninagro... Entre todos hicimos este documento y se lo entregamos al ministro en el salón de actos del Ministerio de Economía. Después también se lo llevamos al presidente Néstor Kirchner, y en fin, creo que nunca se pudo avanzar. De haberlo podido resolver juntos, todos los problemas que existieron en el conflicto campo-Gobierno el año pasado hubieran podido encararse de una manera totalmente distinta.

EM: Parece que había soluciones allí...

JIM: Lo que se requiere es resolver juntos, con una visión de largo plazo, este aparente conflicto entre los sectores. Entonces, una parte de nuestra realidad. Por ejemplo, Argentina es uno

de los países que exporta lo que su pueblo come. Digo esto, porque no se le presenta a la mayoría de los países. La mayoría de los países que exportan algo por lo general exportan algún bien que su pueblo no consume. Los países exportadores de petróleo exportan lo que sus países no pueden consumir. Los chilenos exportan cobre, que no se puede comer.

EM: Pero a nosotros, los argentinos, ¿no nos saquen la carne!

JIM: ¡Claro! Cuando uno tiene una problemática como la nuestra, tiene que darle tratamiento. No se puede pretender tener gente con sueldos argentinos pagando los alimentos al precio que tienen los franceses. Esto es sentido común. ¿Tiene solución? Por supuesto. Son temas a resolver. También es cierto, a lo mejor, que la política cambiaría, que muchas veces refleja el nivel de competitividad de un sector, puede inclinar la balanza a favor de un sector u otro.

“Nosotros decimos que para este país, con este territorio, con esta población, no sólo en cantidad sino en su calidad, es imposible vivir sólo del campo o desarrollarnos industrialmente sin él.”

EM: Ahí aparecen de nuevo las discrepancias.

JIM: Exacto. No es la misma política la que necesita un sector agropecuario, que tiene ventajas comparativas enormes, donde la ferocidad y fertilidad de su tierra, junto con la tecnología, hacen la gran diferencia, que la política que requieren los sectores de industrias nacientes, que indudablemente compiten con países desarrollados con un nivel de avance tal que se hace imposible competir con ellos.

EM: ¿Esto cómo lo podemos resolver?

JIM: Teniendo en cuenta tres aspectos fundamentales. Primero preguntándonos, en una visión de largo plazo, si la Argentina puede aspirar a doblar en diez años su producto bruto. Desde lo económico, en 2004 decíamos que sí. Esta variable representa el tamaño del

crecimiento, porque es muy difícil saber lo que uno quiere sin saber hacia dónde va. Segundo, ese nivel de crecimiento, ¿puede ser con una calidad en la que el salario vuelva a participar del cincuenta por ciento del ingreso nacional? Para nosotros, sí, íbamos detrás de ese modelo. Y tercero, ese crecimiento, con esa calidad de redistribución, ¿con qué integración territorial lo vamos a hacer? ¿Vamos a volver al modelo macrocefálico, donde la Capital Federal tenía la renta per cápita de Bélgica, y el resto del país la africana? ¿Podemos seguir generando una economía que lo único que hace es traer gente que, debido a su frustración en el interior, viene buscando una esperanza a los conurbanos, en las periferias de las grandes ciudades?

EM: Hay una constante histórica en ese sentido.

JIM: Es verdad, es lo que hizo la Argentina en los últimos treinta años: ex-



pulsar al interior buscando esperanza en los centros urbanos, para después generar los problemas que conocimos, que no se arreglan con la policía...

EM: sino con políticas.

JIM: Con el proyecto que nosotros presentamos se lograría una integración territorial para que en el interior del país, donde están los bienes, se les agregue valor con proyectos sustentables, incorporando esas cadenas de valor, y se permita, ese interior, pagar sueldos importantes que desarrollen economías regionales sustentables. Estos tres conceptos eran los que explicábamos en este documento, y para lograrlo era indispensable integrar a la ciudad y al campo.

EM: Enterrar la Argentina disociada.

JIM: Ni más ni menos. Entonces, cuando nos imaginamos esa Argentina en crecimiento, redistribuyendo e integrada, yo te puedo asegurar que ahí es donde hace que todas las diferencias

que tenemos se alineen atrás de eso. Nosotros la mesa que imaginamos con el campo es la que nos lleve a discutir cómo llegamos a los 150 millones de toneladas, cómo recuperamos el 30 por ciento del stock ganadero en cuatro o cinco años y cómo integramos a la industria, para que en ese objetivo que nos fijamos de cien mil millones de dólares de exportaciones haya un 45 por ciento de manufacturas de origen industrial.

EM: ¿Su cabeza de hombre de industria influye sobre su gestión al frente de una producción rural?

JIM: El avance que tuvo el campo en estos últimos años fue espectacular en manejo tecnológico, en genética. Yo creo que hoy el campo ya tiene todo aquello que antes se identificaba más con la industria, como la mejora de procesos, como la búsqueda de optimizar todas las variables de la producción. Yo estoy en un grupo CREA en mi zona,

y veo que lo que se ha avanzado es enorme. Mi cabeza industrial, que tiene que ver mucho con la productividad, tiene mucho que ver también con el campo. Hoy el agro que se maneja con las viejas creencias ya es una porción menor. **EM:** Pero cuando incursiona en el agro, el hombre de industria tiende a invertir más en tecnología que el chacarero tradicional.

JIM: Es cierta esa tendencia. Pero nos equivocamos mucho también. Toda la virtud está en el medio. No porque salga del campo es viejo, ni porque lo hagamos nosotros es esclarecido. Yo paso mucho tiempo en el campo, pero a mí también me sirve de terapia. Porque uno en la industria se cree todopoderoso: siempre trabajo bajo techo, y mientras haya mercado resuelvo cuándo produzco, qué día entrego, si pongo esta máquina, si a esta otra la hago trabajar pasado mañana. Y va a funcionar, pase lo que pase. En cambio, en el campo, uno pone lo suyo, pero el hombre propone y Dios dispone.

EM: Los tiempos son distintos.

JIM: En el campo hay ciclos que indefectiblemente deben cumplirse. Por

“En el campo uno pone lo suyo, pero el hombre propone y Dios dispone”.

más que yo esté encima de una semilla, le eche fertilizante todos los días y me ponga muy ansioso, el ciclo se debe cumplir en su tiempo. En ganadería, por más que hoy nos falten cabezas y queramos recuperarlas, a una vaca hay que preñarla; la preñez tiene que madurar y los tres años de ciclo los voy a tener que cumplir. En mi fábrica, donde yo produzco calzados, zapatillas y tejidos, subo la producción cuando quiero. En cambio, en el campo no puedo.

EM: ¿El campo desarrolló su paciencia, entonces?

JIM: El campo nos hace encontrar nuestras propias limitaciones. Acá hay que serenarse. A mí me hace muy bien esta combinación. En mi tema industrial, yo puedo hacer ajustes rápidamente; en el campo, para instrumentar un cambio necesito un umbral de tres años. Son dos tiempos distintos de pensamiento, de estructurar una inversión. Y yo lo celebro. ✨



CABAÑA SANTA SERGIA

EXCELENCIA ANGUS PARA EL PAÍS Y EL MUNDO

La cabaña de los Rodríguez Larreta ofrece un biotipo que se adapta a todos los ambientes de la producción ganadera en la Argentina. Sus tradicionales remates marcan la tendencia de la temporada.

Textos y fotos: Norberto Melone



Cada año, al comienzo de la temporada de remates, la Cabaña Santa Sergia saca a la venta lo mejor de su producción. Una gran concurrencia se acerca expectante para ver lo que allí sucede, ya que por su importancia marcará la tendencia para el resto del período.

“Se comercializan cuatrocientos toros, entre pedigree y puros controlados. Estos últimos son los más demandados; los vienen a buscar desde todas las regiones de la Argentina. Es un animal de gran plasticidad que por su biotipo se adapta a todos los ambientes: está perfectamente bien en la cuenca del Salado, pero también en el Norte y en

Cada año, la Cabaña Santa Sergia saca a la venta lo mejor de su producción. Una gran concurrencia espera expectante lo que allí sucede.

el Sur del país. Los hay trabajando en lugares tan dispares como los esteros del Iberá, las alturas de la Pampa de Achala en Córdoba y muchísimos en las provincias de Entre Ríos y La Pampa”, cuenta el licenciado Sebastián Ro-

dríguez Larreta, presidente de Cabaña Santa Sergia S.A.

“También se venden quinientos vientres al año, principalmente puros controlados, de pedigree y algunas madres Angus seleccionadas, muy requeridas en los remates. Las vaquillonas salen todas con garantía de preñez, con servicio de toros nuestros exclusivos”, agrega Rodríguez Larreta.

LA CABAÑA

En la provincia de Buenos Aires, a seis kilómetros de la Ruta Provincial N° 46, entre Bragado y 25 de Mayo, por camino de tierra y a la vera del poblado de Baudrix, se encuentra Santa Sergia, una de las cabañas de Angus más importantes de la Argentina. Guillermo Ben, su administrador, es el encargado de mostrar el campo de 4000 hectáreas. En el recorrido por los potreros se pueden ver las distintas categorías de la Cabaña: vacas con cría, vaquillonas, toros. Todos sobre excelentes pasturas y verdeos.

Las instalaciones donde se realizan los remates están compuestas por un amplio galpón en que se les sirve a los asistentes el almuerzo previo, los corrales donde se encierran y venden las hembras y, enfrente, los de los machos que luego serán exhibidos en el “ring”

que ocupa el centro del predio. Llama la atención la antigua construcción en la que eran confinados los animales de exposición en la primera mitad del siglo pasado. “Tenían una vaca nodriza que los amamantaba dos veces al día y se los alimentaba con sopa. Eran pura grasa, pero así los querían los compradores de los frigoríficos británicos de la época”, recuerda Ben, que creció en la

El establecimiento cumple 93 años de vida en 2010 y ya cuenta con 68 remates anuales en su haber.

cabaña en la que también trabajaron su padre y su abuelo.

HISTORIA

La Cabaña Santa Sergia cumple 93 años de vida en 2010 y ya cuenta con 68 remates anuales en su haber. Se inició en 1917 en Santa Cándida, Concepción del Uruguay, en la provincia de Entre Ríos, y allí permaneció hasta 1939, cuando fue trasladada a la localidad de Baudrix, en la provincia de Buenos Aires. “Es allí donde, después de haber competido en todas las exposiciones



posibles, se decidió poner el énfasis en los remates que se realizan en la misma Cabaña, ofreciendo a todos los criadores lo mejor de nuestra producción". Y cuando Ben dice "lo mejor" recuerda que cuentan con una gran diversidad genética de padres Angus propios de origen escocés. Cuando la raza se inclinó hacia un biotipo más pequeño, la Cabaña no se "achicó" demasiado; y cuando apareció el new frame, tampoco creció en forma desmesurada, manteniendo un prototipo "argentino", con características de fertilidad, facilidad de engorde y precocidad típicas de la raza.

LA RESERVA GENÉTICA

Sobre la gran base propia en la que anualmente se producen toros y más de trescientas madres de pedigrí, se van incorporando los atributos positivos del Angus mundial –en particular el estadounidense–, que son el largo de res y la musculatura. "Todos los años traemos sangre de afuera, que se incorpora de a poco a nuestros rodeos. La probamos en el 'laboratorio' de dos o tres generaciones de crías y, si estamos satisfechos y nos gusta, agregamos esa línea nueva. Siempre estamos incorporando algún chorrito de sangre para mantener la diversidad necesaria y no entrar en cosanguinidad", apunta Rodríguez Larreta.

"Otra característica a la que se da mucha importancia a la hora de la selec-

"Hay que incentivar y abrir nuevos mercados para tener mayor producción y así generar más valor agregado y mayor ingreso de divisas para el país."

ción de ejemplares es la mansedumbre", dice Ben en el campo, y Rodríguez Larreta lo ratifica: "La docilidad es un atributo de la raza. Un toro Angus debe tener buena libido, es decir ser 'bien macho', pero no tiene que ser nervioso. Debe poder manejarse en la manga, y bien tratado debe responder correctamente; cuando aparece un toro de carácter desmesurado, no lo usamos", asegura el presidente de la Cabaña. "Durante los últimos veinte años parti-

cipamos muchísimo en los block tests y en los concursos de novillos, porque conocer bien el bife y el negocio de la carne es fundamental para una cabaña. Por ese motivo, nuestro parámetro es el consumidor, la góndola. Es allí hacia donde apunta nuestro trabajo: a tener animales sumamente carniceros y de buenos rindes", agrega Rodríguez Larreta.

"Afortunadamente, se ha preservado la pureza racial y se ha conservado esa gran riqueza genética que tienen los rodeos argentinos, sobre todo en los últimos tres años de liquidación. A pesar de que los rodeos han caído en diez millones de cabezas, la reserva genética está intacta, y eso hace a la calidad de las carnes de la Argentina. El día que nuestro país se decida a penetrar en todos los mercados que tiene a su alcance, y vea que se puede agregar mucho más valor a sus productos exportables, esa genética es la que nos va a permitir pegar el salto en la recuperación", comenta convencido Rodríguez Larreta.

RECONOCIMIENTO DE CALIDAD

"Cuando nuestro país se retiró de los mercados de exportación por decisión propia, pensamos que el día que quisiera regresar sería rechazado por poco confiable. Sin embargo resultó casi lo opuesto: resultó que la autoexclusión de las carnes argentinas generó tal demanda que al volver a esos mercados los precios se dispararon hacia arriba, tanto para los cortes de cuota Hilton como para los que no lo son", explica el cabañero. Y agrega: "Eso significa un reconocimiento de calidad, significa que la Argentina produce una carne muy solicitada en el mundo, lo cual es producto y reflejo de la reserva genética que todavía tenemos y es nuestra obligación proteger".

LOS MERCADOS

Rodríguez Larreta opina que la política ganadera debe permitir la mayor exportación posible, porque por cada novillo adicional que se venda al exterior, habrá un asado adicional que quede para los argentinos: "Hay que entender que a mayor exportación, mayor cantidad de cortes a mejor precio para el consumidor local. Eso Uruguay lo tiene bien claro; también Brasil, Paraguay y hasta





Chile. Todos exportan los cortes caros y se dan el lujo de importar carnes más baratas, que muchas veces provienen de la Argentina”.

El especialista explica que es necesario alentar las exportaciones para que el país pueda obtener más beneficios. “Hay que incentivar y abrir nuevos mercados para tener mayor producción, y así generar más valor agregado y mayor ingreso de divisas para el país”. De esa manera, opina, estarán más al alcance de los argentinos los cortes populares que tanto gustan, como el asado, los cuartos delanteros y las milanesas.

Según el presidente de la Cabaña, 2009 fue uno de los peores años que se recuerden para la ganadería argentina, tanto por lo que pasó con los mercados de exportación, como por la gran sequía de 2008 y 2009, que perjudicó seriamente a los criadores y los colmó de incertidumbres. “El precio del kilo vivo se estancó durante tres o cuatro años, mientras los costos y los gastos subían.”

El año 2010, con el reacomodamiento de los valores, vuelve a ser rentable

SANIDAD GARANTIZADA

Los animales de Cabaña Santa Sergia se enmarcan en el Plan Sanitario de Rodeo BioAcondicionado de Biogénesis Bagó. ¿Qué significado tiene este programa?

Los animales de Santa Sergia se encuentran bajo un plan sanitario que asegura la prevención de enfermedades infecciosas y parasitarias que provocan pérdidas productivas. De esta forma, pueden expresar todo su potencial, ya que no sufren las consecuencias negativas que distintos agentes infecciosos y parasitarios provocan en los animales que no se encuentran con un buen estándar sanitario. El bioacondicionamiento de los animales previo al remate asegura a los compradores una óptima performance sanitaria, resaltando así su potencial genético y estado general. Dicho acondicionamiento rige durante el remate, como queda dicho, una vez llegados a destino y durante los primeros meses siguientes al viaje.

Los animales de Cabaña Santa Sergia se encuentran protegidos contra los siguientes males:

- Enfermedades reproductivas, por la inmunización con BioAbortogen H
- Enfermedades respiratorias, por la inmunización con BioPoligen HS
- Enfermedades clostridiales, por la inmunización con BioClostrigen J5
- Queratoconjuntivitis, por la inmunización con BioQueratogen Oleo Max
- Carbunclo bacteridiano, por la inmunización con BioCarbogen 2
- Brucelosis, a través del esquema de inmunización con la fundación local
- Parásitos gastrointestinales y pulmonares, por el tratamiento con Bagomectina Forte AD3E (ivermectina 1% LA vitaminiada), Bovifort (ivermectina 1% LA) Paraxane inyectable (Ricobendazol), Paraxane oral (Fembendazol), en rotación constante para no generar resistencia parasitaria.

este negocio y crea nuevas expectativas en el productor, que se pregunta si las futuras políticas incentivarán la producción o, por el contrario, la seguirán desalentando.

Confiado, Rodríguez Larreta concluye: “De todas maneras, creo que este año va a haber una recuperación en los remates. No sabemos si los precios van a seguir la misma tendencia que los de los gordos y los terneros; a eso se va a llegar, pero tal vez se requiera de una o dos campañas de decantación. Pero sobre todas las cosas, lo importante es que el productor vuelva a confiar en su negocio y esté dispuesto a invertir. Porque, en definitiva, las cabañas son la punta de lanza, son la base genética de todos los rodeos”. ✨

Viva La C



Por un Bicenter

Ganadería



scenario productivo.



ESIS-BAGÓ
más terneros

UN SILENCIOSO NEGOCIO QUE MUEVE MILLONES

La faena de carne equina para exportación genera un ingreso de más de 70 millones de dólares al año. Un mercado muy concentrado que crece al calor de la demanda externa y a pesar de la informalidad local.

Por Marina Delfino



El elevado consumo de carne vacuna por persona en la Argentina sorprende a todos:

satisface a algunos y preocupa a otros. Por un lado, resulta muy difícil abastecer esa demanda sin descuidar las exigencias del rentable mercado internacional; por otro, profundiza el problema de la disminución del rodeo nacional debido al corrimiento de la frontera agrícola. Sin embargo, el precio de la carne parece desacelerar el consumo y paulatinamente empieza a modificar la frecuencia de ciertos hábitos alimentarios. Además, desde el Gobierno nacional se intenta estimular el consumo de otras especies (cerdo y pescado, por ejemplo) y, según las versiones oficiales, los índices de venta demuestran que algunos argentinos han aceptado la sugerencia. Pero, en este contexto, ¿es imaginable pensar que a corto o mediano plazo el argentino, buscando precio, intentando cambiar hábitos de alimentación o bien por seguir la sugerencia oficial, decida empezar a consumir carne equina? Definitivamente no. No sólo por una cuestión cultural, sino porque realmente parece inviable que las empresas involucradas en esta actividad decidan volcar la demandada y rentable producción al mercado local. Sobran motivos para quedarse como están. La venta de carne equina a la Comunidad Económica Europea, Rusia y Japón les genera un ingreso de divisas sumamente interesante: US\$ 70.000.000 anuales.

UNA ACTIVIDAD QUE DESCONOCEMOS

La Ley de Promoción del Ganado Equino (N° 24.525), sancionada en 1995, aportó el marco legal para el desarrollo del negocio. Después de la implementación de estas medidas, nuestro país ha liderado el ranking de países exportadores.

La res está formada por un 70% de músculo, un 20% de hueso y un 10% de grasa. En comparación con la res vacuna, la de caballo tiene un menor contenido en grasa. Además es rica en vitaminas A y grupos B y C, y tiene un alto nivel de proteínas, hierro y triglicéridos de ácido oleico,

lo que determina una alta digestibilidad. Es de color rojo oscuro, la grasa es amarilla y su consistencia

¿Es imaginable que a corto o mediano plazo el argentino, buscando precio, intentando cambiar hábitos de alimentación o bien por seguir la sugerencia oficial, decida empezar a consumir carne equina?

es aceitosa. Se caracteriza por su sabor dulce, determinado por el alto contenido de glucógeno. A diferencia de la creencia popular, la carne de caballo tiene mayor terneza que la de otras especies. Las menudencias también se exportan, aunque representan un porcentaje mínimo en volumen e ingresos si se lo compara con la carne fresca o congelada.

LAS DIFERENTES ETAPAS

La información es poca y la difusión por parte de las empresas dedicadas a esta actividad es definitivamente nula. Por estas razones se desconoce cómo es la actividad, en qué consiste. En diálogo con un empleado de una de las plantas faenadoras, pudimos conocer el paso a paso de un negocio definitivamente rentable. Según se nos explicó, “los frigoríficos les compran a los acopiadores que recorren campos y juntan los caballos. Cuando juntan 30 o 35 cabezas en un establecimiento, se concreta la venta”. Los caballos deben permanecer en un campo de acopio donde se les realiza un control sanitario para cumplimentar las exigencias de la UE. La procedencia de esos caballos es diferente y al unificarse en un mismo grupo se borran los antecedentes de cada animal. Hay veterinarios que aseguran que, lejos de resultar útil, esta medida atenta contra la trazabilidad; ellos consideran que el campo de acopio, figura fundamental para la faena equina, es donde se pierde todo tipo de trazabilidad. Los caballos no

llevan caravana, de manera que en el frigorífico deben ser identificados individualmente.

Una de las características para resaltar es que las exigencias para concretar la compra de un caballo para faena son prácticamente inexistentes. “No es necesario que tenga un estado especial –nos explica nuestro entrevistado–. Pueden faenarse caballos de toda terminación y peso porque hay mercado para todo tipo de carne. Por ejemplo, Rusia compra carne de caballos livianos y flacos, ya que los utiliza para industria. Europa, en cambio, prefiere caballos gordos y de poca edad. Y Japón demanda caballos muy gordos y pesados de no menos de 550 kilos vivos”. Una vez que llegan al frigorífico, transcurren 24 horas en los corrales y posteriormente se los faena. La inspección sanitaria que se realiza post mortem es igual a la practicada en bovinos,

A diferencia de la creencia popular, la carne de caballo tiene mayor terneza que la carne de otras especies.

pero además se realiza un examen para detectar triquina y muermo. Este análisis se practica en todos los equinos faenados. La patología más frecuente es melanoma; una vez que se identifica, el animal debe ser decomisado.

Transcurridas otras 24 horas, se desposta y se refrigeran los cortes que pueden ser enfriados (0° C) o congelados (-18° C). Un dato curioso es que no existe tipificación para las reses equinas; cada empresa tiene su propia tipificación. Es más: hasta 2008 no existía una categorización oficial. Recién en mayo de ese año, mediante la resolución 4/2008 de ONCCA, los frigoríficos se vieron obligados a informar la cantidad de cabezas faenadas especificando las categorías.

ALIMENTANDO AL MUNDO

Es sorprendente el reconocimiento que la calidad de la carne equina argentina ha logrado en los países



compradores. Y esto resulta llamativo si se tiene en cuenta el inexistente manejo en la producción. La calidad de nuestra carne, sumada al histórico consumo de muchos países europeos y de algunos asiáticos, garantizan una sostenida demanda. Además del factor cultural, existen circunstancias sanitarias que incentivarán aún más esta costumbre. La aparición de la BSE modificó hábitos alimentarios, empujando a la población a volcarse a otras especies. Por otra parte el caballo, al no tener pezuña hendida, no tiene aftosa.

A pesar de todo ello, la tendencia positiva que se sostuvo hasta 2006 se revirtió a partir de 2007. Desde ese año y hasta 2009, el número de cabezas faenadas fue disminuyendo gradualmente. De todas maneras, los números oficiales siguen mostrando la rentabilidad de este silencioso negocio. Sólo por mencionar algunos datos que nos permiten visualizar esta actividad, se puede decir que en 2008 en Argentina se faenaron 195.714 cabezas, es decir

unos 16.310 caballos por mes. Ese año, los países europeos (Holanda, Francia, Italia, Alemania, Bélgica y Suiza) adquirieron el 56% de la producción equina nacional, lo cual representó US\$ 56.123.000. En tanto, las importaciones de Rusia representaron el 43% del total exportado. En este caso, los ingresos

La calidad de nuestra carne, sumada al histórico consumo de muchos países europeos y de algunos asiáticos, garantizan una sostenida demanda.

ascendieron a US\$ 37.950.000. La diferencia en divisas, a pesar de la poca diferencia en el volumen, demuestra que bien vale el esfuerzo por cumplir con las exigentes condiciones de la UE, ya que el precio pagado por los países europeos es

significativamente superior. El resto de la carne exportada fue enviada a un incipiente mercado: Japón. Como mencionábamos anteriormente, estas cifras se redujeron en 2009. En ese año, la Argentina faenó 178.804 cabezas con un promedio de 14.900 caballos por mes. Pero, ¿cómo es la perspectiva para 2010? En enero de 2009 se faenaron 11.197 cabezas y en enero de este año el número aumentó a 11.861. La provincia de Buenos Aires faenó más del 50% de ese total, seguida por Entre Ríos, que fue responsable del 22,24% de la faena. Si se compara el mes de febrero, se observa un leve descenso. En 2009 se faenaron 14.418 caballos y en 2010, 13.202, lo que representa una disminución del 8,5%. En febrero del año pasado, se produjeron 5.538.570 kilos de carne equina y en el mismo período de 2010, la carne producida fue de 4.885.237 kilos. Nuevamente Buenos Aires lideró el ranking de las provincias de mayor producción, con el 49% del total producido. En

UN ESCENARIO QUE MODIFICA LA RENTABILIDAD DEL NEGOCIO

Por Gustavo Perrone (*)

A partir de las nuevas exigencias europeas sobre trazabilidad y ausencia de residuos medicamentosos que puedan afectar la salud humana, el Servicio Nacional de Sanidad Animal y Calidad Agroalimentaria se vio obligado a elaborar nuevas normas que rijan este mercado desde el punto de vista sanitario.

La Resolución 146/10 del 26 de marzo de 2010, "Marco Nacional de Reglamentación para la Provisión de Équidos para Faena", determina que los equinos remitidos para faena deben estar identificados mediante un sistema de caravanas y sometidos a un período precautorio de restricción prefaena de seis meses, entendiéndose como tal el período que media entre la última aplicación de un medicamento a un équido y su envío a faena. Estas condiciones rigen para la exportación a la Unión Europea; no así para Rusia ni Japón.

Además, define dos tipos de establecimientos que deben registrarse para dedicarse a esta actividad: Establecimiento Acopiador de Équidos y Establecimiento Tenedor de Équidos. En todos los casos, el frigorífico debe recibir équidos identificados y con su período de restricción obligatorio.

Dado que en nuestro país no existen sistemas de producción de carne equina, estas exigencias pueden generar una reducción del envío de animales a frigorífico por el tiempo de acopio necesario, con el consiguiente aumento de los costos para el acopiador, sin un aumento consecuente en el precio de la carne. Es probable que los productores europeos de équidos para faena se vean beneficiados con estas exigencias de trazabilidad requeridas a los países exportadores.

Será necesario realizar estudios de factibilidad económica para determinar la conveniencia de la instalación de establecimientos dedicados a la producción de carne equina para exportación en función de este nuevo escenario.

(*) Médico veterinario, M. Sc. Profesor protitular de Producción Equina en la Facultad de Ciencias Agrarias, UCA. Miembro de la Comisión Nacional de Sanidad Equina, Servicio Nacional de Sanidad Animal y Calidad Agroalimentaria.



31

territorio bonaerense se ubica el frigorífico Indio Pampa S.A. y Lamar S.R.L. Las otras empresas que explotan este rentable negocio son Raúl Aimar S.A., ubicado en Córdoba; Frigorífico Uriburu S.A., de La Pampa; Solemar Alimentaria S.A., de Río Negro, y Frigorífico Equino Entre Ríos S.A. Sólo seis empresas concentran un negocio millonario. Éste es, precisamente, uno de los aspectos negativos de la actividad. En este sentido, la Facultad de Ciencias Veterinarias de la Universidad de Buenos Aires, en uno de sus informes mensuales, señala que "el negocio está tan concentrado que una sola firma, que gerencia dos fábricas, representa el 65,5% de la faena anual".

VENTAJAS Y DESAFÍOS

Una de los aspectos que hacen viable este negocio es la existencia de un stock equino más que interesante. No existen datos precisos respecto del número de cabezas

existente es nuestro país. Algunos organismos sostienen que en 2007 el número de equinos ascendía a 3.400.000 cabezas. Otros indican que el número real no supera los 2.500.000. Aunque la diferencia entre una cifra y otra es realmente considerable, lo cierto es que ese número supera ampliamente al stock que registran los principales países consumidores de carne equina. Italia, por ejemplo, no alcanza al medio millón de cabezas. Además, un detalle no menor es que al no consumirse carne equina en Argentina, al Estado no le interesa controlar sus precios. Sin embargo, existen aspectos que deberían modificarse si se pretendiera desarrollar aún más la actividad. En este sentido, se puede mencionar la necesidad de modificar el manejo de documentación anterior a la industrialización, ya que existe mucha marginalidad en este sentido y esto favorece, entre otras cosas, el abigeato. Además, sería importante poder contar con un mercado que

Esta actividad puede aumentar los índices de exportación de un negocio que ya genera millones.

fijara precios de referencia. Y fundamentalmente debería implementarse algún Plan Nacional que promoviera la producción de caballo con destino faena.

No parece posible imaginar que los argentinos, venciendo prejuicios y costumbres, empecemos a consumir carne equina. Pero sí es posible imaginar que, superando algunas trabas culturales y aportando medidas tendientes a promover la cría y el engorde del caballo, esta actividad –que hoy está concentrada en pocas manos– pueda aumentar aún más los índices de exportación de un negocio que silenciosamente genera millones. ✨

CASUALIDADES A FAVOR

En un privilegiado espacio de la costanera de Gualeguaychú se encuentra el Patio del Mate, lugar que, con monumento incluido, rinde homenaje a una de las más importantes costumbres argentinas. En esta nota, un recorrido por este auténtico ícono de la ciudad.

Por Adriana Veronesi - Fotos: Christian Ingani

El Patio del Mate es más que una casa de artículos regionales. Ubicado en una antiquísima casona de la ciudad de Gualeguaychú, Entre Ríos, que data de principios de 1900, este patio tiene un protagonista indiscutible: el mate. De diferentes colores y tamaños, forrados en cueros, con encastres de plata o alpaca... sin dudas los hay de a miles y son un atractivo invaluable de esta ciudad de carnaval y playas.

“El proyecto surgió como una cadena de casualidades a favor –comenta Mario Boari, su creador–. Yo venía desarrollando mi carrera de psicólogo por dieciocho años, hasta que a mediados de los ochenta decidí darle curso a una iniciativa empresarial que tenía pendiente”. Así nació una pequeña fábrica de mates que se llamó El Yamán. Tuviron que pasar más de diez años para que este emprendimiento tuviera una cara visible y, de ser un punto de venta, pasara a convertirse en una especie de museo del mate en la ciudad. Así lo explica Boari: “Alrededor de 1997, se presentó en el país la crisis de la corriente del Niño, y fue muy movilizante para mí. El Yamán no estaba funcionando, así que era necesario darle un giro al proyecto. Así nació el Patio del Mate, con muchas casualidades positivas: encontramos esta casona, que resultó ideal; el carnaval tomó un protagonismo muy grande; la tradicional calle Alem –una de las pocas empedradas que mantiene la ciudad, transversal a la del Patio– fue reacondicionada. Todo se dio a favor para que el lugar prontamente fuera constituido en símbolo de Gualeguaychú”.

UN LARGO CAMINO

Luego de varios años de trabajo, hoy el lugar es una referencia ineludible para quien visite la ciudad, precisamente por el paisaje que presenta: inmensas montañas de mates se lucen en el patio interno. Pero toda la producción requiere de un largo proceso que comienza



a varios kilómetros de Entre Ríos.

El mate es una cucurbitácea del tipo del zapallo y el melón, pero que no contiene un fruto comestible sino que se deshidrata naturalmente, dando origen al recipiente. Antes de llegar al Patio, todo comienza con el contacto con los productores de mate, en pequeños campos de Chaco, Formosa y Santiago del Estero. Allí, donde el clima propicia tierras más secas, el fruto es más chico y tiene una corteza más fuerte, adecuado para tomar mate. La producción es clasificada en su lugar de origen y luego miles de mates son trasladados hasta Entre Ríos, donde se los clasifica nuevamente, se los lava y finalmente se los traslada hasta el famoso Patio.

La fabricación del mate propiamente dicha se lleva a cabo en gran parte en el mismo local. Mario explica: “Una de las cosas que hizo más llamativo nuestro trabajo es la elaboración a la vista. Uno puede llevarse un mate ya producido, pero también puede ver cómo se abre la boca de la calabaza, se limpia y se graba a gusto”.

Todo esto llevó también a convertir a la gente del Patio en auténticos referentes de la infusión: “Tuvimos que agarrar los libros y ponernos a estudiar”, agrega Boari, entusias-



De diferentes colores, tamaños, forrados en cueros, con encastres de plata, alpaca... sin dudas hay mates a miles y son un atractivo invaluable de esta ciudad de carnaval y playas.



El mate está muy naturalizado porque lo tomamos todo el día, pero tiene mucho para contar.

mado. Hoy una de las importantes tareas que desarrolla el lugar tiene que ver con esta tarea. Mario y su equipo se ocupan de dar a conocer todo cuanto se sabe acerca del mate, tanto a los turistas como a los colegios de la ciudad. “Pronto entendimos que quienes mejor tenían que hablar del mate eran los propios habitantes de Gualeguaychú. El mate está muy naturalizado, porque lo tomamos todo el día, pero tiene mucho para contar. Basta pensar que ya los aborígenes usaban el recipiente para comunicarse con tribus vecinas a través del río, y que hoy ha trascendido la globalización y las fronteras para entender claramente que hay mucho por conocer.” ✨

MATE RECARGADO

El mate transmite costumbres y rasgos distintivos de cada lugar donde se lo bebe. Sólo hace falta recorrer el país para observar en su consumo ciertas particularidades locales. “En la Patagonia se toman mates pequeños; en el noreste –Corrientes, Misiones, Entre Ríos– se toma un mate grandote; en Salta y Jujuy también se toma en una calabaza chica”, describe Mario Boari.

Pero no sólo se adapta en este sentido; también sufre cambios constantes por la transformación del ritmo de vida en las ciudades. Un elemento como el posamates surgió de la aceleración actual, cuando el mate espera que quien está tomando pueda beberlo; antes, cuando el mate era de mano en mano, este elemento no se requería. Lo mismo sucedió con la bombilla curva: antes se tomaba más concentradamente, porque la bombilla recta obligaba a agachar la cabeza, mientras que la curva permite otras actividades simultáneas (como manejar y trabajar en una computadora), porque se puede mantener la cabeza erguida mientras se bebe.

Pero, además de ser un hábito cultural, el mate es un ritual que deja entrever muchas otras cosas. Es excusa entre amigos, acompaña fiel el estudio, facilita una conversación. “Con esa importancia afectiva está relacionado este proyecto –afirma el gestor del Patio del Mate–. Analizándolo, descubrí que tenía que ver con los mates de mi infancia, cuando tomaba mate de leche con mi madre. Siempre ha estado cargado de un contenido afectivo muy importante”.

La vaca lechera reduce el consumo de alimento hasta un **35%** en el preparto. Esa disminución produce un desbalance energético aumentando el riesgo de enfermedades de origen metabólico-nutricional.

Por eso llegó Biototal-K[®]



Biototal-K[®]

EL ÚNICO SUPLEMENTO ENERGÉTICO EN POLVO, PARA AGREGAR A LAS DIETAS DE VACAS LECHERAS EN PRE Y POSTPARTO, PREVINIENDO LA APARICIÓN DE CETOSIS.

- Mejora el desempeño productivo desde el inicio de la lactancia.
- Previene pérdidas económicas asociadas a las enfermedades del periparto.
- Mejora la performance reproductiva.



BIOGÉNESIS-BAGÓ
Juntos por más terneros

www.biogenesisbago.com/mixing

Mixing

Área Nutrición de Biogénesis Bagó

CERCA DE LOS CIEN

El CIL tiene más de 90 años y hoy agrupa a las mayores empresas procesadoras de leche en el país. Una historia unida al pionero “patovica” y a las lecherías La Martona.

Por Pablo Chela



En febrero de 2009, el Centro de la Industria Lechera (CIL) de Argentina cumplió 90 años. En la página web del CIL se lo presenta como una asociación empresaria de carácter civil, sin fines de lucro, que nuclea a pequeñas, medianas y grandes industrias lecheras,

Actualmente, son 35 las firmas asociadas que procesan más de 7.000 millones de litros de leche por año.

comerciantes de sus productos y productores de leche de la República Argentina. En realidad, desde hace unos años el CIL representa a empresas de mayor volumen de producción, mientras que las otras están aglutinadas en Apymel, la Asociación de Pequeñas y

Medianas Empresas Lácteas; entre las dos mantienen una relación estrecha, marcando siempre la diferencia en las necesidades que conlleva el tamaño y la escala.

Actualmente, el CIL está conformado por 35 firmas asociadas que procesan 7000 millones de litros por año (sobre un total nacional de 11.000 millones, más del 70 por ciento), lo que significa más de 580 millones por mes y 19 millones diarios. El presidente del CIL es Miguel Paulón, y el gerente Jorge Secco; la sede está ubicada en el barrio porteño de Almagro, en una casona que perteneció a la familia Noble, el creador de Clarín, en la calle Medrano al 200.

ORÍGENES

El CIL fue fundado el 22 de febrero de 1919 por iniciativa de Vicente Casares –el creador de la mítica La Martona, que

fue la primera industria láctea del país y una de las más avanzadas del mundo– en el partido bonaerense de Cañuelas. Cuenta la historia que, invitados por este empresario pionero, un grupo de industriales de la leche se reunieron en la sede de la Sociedad Rural Argentina, en Capital Federal, para considerar la conveniencia de agruparse en una cámara; se suscribió el Acta Constitutiva y se designó una comisión que se encargaría de proyectar los respectivos estatutos. El 14 de mayo de 1919, en una segunda reunión preparativa, se aprobaron los estatutos del Centro Nacional de la Industria Lechera, primera denominación que tuvo el CIL.

Entre los objetivos que entonces se proponían, figuraba fomentar el espíritu de asociación entre los miembros “cooperando a que toda la legislación relacionada con la actividad contribuya al



SEIS CÁMARAS

Para una mayor especificidad, el CIL se encuentra organizado en seis cámaras, de acuerdo a las características de su actividad:

- Cámara de Usinas de Pasteurización y de Fabricantes de Manteca y Caseína.
- Cámara de Fabricantes de Dulce de Leche.
- Cámara de Productores de Leche.
- Cámara de Fabricantes de Leche en Polvo.
- Cámara de Fabricantes de Quesos.
- Cámara de Comercio Internacional de Productos Lácteos.

La entidad cuenta también con distintas Comisiones de Trabajo: Técnica, Laboral, Impositiva, de Créditos y Cobranzas, más las Comisiones ad hoc que son creadas cuando así se requiere.

progreso general y bienestar económico del sector; mejorar la capacidad científico-técnica de todas sus actividades; difundir los conocimientos científicos y técnicos relacionados con la actividad; propulsar, encauzar y asesorar por todos los medios posibles la producción y comercialización de los productos de la industria lechera”.

Del proyecto de difundir los conocimientos científicos y técnicos relacionados con la actividad surgió, en agosto de 1919, la idea de realizar una revista institucional, llamada Industria Lechera, de publicación bimestral, que se mantiene en el tiempo y llega puntualmente a los socios y suscriptores. Además, semanalmente se distribuyen boletines legislativos, circulares informativas, informaciones técnicas y cualquier otro material que resulte de interés para las empresas del sector. Esta tarea está a cargo de un cuerpo técnico conformado por ingenieros agrónomos y en alimentos comandados por Ana-lía Castellani, quienes se encargan del asesoramiento sobre las nuevas normas y regulaciones del Código Alimentario.

El CIL es miembro de la Federación Panamericana de Lechería (Fepale); en Argentina se encuentra asociada a la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (Copal) y, a través de un convenio suscrito con el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (Inti), sostiene el Centro de Investigaciones Tecnológicas de la Industria Lechera (Citil), que cuenta con una planta piloto y un laboratorio de referencia.

LAS EMPRESAS

Las condiciones de ingreso a la entidad “se encuadran en la obligación de ser industrial lechero, comerciante de productos lácteos y/o productor de leche bajo cualquier tipo de organización jurídico-comercial, debiendo, previa aceptación por parte de la Comisión Directiva, comprometerse a cumplir con las normas establecidas en el Estatuto”. Algunas empresas asociadas, que elaboran leche, quesos y otros productos, son SanCor, Nestlé, Williner, Tregar, Vidal, Vacalín, San Ignacio, Verónica, La Lácteo, Manfrei, Kasdorf, Milkaut, Molfino, Santa Rosa, Corlasa, Remotti y

Don Atilio. También se asocian empresas que elaboran productos industriales, como CHR Hansen o GEA Process Technology.

El 50% de la elaboración de la leche que reciben de los tambos se destina a la fabricación de quesos; el 25% a la leche en polvo, y el 15% a la leche fluida. El resto se reparte entre yogures, dulce de leche y otros productos, como postres y flanes. Exportan buena parte de su producción a más de 130 países; el último dato anual (2009) arrojó ventas al exterior por 1068 millones de dolares, correspondientes a 280 millones de toneladas exportadas. ✨

LA MARTONA

Vicente Lorenzo Casares tenía 18 años en 1889, cuando fundó La Martona en Cañuelas. Algunas versiones indican que el nombre es un homenaje a Marta Casares, hermana de Vicente y madre del escritor Adolfo Bioy Casares, quien en su momento convocó a Jorge Luis Borges –antes de que ambos trabajaran juntos en los cuentos del detective Honorio Bustos Domecq– para realizar el folleto de divulgación científica La leche cuajada La Martona. Estudio dietético sobre las leches ácidas (1936). El edificio principal se conserva hoy como patrimonio arquitectónico.

El sitio web Marcas con Historia refiere que La Martona se inició como la primera industria de leche higienizada, filtrada, controlada y clasificada, y de dulce de leche, con cocción controlada y proceso mecánico. Arrancó con 350 personas para repartir 20.000 litros diarios de leche y entre cuatro y cinco toneladas de manteca, cifras que la ubicaban entre las mayores plantas del mundo en su especialidad.

Fue una industria que estuvo a la vanguardia de los adelantos tecnológicos como el de la leche maternizada (1899) y la homogeneizada (1900). En 1908, Argentina se convirtió en el segundo productor industrial de yogur gracias a La Martona. En 1962 se instaló la primera embotelladora (12.000 botellas por hora) y se elaboró el primer queso gouda sin cáscara argentino.

Son muy recordadas aún las “lecherías” blancas e impecables donde se vendían sus productos lácteos. Para Julio Cortázar, el Río de la Plata tenía el “color dulce de leche La Martona”.

Una curiosidad: Vicente Casares, al parecer, habría inspirado el origen de la palabra “patovica”. En efecto, el término derivaría de una variedad de patos doble pechuga que el hombre criaba en su estancia: el andar altivo de estos patos hizo que los peones lo bautizaran con las primeras letras del nombre y apellido de su patrón, Vi-Cas.

UNA FIESTA EN LA CAPITAL DEL TERNERO

Desde hace 41 años y con el otoño como marco, la sureña localidad bonaerense de Ayacucho celebra una tradición que con el correr de los años adquirió el título de Fiesta Nacional del Ternero y Día de la Yerra. En esa ocasión, todo el pueblo celebra en las calles con asados, fogones y espectáculos folclóricos.





La esencia de esta fiesta es mostrar al mundo la yerra, el acto de tradición más característico del mundo ganadero, que consiste en marcar el ganado bovino. Cuando se gestó esta celebración popular, la marcación se realizaba en medio del campo, entre guitarras, asado y vino, a campo abierto, en un desierto en el que no existían alambrados ni subdivisiones. La peonada debía enlazar y pialar los terneros rápidamente, para luego marcarlos

La esencia de esta fiesta es mostrar al mundo la yerra, el acto de tradición más característico del mundo ganadero, que consiste en marcar el ganado bovino.

a fuego con un estigma que determinaba la propiedad de cada estancia.

Hoy, como ocurre en muchos órdenes, las transformaciones del sistema de producción tradicional hacen que aquellos fogones en medio del campo sean parte del pasado, ya que de un tiempo a esta parte el trabajo se realiza empleando menos personal.

Todo comenzó en 1968, una semana antes de la yerra en la estancia San Bernardo. Unas 600 personas se reunieron y carnearon cuatro novillos y doce lechones, bebieron cinco barriles de vino tinto y, sin darse cuenta, dieron el puntapié inicial a una celebración que ya lleva 38 ediciones y que debió suspenderse en sólo tres oportunidades: en 1970, cuando se impuso el impuesto de emergencia

al campo y la veda al consumo de carne que debía cumplirse una vez por semana; en 1980, por una importante inundación que azotó la zona, y dos años más tarde por el conflicto de Malvinas.

Ricardo y Alejandro Aráoz, yernos de Don Emilio Solanet y dueños de la San Bernardo, situada a 38 kilómetros de Ayacucho, propusieron crear una comisión encargada de institucionalizar y organizar la fiesta para todo el pueblo, que por esos años era reconocido como el mayor productor de terneros del país.

El 17 de mayo de 1968, luego de un año de gestiones, el gobierno de Juan Carlos Onganía dispuso el Decreto N° 2721, que instituye la fiesta para Ayacucho. Para entonces, la celebración era también pretendida por Tandil, que tenía mayor infraestructura para recibir visitantes. Sin embargo, el párroco del pueblo, todo un visionario, difundió la idea de recibir a los "turistas" en las casas de familia y así Ayacucho pudo hacer frente a los miles de porteños y bonaerenses que llegaban con la intención de conocer "la capital del ternero" y degustar los asados más ricos del país.

Un año más tarde, en marzo de 1969, se reconoció oficialmente a la Comisión Directiva de la primera edición de la Fiesta Nacional del Ternero y Día de la Yerra, cuyo presidente fue el doctor Ángel Raúl Cordero.

"A mí me tocó inventarla", asegura Cordero. Hoy tiene 76 años y es un orgulloso ganadero, médico veterinario, ex jugador de polo, adorador de los mestizos y –según afirma– "ayacuchense por decisión". Al recordar las ediciones tempranas, Cordero explica con nostalgia que "en las primeras fiestas nadie pagaba para comer

ni para tomar; era una invitación de Ayacucho para quienes quisieran venir, de cualquier lugar del mundo. La comisión entregaba la carne, una bodega ponía el vino y se competía entre los fogones para ver quién atendía mejor al visitante".

Muchos ganaderos que participaron en la organización inicial aseguran que era una fiesta del campo para gente del campo y que Ayacucho era el punto de encuentro de productores de la zona, pues llegaban desde General Madariaga, Dolores, Tandil y Balcarce, entre otras localidades vecinas.

Este médico veterinario, de matrícula número 245, asegura que "en aquella época, cuando comenzamos con la fiesta, había en la Argentina unos 67 millones de cabezas de ganado" y que "hoy, en el reino de la agricultura, sólo tenemos 38 millones".

En una suerte de resumen, Cordero asegura que "hay tres motivos por los que se creó la fiesta: la yerra, la venta de los mejores terneros que siempre fueron el orgullo de Ayacucho y por los que se pagaban precios espectaculares, y los actos tradicionales, como la jineteada y los encuentros folclóricos". ✨

CÓMO LLEGAR

Ayacucho está ubicada en el sudeste de la provincia de Buenos Aires, a 150 km de la ciudad de Mar del Plata, a 65 km de Tandil y a 300 km de la Ciudad de Buenos Aires. Se puede llegar por la ruta nacional N° 2 hasta empalmar con la ruta provincial N° 74 (cruce Las Armas); por la ruta provincial N° 29, que pasa por Ayacucho, y por la ruta N° 3 hasta empalmar con la 50, que también pasa por Ayacucho. También se llega por la ruta N° 226, que en Tandil se une con la 74.

CRECER DE LA MANO DE LA INFORMÁTICA

Las soluciones de software permiten optimizar al máximo la gestión de una empresa, a partir de los sistemas de información que integran las áreas de producción, distribución y administración. Casos que se aplican a la agricultura, la ganadería y la lechería.



Dentro de los grandes grupos de soluciones de software para procesos de negocios figuran el llamado "software de nicho" y el Enterprise Resource Planningm (ERP). La primera opción responde a necesidades puntuales de las empresas, como por ejemplo un determinado proceso productivo. La desventaja es que habitualmente no está integrada con el resto de las áreas de la compañía.

La segunda solución, ERP, sirve para la administración de cualquier tipo de negocio y a la vez integra toda la organización. Permite te-

explica Blas Briceño, presidente de Finnegans, una empresa argentina desarrolladora de soluciones tecnológicas de negocios.

Briceño se inclina por una tercera opción: la de integrar procesos de negocios compartidos entre un ERP y un software "de nicho". "Hoy es posible lograr, con tecnologías de última generación, un producto que brinde las soluciones específicas de un software 'de nicho' con el marco de integración del ERP, que resuelva todo de una vez y en forma integral para toda la empresa", revela.

El caso del agro es muy específico. Si se toma como punto de partida la planificación, se encuentra que, a diferencia de otras industrias, el precio no está definido de antemano porque existe un mercado internacional donde la producción primaria ofrece sus productos; pero además existen variantes que no se pueden conocer de antemano, como el clima. "Eso exige una permanente revisión del sistema que va modificando la planificación original. Esto es algo que el software de gestión debe contemplar", explica Briceño.

Para dar solución a estos problemas, Finnegans desarrolló Ceres Agro, un sistema integral de gestión agropecuaria que brinda las herramientas adecuadas para cada área y nivel jerárquico de la empresa control presupuestario, gestión productiva, administración, contabilidad, finanzas y pago de impuestos. "Ceres le ofrece al productor agropecuario una visión integradora para la planificación y control de

su empresa, a nivel productivo, económico, financiero, contable e impositivo", cuenta Briceño. Esta combinación es flexible y posibilita una cantidad variada de informes para el análisis multidimensional de la información. Por ejemplo, ayuda a reducir los costos, ofrece mayor seguridad y una administración más accesible.

UNA SOLUCIÓN PARA LA AGRICULTURA

En los hechos, ¿qué beneficios le brinda a una empresa la implementación de este tipo de software? Los protagonistas lo cuentan.

Desde hace trece años, Calafate, una empresa agropecuaria con campos en Salta y Buenos Aires, viene implementando esta solución de la compañía argentina Finnegans para resolver principalmente la doble registración de datos físicos y económicos que hasta aquel entonces se llevaba en un sistema contable y planillas de Excel.

Con más de una década de tiem-

"Hoy es posible lograr, con tecnologías de última generación, un producto que brinde las soluciones específicas de un software 'de nicho' que resuelva todo de una vez."

ner todos los procesos de negocio en la misma aplicación y de forma integrada, pero no resuelve con facilidad las particularidades de cada negocio.

"El problema es que los segundos, si bien suelen ser más versátiles y estar desarrollados con una mayor inversión tecnológica, muchas veces carecen de herramientas que atiendan a situaciones específicas del core de procesos de la empresa",

"Lo más importante del sistema para los usuarios en los campos fue el control que empezaron a ejercer sobre los inventarios y la posibilidad de saber en cualquier momento la historia de cada lote".

po para hacer balance, Martin Rosenkjaer, gerente de la compañía, revela que lo más complicado de la implementación del sistema –que se va actualizando permanentemente a través de los años– fue convencer a todo el personal que manejaba información de que cambiara la manera de trabajar.

Para esta empresa que produce soja, maíz, girasol, trigo y porotos, y que exporta directamente a través de las oficinas que tienen en Buenos Aires, donde se centraliza toda la administración, era fundamental encontrar una solución integradora. Finnegans implementó un sistema que posibilita tomar los datos en el origen y los elabora para que la compañía pueda analizarlos en el momento deseado sin necesidad de otros procesos.

Hoy, esta empresa puede cargar la información sobre labores, mercaderías, cosechas, productos y demás datos físicos directamente en la finca de, por ejemplo, Salta, y de esa manera tener la información al día en la oficina de Buenos Aires. “Lo más importante del sistema para los usuarios en los campos fue el control que empezaron a tener de los inventarios, y el saber en cualquier momento la historia de cada lote. Somos miembros CREA (Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola), lo cual nos genera una necesidad importante de información ordenada”, concluye Rosenkjaer.

UNA SOLUCIÓN PARA LA GANADERÍA

En el caso de La Compañía Comercial e Inversiones del Sur, la implementación fue hace poco tiempo y todavía no llegó al 100% de su capacidad resolutoria. En esta empresa ganadera se buscaba solucionar un problema de organización de la administración y gestión; querían centralizar la información en un solo programa, evitando duplicaciones de registros, entre otras cosas.

Martín Morgan, gerente de Producción de la compañía, reveló que la implementación de este software representó un cambio importante en la forma de encarar el trabajo: “Hoy podemos decir que logramos el objetivo en un 70%. Esto significa que los niveles de registro son muy buenos en tiempo y forma. Además, que el área contable también está funcionando correctamente gracias a los registros que antes mencionamos.”

¿Qué falta para completar ese 30% restante? Para Morgan, la empresa todavía no se acostumbró a usar, leer e interpretar los reportes que el programa le brinda. “Lograrlo nos va a permitir seguir de más cerca nuestro negocio (hoy con Excel armamos nuestro status para tomar decisiones y esto es lo que queremos eliminar para pasar al sistema).”

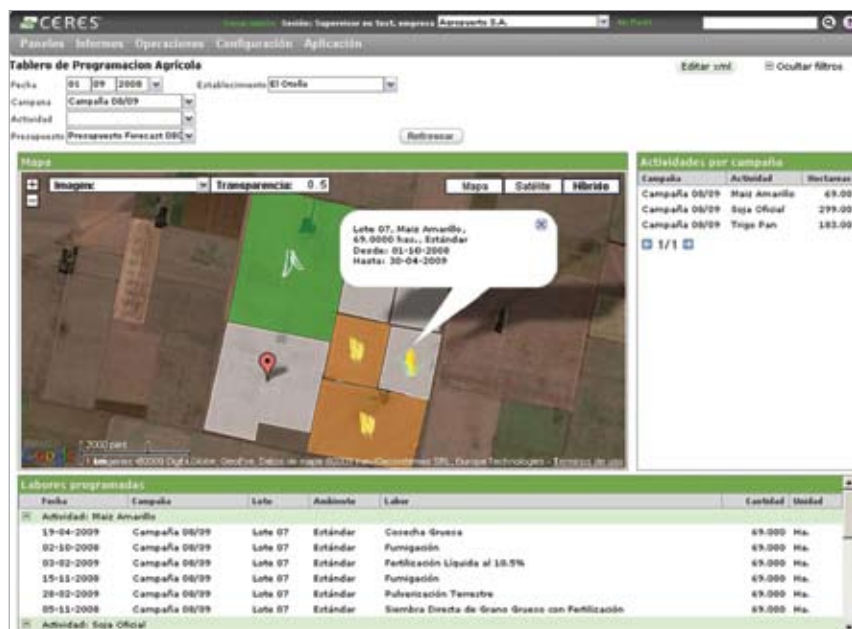
EL SOFTWARE LECHERO

Intambo 2.0 reúne información para el análisis económico y financiero de los establecimientos lácteos y permite hacer una gestión económica ordenada que facilita la toma de decisiones en la empresa. Intambo torna más sencillo el seguimiento de los gastos y los relaciona con los ingresos y la producción; es una aplicación informática simple, basada en hojas de cálculo. “Alcanza con ser usuario de Excel; no hay que instalar un programa específico en una computadora determinada, ya que son archivos que se pueden usar en cualquier lado y así se llevan al campo, al escritorio o a reuniones de grupo, lo cual facilita mucho la tarea”, comenta el ingeniero agrónomo Oscar Rambeaud, coordinador del Proyecto Lechero del Centro Regional Buenos Aires Norte (CRBAN) del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).

El programa permite ingresar la información económica (ventas, ingresos, gastos, cobro del cheque de la leche) a través de una sola rutina y detallar la actividad agrícola. Es decir que en un mismo procedimiento se ingresa un gasto de 30 pesos o de 15.000, con un preconcepto ya definido. Asignado el concepto del gasto, automáticamente el programa lo carga a sanidad, control lechero, estructura, etc. “Esto facilita su uso y reduce las posibilidades de error”. La aplicación permite manejar de manera independiente los datos productivos y las ventas de leche, así como visualizar los resultados también en forma separada.

Rambeaud señaló que es clave ingresar todo movimiento económico, describir y valorizar los capitales; para esto se utiliza el criterio de valor a nuevo, que es el valor más fácil de conseguir, asumiendo que están en la mitad de la vida útil. Se pide muy poca información productiva, una breve descripción del campo en cuanto a base forrajera, hectáreas de pasturas, hectáreas con vaca seca (VS) y vaca en ordeño (VO), hectáreas alquiladas y stock promedio mensual de cada categoría.

41



POSICIONAMIENTO EN LA TIERRA AZTECA

MÉXICO, UN NUEVO DESTINO DE BIOGÉNESIS BAGÓ

Por Rubén Novelo Barrera
Gerente Técnico Biogénesis Bagó México



Biogénesis Bagó realiza distintas acciones en cada país que se encuentra presente para difundir sus productos y estrechar lazos con los profesionales. Uno de estos países es México. Entre los productos farmacéuticos que la filial de México comercializa y distribuye en ese país se encuentran los que conforman la línea reproductiva: Croniben (D-cloprosteno), Bioestrogen (benzoato de estradiol) y Cronipres Tres Usos (progesterona natural). Con el objetivo de difundir y posicionar toda la línea entre los especialistas en reproducción, asesores técnicos, médicos veterinarios, ingenieros zootecnistas y productores, se han establecido

visitas a campos y se ha participado en congresos, estudios y convenios de investigación.

VISITAS DE CAMPO

De 2008 a la fecha se han organizado y realizado varias giras de trabajo por diferentes regiones del país, como la cuenca lechera de La Laguna, ubicada en Torreón Coahuila y ciudades aledañas, importante por sus altos niveles de producción; también se han visitado estados con fuerte vocación en lechería, como Chihuahua, Jalisco, Aguascalientes y Querétaro. En dichas visitas, se llevaron a cabo reuniones con los encar-

gados de los establos (tambos), líderes de opinión y asesores, muchas veces

El laboratorio realiza distintas acciones en cada país que se encuentra presente para difundir sus productos y estrechar lazos con los profesionales.

en los mismos establecimientos y otras en salones rentados para tal fin. Durante esos encuentros se discutió el manejo

ordinario de las empresas y se sugirió el uso del dispositivo dentro de los programas reproductivos establecidos.

CONGRESO CIGAL 2008

Cada año desde hace más de veinte, en la ciudad de Guadalajara, Jalisco, se lleva a cabo la Conferencia Internacional de Ganado Lechero, ocasión en que se reúnen productores, industriales y profesionales del área lechera de México y otros países. En el marco de la edición 2008, Biogénesis Bagó de México presentó la conferencia "Utilización de dispositivos de progesterona para mejorar los niveles reproductivos en el hato", para la cual contó con una audiencia de 300 personas.

ESTUDIOS DE VALIDACIÓN

Con el fin de respaldar el uso y la eficacia del dispositivo en campo, se han conducido diversos ensayos en los que se han hecho comparativos con otros productos presentes en el mercado mexicano. Se han obtenido resultados muy positivos en aspectos como los siguientes: presentación del celo en el momento programado mediante la sincronización; retención intravaginal del dispositivo; número de animales inseminados y preñados; utilización del dispositivo en programas de transferencia de embriones para sincronizar receptoras y donadoras, y empleo del dispositivo en protocolos aplicados a animales repetidores, entre otros.

Es importante señalar que algunos de los resultados obtenidos en estos es-

tudios forman parte de los trabajos de tesis "Efecto de la raza con el uso de un nuevo progestágeno sobre la sincronización del estro en un programa de transferencia de embriones" y "Reutilización de un nuevo progestágeno sobre la sincronización de celos para el manejo reproductivo en ganado de carne". Vale aclarar, además, que existen otras tesis actualmente en redacción.

CONVENIOS DE COLABORACIÓN EN INVESTIGACIÓN

A raíz de los contactos que se establecen en los diferentes foros donde Biogénesis Bagó ha participado, y siguiendo el interés mostrado por algunos catedráticos e investigadores de instituciones de educación superior asistentes a los eventos, se tienen en proceso de consolidación dos convenios para la realización de estudios de validación de Cronipres Tres Usos en particular y de la línea reproductiva en general. Las instituciones aludidas son la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro Unidad Laguna, de marcada influencia en la zona lechera de La Laguna, en Torreón Coahuila, y la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la Universidad Nacional Autónoma de México, la máxima casa de estudios del país y su principal motor de investigación.

Biogénesis Bagó de México es consciente del enorme reto que representa el posicionamiento de la línea reproductiva para incrementar la producción e incorporar genética a los sistemas productivos mexicanos. ✨

Biogénesis Bago es conciente del enorme reto que representa el posicionamiento de la línea reproductiva para incrementar la producción e incorporar genética a los sistemas productivos mexicanos.



43



EL ORGULLO DE UN DISTRIBUIDOR

Por Rodrigo Casillas Rodríguez, gerente general de Distribuidora de Insumos Pecuarios "El Rodeo", Tepatitlán (Jalisco, México).

"Llevo cinco años manejando la línea, desde que era San Jorge Bagó. Me siento orgulloso de ser el segundo distribuidor que formalmente trabaja esta línea después de la Cooperativa de Consumos Ganaderos de Tabasco. Conozco la magnitud de Biogénesis Bagó en Argentina, ya que he tenido la oportunidad de visitar la planta de producción hace un par de años. He logrado atender a los principales ganaderos de la zona de Jalisco y se ha conseguido fidelizarlos con la línea de Biogénesis Bagó México en corrales de engorde y pie de cría. Conozco el potencial y la gama de productos de Biogénesis Bagó en Argentina y si se trajera completa esa línea a México se convertiría en una 'superlínea' enfocada en bovinos. Teniendo el cuadro completo sería una línea de primer nivel. Eso es lo que he visto en el transcurso de la historia de Biogénesis Bagó en México: que lo único que hace falta es complementar el portafolio. Mientras tanto, espero seguir siendo distribuidor para ver la consolidación de la empresa en este país."

TENDENCIAS

LO NUEVO DE LAS ENERGÍAS NUEVAS

Los altos precios del combustible, la cuestión del cambio climático y el auge del cuidado del ambiente le dan más fuerza al empleo del sol y el viento para generar energía. El desafío es buscar nuevos usos combinados para superar sus desventajas. Un informe para sacar algunas cuentas.

Por Pablo Chela

El sol y el viento juntos no son novedad; siempre estuvieron y siempre estarán. Pero ahora se trata de combinar sus energías —la captación de ellas— para el proceso de crear luz o tener agua y calefacción. Esta combinación está dentro de las nuevas tendencias en lo que respecta a energías alternativas. Otra, es la distribución de la energía solar o eólica en las redes tradicionales. Es decir, las novedades en la creación de procesos energéticos alternativos no pasan tanto por los nuevos aparatos para su captación como por sus procesos de empleo y

La energía alternativa, aun con sus contras, se fue instalando en la sociedad y mantiene sus expectativas.

almacenamiento.

A la antiquísima imagen del molino de viento se han agregado muchas otras que últimamente han pasado a adornar el paisaje de la ruta o el campo: los pequeños paneles solares que alimentan teléfonos de emergencia o boyeros, o las cocinas solares en la Puna. Aún con sus contras, la energía alternativa se ha ido instalando en la sociedad; hoy mantiene sus expectativas de la mano de la fecha de caducidad de la energía fósil y combustible que, por otra parte, entraña crisis de precios cada vez más complicadas.

Además, las repetidas sequías o inundaciones, los inviernos más calurosos y los días de frío polar, hacen palpable las especulaciones acerca de los peligros del cambio climático. Con ello crece la conciencia en el cuidado del ambiente y las energías alternativas se convierten en una opción a tener en cuenta; se habla de ellas como energías “limpias”, no contaminantes, contrariamente a lo que implican las emisiones de dióxido de carbono con el uso de la nafta, el gasoil o el carbón.

EL SUEÑO DE LA ENERGÍA PROPIA

Para la actividad en el campo, la energía es uno de los principales insumos pro-

ductivos, tanto en electricidad como en combustibles líquidos. Si ya se conoce la utilidad del molino para la extracción de agua, la última propuesta de las empresas dedicadas a las energías alternativas es agregar paneles solares para obtener también electricidad. El equipo se completa con un bombeador que funciona durante todo el ciclo solar del día; de esta forma, mantiene cargada la batería mientras por la noche actúa el viento; en tanto, la energía se puede almacenar. Según un relevamiento realizado entre empresas, el costo de un equipo combinado arranca en los 15.000 dólares, y destacan que son elementos de una vida útil que no baja de los 30 años con una garantía de generación de potencia



por 25 años. Vale aclarar que ya no es el mismo molino de paletas de chapa, sino uno construido con materiales de última generación, como poliamida.

Se trata, además, de equipos preparados para estar al aire libre: los paneles son resistentes a la lluvia porque son estancos, y también soportan el granizo (se les coloca un enrejado para que los pedazos de hielo se rompan contra el hierro). Por su lado, los generadores eólicos de hasta cinco kilovatios son también de muy bajo mantenimiento, ya que lo único que puede requerir cierta atención son las baterías, cuyo nivel de ácido hay que medir de vez en cuando.

Los equipos son sencillos de instalar: cualquier electricista matriculado o empresa de construcciones puede hacerlo.

En este caso, su vida útil ronda los 10 años y también puede usarse sin baterías. Entre las grandes ventajas de ambos tipos de equipos está el hecho de que prácticamente no generan ruido. Otra de las novedades es un sistema de calefacción de agua a través de colectores solares. Se usan para calentar agua para ducharse, para cocinar, para uso industrial y hasta para calentar piscinas, de modo de extender la temporada de uso de la pileta. Estos equipos son más accesibles: arrancan en 7000 pesos. Tienen una tecnología distinta de la de

los paneles, ya que consisten en una serie de tubos dentro de un gabinete aislado (para que el aire no los refrigere) y llega a temperaturas de hasta 60 grados. Como son livianos y tienen un buen diseño, se pueden colocar en los techos para que no ocupe espacio en el jardín y no contamine visualmente.

ENERGÍA DE UNO PARA TODOS

Tradicionalmente los sistemas guardan la energía captada por los paneles en baterías para luego transformarla a corriente alterna (220 voltios). Una de las novedades en energías alternativas, que ya se instrumenta en varios países europeos, es el “sistema de conexión a red” o “redes de corriente alterna”. Se trata de un modelo que no necesita batería porque en lugar de almacenar la energía la transforma y la acopla directamente a la red eléctrica general. Así, mientras hay sol, una cantidad de corriente eléctrica es aportada por la energía solar mientras la otra puede seguir siendo aportada por la cooperativa o central eléctrica. Eso se traduce en un importante ahorro de energía, tanto dentro del hogar como en la general de la región; es que las casas particulares con equipos solares inyectan energía a la red, restándole gasto energético al conjunto, con el beneficio de que —en los Estados europeos donde se reglamentó el sistema— se reconoce la contribución del usuario con descuentos en las facturas.

Desde las empresas se destaca también el aporte que puede hacer la energía al-



LUZ Y CALOR

En general se clasifica a los colectores solares de acuerdo con el proceso de conversión, que puede ser fototérmica o fotovoltaica. La primera convierte la energía solar en energía térmica a diferentes temperaturas, según el tipo de colector que se utilice; la segunda convierte directamente la energía solar en energía eléctrica.

ternativa a la iluminación pública. La idea pasa por instalar una luminaria de calle con un panel solar y batería para que trabaje de noche. Los semáforos podrían funcionar igual, por ejemplo.

Los equipos son sencillos de instalar: un electricista matriculado o empresa de construcciones puede hacerlo. Respecto del espacio necesario para ubicarlo, especialmente en lo que hace a los paneles solares, se debe tener en cuenta que para generar un kilovatio de energía hacen falta 10 metros cuadrados, y que un hogar promedio consume aproximadamente 10 kw por día: en los días de sol se pueden generar entre 5 y 6 kw de energía diarios, o sea casi la mitad del consumo. ✨

45

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA ENERGÍA SOLAR

Ventajas

- Es energía no contaminante.
- Proviene de una fuente de energía inagotable.
- Es un sistema de aprovechamiento de energía idóneo para zonas donde el tendido eléctrico no llega (campo, islas) o es de traslado dificultoso y/o costoso (conviene a más de cinco kilómetros).
- Los sistemas de captación solar son de fácil mantenimiento.
- El costo disminuye a medida que la tecnología va avanzando (el costo de los combustibles aumenta con el paso del tiempo, porque cada vez hay menos).

Desventajas

- El nivel de radiación fluctúa de una zona a otra y de una estación del año a otra (en nuestra zona varía un 20% de verano a invierno).
- Para recolectar energía solar a gran escala se necesitan grandes extensiones de terreno.
- Requiere gran inversión inicial.
- Se debe complementar este método con otros.
- Los lugares donde hay mayor radiación son desérticos y alejados (por lo que la energía generada allí no se aprovecha para desarrollar actividades agrícolas o industriales).



AL GUSTO DEL USUARIO

Nissan Argentina lanzó la nueva pick-up Frontier. Caja de seis velocidades, mayor espacio de cabina y una reforzada seguridad para los pasajeros son algunos de los elementos que la destacan.

No hay duda: los usuarios son quienes diseñan las nuevas pick-ups. Cada crítica sobre un modelo es respondida por los diseñadores en un nuevo lanzamiento. Y ese parece ser el espíritu que guía a la nueva generación de Nissan Frontier, cuyo arribo al mercado local acaba de ser anunciado por la filial argentina de la gran firma japonesa. La camioneta, que se vende en los principales mercados del mundo, ingresa para potenciar su presencia en un segmento en el que la marca es un referente indiscutido.

“Esta nueva pick-up es totalmente diferente de la versión anterior, pero tiene el mismo ADN. Nissan tiene vasta experiencia en conjugar performance todoterreno y el trabajo en un mismo producto, con más de 40 años de trayectoria construyendo vehículos de calidad indiscutida. Por lo tanto, estamos convencidos del éxito comercial de este nuevo modelo, ya que tiene las cualidades propias de un líder”, explica Carlos Sucasas, director general de Nissan Argentina. La nueva Frontier está desarrollada sobre la base de una extensa experiencia de Nissan en fabricación de vehículos 4x4. Este modelo también es comercializado en Estados Unidos, Europa, Australia y Medio Oriente, lo que implica una gran exi-

gencia por parte de los clientes, que destinan el modelo a los más variados usos.

La generación 2010 de este vehículo dispone de una única motorización Nissan 2.5 l Turbodiesel (norma EURO4) de 172 cv, torque de 403 Nm a 2000 rpm, con dos opciones de selectoras de marchas (manual de seis velocidades y automática de cinco velocidades) y caja reductora de doble tracción con Alta (4H) y Baja (4LO).

El sistema Four Wheel Drive (4WD) de control electrónico, llamado por Nissan Shift on the Fly (“cambio en vuelo”), permite cambiar de simple a doble tracción Alta (4H) en movimiento hasta a 100 kilómetros por hora sin tener que detener el vehículo. Además, ofrece el sistema de diferencial de desplazamiento limitado (LSD).

Su nivel de equipamiento se denomina LE, y se destaca en términos de confort el comando de Cruise Control en el volante de tres brazos, asientos tapizados en cuero

El nuevo modelo está desarrollado sobre la base de una extensa experiencia de Nissan en fabricación de vehículos 4x4.





(opcionales), espejo con antiencallamiento automático, guantera doble (inferior con llave), un tablero de fácil lectura, sistema de audio de 2 DIN con cargador de 6 CD de carga frontal y reproductor de MP3 y entrada AUX; llave con apertura a distancia, alarma e inmovilizador de motor, controles eléctricos de apertura y cierre de puertas y ventanas; grandes y numerosas gavetas portaobjetos; espejos de regulación eléctrica y aire acondicionado, entre

muchos otros elementos.

En el exterior, esta versión equipa llantas de aleación de 16" con cubiertas 255/70/16, espejos exteriores y grilla central cromados, y muy útiles rompenieblas delanteros.

Su equipamiento de seguridad responde al concepto Escudo de Seguridad de Nissan. Esto es ABS, air-bags frontales para conductor y pasajero, sistema electrónico de distribución de frenado (EBD), refuerzo de colisiones laterales por barras en las puertas y la construcción del Zone Body, que protege la cabina de pasajeros. ✨

CONSTRUIDOS PARA RESISTIR

Su familiaridad con el mítico Nissan Pathfinder es grande: ambos fueron contruidos para resistir. Además de compartir la planta motriz, la nueva Frontier posee un chasis de estructura reforzada de doble U y ocho travesaños, totalmente desarrollados para soportar tareas difíciles, con el objetivo de potenciar su robustez. La suspensión delantera es de doble brazo oscilante y la trasera es de eje rígido con ballestas. Cabe resaltar la protección del diferencial con material de aluminio y disipadores de calor (para proteger la vida del lubricante interno).



MANJARES

UNA DELICIA DE ORIGEN BIEN ITALIANO

Suave, picante, cremoso, de aroma penetrante o suave, el queso es desde la más remota antigüedad una de las más notables creaciones gastronómicas.



Once mil años antes de Cristo, el habitante de Europa y Medio Oriente había aprendido el valor de la ganadería y ordeñaba y guardaba su leche en odres –bolsas hechas con los estómagos de los rumiantes– y recipientes de madera. Cuando quería calentarla, lo hacía con piedras previamente puestas sobre el fuego. Cuenta la leyenda que cierta vez un pastor, curioso o hambriento, probó la pasta uniforme en la que muchas veces se transformaba la leche por acción de unas enzimas naturales que permanecían en las bolsas, luego de un tiempo de estar guardada en aquellos recipientes de cuero. En ese momento, el afortunado pastor se dio cuenta de que una genial receta estaba por nacer. Desechó el suero –líquido transparente que exuda la leche cuajada– y estudió la manera de producir la pasta sistemáticamente. Así, dicen, nació la industria quesera. El queso es un producto cotidiano de la vida popular. Reminiscencia esencial de la vida en las zonas rurales del país, tiene una experiencia artesanal ganada a lo largo de siglos.

Los quesos, producto básico de la alimentación diaria, son un saludable plato por sí mismos y un magnífico acompañante de diversas recetas.

El queso parmesano es conocido también con otros dos nombres: reggiano y parmigiano. El origen es claramente italiano y la diferencia entre los nombres con que se lo conoce radica únicamente en su lugar de origen: Regio Emilia y Parma. En efecto, estos nombres –parmigiano, reggiano– solo pueden llevarlos los quesos hechos con leche de vaca, alimentadas con pastos verdes y elaborados en Parma, Reggio Emilia, Módena, Mantua o Bolonia.

Cada pieza de queso parmesano lleva el sello grabado con fuego. El logotipo fue concebido por Bartolomeo Riva, tesorero de los Farnesio, allá por el año 1612. Se trata de un queso tan conocido como popular, de un lado y otro de las fronteras italianas.

CON SABOR ARGENTINO

Cuando el queso parmesano tiene un cuerpo consistente y granuloso se lo denomina “de grana”. Su corteza es dura; su masa, de sabor picante y aroma intenso. Es el típico producto que se usa localmente, el famoso “queso de rallar” que solemos comer con la pasta. Para lograr su estado óptimo se necesita paciencia: requiere un tiempo largo, de entre 3 y 4 años. Durante el período de maduración, cada tanto debe engrasarse su corteza con aceite de linaza, agregándole pimienta para protegerlo de los ácaros y las polillas.

Estos quesos son elaborados con la leche de dos ordeños: la del ordeño de la tarde y semidescremada se combina con la de la mañana, sin descremar. Su forma es cilíndrica y puede pesar hasta 50 kilos. Para tener una idea de cuánta materia prima se necesita para elaborarlo, pongamos el siguiente ejemplo: un queso de 35,5 kg lleva unos ¡570 litros de leche!. ✨



LANZAMIENTO

BIOTOTAL K EN MERCOLÁCTEA

Durante el evento más importante de la industria láctea, Biogénesis Bagó presentó un producto específico que mejora sustancialmente el desempeño productivo de las vacas.

Biogénesis Bagó participó de la exposición Mercoláctea, que se llevó a cabo entre los días 13 y 16 de mayo en la ciudad de San Francisco- Córdoba, con el servicio de Guardia Veterinaria, un equipo de profesionales veterinarios cuidaron la sanidad de los animales de la muestra.

El jueves 13 tuvo lugar el **lanzamiento de BIOTOTAL K, un producto de Mixing, la Línea de Nutrición de Biogénesis Bagó** dirigida al sector lechero.

BIOTOTAL K es un suplemento energético en polvo, para agregar a las dietas de pre y post parto, que

previene la aparición de cetosis, especialmente desarrollado para vacas de alta producción.

El MV Carlos Corbellini, del INTA Pergamino, habló sobre la caracterización metabólica e Inmunológica de las vacas lecheras en transición y el MV Gerardo Conti de la Facultad de Ciencias Veterinarias del Litoral y la Ing. Miriam Gallardo del INTA Castellar, presentaron los resultados de la Evaluación Técnica del producto.

BIOTOTAL K es una herramienta para el productor lechero que mejora el desempeño productivo de sus vacas logrando más leche. De Biogénesis Bagó para un trabajo bien hecho.



BIO 2010: CUMPLIÓ LA PROMESA

Por Susana Levy

De el 3 al 6 de mayo del corriente año, más de 15.000 personas de la industria provenientes de más de 65 países, junto a autoridades internacionales y personalidades destacadas de la ciencia y la política, participaron en Chicago, Estados Unidos, de la Convención anual de la Biotechnology Industry Organization, o simplemente Bio 2010.

El lema convocante fue **“FULFILLING THE PROMISE. HEAL, FUEL, FEED THE WORLD”**. La consigna enfatiza el indudable rol protagonista de la industria biotecnológica en las áreas de salud, nuevos combustibles y alimentación a nivel global. El principal objetivo de estas convenciones es congregarse a científicos, directivos de Investigación y Desarrollo, inversores y funcionarios para informar sobre tendencias e innovaciones, estimular la formación de alianzas estratégicas y contribuir a la formulación de políticas.

La delegación argentina que viajó con el apoyo del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, estuvo conforma-

da por investigadores responsables de Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica (PICT), el Foro Argentino de Biotecnología (FAB) y empresas argentinas líderes en el sector, como Biosidus, Berken Ip, Beta, Bioceres, Indear, Amega Biotech, Tecnoplant y Biogénesis-Bagó. En el stand de Argentina, los investigadores y los empresarios realizaron numerosas reuniones de negocios y establecieron vínculos con otros países como Brasil, España, Japón, India y Estados Unidos. La delegación de BIOGÉNESIS-BAGÓ S.A. visitó también el Museo de Ciencia e Industria y otros sitios emblemáticos de la ciudad de Chicago.

BIOGÉNESIS BAGÓ BRASIL

LANZAMIENTO DE AFTOGEN ÓLEO



Durante la semana del 15 al 20 de Marzo se llevó a cabo la Convención de Aftogen Óleo en el Hotel Costa Norte, Ponta das Canas. Florianópolis. Santa Catarina .

Se contó con la asistencia de más de 120 personas, entre clientes, representantes comerciales y empleados. Las actividades y reuniones de los primeros días estuvieron coordinadas por la UNIVEB (Universidad de Ventas de Brasil con sede en Curitiba).

En este marco, se presentaron a los nuevos colaboradores de las áreas de comercialización, marketing y técnica para el

2010 y se entregaron premios a los destacados del 2009.

El día jueves 18 de Marzo fue denominado "Día Aftogen, el futuro está presente" se presentó oficialmente al mercado la vacuna "Aftogen Óleo" contra la fiebre aftosa.

Fue un evento trascendente que afianzó los lazos de Biogénesis Bagó Brasil con sus clientes.

El avance y la incorporación de ésta vacuna al mercado Brasileño, sigue convirtiendo a la empresa en la única presente en todos los países de Latinoamérica que poseen programas de vacunación contra la enfermedad.

PALABRAS QUE TRAEN

Chinchibirra:

Se trataba de una limonada suave, envasada en unos frascos de grueso vidrio. El cierre o tapón de estos frascos consistía en una bolita que no podía sacarse del gollete. La presión del líquido hacía subir la bolita que se ajustaba herméticamente en un aro de goma.

La ramada:

Junto al rancho, como vivienda auxiliar, se levantaba la ramada: cuatro seis u ocho postes bien clavados en la tierra, sostenían un techo de paja o

de ramas que protegía del sol y la lluvia.

Al reparo de la ramada o enramada, se guardaban los aperos y demás útiles de trabajo y hasta se dormía en las noches de calor.

También era frecuente que se usara como prolongación de la cocina para hacer los asados, matear y comer.

Criollo:

De acuerdo con la definicon gramatical "criollo" significa "hijos de padres europeos nacidos en cualquier otra parte del mundo". En la época de la Colonia, "criollo" se lo llamaba exclusivamente al hijo del español que había nacido en nuestro continente, o sea, al Americano. Pero, era condición indispensable que los padres (hombre o mujer), fuesen peninsulares o

como se los llamaba entonces, godos. Luego, a nuestro gaucho y a todo el que descienda del tronco aborígen- español, sólo por extension, puede llamarse criollo, pues su verdadera denominación racial es mestizo.

Bola Pampa o Bola perdida:

Bola ofensiva y arrojadiza usada por los pampas y charrúas. Era de piedra muy pesada y llevaba alrededor una caladura donde iba ceñido un tiento, vena de avestruz, etc. De esa trenza se tomaba para lanzarla. A las boleadoras de dos bolas se la llamaba en lengua pampa laques.

No iban retobadas, sino unidas por una soga de cuero, torzal o ramales de venas de avestruz (ñandú en realidad), del largo de una brazada, más la medida del codo a la axila. (Unos dos metros de largo).

Los aborígenes usaron una bola arrojadiza que llevaba un mazo de paja encendida, con el objeto de quemar las poblaciones que atacaban. Esto se podía llevar a cabo desde una apreciable distancia.



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



LÍNEA FARMACEÚTICOS
www.biogenesibago.com

BIOGÉNESIS-BAGÓ
Juntos por más terneros



Arrasa[®]

IMIDACLOPRID + CIPERMETRINA + BUTÓXIDO DE PIPERONILO

FÓRMULA EXCLUSIVA CONTRA
PIOJOS CHUPADORES Y MASTICADORES

PIOJICIDA

Eficacia 100 % con una sola dosis

Los piojos provocan pérdidas de 80 a 200 grs. de peso por día además de daños en cueros e instalaciones por el intenso rascado. Evítelas con Arrasa.

