EL MOLINO

La revista del campo productivo
Ejemplar gratuito

año 6 I número 22 I Argentina I 2012

GANADERÍA

BUEN TIEMPO PARA INVERTIR

Momento ideal para proyectar el futuro y prepararse para el despegue.

NUTRICIÓN 10 HAMBRE 0

La red que promueve el acceso equitativo a la alimentación.

CRÍA DE CONEJOS

Una propuesta lucrativa que gana terreno.

POR LAS NUBES

El precio de la tierra, activo en ascenso.

¿Sabía Usted que sus animales sufren pérdidas productivas por estrés?

En Biogénesis Bagó, desarrollamos novedosos antioxidantes para mejorar la adaptación de los animales a situaciones que generan estrés, que se traduce en una mejor performance productiva, sanitaria e inmunológica.

Adaptador® MIN & Adaptador® VIT

El complejo vitamínico mineral que combate el estrés

¿Cuándo debe aplicarlo?

Para los destetes, para el ingreso a feedlot, antes del parto y para todas las situaciones que generan estrés.

Beneficios

- ➔ **MAYOR GANANCIA DIARIA DE PESO.**
- ➔ **INCREMENTA LA RESPUESTA INMUNE.**
- ➔ **MEJORA LA CAPACIDAD DE ADAPTACIÓN.**

www.biogenesisbago.com

BIOGÉNESIS-BAGÓ

EL MOLINO

La revista del campo productivo
Ejemplar gratuito
año 6 | número 22 | Argentina | Marzo 2012

Staff. Contenidos y diseño: Happy Together Contenidos **/ Corrección:** Guillermina Pagani /
El Molino. La revista del campo productivo es una publicación de Capital Intelectual S.A., Edificio Insud - Paraguay 1535 (C1061ABC), C.A. Buenos Aires. Tel. 4872-1300 / Impresión: Gráfica Today - Tel: 4712-6240 / Todos los derechos reservados. Prohibida su reproducción total o parcial.
Contacto: elmolino@biogenesisbago.com.ar

RIESGO Y OPORTUNIDAD

Los chinos tienen una forma muy particular de escribir, diferente a la que utilizamos en los alfabetos occidentales. Usan ideogramas que resumen ideas y no letras que reproducen sonidos. Así la palabra crisis, tan actual, la escriben sumando dos ideogramas: riesgo y oportunidad. Bien podemos tener una enseñanza de esta cultura milenaria para aplicar a nuestra actualidad pecuaria. Es indudable que luego de la sequía de 2008 y las transformaciones impuestas por la difusión de la soja, el stock de vacunos ha caído en la Argentina y se ha alejado de la Pampa Húmeda. Y esto puede significar sin lugar a dudas un riesgo. Pero allí mismo se encierra una oportunidad, la de ser más eficientes. La caída del número de animales puede serr una oportunidad para lograr un mayor porcentaje de destete. La baja del stock puede transformarse en una mejor utilización de los recursos sanitarios para evitar pérdidas de peso, mortalidad anticipada y caída de la rentabilidad. El traslado de los animales a zonas más alejadas de la Pampa Húmeda puede ampliar las fronteras productivas y sumar actividades rentables en provincias menos favorecidas. La crisis puede significar una oportunidad para el crecimiento de un sector que aporta trabajo para todos los argentinos. Y esta edición de **El Molino** que tiene en sus manos pretende ser un aporte para sumar oportunidades.

NOTA DE TAPA
Momento de invertir
El ganado inició una espiral ascedente de precio. Buen momento para quienes tienen la demanda asegurada.

ROSGAN 12
Locomotora de negocios
Raúl Milano y su pronóstico de remates televisados

CERDOS 16
Todo para crecer
Un estudio sobre las perspectivas del cerdo en Argentina

NUTRICION 18
Calidad y cantidad
La ardua tarea de la organización *Nutrición 10 Hambre 0*

AMBIENTE 20
Sustentabilidad de carnes
El sector pecuario y los nuevos requisitos en la producción

TIERRA 22
Precios por las nubes
La incidencia del aumento

PREMIO BB 28
Detrás de los animales
La actividad del veterinario como compromiso social

LECHERÍA 32
Mercado de futuros
El objetivo de mayor previsibilidad para el sector

PRODUCTOR 34
El negocio de la eficiencia
Iglesias Pérez habla sobre la administración y cría de ganado

TURISMO 38
Formosa, naturaleza virgen

CUNICULTURA 40
Producción racional
Una actividad lucrativa

INTERNACIONALES 42
La demanda de China

MANJARES 46
Leandro Cristobal

NOVEDADES 48
Lanzamientos y eventos

¡ESCRIBINOS TUS COMENTARIOS!

correodelectores@biogenesisbago.com

Sequía
Hola amigos de **El Molino**. Quería escribirles para agradecer las notas que realizan, que son de mucha utilidad. También deseaba pedirles si pueden realizar algún informe acerca de las implicancias de la sequía en el ganado y cómo se afronta en otros países. ¡Gracias!
Alejandro Basigalupo.
Provincia de Buenos Aires.

Saludos del exterior
Queridos amigos, les escribo desde San Francisco, Estados Unidos. Me encuentro trabajando aquí como veterinario desde mediados del año pasado. Además del mate constante y el dulce de leche, hay algo que también me hace falta: ¡Se extraña una publicación del nivel de **El Molino** en estos pagos! Gracias por mantener la calidad año a año.

Alejandro López Frers,
General Pico, La Pampa.

el momento para INVERTIR

Hace casi dos años el precio de la hacienda comenzó una espiral ascendente y les permitió a los ganaderos revertir el proceso de liquidación de stock. Es un buen momento para proyectar un negocio futuro que tiene una demanda asegurada. Los engordadores tendrán que sumar kilos para mejorar sus números.

Por Santiago Rivas

La política de precios bajos de la carne y restricción de exportaciones que llevó a cabo el gobierno nacional entre 2006 y 2009 llevó a los productores a liquidar su hacienda y a dejar paso al gran avance de la agricultura sobre las regiones históricamente ganaderas. Durante ese período, se pasó de un stock de más de 58 millones de cabezas a uno de apenas 48 millones. A ese freno se sumaron la sequía que se vivió en 2009 y los buenos precios de los granos, que acentuaron el proceso.

La sequía terminó a mediados de 2009 y en la primavera de ese año los campos volvieron a tener una buena oferta forrajera. Para ese entonces, los productores vieron que sus stocks se habían reducido significativamente y ahora tenían espacio de sobra en los lotes, por lo que comenzaron a retener animales para recomponerse. Debido a la escasez de oferta y a una demanda de los consumidores que no bajaba, en noviembre de ese año los precios empezaron a subir y el gobierno debió dejar de lado los límites. En marzo de 2010 se produjo como siempre el aumento de oferta que se da habitualmente cuando la gente regresa de las vacaciones, pero en esta oportunidad se dio en un contexto anual de falta de carne, lo que convalidó una nueva suba de precios. “En ese proceso hasta la fecha, uno puede contabilizar una suba del 220 al 230% del precio del ternero para invernada y un 260% del gordo. En la misma línea, subió la carne al consumidor, que ya había ido subiendo en el período de liquidación y ahora consolidó el precio”, explica el analista Víctor Tonelli. Así se llegó a la situación actual, con valores de hacienda muy buenos, pero con una recuperación de la rentabilidad muy despareja de acuerdo a la actividad realizada. La situación es muy buena para el criador y los que invernan su propia producción, mientras es complicada para quienes compran invernada para pastoreo con terminación a grano y mucho más dificultosa para los feedlots.

“Hasta la fecha, se puede contabilizar una suba del 220 al 230% del precio del ternero para invernada y un 260% del gordo. En la misma línea subió la carne al consumidor.”

Nieves Pascuzzi, directora técnica del Comité de Carnes de la Sociedad Rural Argentina, declara que entre “diciembre de 2009 y enero de 2010, el precio al consumidor pasó en promedio de 13 a 17 pesos por kilo, con la suba de consumo por las fiestas, mientras que entre diciembre de 2009 y agosto de 2011 el precio subió casi un 80% y el consumo cayó entre 13 y 14%”. Tonelli, en cambio, considera que el consumo cayó poco al principio pero luego se acentuó, alcanzando una caída de alrededor del 30%. Según expuso, la faena en 2009 fue de 16 millones de cabezas y se produjeron 3,4 millones de toneladas de carne; en 2010 se llegó a un poco más de 11 millones de cabezas y 2,65 millones de toneladas, y en 2011 serán menos de 11 millones los animales faenados y la carne producida, entre 2,45 a 2,5 millones de toneladas. “Estamos hablando de casi un millón de toneladas menos que dos años atrás. Poniéndolo en términos de consumo

La situación es muy buena para el criador y los que invernan su propia producción, mientras es complicada para quienes compran invernada para pastoreo.

por habitante por año, son casi 25 kg por año, aunque no es una correlación directa porque también cayeron las exportaciones", afirma.
El fenómeno de retención comenzó tímidamente: los productores inicialmente no tenían confianza, pero a mediados de 2010 entendieron que los precios buenos habían llegado para quedarse -al menos por un tiempo-, por lo que la oferta de hembras siguió bajando. Según datos del Informe de Movimientos de Ganado Bovino 2011 del SENASA, durante el primer cuatrimestre del año 2011, los animales movilizados desde establecimientos rurales fueron cerca de 8,7 millones de cabezas, cantidad menor en un 18% y un 33% que la observada en igual período de 2010 y 2009, respectivamente. Además, las categorías cuyas salidas disminuyeron mayormente con respecto a 2010 fueron vacas, vaquillonas y toros en un 32,7%, 25,6% y 25,7%, respectivamente.
De las terneras retenidas, algunas entrarán en servicio entre 2012 y 2013, y los servicios de este año, que serán probablemente un millón más de cabezas que en 2010, siguen dando una producción de casi tres millones de terneros menos de la que hubo en el pasado. Los terneros de 2013 serán vaquillonas y novillitos en 2014 y 2015. El proceso es muy largo y, según Tonelli, en el mejor de los casos y sin problemas climáticos, se alcanzarán las 53 a 53,5 millones de cabezas entre 2015 y 2016.

Es la primera vez desde la colonia que la oferta es menor que la demanda, y eso lleva a la vaca y al vientre a una situación que no pasó nunca: la vaca es la nueva niña bonita.

Los ganadores

Este cambio en el esquema, con una fuerte demanda de terneras, generó un gran beneficio para los que tienen las madres, tanto los que sólo se dedican a la cría como los que hacen el ciclo completo, ya que lo que más subió fue el valor de los animales con destino a invernada.
Juan Balbín, presidente de CREA, explica que en la pradera pampeana "el gran cambio de paradigma que se da es la valorización del vientre. Es la primera vez desde la colonia que la oferta es menor que la demanda y eso genera valores muy interesantes y lleva a la vaca y el vientre a una situación que no pasó nunca: la vaca es la niña bonita hacia delante. Eso exige no sólo cambiar la cadena forrajera, sino también su concepto". En ese sentido, destaca que "por las restricciones otoñales, esa carga de acuerdo a la producción del invierno hoy pasa a tener otro parámetro de medida, difiriendo silo o dando autoconsumo, planteando cargas de acuerdo a la producción del verano o a la total, pero no a la del invierno. Hoy 20 kilos más de destete te posibilitan hacer un planteo ganadero impresionante, lo que va junto a un planteo más estricto en sanidad y productividad del rodeo".

Engordes complicados

El problema está principalmente para los que hacen invernada, especialmente los feedlots, que ya venían con márgenes muy ajustados y ahora tienen una relación compra-venta que no rinde. El problema es que la suba del valor de la invernada no fue totalmente convalidada por el consumidor, que, ante la escasa oferta y el alto precio, redujo el consumo y se volcó a las carnes alternativas. Según Tonelli, hoy existe una relación de valor de reposición de kilo gordo vendido, neto de gastos de compra y venta de 1,45: "En estos niveles, al que inicia su actividad con la compra de la materia prima, el modelo se le hace bastante difícil. No obstante, hay elementos que permiten costos de producción bajos, en relación a los precios de venta, sobre todo para aquel que hace recría y buena parte del engorde pastoril, con terminación a grano, lo que le permite generar una buena renta". Desde su punto de vista, los engordadores de base pastoril son los que están sosteniendo esta relación compra-venta, ya que su negocio funciona. La relación histórica neta, incluyendo los costos adicionales de flete y comisiones y tomando en cuenta 20 años, es de 1,15 a 1. Así, los especialistas encuentran que

Los feedlots bajaron los encierres a la mitad y hoy el 27% de la carne que se envía a faena proviene de ellos, un 13% menos que en 2010.

el planteo vigente de destete y engorde a corral de 90 a 100 días ya no sirve. “Se necesita poner más kilos y más baratos para resolver esta relación negativa de inicio”, remarca Tonelli.

Ante esta realidad, según datos de CREA, los feedlots bajaron los encierres a la mitad y hoy el 27% de la carne que se envía a faena proviene de ellos, un 13% menos que en 2010.

Balbín agrega que esta situación está llevando a un peso de faena superior, para diluir esta relación compra-venta: “hoy estamos hablando de un novillito de $10 menos gastos y un ternero de 12,5 a 13 que, con los gastos, da una relación de 1,35 a 1,4. Sí o sí tenés que amortizar eso con kilos”. Así, los feedlots tienen que engordar al menos 150 kg por animal para que los números les cierren.

El precio del maíz afecta si el productor lo compra, como es el caso de muchos feedlots. En cambio, si es de producción propia, no hay tantos problemas y en el norte, donde la limitante de los cultivos es el flete, es más competitivo dárselo a los animales para un ciclo más largo. De todos modos, hay muchos modelos de feedlot en Argentina, de los cuales el más complicado es el que no produce ni granos ni fibra, pero muchos otros están asociados a la producción agrícola, generan su propio grano, tienen un ahorro en los costos de comercialización de grano de 20 a 22% y también producen fibra con silaje o rollo, mucho más barata de la que se compra en el mercado. Ese esquema sigue funcionando, según Tonelli: “mientras que a un feedlot le cuesta más de $7 cada kilo producido para llegar a un animal de 370 kg, al productor de grano y fibra propia ese kilo no le cuesta mucho más de $5”.

En este panorama, los feedlots reponen menos y hacen que haya baches de oferta, ya que antes cubrían los momentos en que no había hacienda para faenar. De acuerdo con Pascuzzi, muchos feedlots repusieron animales en diciembre para sacarlos en marzo,

> Los feedlots reponen menos y hacen que haya baches de oferta, ya que antes cubrían los momentos en que no había hacienda para faenar.

cuando es la baja de la oferta y el precio tiende a subir.

Costos

Un punto que complica un poco la relación de precios es la inflación, ya que los costos actuales son bastante

Todos son escépticos acerca de cuánto puede durar el buen momento, sobre todo porque éste es un negocio de largo plazo y muchos temen que los precios caigan una vez que se recupere la oferta.

superiores a los de 2009 y consumen una parte del precio. El precio del maíz, por otro lado, ha tenido sus vaivenes, con valores récords que complicaron la ecuación y una caída en los últimos meses, aunque se mantiene relativamente alto. El diferencial de precio que se paga en el mercado local sobre el FAS teórico facilita un poco las cosas a los ganaderos y, como explica Tonelli, "la alimentación en base a maíz ha jugado a favor. El resto de los costos no vinculados al precio del ganado por ahora corrieron por detrás del valor de la carne y en el futuro correrán por delante".

Consumo

Actualmente, el precio final ya dejó de crecer a porcentajes altos, debido a que el consumidor no convalidó más aumentos y redujo el consumo de más de 70 kg/hab/año a 51. No obstante, el precio sigue la evolución de la inflación, principalmente porque el resto de los productos que hay en góndola también han subido. Balbín sostiene que "hoy ya no es tan cara la carne, sobre todo con respecto al pollo. Si al pollo le sacas el cuero, el cuello, las vísceras y los huesos, los valores son parecidos a los de la carne neta. El rendimiento es distinto: la relación es de 400g de carne neta por kilo de pollo en góndola".

El pollo es el que más rápido cubrió el espacio de esos 20 a 25 kg de carne que dejaron de consumirse. El cerdo también experimentó una leve suba en su consumo, pero sufre el problema de que su valor de venta es igual al del bovino. Esto se debe principalmente a que los minoristas le cargan una rentabilidad muy alta, que en algunos casos llega hasta al 35%, y para poder competir con la carne bovina debe ser más económico. Además, a diferencia del avícola, el sector porcino tiene que desarrollar más la comercialización, sobre todo los productores más chicos.

La avicultura cuenta con la ventaja de las compensaciones y es, además, una industria integrada, por lo que el que recibe la compensación puede subsidiar a los demás. El problema puede generarse si en algún momento se quitan los subsidios. Este esquema permitió que las pocas empresas que manejan el mercado se pusieran de acuerdo para mantener el precio, lo que compensaron con una mayor demanda local y exportaciones.

¿Cuánto durará?

Todos son escépticos acerca de cuánto puede durar este buen momento, lo que frena en parte la inversión, sobre todo porque éste es un negocio de largo plazo y muchos temen que los precios caigan una vez que se recupere la oferta. Esto dependerá principalmente de la política que mantenga el gobierno con respecto a las exportaciones.

Tonelli afirma que no habrá grandes cambios, porque ya está fuertemente revertido el proceso de liquidación "y hace más de un año que estamos en un proceso de retención muy fuerte". Sin embargo, la recuperación del stock va a llevar mucho tiempo, por lo que la situación será bastante parecida, "con una relación compra-venta que no será de 1,45, sino de 1,38 más o menos; un poco menos agresiva, pero todavía muy complicada, sobre todo para el feedlotero que compra insumos".

Más adelante, con un mercado exterior cerrado y una producción recuperada, puede haber una sobreoferta en el mercado interno que incline los valores hacia abajo. Por eso, desde la Sociedad Rural recomiendan que se vayan abriendo los mercados externos, para tener compradores en el momento en que comience a haber excedentes de producción. Actualmente, la exportación no participa en más que un 10% de la producción.

Balbín, por su parte, desconoce si los precios se van a sostener en el tiempo a medida que se estabilice la producción. "Lo que sí vemos es la necesidad de seguir conservando los mercados de exportación aunque en este momento no los podamos abastecer, porque en algún momento pueden servir. Tenemos miedo de que pase lo mismo que pasó con la lechería, que hoy tiene saturada la capacidad de

Es el momento para aprovechar e invertir para una mejora de la eficiencia, en un país donde gran parte del territorio todavía tiene un potencial inexplorado.

secado y eso repercute sobre los precios. Tenemos miedo porque el consumo interno tiene un limite y no queremos perder la competitividad".

De todos modos, este exceso de producción no ocurriría en el corto plazo, ya que, en un mercado de dinámica lenta y una tasa de retención del 15% (un valor que no es exorbitante), "el crecimiento va a ser lento, sobre todo porque no se están incorporando actores fuera del circuito ganadero a causa del valor que tiene la vaca y lo que significa entrar al negocio ganadero. No hay inversiones externas al sector porque la entrada es muy cara en un negocio de largo plazo, con tasa de recuperación lenta", explica Pascuzzi.

Tonelli, en cambio, afirma que hay algunos actores nuevos, pero que la crisis actual puede haber frenado un poco su ingreso. "Desde fines de 2010 hasta mayo, hubo gente interesada por fuera del negocio o gente del negocio que desarrolla otra actividad financiera o industrial y le sacó plata para invertirla en el campo". Sin embargo, falta todavía confianza en la postura que adoptará el gobierno en el futuro. Como subraya Tonelli: "falta desde el gobierno que aclaren si van a ser proactivos a la producción, a la vuelta a los mercados y el largo plazo, o van a seguir como hasta ahora, contando los porotos del corto plazo y limitando la inversión". Sin embargo, Tonelli se muestra optimista al asegurar que el discurso presidencial actual manifiesta un interés en volver a los mercados y a la exportación. "Vamos a ver si se da en la práctica, pero creo que entramos en un camino francamente bueno", concluye.

Mercado externo

Si bien hoy Argentina exporta una pequeña parte de su producción, no hay que dejar de mirar lo que sucede en el plano internacional. Los precios actuales son extremadamente atractivos para la venta, a pesar de que la crisis mundial frenó un poco la demanda. El problema es que también la oferta está contraída, especialmente por la menor producción del Mercosur, que se debe a la salida del mercado de Paraguay por el brote de aftosa, un mayor consumo interno de Brasil (que alcanza el 80% de su producción) y una menor producción de la Argentina. Pascuzzi asegura que el Mercosur tiene el po-

EL NORTE A TODA MÁQUINA

Según explican los tres técnicos, la ganadería sigue moviéndose hacia el norte, en donde se ha venido reemplazando el monte degradado por pasturas megatérmicas que han generado una revolución en la productividad. Como destaca Balbín, el sistema silvopastoril en el NOA y NEA "pasó de una productividad de 0,2 Ev en un ambiente muy hostil, que es ese monte donde no se ve la vaca, se pierden muchos terneros y la preñez y sanidad son complicadas, a sistemas con manejo eléctrico, con cortinas, bosque ralo y una productividad de hasta 1500 kilos de carga por hectárea, una carga parecida a cualquier planteo del oeste de Buenos Aires".

El norte es una región que ha dejado de dedicarse solamente a la cría para hacer ciclo completo. Con una invernada que da flexibilidad y permite aprovechar la carga de verano, estos modelos son a base de un encierre en el destete, pasando el primer invierno y aprovechando la producción de pasto del verano para producir un novillo en el otoño como se producía en el oeste bonaerense en el pasado. La limitante de la zona es el agua, por calidad y cantidad. Además, está la posibilidad del encierre: "tienen la semilla de algodón al lado y el maíz", dice el presidente de CREA, y prosigue, "lo otro que va a generar una oportunidad muy grande en la zona y se va a extender a la zona pampeana es el etanol, el subproducto del etanol va a ir a vacas de tambo o a invernada. Es un alimento de excelente calidad, económico y húmedo, por lo que es muy perecedero y no se puede almacenar". Pascuzzi, sin embargo, opina que, si bien hay un corrimiento y una búsqueda por implementar mejores manejos, conocer la zona y poner pasturas, el norte "es una zona con rendimientos menores y el potencial está en la región pampeana". Tonelli acuerda en que es una región menos productiva, pero recuerda que hace treinta años el 80% de la hacienda estaba en la Pampa Húmeda y hoy la región tiene un 60%: "La tendencia de corrimiento de la ganadería sigue, la región central participaba en 2006 con 68% del stock y ahora tiene el 62%, y el resto está todo en el norte. En 8 a 10 años, la región central no va a tener más del 52 o 53%, ya que la tecnología permite que campos que antes no eran sustentables hoy lo sean".

tencial para abastecer el aumento de demanda y crecimiento, pero desde hace unos años cae en sus exportaciones. En este escenario, Argentina pasó de exportar 750.000 toneladas en 2005 a sólo 260.000 el último año, pero el ingreso se compensó por una suba del precio, que generó un ingreso neto mayor, aunque, según explica Pascuzzi, "de 1300 a 1400 millones de dólares que genera la exportación podríamos estar hablando de 5000". Estos precios se convalidan en parte por una mayor demanda de los países emergentes, que siguen con economías firmes. "Los cálculos de los economistas dicen que por cada 1% de mejora en el PBI que se da en estos países, se incrementa 2,5 veces el consumo de carne vacuna" explica Tonelli. Por otra parte, la carne de vaca hoy empieza a considerarse un speciality, por tener una peor eficiencia de conversión que el pollo y el cerdo: "el consumo de todas las carnes va a crecer, pero la vacuna es la que menos lo va a hacer. Se habla de proyecciones a diez años de crecimiento del pollo y cerdo del 25% y de la carne vacuna del 12 a 13%". Tampoco hay muchos países en condiciones de incrementar su oferta, por lo que el precio se mantendrá firme.

> "Uno de los grandes capitales que tenemos es que se nos reconoce por el tango, la carne y Maradona. Hoy eso lo están aprovechando países como Uruguay, Paraguay y Brasil."

Considerando estos elementos, la Argentina debe seguir mirando a la exportación de los cortes caros: "hay que tener en cuenta que un conjunto de lomo, cuadril, bife ancho y bife angosto se vende en Europa a 19.000 dólares la tonelada, una renta extraordinaria que la Argentina no se puede dar el lujo de no capturar" afirma Tonelli. Mientras que Balbín remarca: "uno de los grandes capitales que tenemos es que se nos reconoce por el tango, la carne y Maradona. Hoy eso lo están aprovechando países como Uruguay, Paraguay y Brasil que venden "carne de las pampas". Es una ventaja que les damos hasta que nos recuperemos. Tenemos la marca y el nombre, es cuestión de ocupar esos nichos. No sólo en Europa, también en Asia. Es cuestión de llegar".

Esquemas eficientes

Balbín explica que éste es el momento para invertir en hacer más eficientes los esquemas: "veo un cambio enorme en la diferencia de adopción de tecnología de acuerdo a determinados parámetros en el productor, es decir, la tecnología y los conocimientos están, pero la tasa de adopción es distinta entre los productores". A esto se suma la opinión de Tonelli, que afirma que el ganadero cuenta con una relación de intercambio entre lo que vende y lo que compra tan favorable que si hace inversiones inteligentes en infraestructura y pasto, mejorando la productividad, "no sólo va a neutralizar la suba de costos, sino que incluso puede generar beneficios".

El especialista coincide con Balbín en que hay distintos grados de adopción de tecnología y agrega que los productores de punta ya vieron esta realidad hace un año y empezaron a mejorar la eficiencia. Los intermedios están empezando ahora, con un panorama más concreto, y los de cola "todavía están mirando otra película" y tienen que superar barreras culturales, que van más allá de su escala.

Todos los entrevistados estuvieron de acuerdo en que éste es el momento para aprovechar e invertir para una mejora de la eficiencia, en un país donde gran parte del territorio todavía tiene un potencial inexplorado que, si se captura, supera el aumento de costos.

EL ÚNICO MERCADO GANADERO TELEVISADO

MILANO: "ROSGAN ES UNA LOCOMOTORA DE NEGOCIOS"

El director ejecutivo de Rosgan, Raúl Milano, pronostica que los remates televisados van a seguir creciendo y se anima a soñar con un mercado de futuros de carne y una pantalla que englobe todo el Mercosur.

¿Esperan que durante 2012 continúe el crecimiento del mercado?
Estimamos que 2012 será un año de consolidación de Rosgan, durante el cual se buscará fortalecer lo cualitativo por encima de lo cuantitativo. Es decir, se pondrá el acento en mejorar aspectos institucionales y de funcionamiento, como también en poner definitivamente en marcha herramientas que ayuden el financiamiento mediante fideicomisos, la existencia de forward ganaderos o el trabajo en la aplicación de warrants ganaderos al sector.
Asimismo, vemos que, más allá de algunas incorporaciones de socios operadores a Rosgan, es importante diseñar acuerdos operativos de funcionamiento con importantes actores del sector. Rosgan es una locomotora de negocios que permite traccionar, mediante su actividad, nuevas unidades de negocios.

¿Los actores del mercado, están teniendo mayor confianza en la operatoria?
Después de tres años, podemos decir sin miedo a equivocarnos que Rosgan permitió consolidar la idea de que la venta mediante sistema de pantalla es una realidad, una realidad asentada en la seriedad que tuvimos desde el principio al formar parte de un mercado dentro de la Bolsa de Comercio de Rosario (BCR). Tanto compradores como remitentes pudieron apreciar las ventajas de no mover la hacienda, de comprar desde su hogar u oficina y, por sobre todo, de que la certificación y filmación aseguren que lo que se muestra es lo que se entrega.

Rosgan permitió consolidar la idea de que la venta mediante sistema de pantalla es una realidad, asentada en la seriedad.

Si bien Rosario no es el mayor mercado de hacienda, ¿cuál es el secreto del éxito de Rosgan en la bolsa rosarina?
Rosario es el corazón de la pampa gringa y la BCR supo construir un mercado de cereales que siempre lideró la comercialización en la Argentina. Sus mercados de futuros marcan rumbo en el país por la variedad de productos, y la ganadería no podía estar al margen de esta presencia institucional tan fuerte. La razón

Rosgan tracciona, mediante su actividad, nuevas unidades de negocios.

La ganadería en el Mercosur está llamada a ser la proveedora principal de la demanda mundial de carnes.

de la fortaleza de Rosgan es ser un emprendimiento creado y desarrollado dentro de una institución de 127 años, que permitió darle seriedad a un trabajo mancomunado con importantes casas consignatarias de nuestro país, distribuidas territorialmente con criterio federal.

¿Proyectan combinar el Rosgan con un mercado de futuros de hacienda?

La tarea más difícil, que es construir un mercado spot, se ha realizado. A partir del volumen y periodicidad de nuestros remates, estamos pensando en la necesidad de elaborar primero el forward ganadero para que luego nos conduzca hacia indicadores posibles de utilizar en mercados de futuros. La cadena de ganados y carnes debe comenzar a darle mayor institucionalidad a los sistemas de comercialización existentes, y para ello todas esas herramientas pueden ser elaboradas a partir de formar parte de una institución como la BCR.

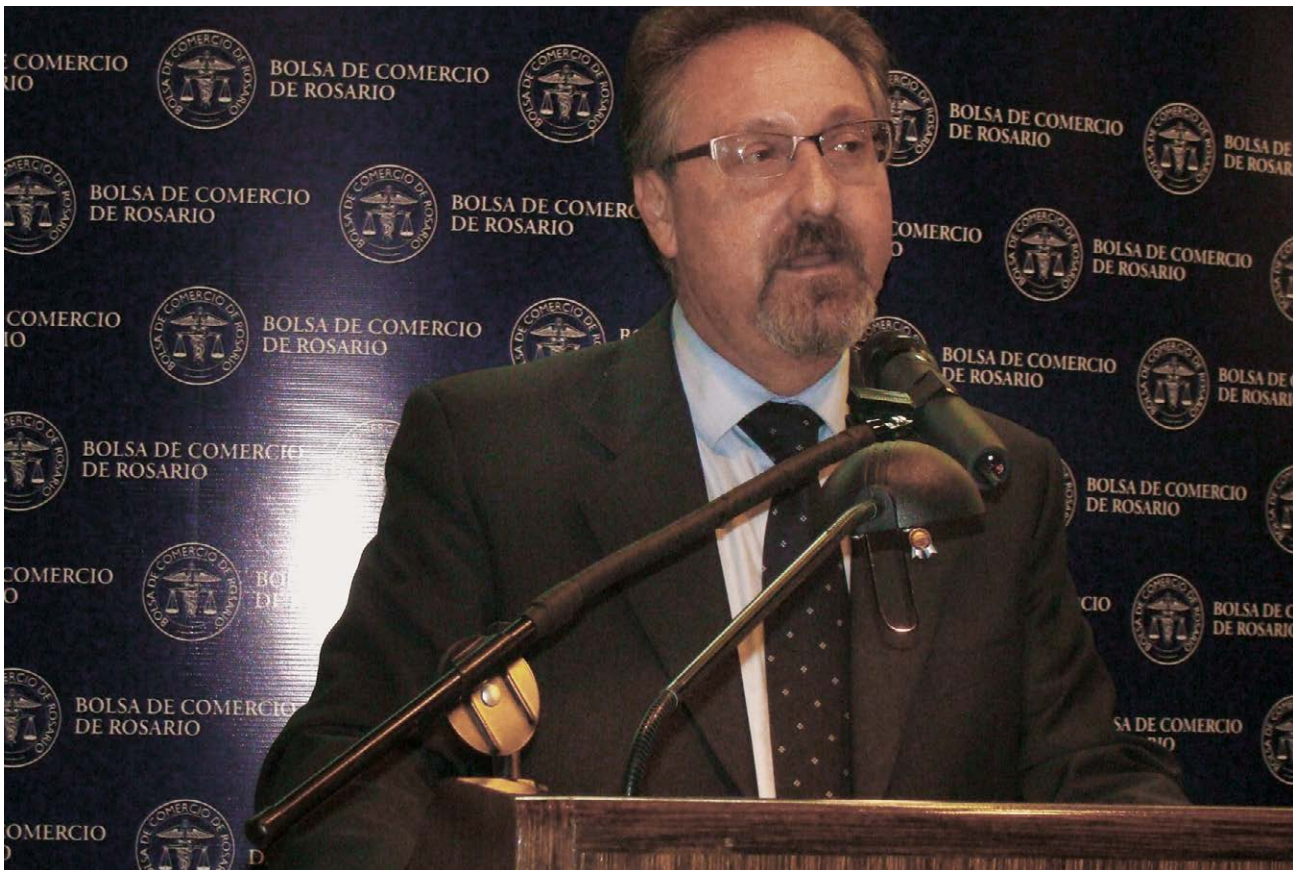
¿Creen que en algún momento podrá hacerse un mercado televisado que englobe a todo el Mercosur?

La ganadería en el Mercosur está llamada a ser la proveedora principal de la demanda mundial de carnes, de forma tal que cada vez se deberán coordinar más acciones con nuestros países vecinos. Partiendo de lo más sensible, que es obtener estándares sanitarios simétricos, podremos imaginar formas novedosas de comercialización y traslado de hacienda, para las cuales el sistema televisado será el formato ideal de aplicación.

¿En qué categorías o tipo de hacienda creen que deberá crecer más en los próximos años el Rosgan?

Tal como lo imaginamos, Rosgan está muy establecido en todo lo que es invernada y cría, pero el gordo y la exportación no podrán estar marginados en este período de crecimiento. Debemos ser creativos y utilizar todas las etapas en las cuales el rodeo participa, desde su nacimiento hasta su faena.

ROSGAN


BOLSA DE COMERCIO
DE ROSARIO

CERDOS

TODO PARA CRECER

Un informe del Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL), de la Fundación Mediterránea, plantea que la cadena de carne de cerdo y sus derivados tiene enormes perspectivas en la Argentina.

La cadena de la carne de cerdo y sus productos derivados tiene enormes perspectivas de crecimiento durante los próximos años en la Argentina.

Las ventajas para la producción de la carne de cerdo son variadas. El país dispone de abundante materia prima agrícola, de agua, de buena sanidad, de conocimientos de procesos y productos industriales, de experiencias de comercialización de otras carnes (bovina, aviar) en importantes mercados en el mundo, etc.

Llama la atención el hecho de que los dos grandes productores y exportadores de carne de cerdo del mundo, Brasil y Estados Unidos, son también grandes productores de granos y grandes exportadores de carnes bovina y aviar. La Argentina puede integrar este selecto grupo de productores pecuarios líderes.

La carne de cerdo tiene un gran mercado en el mundo, que se prevé seguirá creciendo, y que actualmente no está siendo explotado por la Argentina. Si miramos las cifras, el 43,2% de la carne que se consume en el mundo es de cerdo, contra el 32,8% de carne aviar y el 24,2% de carne bovina. FAO/OECD proyectan que el consumo mundial de carne porcina crecerá a casi el 2% promedio anual entre 2010 y 2020.

La demanda estará liderada por los países en desarrollo, en particular de Asia. Por caso, se pronostica que las importaciones de China crecerán a una tasa promedio anual del 9,7% en el período mencionado.

Por otra parte, el escenario que ofrece el mercado interno argentino es quizás uno de los mejores de los últimos tiempos. El encarecimiento de la carne vacuna (por caída de la oferta), que se cree se mantendrá por varios años, significa una oportunidad inigualable para la consolidación de la carne de cerdo en la canasta del consumidor local. Hoy la Argentina consume entre siete y ocho kilos por habitante, muy por debajo de la medida mundial que está en los dos dígitos.

El Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) considera que la producción de carne de cerdo podría crecer al 8,5% promedio anual hasta 2020, en un escenario donde: a) el consumo interno llegaría a los catorce kilos per cápita, b) se sustituiría toda la importación de carne de cerdo con producción nacional y c) se generarían suficientes exportaciones como para que el país alcance una participación del 1% en el comercio mundial en 2020 (muy inferior a la que tienen actualmente Brasil o Chile).

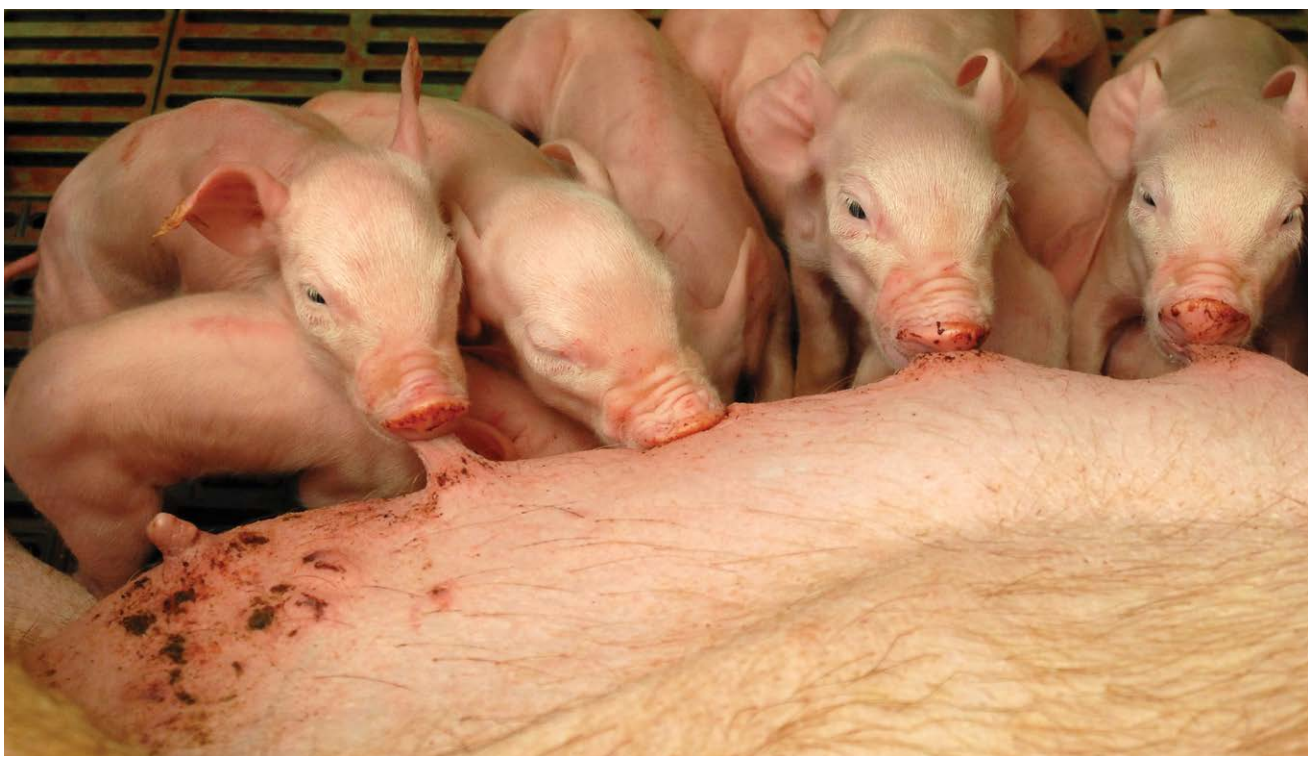
Este escenario expansivo exige, además de condiciones de mayor estabilidad y previsibilidad macroeconómica de las que actualmente se disponen (en particular de tipo de cambio real), una estrategia integral que permita mejorar diversos factores críticos tales como: relación calidad-precio del producto, status sanitario del rodeo, acciones de promoción del consumo en el mercado interno, armonización tributaria entre carnes, inteligencia y estrategia para inserción y superación de barreras comerciales, facilitación pública de procesos reconversión productiva (financiamiento, capacitación), entre otros.

Por último, será clave la disponibilidad de fuentes competitivas para financiar la ampliación de la capacidad de producción de la cadena y la operatoria de las empresas a mayores volúmenes. De acuerdo a las estimaciones, la inversión necesaria en ampliación (inversión neta) para llegar al objetivo de producción antes señalado se aproximaría a los U$S1375 millones en el período 2010-2020 (diez años).

Fuente: Fundación Mediterránea - Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL)

El IERAL considera que la producción de carne de cerdo podría crecer al 8,5% promedio anual hasta 2020.

El encarecimiento de la carne vacuna significa una oportunidad inigualable para la consolidación de la carne de cerdo.



CALIDAD Y CANTIDAD

Organizaciones públicas y privadas conformaron Nutrición 10 hambre Cero, una red para ayudar a mejorar el acceso de la población argentina a una alimentación de calidad. ¿El objetivo? Trabajar para eliminar la desnutrición y para propiciar cambios en la dieta de todos.

Por Ricardo Hara*

"Esta red empezó a funcionar en mayo de 2011 y creció en forma vertiginosa, al punto de que actualmente ya cuenta con el respaldo de más de mil organizaciones de todo el país, tanto públicas como privadas", afirma Ricardo Hara, gestor de Nutrición 10 hambre cero, una red de personas e instituciones que desarrolla contenidos y acciones que mejoren el acceso a una mayor alimentación y de mejor calidad.

¿Cómo surgió la iniciativa?
La idea nació a partir de una exposición de Juan José Llach en el Congreso de la Fundación Producir Conservado, el pasado 10 de mayo. Allí Llach sostuvo que la Argentina debería tener objetivos más ambiciosos que eliminar el hambre. Por eso, la premisa fundacional de la red es que, además de hambre cero, debemos lograr un país con nutrición 10. Este concepto nos pareció muy innovador y convocante, porque creemos que la existencia de hambre y desnutrición en la Argentina, un país capaz de alimentar a más de cuatrocientos millones de personas, representa –como diría Bernardo Kliksberg– un verdadero escándalo ético. Por otra parte, el derecho a la alimentación es un derecho humano básico y un compromiso que debe ser asumido por la sociedad en su conjunto.

¿Qué es lo que buscan? ¿Cuál es su visión?
Nuestra visión es alcanzar una óptima nutrición de nuestra población en base a políticas efectivas, a través de la articulación público-privada y la acción en red de las personas e instituciones comprometidas. Buscamos que todos los hogares puedan alimentarse en forma nutritiva por sí mismos.

¿Cuáles son sus objetivos?
Uno de nuestros mayores desafíos es lograr la erradicación del hambre y la desnutrición en un plazo no mayor a cin-

Deben plantearse políticas efectivas no sólo respecto a la desnutrición, sino sobre las consecuencias que resultan de la malnutrición.

co años, es decir, conseguir el hambre cero. La nutrición 10, por su parte, implica cambios culturales y de hábito sobre nuestra dieta, que trascienden el problema de la pobreza.

La concientización acerca de este tema es entonces fundamental.
Exacto. Es central generar plena conciencia de que la calidad y la diversidad de la dieta –más que la cantidad–, sumadas a una estimulación adecuada e intervenciones oportunas a lo largo del ciclo vital, son claves para resolver los problemas de malnutrición, donde la desnutrición y la obesidad coexisten como dos facetas del mismo problema. Una alimentación más saludable debe contemplar un mayor consumo de frutas, hortalizas, legumbres y lácteos, entre otros alimentos básicos.

¿Qué acciones tienen programadas dentro de sus objetivos?
Básicamente, articular los esfuerzos de numerosos actores públicos y privados que ya se encuentran trabajando para mejorar el impacto conjunto de las acciones desarrolladas en el marco del Programa de Nutrición y Alimentación Nacional, creado por la Ley N° 25.724, y la Asignación Universal por Hijo. Por otra parte, conformar un banco de contenidos que ponga a disponibilidad pública los datos y conocimientos más relevantes y actualizados sobre temas nutricionales. También buscamos intensificar los esfuerzos para consolidar un registro único de beneficiarios, así como la actualización permanente de los Centros de Atención Primaria de la Salud (CAPS). Uno de nuestros proyectos más interesantes consiste en generar un sello social que permita certificar la calidad nutricional a nivel municipal.

¿Qué expectativas tienen respecto a los resultados?
Esperamos adhesión a nuestra propuesta por parte de los sectores políticos, sociales, empresariales, comunicacionales, y de la sociedad en su conjunto.

¿Cuál es la situación actual? ¿Tienen un diagnóstico preciso?
La desnutrición aguda y la desnutrición crónica afectan a alrededor del 10% de los niños menores de seis años, es decir, casi ochocientos mil chicos. Éste es el problema más urgente, porque representa a los grupos más vulnerables. La anemia por deficiencia de hierro es la enfermedad nutricional más frecuente y es sufrida por el 30% de los niños menores de dos años y el 18% de las mujeres en edad fértil, o sea, casi 2,5 millones de personas. Ser anémico en el primer año de vida está estrechamente relacionado con la disminución de la capacidad intelectual futura de los chicos.

¿Qué pasa con el sobrepeso y la obesidad? ¿Es común este problema en nuestro país?
Lamentablemente, es un problema cada vez mayor. La combinación de obesidad infantil con desnutrición crónica y bajo peso de nacimiento es un importante determinante de enfermedad futura.

¿Hay inconvenientes en la calidad de la alimentación?
Efectivamente. El problema más frecuente no es la cantidad de comida que comen los niños en general, en especial los de escasos recursos, sino la calidad global de su dieta y la calidad nutricional de los alimentos que la componen.

¿Qué pasa con la diversidad de los alimentos que se consumen?
La dieta de los hogares argentinos, sean de pocos recursos o no, suele tener una marcada monotonía. El común de los hogares cuenta con una cultura alimentaria basada en harinas, carne vacuna y azúcar.

¿Cómo se puede revertir esta situación?
Para superar las brechas alimentarias entre lo que se consume y lo que se debería consumir, se requiere incrementar el consumo interno de productos.

¿Cuál es el momento clave para prevenir los problemas de nutrición?
Es el período que va desde la concepción hasta los primeros dos años de vida y que abarca los mil días vitales para prevenir la desnutrición. Las condiciones nutricionales, el cuidado de la salud y los controles necesarios en los primeros dos o tres años de vida de un niño son trascendentes en términos de desarrollo infantil y capacidad de aprendizaje.

www.n10hcero.nutrired.org
**Gestor de "Nutrición 10. Hambre Cero"*

NUEVOS REQUISITOS DE SUSTENTABILIDAD EN CARNES

La sustentabilidad en el proceso de producción dejó hace tiempo de ser un proyecto altruísta de las empresas. En lo que refiere a producción de alimentos, es ya una condición ineludible de acceso a los mercados. El sector pecuario se suma a esta tendencia.

La sustentabilidad en los alimentos es actualmente una creciente demanda del mercado y, por lo tanto, una condición de venta en el futuro tanto en el mercado doméstico como en el internacional. Se entiende por sustentables a aquellos procesos de producción y comercialización de alimentos y bebidas (así como a sus desperdicios) que son medidos en términos ambientales, sociales y sanitarios, con el objeto de reducir sus efectos adversos en el ambiente, la salud pública y las relaciones laborales.

La sustentabilidad no puede ser vista únicamente como una exigencia de certificar emisiones de gases efecto invernadero (GEI), sino como una herramienta cuya implementación permite alcanzar altos estándares de producción ambientalmente amigables, bajo condiciones sociales racionales, al mismo tiempo que garantiza un alto nivel de protección sanitaria a los consumidores.

La Argentina es un país agroexportador neto cuya dependencia externa es alta debido a su necesidad de comercializar los excedentes de alimentos y bioenergías que se producen en el territorio. El desarrollo económico y social sostenible del país depende de una inserción competitiva del agro, por lo que la observación permanente de los mercados y de sus exigencias es una asignatura ineludible para el gobierno nacional, así como para la industria de alimentos.

Es interesante notar que los estándares relativos al análisis, la cuantificación, la certificación y el etiquetado de emisiones de gases efecto invernadero en base al ciclo de vida de un producto se está elaborando en los países desarrollados, que, a su vez, concentran parte sustancial de las demandas de alimentos y bioenergías. Si bien a nivel multilateral la Convención para el Cambio Climático no alcanzó acuerdo sobre la obligación de los países en desarrollo de reducir los gases efecto invernadero y la agricultura aún no fue incluida, los países desarrollados ya están trasladando obligaciones de reducción, o por lo menos de gestión ambiental, a los productores agrícolas, ganaderos e industriales en países en desarrollo.

> Los requisitos de sustentabilidad ambiental y social ya son una realidad del mercado y, en el corto plazo, se transformarán en condiciones de acceso solicitadas por los países.

Se considera que los requisitos de sustentabilidad ambiental y social ya son una realidad del mercado y, en el corto plazo, se transformarán en condiciones de acceso solicitadas por los países. Tal es el caso de la ley Grenelle en Francia que actualmente exige la certificación de huella de carbono para unos veinte alimentos y bebidas. Otro ejemplo es el PAS 2050 en Reino Unido, que está siendo implementado por Tesco y otras grandes cadenas, que hoy ya poseen más de ciento cincuenta alimentos y bebidas certificados con huella de carbono. Y no sólo Europa está avanzando hacia este tipo de certificación, en los Estados Unidos, el gobierno de Barack Obama cuenta con una legislación que le exige reducir emisiones en todas las oficinas del estado federal. Asimismo, Walmart y McDonald's tienen políticas de gestión ambiental, cálculo de emisiones y certificaciones para todos sus proveedores.

El sector pecuario en la Argentina no está exento de esta nueva tendencia. De hecho, ya se ha generado un fuerte debate en la Unión Europea en relación con las aparentemente grandes emisiones de gases efecto invernadero en la producción de carne ovina en Nueva Zelandia y de carne bovina en Argentina y, como consecuencia de ello, ha aumentado la presión a los importadores para reducir sus compras y optar por el producto nacional (europeo). Los neozelandeses reaccionaron rápido, midieron las emisiones de la producción, el transporte, la faena y la exportación de carne de cordero a Reino Unido, y la compararon con los gastos energéticos de los productores de ovinos en Inglaterra, demostrando que

eran mucho menos contaminantes que las de un productor inglés a 50 km de Londres. Para la carne bovina argentina, nadie demostró sustentabilidad aún. Un simple cálculo de afectación comercial basado en exportaciones a los mercados que actualmente tienen este tipo de exigencias -o las tendrán en el corto plazo- muestra que el sector de carnes vacunas, aviares y ovinas se vería afectado en sus embarques por setecientos cuarenta millones de dólares. Una cifra más que considerable para comenzar a trabajar en el tema.

La Argentina agropecuaria viene desarrollando proyectos de sustentabilidad ambiental que buscan dotar a los procesos productivos de más eficiencia, pero, por el momento, no hay un marco integral público que incentive la introducción de prácticas y procesos que finalicen en certificaciones para uso comercial. Recientemente, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca emitió una resolución en la que lanza el denominado "Programa de Agricultura Inteligente", que busca fomentar prácticas y procesos sustentables en las cadenas agroalimentarias y establece como uno de los pilares centrales la huella de carbono. Este tipo de iniciativas debería tener eco en la industria de alimentos e impulsar sinergias público-privadas para lograr posicionamientos internacionales.

Tampoco el sector privado ha introducido políticas firmes y permanentes en este aspecto, tal vez por falta de conocimiento o porque el mercado no internalizó ciertas demandas. Hemos consultado a los sectores lecheros, de granos y carne vacuna en relación con los nuevos requerimientos de reducción de emisiones de gases efecto invernadero en la producción, el transporte y la comercialización de alimentos. A partir de esas encuestas se puede concluir que:

- Existe falta de información y difusión de las nuevas tendencias en materia de sustentabilidad ambiental entre las empresas agroalimentarias, en menor proporción entre las grandes empresas exportadoras.
- No hay planificación a mediano plazo sobre el impacto de posibles nuevas normativas en materia medioambiental sobre la programación de la compañía.
- Las empresas sostienen que la exigencia de alguna forma de certificación ambiental por parte de los países importadores de alimentos se debe principalmente a barreras al comercio.
- En su mayoría, no creen que este tipo de certificación pueda ser una herramienta de diferenciación de sus productos.
- Sostienen que el rol del estado debe estar vinculado a la representación ante los foros internacionales donde se discuten los temas de comercio y medio ambiente, así como en las negociaciones con terceros países.
- Por otro lado, valorizan como muy importante la generación de condiciones de financiamiento y acceso al crédito para asumir inversiones que permitan adaptar los procesos productivos a mecanismos sustentables.

El "Programa de Agricultura Inteligente" busca fomentar prácticas y procesos sustentables en las cadenas agroalimentarias y establece como uno de los pilares centrales la huella de carbono.

El sector agroindustrial argentino se ha insertado con éxito en el escenario de aumento mundial de demanda de alimentos. Por ello, es razonable fomentar la apropiación de iniciativas de liderazgo que, indefectiblemente, incluyan aspectos de producción sustentable. Los resultados de las encuestas realizadas confirman que estas expectativas son aún lejanas y poco reales para la producción nacional. Hoy la producción de alimentos (industria) cuenta con poca información sobre el tema, no lo ha incorporado a su planificación y no visualiza el hecho de que implementar medidas de gestión ambiental y social que puedan ser certificables para sus productos constituya una verdadera oportunidad comercial.

TIERRA

LA TIERRA ESTÁ POR LAS NUBES Y NO HAY TECHO

Durante la última década, el precio de la tierra en la Argentina subió cuatro veces debido a distintos factores como la demanda externa de alimentos, los precios de los commodities y las nuevas tecnologías.

Por Florencia Lucero Heguy

Parecería que el valor de la tierra no llegó a su techo, aunque durante la última década los precios de los campos subieron hasta alcanzar cuatro veces su valor. Factores externos, como la desvalorización de las monedas, la incertidumbre mundial, la demanda de los alimentos y el aumento de poder adquisitivo de los países emergentes, y factores internos, como la capacidad tecnológica para obtener mejores rindes, hacen que el precio de la tierra continúe subiendo.

Según un informe de la Estación Experimental Pergamino del INTA, el valor promedio de las tierras argentinas subió más del 100% en dólares la última década y, sólo en el último año, los valores en algunas zonas llegaron a incrementarse hasta un 30%. En las mejores regiones de Buenos Aires y sur de Santa Fe, las tierras valían USD 10 000 a USD 12 500 por hectárea en 2010 y aumentaron entre 20% y 30% en un año. Esta suba fue acompañada de una suba en el valor de los alquileres a causa de la expansión del cultivo de soja, cuyo precio para el productor está firme en unos $1450 por tonelada, pese a la abundancia de la cosecha que terminó de ingresar hace un mes.

Por su parte, el presidente de la inmobiliaria rural Nordheimer, Pedro Nordheimer, asegura que esta suba de precios no se dio sólo en la última década, sino que se fue incrementando durante los últimos 30 años, período en el que los campos se valorizaron a precios increíbles. “Un campo que vendimos en el año 1992 en 240 USD/ha ahora vale 4500 USD/ha”, cuenta. Por otro lado, explica que uno de los factores que provocan la suba es la constante devaluación internacional del dólar. Estados Unidos tiene que emitir para gastar en guerras, levantar los bancos, etc., y su moneda pierde valor, tal como pasa en la Argentina. “El valor del dólar pierde más del 7% anual y esa pérdida hace que mucha gente invierta en campos”, resalta Nordheimer.

Otros factores que ayudaron a que la tierra continúe subiendo son: la liquidez excesiva, la falta de alternativas de inversión, la desvalorización de las monedas, la mayor demanda de alimentos y el precio de los commodities.

El presidente de Compañía Argentina de Tierras, Cristián Beláustegui, asegura que los valores de los campos están

subiendo desde 2002 de la mano del precio de los commodities, de la rentabilidad agrícola y del precio del producto. Además, a causa de la suba de los commodities, hubo reconversiones de campos ganaderos a agrícolas y corrimiento de fronteras, y se produjo una evolución muy importante en la actividad con el avance tecnológico, el paquete de Siembra Directa, los adelantos genéticos, etc.; todo llevó a que los campos produzcan más. “Hace diez años, en la zona maicera, el maíz producía 7000 kg/ha y hoy produce 12000 kg/ha”, explica Beláustegui y sostiene que estos aumentos de rentabilidad y producción conllevan un aumento del valor de la tierra.

Pedro Nordheimer aseguró que esta suba de precios no se dio sólo en la última década sino que fue un proceso de crecimiento de los últimos treinta años.

Por su parte, el economista de la Sociedad Rural Argentina, Ernesto Ambrosetti, resalta que la tierra es un factor escaso a nivel mundial: a medida que aumenta la población, hay menos disponibilidad de hectáreas por persona. Esto significa que la hectárea debe ser más productiva para poder alimentar a una población creciente y hay que invertir en más tecnología por hectárea. A esto se suma que, en las últimas décadas, se urbanizaron muchos lugares que antes se usaban para producir y que la erosión eólica e hídrica está afectando áreas, lo que exige muchísima más tecnología sobre la tierra productiva para abastecer de alimentos al mundo y a la Argentina en particular.

Estas dos variables, la escasez de la tierra y los distintos factores que marcan la rentabilidad, tienden a que el precio de la tierra aumente de forma sostenida en el tiempo.

La zona núcleo amplió su frontera

Durante los últimos años, las zonas marginales como el NOA y el NEA tuvieron un fuerte crecimiento gracias a las nuevas tecnologías incorporadas (la Siembra Directa, la soja RR, la incorporación de monitores de rendimiento, las modificaciones genéticas, etc.). Todo este paquete tecnológico le dio a provincias tales como Santiago del Estero, Salta, San Luis, Formosa y Chaco, un potencial de rinde mayor, con lo cual el

valor de la hectárea aumentó más en proporción que la zona núcleo del país.
Según Ambrosetti, la zona núcleo se amplió porque las nuevas tecnologías hicieron que ciertas regiones, el sur de Córdoba por ejemplo, obtuvieran los mismos rindes que lugares como Pergamino: "hoy esas zonas tienen el mismo potencial con un mayor riesgo y un mayor costo de transporte, pero una rentabilidad igual o superior porque el valor de la tierra por unidad de hectárea es más bajo", asegura.
La expansión de la frontera productiva en el país es muy grande puesto que los valores se van reforzando. Tanto Santiago del Estero como Salta y Jujuy tienen menos rendimientos, pero un potencial muy importante para los próximos diez años gracias a los avances de la tecnología. En el NOA hace una década, la hectárea valía USD 25 y hoy se encuentra entre USD 250 y USD 400, dependiendo del lugar, ya que muchas zonas tienen potencial agrícola, pero algunas, Formosa y Chaco por caso, tienen institutos de colonización y problemas sociales, como gente viviendo en el campo.
San Luis cuenta con una zona ganadera buena que, incorporando tecnología, puede ser más rentable y una integración vertical como las actividades frigoríficas. Además, hay una zona con una cuenca de agua muy importante para potenciar el riego. En los primeros 100 km de la provincia, las tierras ya tienen valores altos no sólo por su potencial, sino también por la política de estado de la provincia que es muy buena: menos riesgo, mejor infraestructura, promoción para invertir, mejores servicios, buenas rutas, buenos sistemas de comunicación y electricidad. "San Luis está bien montada en infraestructura como para crear un emprendimiento sustentable en el tiempo", resalta Ambrosetti. Salta es otra de las provincias que mayor crecimiento tuvo en estos últimos años, ya que se puede diversificar.

Si la devaluación fuera un hecho, inmediatamente habría una caída del valor de la tierra, que se liberaría después, en la medida en que la Argentina no se cierre al mundo.

"De todas las regiones, la que menos mejoró el precio de la tierra fue la Patagonia en general. Hay muchas hectáreas abandonadas y no hay interés en comprarlas", asegura Ambrosetti y explica que el ambiente es poco amigable para invertir. "Hoy los intereses están puestos en la periferia de la zona núcleo: San Luis, Santiago del Estero, Chaco, Formosa (salvo por los problemas sociales), Corrientes, Salta y algunas zonas específicas en La Rioja y Catamarca", sostiene.

Tanto Santiago del Estero como Salta y Jujuy tienen menos rendimientos, pero un potencial muy importante para los próximos diez años gracias a los avances de la tecnología.

Crecimiento de la actividad agrícola y ganadera

Tanto la actividad granaria como la ganadera experimentaron un aumento muy importante. A pesar de algunas malas políticas, las buenas zonas de invernada crecieron cinco veces, así como también las de cría. "En proporción, creció más la tierra dedicada a la actividad de producción de carne, aunque los números están un poco encubiertos ya que actualmente los campos también se están utilizando para la producción agrícola", cuenta Ambrosetti. Al mismo tiempo, el economista afirma que la zona de cría siempre tuvo muy buenas perspectivas de crecimiento, tanto por la demanda interna como la externa, que animaron a los productores que podían hacerlo a soportar las malas políticas gubernamentales.

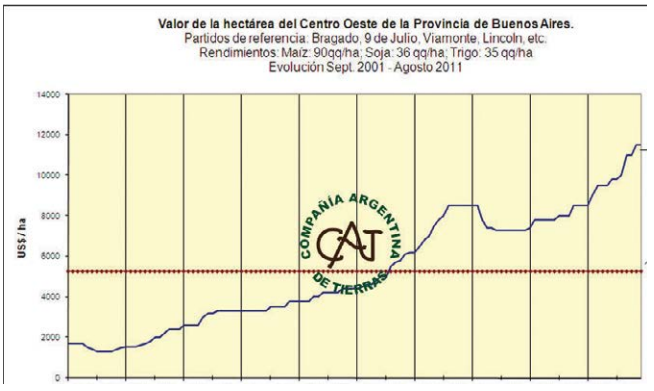
Ante una posible devaluación

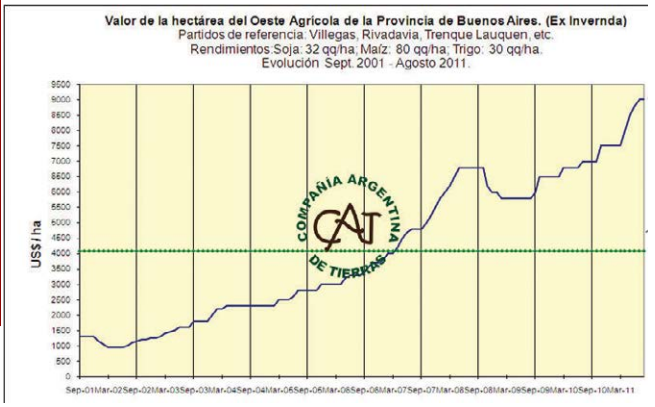
Ante la posibilidad de una devaluación, tanto Nordheimer como Beláustegui y Ambrosetti aseguran que el valor de la tierra bajaría un poco o se estancaría, pero luego volvería a subir rápidamente. "Con la devaluación en 2001, el valor bajó, pero volvió a subir en 2002. Lo mismo ocurrió en la época de Martínez de Hoz", explica Nordheimer.
Por su parte, Beláustegui considera que si la devaluación fuera un hecho, inmediatamente habría una caída del valor de la tierra, que se liberaría después, en la medida en que la Argentina no se cierre al mundo. Actualmente, las operaciones de campos están un poco frenadas por la política de la compra de dólares, pero esto es coyuntural. "Con un gobierno razonable y políticas de estado que favorezcan la inversión debería aumentar", resalta Ambrosetti. Además, agrega que no hay un techo para la suba del precio de los campos porque se están vendiendo no sólo para producir, sino también para conservar el ambiente, realizar emprendimientos turísticos, etc. La demanda es cada vez mayor porque los usos se diversifican.

Todos a nuestro favor

"En 2001 Estados Unidos bajó la tasa de interés y el mundo se inundó de plata. Ese capital disponible se invirtió en los países emergentes, que empezaron a caminar, no tuvieron contras, se desarrollaron, comenzaron a comer mejor y aumentaron la demanda", destaca Beláustegui y añade que esa demanda de alimentos se incremen-

En el NOA hace una década, la hectárea valía USD 25 y hoy se encuentra entre USD 250 y USD 400, dependiendo del lugar, ya que muchas zonas tienen potencial agrícola, pero algunas, Formosa y Chaco por caso, tienen institutos de colonización y problemas sociales, como gente viviendo en el campo.





tó sustancialmente y ocasiona, desde hace cuatro años, la suba del precio de los commodities que caía.

"Basada por una relación mayor de demanda de alimentos y de la mano de un aumento de la producción, a pesar de que la tasa de natalidad China va a bajar, países como India va a seguir subiendo, y esa gente que tiene que comer", explica Beláustegui. Según él, con que se demanden 100 gramos más de carne y 50 litros más de aceite, ya se produce una revolución en el mundo. Por otro lado, los fondos financieros se dieron cuenta de que era necesario invertir en tierras productivas para aumentar la rentabilidad del dinero invertido, por lo que el precio subió.

Por su parte, Ambrosetti explica que, para los inversionistas, la tierra sigue siendo un atractivo importante, con perspectivas de aumento constante de valor: "Cuando hay crisis internacionales, hay interés de los fondos en invertir en mayor cantidad de tierras y hacerlas producir. Pero, si bien no hablamos de una inversión a corto plazo, tampoco nos referimos a una a largo plazo, porque se piensa en vender estas tierras más adelante para cubrirse; es ahí donde aparecen los fondos de inversión", resalta.

Durante muchos años, el precio de la tierra en nuestro país estuvo regulado en función de los problemas internos, económicos, políticos, monetarios, etc.: "Salvo que la Argentina se cierre o que la ley de extranjerización de tierras sea una ley cerrada, los factores que causan la suba ya no son locales", opina Beláustegui, quien asegura que hoy los valores de la tierra se globalizaron porque el que compra en Argentina sabe cuánto cuesta la tierra en Uruguay, en Paraguay y en Brasil. De esta manera, el inversor aplica su coeficiente de riesgo en el valor de la tierra porque factores como las nuevas tecnologías y los mayores rindes hacen que sea más atractivo invertir en países de la región. Según Beláustegui, la misión productiva de la Argentina en el mundo es casi ineludible: "Si dicen que produce alimentos para 400 millones de personas, puede producir para 800 millones", afirma y agrega que, dado que somos un país que abastece un mercado de alimentos para los países emergentes y para las enormes producciones en países que ya no tienen recursos, no podemos escapar de esta "misión productiva". No hay otros lugares en el mundo que se puedan elegir para producir alimentos como Sudamérica (gracias a su clima templado), especialmente la Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay.

Según Beláustegui, la misión productiva de la Argentina en el mundo es casi ineludible: "Si dicen que produce alimentos para 400 millones de personas, puede producir para 800 millones".

Así como la productividad no tiene techo, tampoco lo tiene el valor de la tierra, en la medida en que se vayan sembrando las sinergias en el manejo del sector de las actividades agropecuarias, las tecnologías sustentables, la introducción de biotecnología y el aumento de la productividad. En este contexto, nuestra región será la gran elegida por los inversores y el precio de la tierra seguramente siga aumentando. "La Argentina es la Pampa Húmeda de Latinoamérica", concluye Beláustegui.

Proteja a su ter
invirtiendo el equivale

Prevenga enfermedades infecciosas y parasit

nero durante el destete
ente a 3 kilos de carne.

tarias con la Línea Destete de Biogénesis Bagó.

La Línea Destete incluye 2 dosis de Biopoligen® AIR ó Hs, 2 dosis de Bioqueratogen® Oleo Max, 2 dosis de Bioclostrigen® J5, 4 ml de Bagomectina® AD3E Forte y 4 ml de Adaptador® Vit y Min. Costo total: 28,50 pesos (iva incluido). El kilo vivo a un costo de 12 pesos.

BIOGÉNESIS-BAGÓ

PREMIO BIOGÉNESIS BAGÓ

“DETRÁS DE LOS ANIMALES, HAY GENTE”

En el departamento de Molinos, Salta, dos veterinarias trabajan haciendo de su actividad un verdadero compromiso social. Ganadoras del premio Biogénesis Bagó 2011 (en homenaje a los Dres. Leandro Elordi y Javier Margueritte), Eloísa y Paula cuentan sus ideas para fortalecer la actividad de pequeños productores.

Como casi todos los veterinarios, empezaron su carrera por el amor a “los bichos”. Su pasión por los animales las llevó a elegir una profesión en la cual hay mayoría de hombres, y sus amigos y familiares las imaginaban corriendo detrás de las vacas en algún campo de la Pampa Húmeda. Pero sus inquietudes sociales y una pasantía en el Norte argentino hicieron que sus vidas cambiaran radicalmente. Hoy, cuando Eloísa Luján Ferro y Paula Lucía Olaizola se refieren a sus tareas como veterinarias en el departamento de Molinos, en la provincia de Salta, hablan muy poco de animales y mucho de gente, de familias campesinas y pueblos originarios que tienen producción agrícola y ganadera en escala muy pequeña, básicamente, para garantizar el autoconsumo. “Y es que, detrás de los animales, hay gente”, sintetizan.

Eloísa y Paula ganaron el premio Biogénesis Bagó 2011, otorgado conjuntamente por la Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria y el Laboratorio Biogénesis Bagó (premio que se creó en homenaje a los Doctores Leandro Elordi y Javier Margueritte), por su trabajo desde hace diez años en el fortalecimiento de la actividad ganadera de pequeños productores del departamento de Molinos. Un reconocimiento y una satisfacción que llegaron después de un largo recorrido, de muchos cambios, de aprendizaje constante, de estrategias de articulación interinstitucional entre el ámbito privado y el público, de trabajo duro y en equipo.

Eloísa dejó su Villa Cañas natal, en la provincia de Santa Fe, para estudiar Veterinaria en La Plata. Allí se cruzó con Paula, que nació en Mar de Ajó, en Buenos Aires. Antes de terminar la carrera, ya tenían la “inquietud de conocer otras realidades del campo”, que “en la facultad no están tan presentes”, explican.

“Agronomía y Veterinaria tienen un perfil productivo, un enfoque de rentabilidad y eficiencia económica. En los últimos años de la facultad, –cuentan– nos empezó a inquietar un poco qué pasaba con aquellos productores que no tenían una inserción tan directa en el mercado, que no estaban enmarcados en ese perfil de mediano o pequeño productor, y comenzamos a hacer pasantías”. Entonces, el trabajo en el INTA Seclantás (Departamento de Molinos) estaba proyectándose y apareció la posibilidad de sumarse al trabajo que algunos técnicos venían realizando. “Corría la crisis del 2001 y el panorama era bastante desolador para cualquier estudiante que se estuviera recibiendo en ese momento”, comentan.

Así fue que agarraron las mochilas y rumbearon hacia el Norte. Cada dos o tres meses volvían, realizaban algún trabajo privado, alguna guardia en las veterinarias, juntaban dinero y retornaban a buscar su lugar en el mundo. En 2002 Paula se quedó definitivamente. Eloísa se sumó un tiempo después para formar parte del equipo técnico del INTA Seclantás.

“Los primeros contactos y los primeros acercamientos no fueron fáciles, porque era una realidad que desconocíamos”, admiten. Con todo el impulso de su juventud y recién recibidas, tuvieron que aprender a conocerse con las comunidades de los valles Calchaquíes, a entender sus silencios, sus tiempos, las dificultades para manifestar sus problemas. Pero la clave para ganar confianza era

“Los primeros contactos y los primeros acercamientos no fueron fáciles, porque era una realidad que desconocíamos”, admiten.

simple: respeto mutuo.

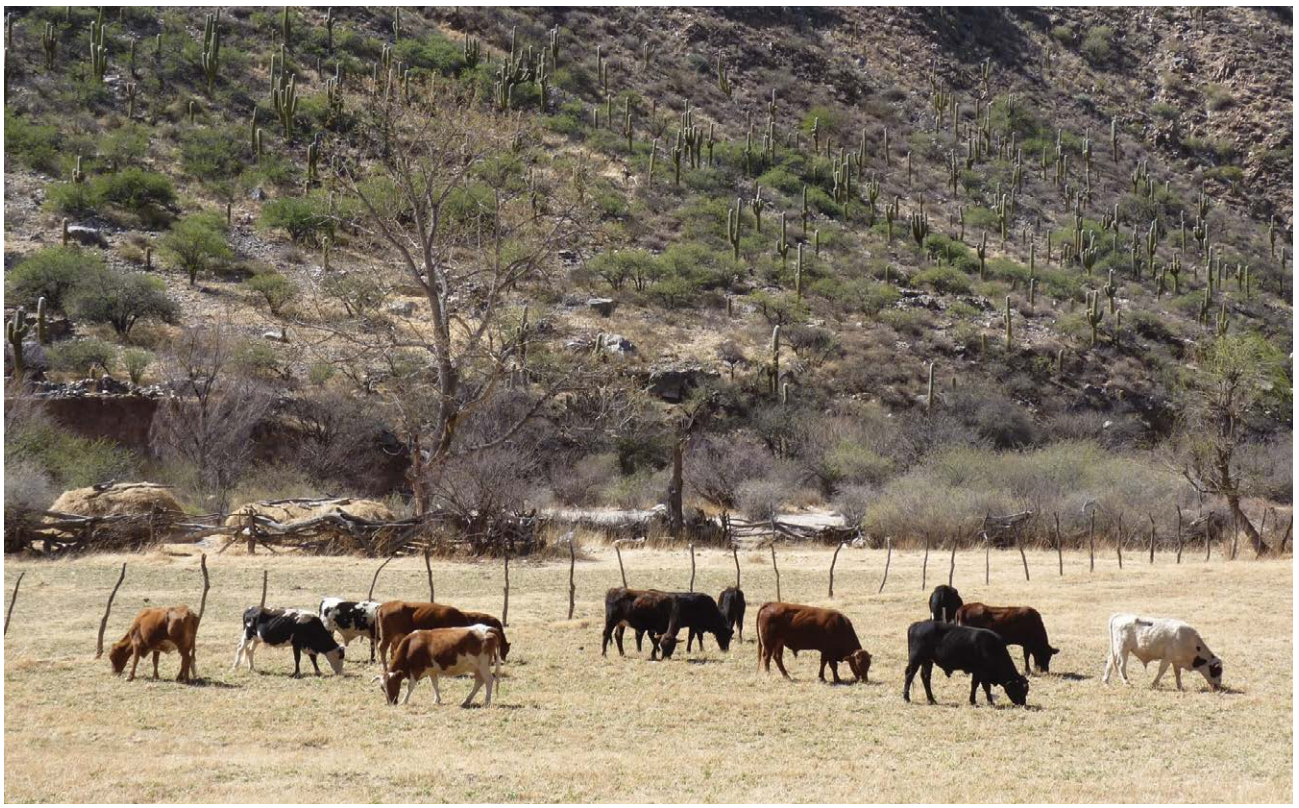
Uno de los elementos centrales que debieron trabajar fue la "naturalización de los problemas", que se relacionaba con una cuestión histórica. Muchas realidades, a veces injustas e inequitativas, están naturalizadas por parte de las familias. No tener agua para consumo o que la hacienda se muera por altas cargas parasitarias, entre otras situaciones, se convertían en algo natural, que siempre se dio así. "Que venga el intermediario y lleve los animales o las artesanías por dos pesos, o los intercambie por artículos de primera necesidad sobrevaluados, también era común. Numerosas situaciones de la vida diaria que advertíamos que no eran justas, que no estaban bien, parecía que no se podían cambiar. Hubo todo un proceso previo para desnaturalizar esas situaciones, problematizarlas y encontrar colectivamente alternativas de resolución".

"Eso fue, es y sigue siendo un proceso de construcción de la confianza, alimentado día a día tanto por nosotros, como equipo técnico que trabaja e interviene en las comunidades, como por parte de las comunidades y las organizaciones", explican las entrevistadas en su charla con El Molino.

Paula y Eloísa forman parte de un equipo técnico en el cual también hay ingenieros agrónomos, licenciados en Turismo, técnicos agropecuarios y hasta diseñadores de indumentaria que se especializan en fibra animal. "También para los veterinarios e ingenieros agrónomos este trabajo involucra una desnaturalización de la profesión y de la formación. Implica entender que atrás de los animales hay gente. Que la producción animal como la agricultura, la artesanía, la venta de mano de obra son parte de las estrategias que usan las familias para poder sobrevivir en el medio rural en condiciones de extremo aislamiento, de extrema pobreza".

En 2002 el trabajo comenzó con apenas

"También para los veterinarios e ingenieros agrónomos este trabajo involucra una desnaturalización de la profesión y de la formación. Implica entender que atrás de los animales hay gente".



30 familias del municipio de Seclantás que estaban en los cerros, en el valle de Luracatao, dentro de una finca privada de grandes extensiones. En 2005 esa finca se expropió y las familias accedieron a los títulos de propiedad de la tierra. “A partir de esa primera experiencia de resolución de una de las problemáticas que atravesaban las familias, comenzó la ‘bola de nieve’: se empezó a comentar que iban resolviéndose algunas cuestiones que básicamente tienen que ver con un alto índice de mortalidad animal por varios años de mucha sequía. No había pasturas, no había pasto natural para los animales, que se morían por desnutrición y por altas cargas parasitarias. Empezamos a trabajar con eso y otras comunidades se enteraron. Hoy estamos trabajando con 16 comunidades campesinas y pueblos originarios: 350 familias aproximadamente”, se entusiasman.

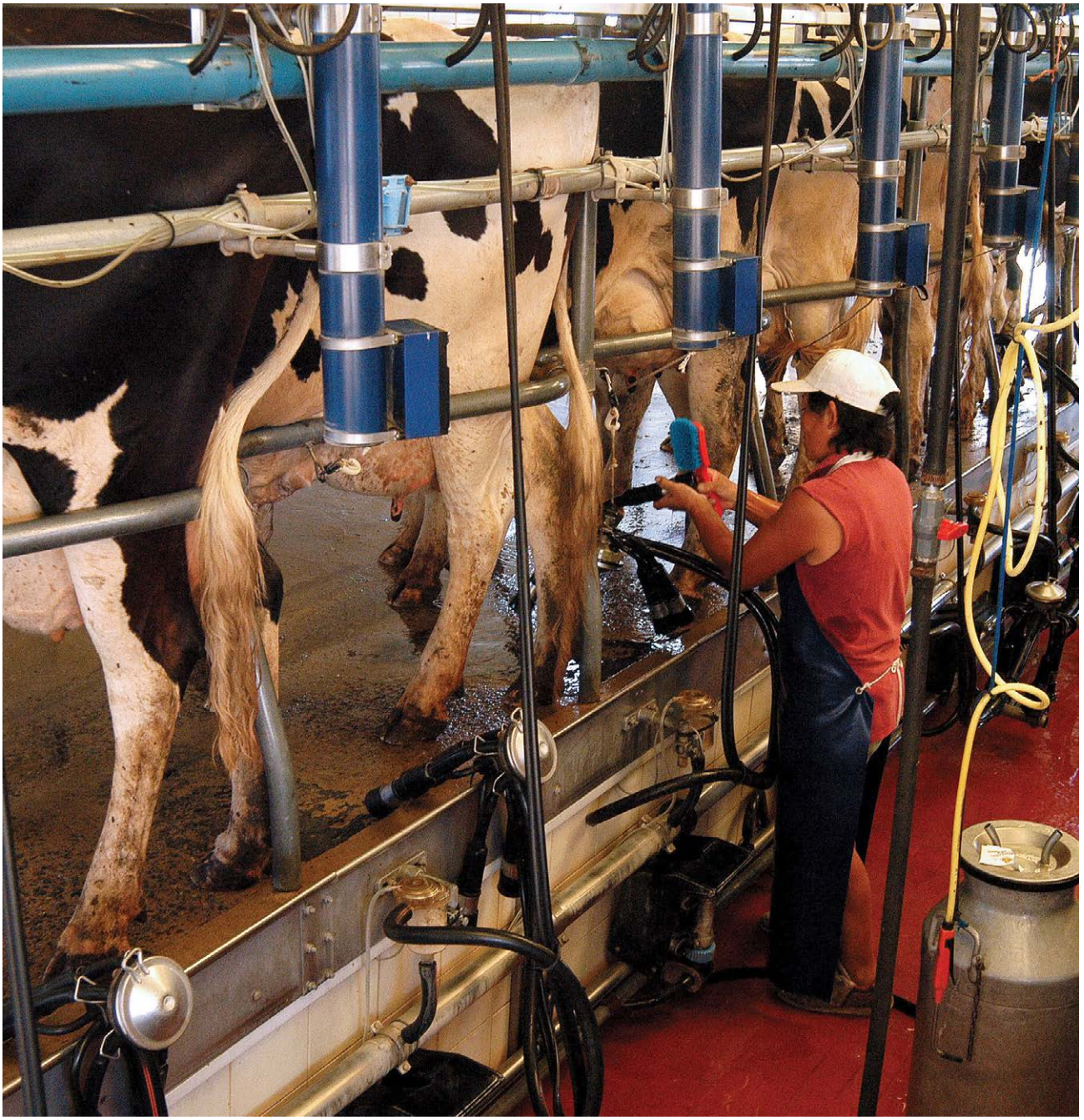
Como veterinarias, creen que su mayor logro productivo es que “la gente pueda valorar la producción y la forma de producir que tiene. Por ejemplo, una de las cosas que nos pasaba y que sigue pasando es que se creía que la muerte de los animales o que estuvieran flacos y que dieran poca leche para los quesos tenía que ver con la raza (era criolla y que había que incorporar la genética). Todas estas cosas se veían desde afuera, con la creencia de que el profesional trae soluciones mágicas y tecnología pensada y apropiada para otras zonas. Sin embargo, con mucho trabajo de acompañamiento, de reuniones de intercambio de saberes y de instancias de capacitación, las familias empezaron a valorar su producción y a comprender que, con pequeños cambios en el manejo, con el cuidado de la sanidad y con algunas tecnologías apropiadas, se podía rescatar el valor de los animales criollos, que son los que han podido sobrevivir al tipo de suelo, los cerros, la falta de agua y la escasez de pasto. Con pequeñas cosas, se pudo revertir problemas que eran cruciales y la gente comenzó a apreciar mucho más el tipo de producción y el saber hacer con el que contaba”.

Aunque a veces dudaron de iniciar una carrera, hoy Eloísa y Paula no ocultan el orgullo por su profesión: “Tuvimos la suerte de poder usar esta herramienta que significa ser veterinarias para contribuir a una sociedad más justa, a un mundo mejor, con igualdad de oportunidades. Eso nos enorgullece”, concluyen.

“Hoy estamos trabajando con 16 comunidades campesinas y pueblos originarios: 350 familias aproximadamente”.

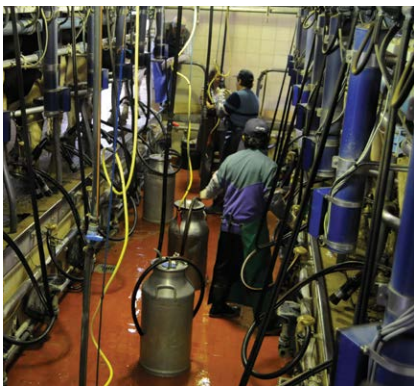
MERCADO DE FUTUROS PARA LA LECHE

En octubre de 2011 empezaron a cotizar los contratos de un nuevo mercado de futuros para la leche descremada en polvo en Europa. La idea es darle más previsibilidad a un sector convulsionado por la modificación de los subsidios.



En octubre pasado, comenzaron a negociarse los contratos de futuros para la leche descremada en polvo en el mercado NYSE Liffe París.
Se trata de un contrato de futuros con seis fechas abiertas a la negociación: marzo de 2012, mayo de 2012, julio de 2012, septiembre de 2012, noviembre de 2012 y enero de 2013.
Los lotes tienen que ser de veinticuatro toneladas, proceder de alguno de los veintisiete estados miembros de la Comunidad Europea y cumplir una serie de condiciones físicas, químicas y microbiológicas, así como de embalaje.
NYSE Liffe, que es un mercado de futuros y opciones que funciona en Ámsterdam, Londres, Lisboa y París y es el mercado de derivados de NYSE Euronext, también tiene previsto lanzar contratos de futuros para manteca y lactosuero en el primer semestre de 2012.
Estos contratos de futuros podrían ser una herramienta eficaz para el control de riesgos en un mercado tan volátil como el lácteo, si bien, a veces, pueden dar pie a las compras especulativas y a las subidas de los precios.
La comisaria europea de Agricultura, Mariann Fischer Boel, argumentó sobre la necesidad de establecer un mercado de futuros para los productos lácteos en Europa, con el fin de regular mejor, a largo plazo, los precios y los contratos entre productores, industria y distribución, a pesar del grado de especulación que implica este sistema de intercambio comercial.
Fischer Boel propuso esta idea durante su intervención ante el Parlamento Europeo (PE) para explicar nuevas medidas ante la crisis del mercado de la leche, que se produjo por los bajos precios que perciben los ganaderos y que ha llevado a este colectivo a movilizarse y salir a la calle en protesta por la política de Bruselas.

Estos contratos de futuros podrían ser una herramienta eficaz para el control de riesgos en un mercado tan volátil como el lácteo, si bien, a veces, pueden dar pie a las compras especulativas y a las subidas de los precios.

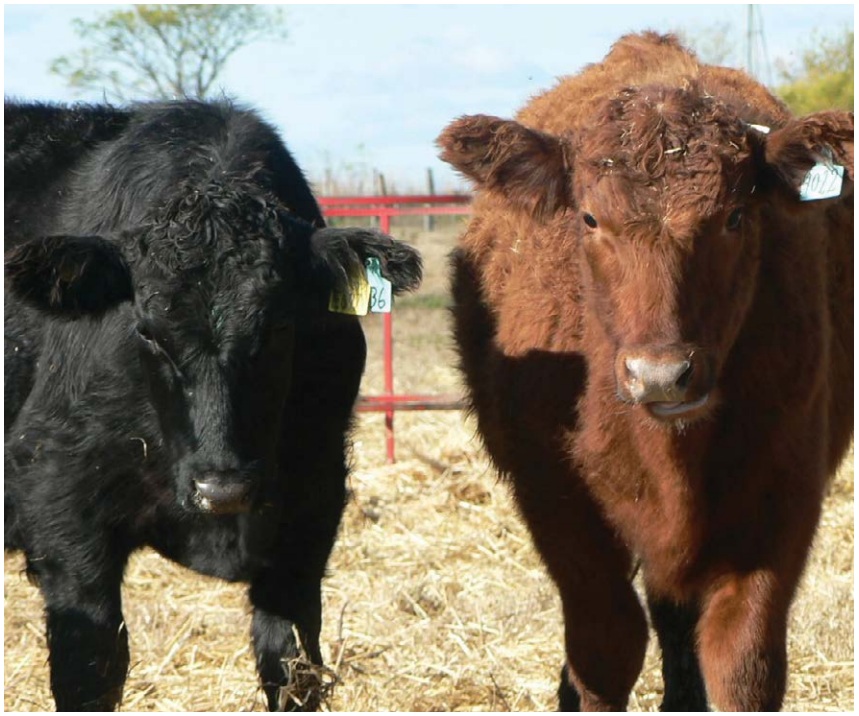


La comisaria ha sugerido el mercado de futuros para lácteos entre las soluciones a largo plazo, pero a corto plazo apenas ha propuesto apoyos nuevos y sólo ha ofrecido la posibilidad de dar más flexibilidad a los países en la gestión de las cuotas lecheras y del dinero de las multas cuando se rebasan estos cupos, según explicó el diario El País de España.
Los mercados de futuros funcionan mediante los contratos para el suministro de materias primas -como pueden ser el petróleo o el azúcar- o activos financieros en un plazo de entrega “futuro” que se ha determinado previamente. También se fija el precio y hay información diaria sobre las cotizaciones, aunque existe un alto grado de especulación porque el mercado se basa en cálculos de comportamiento y previsiones sobre la oferta y la demanda.
Fischer Boel ha abogado por discutir si ese tipo de mercado para los lácteos en Europa ayudaría a que los precios fueran más transparentes. En general, ha recalcado que los aumentos de cuotas lácteas se han tomado como el “chivo expiatorio” de la crisis. Asimismo, ha insistido en que no va a dar marcha atrás respecto a las decisiones de la Unión Europea, para incrementar tales cupos hasta hacerlos desaparecer en 2015, año en que se liberalizará el mercado de la leche.
“Las cuotas no han conseguido mantener altos los precios”, indicó.
La comisaria ha dicho que mejor que hablar de cuotas sería buscar “un marco legal” para regular los contratos entre los productores y ganaderos, con el fin de equilibrar oferta y demanda en los mercados.

EL NEGOCIO PASA POR LA EFICIENCIA

Para el exitoso criador Iglesias Pérez las claves de la actividad son: zafra de terneros todo el año a través de la IATF, pastoreos controlados, calidad en el gancho y seguimiento del mercado. Un ganadero “recién llegado” da cátedra sobre el manejo y la administración del negocio de la cría bovina y de la carne.

Por Gabriel Quáizel



Juan Carlos Iglesias Pérez asegura que no ha inventado nada. Cree que todo lo que hace es volver a las fuentes, con el método de pastoreo racional Voisin, con la cuestión de darle a la genética el lugar más destacado si de lo que se trata es de lograr carne de calidad y en cantidad, o con el empleo de las nuevas tecnologías de inseminación, destete y manejo de la alimentación. Aun así, hace cosas que pocos hacen y puede ser un ejemplo a seguir.

Con estudios juveniles en Filosofía y un extenso pasado en la fabricación de agroquímicos, Iglesias confiesa no tener una historia anterior en la administración de campos ganaderos. Entró de lleno en el negocio en 2009, cuando todavía había muchos que lo estaban abandonando. Arrendó entonces dos campos bastante deprimidos en el partido bonaerense de 9 de Julio. El plan era tener un planteo de ciclo completo con 1500 vacas en producción, terminando los novillos en feedlot con 330-350 kg entre 10 y 12 meses.

El panorama no era fácil porque en los campos predominaban los lotes con "pelo de chancho" (Dístichlis scoparia), una pastura natural que es síntoma de alta salinidad. Lo primero fue sembrar la mayor parte de los campos con un verdeo de avena y utilizar toda la tecnología de fertilización; a ello se sumó la recuperación de unos lotes de agropiro e incorporación de alfalfa. "En el primer año, pasamos de aquel pelo de chancho a una avena razonable", explica Iglesias. Por caso, la cosecha de avena de 2011 arrojó un total de 1,1 millón de kilos, con 30% de materia seca.

Los primeros lotes de avena dieron paso al sorgo y al maíz. "Usamos poca pastura, creemos que a través del esquema que hacemos, avena-maíz, avena-soja y avena-sorgo forrajero o silero, generamos una masa mayor de alimentos", dice. Actualmente, el campo propio aporta entre 75 y 80% de toda la alimentación, tanto al rodeo de vacas como al feedlot.

En las lomas, se siembra soja que ayuda a limpiar los potreros de gramón y apuntala las finanzas anuales.

Lote a lote

La recuperación del campo y el mantenimiento actual se realizan con un estricto control del tiempo que los animales permanecen en cada lote, para asegurar que la planta rebrote más rápido. Y siempre se dejan lotes en descanso: "Aun cuando se trataba de sectores que tenían muy poco pasto, también dividimos en lotes con alambrado eléctrico. Si no se maneja así, cuando el pasto está empezando a producir sus brotes, la vaca se los come. Y los brotes son la verdadera fábrica del campo".

El sistema se aplica rigurosamente, incluso cuando queda algo de pasto en el sec-

TERNEROS SIN TOROS

Juan Carlos insemina con el método de IAFT (Inseminación Artificial a Tiempo Fijo), es decir, sin la necesidad de detección de celos, con el dispositivo intravaginal bovino Cronipres, de Biogénesis Bagó, en combinación con hormonas reproductivas (Enzaprost, Bioestrogen), también del laboratorio argentino. Se hacen cuatro inseminaciones por año, todas con sus respectivos repasos a los 21 días.

Para esto, se demarca el rodeo armando distintos grupos de inseminación. Luego de la parición, sigue un destete anticipado a los 60 días para recuperar la condición física de la vaca, que 30 días después estará nuevamente disponible para entrar en otra rueda. "Inseminar no es un gasto, es una inversión. El costo de la inseminación comprende el del semen de toros líderes a nivel global, específicamente de Net Worth, un Angus negro estadounidense padre del último Campeón dos años menor en Palermo. "Con los toros que se usan para hacer campeones, yo hago novillos", asevera Juan Carlos. Con este Gran Campeón, logra terneros de excelente terminación en 10 a 11 meses y terneras para entorar entre 13 y 15 meses, "con fenotipos muy superiores a los logrados aun con los toros buenos de servicio a campo. Los terneros atienden las mayores exigencias de calidad y homogeneidad, asegurando precios de venta en los niveles máximos.

El veterinario Juan Cruz Muriel, del servicio técnico de Biogénesis Bagó en La Pampa y oeste de Buenos Aires, resalta que con este plan el rodeo "va teniendo continuamente grupos de inseminación, prácticamente de la misma forma en que se insemina en un tambo para tener leche todo el año".

La relación con Biogénesis Bagó se afianzó por la buena respuesta que tuvieron sus Cronipres en las inseminaciones. Las vacunas utilizadas son Biopoligen® Hs, Bioqueratogen® Óleo Max, Bioabortogen® H, Rotatec® J5 y Bioaftogen®.

“La selección de los toros la hago yo mismo, hablo con proveedores y veo a los hijos”

tor y no hay otro disponible para trasladar la hacienda. “Los animales comen en un lote durante 20 o 25 días por año y no se los deja pastorear ni un solo día más. Si hace falta, se suplementa. Recién vuelven a ese lote a los 50-60 días o cuando éste se recuperó”. La suplementación se hace con los rollos o silos propios.

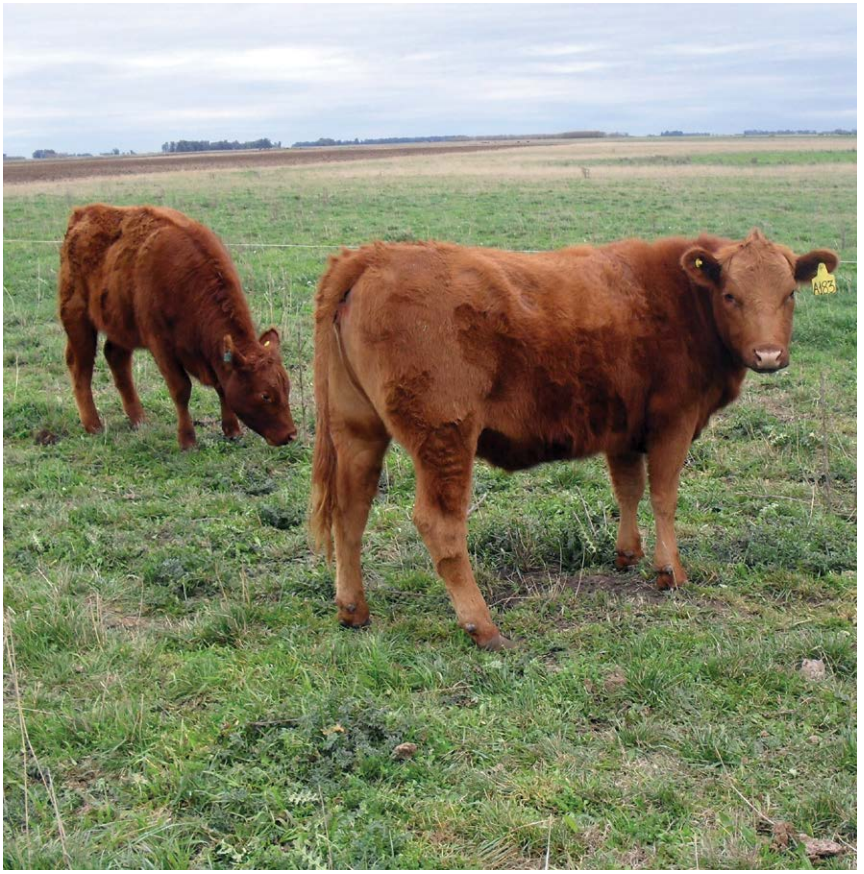
Una cuestión importante es que a todos los animales se les controla el peso cada 21 días para conocer su estado físico y el porcentaje de engorde.

Iglesias Pérez es asesorado en la parte sanitaria por Arturo Messissian y en agronomía por Gustavo Poudes; la inseminadora es Alejandra Serantes. En el campo tienen tractores, desmalezadoras, cincel, fertilizadora y mixer, y tercerizan la siembra, la cosecha, el ensilado y el picado.

Calidad

Iglesias trabaja principalmente con el frigorífico Matadero Dudignac (también del partido de 9 de Julio). Pero la operación se cierra directamente sobre el peso de la res, no sobre el del animal vivo. “No discutimos la calidad de la carne”, afirma Iglesias, orgulloso. “Son pocos los productores chicos que pueden hacer este tipo de acuerdos”. Iglesias va hasta el pueblo para escuchar de los mismos carniceros el nivel de conformidad con la calidad de sus reses.

La confianza en su producción está en la dedicación que puso en lograr un rodeo de alta calidad. Ahora casi todas las madres son de razas Angus colorado y negro, y son inseminadas con semen de padres de los últimos campeones de esa raza de las exposiciones de Palermo 2010 y 2011. “La selección de los toros la hago yo mismo, hablo con proveedores y veo a los hijos”. La premisa básica es que sean animales de frame grande, “así puedo llegar a terminarlos en 330 o 340 kg en un año y sin que se engrasen mucho, como ocurriría con un animal de frame moderado”.



MEJOR, A CORRAL

Desde el punto de vista económico, Iglesias también resalta la necesidad de hacer un correcto análisis del engorde a corral frente al realizado a campo. Observa: “es común oír decir que el pasto es el alimento más barato. Esto es una falacia”. Y hace la cuenta: “En potreros que pueden generar a lo largo del año ganancias de peso promedio diario de 600 g desde los 60 días de vida del ternero, eso es bastante menos de los 1000 g diarios logrados a corral”. También considera que aquel nivel de engorde a pasto se logra en potreros de buena calidad agrícola, “por lo que al aparente costo 0 hay que agregarle los $1800 o $2000 del valor al cual esos potreros se podrían arrendar. Entonces, ¿es tan barato el pasto?”. Para Juan Carlos, “la realidad es que en campos mixtos, donde las partes agrícolas no tienen superficies de interés para los contratistas, hay que amontonar las vacas en el ‘pelo de chancho’ y, en los potreros no aptos agricultura pero menos salitrosos que los anteriores, sembrar avena en invierno y sorgo en verano, especies que responden razonablemente a la fertilización; con ellos se puede obtener verdeos para las vacas durante los 60 días de amamantamiento y hacer reservas para esas vacas para pasar los peores meses de invierno o para eventuales secas estivales, además de rollos para proporcionar fibra a los terneros en los corrales”. El esquema se completa con la siembra de granos en las “islas fértiles” para la alimentación en el corral, que se complementa además con núcleos proteicos.

Desde el punto de vista económico, Iglesias también resalta la necesidad de hacer un correcto análisis del engorde a corral frente al realizado a campo.

EL MÉTODO

El sistema de pastoreo racional Voisin -creado en 1963 por el fisiólogo francés André Voisin- se basa en cuatro leyes fundamentales aplicables en cualquier país, clima, pastura y explotación, que se resumen así:

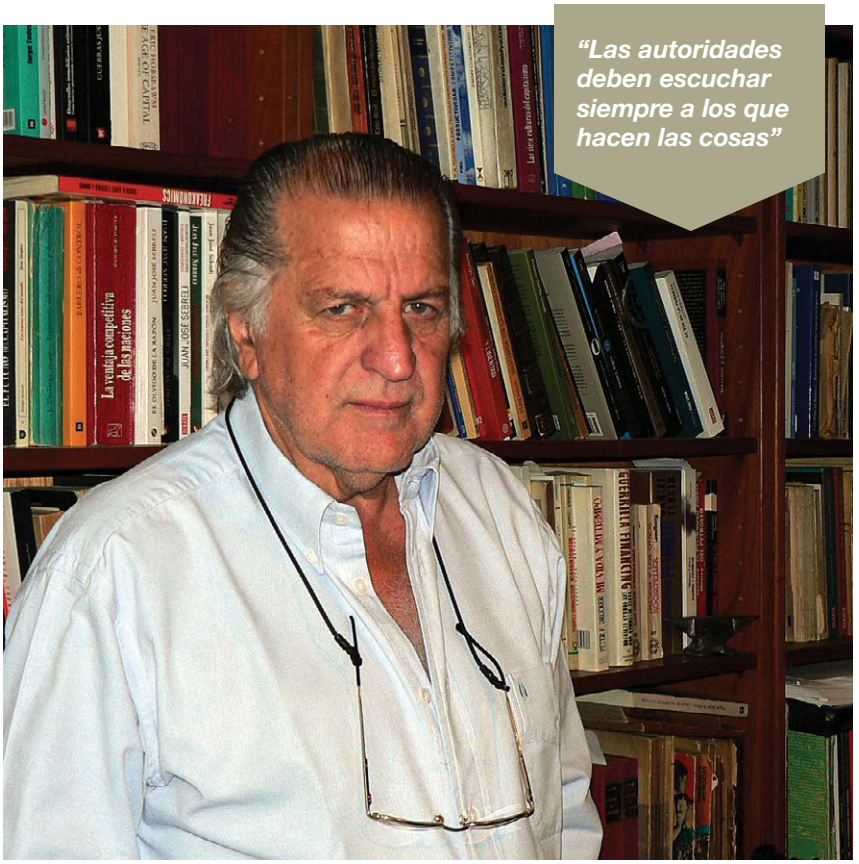
1. Entre dos pastoreos del mismo potrero debe transcurrir un período de tiempo que le permita a la planta recuperar su área foliar y acumular reservas para su rebrote.
2. El tiempo de ocupación de un potrero no debe permitir que el área pastoreada el primer día vuelva a ser pastoreada antes de rotar los animales de potrero.
3. Los animales con mayores requerimientos nutricionales deben ser los primeros en pastorear el potrero rebrotado.
4. Entre menor sea el tiempo de ocupación de un potrero, mayor será la producción del hato en pastoreo.

LA SEÑORA QUE COMPRA

"En la Argentina, el mercado de la producción de carne ya no es el de la exportación. Hoy el cliente es la señora que hace las compras", asevera Iglesias. El ganadero considera que la carne "es cara porque es caro producirla" y esa situación deja poco espacio a la terminación de animales gordos, como los de exportación. "Ese método no es eficiente. Es mucho más eficiente producir animales de 330-340 kg en menos de 12 meses. Además hay que recordar que la producción vacuna genera gases de efecto invernadero. Si se mantuviera a los animales más tiempo en los campos, los gases se incrementarían. Los campos hay que usarlos para sembrar, no para tener el ternero o el novillo pastando meses y meses".

REPRESENTACIÓN

Juan Carlos Iglesias Pérez lamenta la falta de una entidad que defienda los intereses del sector de los criadores: "Hoy el criador es un eslabón que no cuenta con una representación. Los criadores deberíamos tener una voz coordinada. Los gobiernos normales no son sabelotodos y por eso es importante llegar a las reuniones con una propuesta concreta, no solamente pedir que se sancione tal o cual ley. Las autoridades deben escuchar siempre a los que hacen las cosas, porque el que está con las manos en la masa es el que sabe".



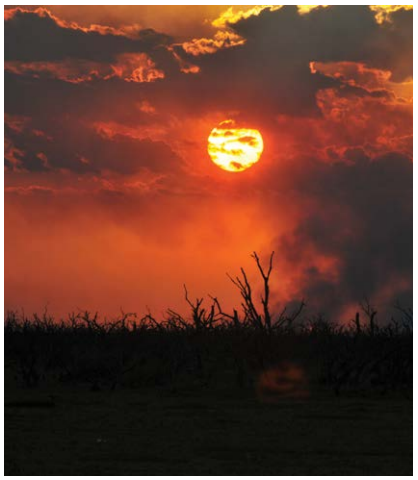
"Las autoridades deben escuchar siempre a los que hacen las cosas"

FORMOSA

NATURALEZA VIRGEN

Con una biodiversidad muy rica, el bañado La Estrella es uno de los ecosistemas más valiosos de la Argentina y uno de los menos afectados por la actividad del hombre. El Plan de Ordenamiento Territorial de Formosa juega un rol fundamental para su conservación.

Por Santiago Rivas



El alto potencial de desarrollo sustentable, la gran cantidad de diversas especies silvestres, además de su provisión de agua, convierten el bañado La Estrella en un área de elevado valor de conservación.

En el noroeste de la provincia de Formosa, el bañado La Estrella se ha convertido desde su formación en el tercer humedal más grande de América Latina, luego del Pantanal de Brasil y los Esteros del Iberá, con una superficie que en la época de crecida alcanza las 400 000 hectáreas, un largo de 300 kilómetros y un ancho que varía entre 10 y 20 kilómetros.

El alto potencial de desarrollo sustentable, la gran cantidad de diversas especies silvestres, además de su provisión de agua, convierten el bañado La Estrella en un área de elevado valor de conservación, lo cual se pone de manifiesto en el hecho de que ha sido declarada Área de Importancia para la Conservación de las Aves (AICAS) por Aves Argentinas, debido a su abundante concentración de aves. Además, el Plan de Ordenamiento Territorial de la Provincia de Formosa se adecuó recientemente a la ley 26331 de protección de bosques, considerando como área protegida toda la superficie del bañado y algunas zonas circundantes, y prohibiendo la tala de árboles.

El bañado conforma dos sitios diferentes; hacia el oeste es un área llana con drenaje sumamente dificultoso. El agua que se desborda del río se acumula en esteros y campos bajos. En esta área, el bañado es de origen más reciente y continúa avanzando hacia el oeste a medida que se colmata el cauce principal del río. La región este presenta un paisaje de sabanas y palmares, en la transición entre el Chaco Húmedo y el Seco. El bañado avanza lateralmente a medida que se colmatan los cauces, generando así nuevas vías de drenaje que inundan nuevos sectores.

Conservación

En mayo de 2005, se sancionó la ley provincial nº1471, que afecta al dominio público el bañado La Estrella en toda su extensión, desde el ingreso de las aguas del río Pilcomayo a territorio formoseño hasta la ruta provincial 24 y hasta la línea de su máxima crecida. Asimismo, las aguas y tierras ocupadas por el bañado fueron declaradas Reserva Natural de Utilidad Pública, con la finalidad de proteger los recursos hídricos en calidad y cantidad suficientes para garantizar la protección del medio ambiente y la ejecución de planes de desarrollo sustentables para el hombre. Se prohibió además la venta de tierras fiscales comprendidas dentro de la Reserva Natural bañado La Estrella y se vinculó el uso del agua a las disposiciones del Código de Aguas de la Provincia, decidiendo el uso público de las aguas y tierras del bañado por parte de los pobladores originarios, de pequeños productores allí afincados y de quienes impulsan proyectos productivos ambientalmente sustentables.

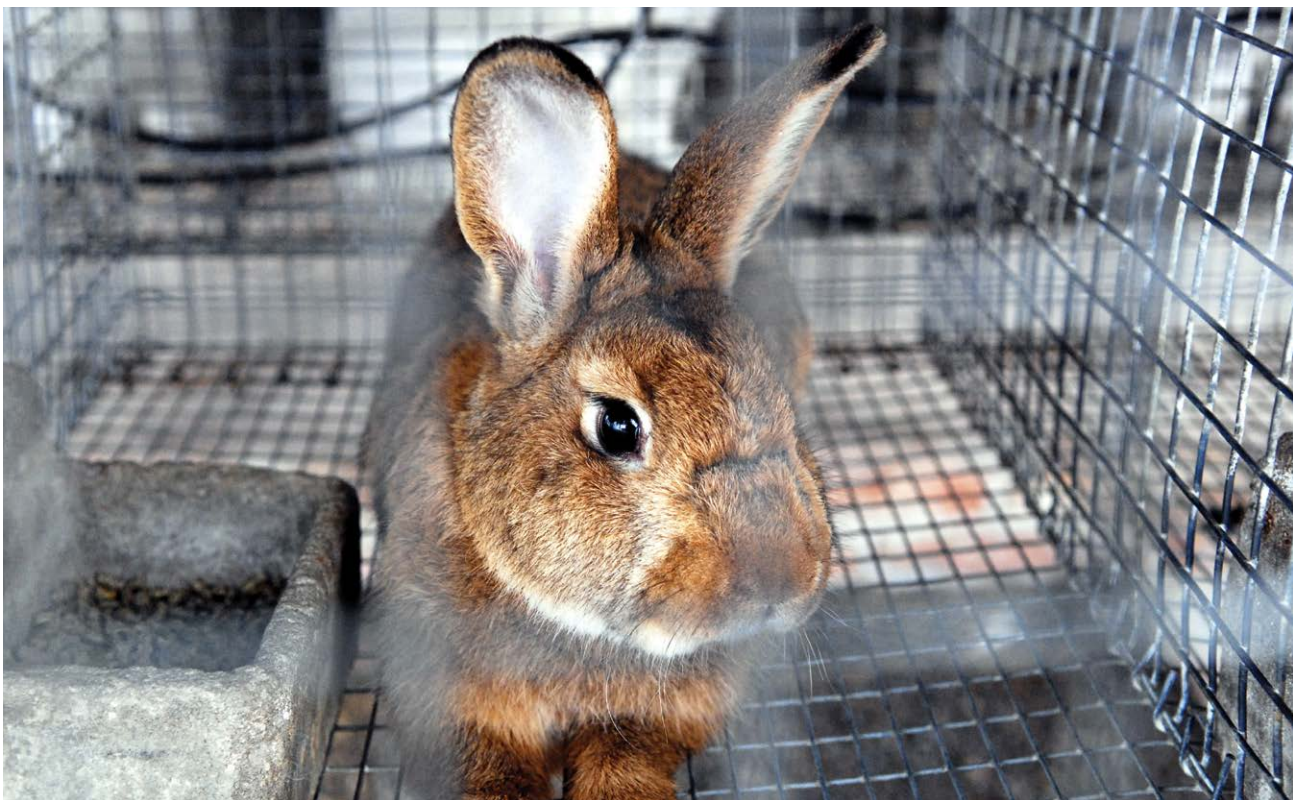
La ley permite el uso de las pasturas que hacen los pobladores cuando las aguas se retiran, mientras que prohíbe la caza de animales -con excepción de la caza de subsistencia por parte de los pobladores-, la extracción forestal -con excepción de las necesarias para la realización de trabajos por los lugareños- y somete toda infraestructura que modifique el estado natural del bañado y su entorno a las disposiciones de la ley 1060 “Política Ecológica y Ambiental de la Provincia”. Las empresas de turismo deberán pedir autorización para trabajar en la zona o hacer construcciones.

Esta ley mantuvo el estatus de los ocupantes del bañado, que pueden usarlo para sus respectivas haciendas, y respetó, al mismo tiempo, la pertenencia de aquellos predios que tenían título de propiedad o adjudicación de venta cuando se sancionó la ley, y las propiedades comunitarias de los pueblos aborígenes.

PRODUCCIÓN RACIONAL

La cría y producción de conejos, aunque con muchos altibajos, sigue presentándose como una actividad lucrativa. Sobre todo, cuando se trata de emprendimientos familiares.

Por Mariel Tibau Martínez



El pequeño y simpático conejo es “un antiguo conocido” y mantiene un idilio algo tormentoso con los argentinos: su cría y producción tienen años de bonanza y otros en los que traen desánimo a los productores. A pesar de ello, la cunicultura siempre cuenta con adeptos en la Argentina y conforma una actividad a la que se apuesta permanentemente para que siga creciendo.

Tal como ocurre con otros sectores de cría de pequeños animales, la cunicultura suele considerarse como una actividad complementaria. Sin embargo, es perfectamente factible como actividad primaria. En líneas generales, no hay muchos establecimientos de gran envergadura. La explotación se realiza, en la mayoría de los casos, en pequeña escala y es esencialmente de tipo “familiar”, es decir, se trabaja en grupo. De esta manera, la calidad ofrecida es la mejor y se reducen los costos al mínimo.

Multipropósito en el conejar

Los criadores de conejos cuentan con varias alternativas. Una es criar exponentes de pedigree para presentar en las exposiciones; es lo que se conoce como cría deportiva. Otra es el aprovechamiento de algunos ejemplares sobrantes del establecimiento o la cría de razas específicas para su comercialización como mascotas, alternativa que se transformó en una de las más relevantes en el sector, como afirma la cabaña modelo La Pureza, de la provincia de Bs. As.

La tercera opción, y tal vez la más importante desde el punto de vista comercial, es la producción de carne, a la cual se anexa la venta de pieles. Actualmente y desde hace varias décadas, las razas más utilizadas para carne son la neozelandesa -variedad blanca- y la californiana -blanca con orejas, patas y hocico negros-. En lo que respecta a la venta de pieles, si bien lo más común es trabajar con blancas, también se pueden criar razas de diferentes colo-

res. Mención especial merece el pelo de angora, raza de conejos utilizada exclusivamente con este propósito. Durante años, Entre Ríos se dedicó con fuerza a esta actividad. La producción era enorme, pueblos enteros vivían del conejo de angora. Pero el tiempo, la creciente utilización de fibras sintéticas y el liderazgo de países asiáticos (sobre todo China) en la comercialización de dicha materia prima llevaron a la casi completa desaparición de la cría de angora.
En otro orden, en casi todos los establecimientos de conejos hay una sección de engorde -con animales preparándose para ser consumidos- y otra de cabaña -plantel de ejemplares de pedigree para ser empleados como reproductores-.

Camino al éxito

La cría de conejos requiere capacitación específica, organización rigurosa y puesta en práctica de medidas de bioseguridad. Cualquier emprendimiento, por más pequeño que sea, necesita los mismos cuidados que uno de grandes dimensiones.
Hay muchos aspectos a considerar. Lo primero es saber que la cunicultura debe manejarse racionalmente. Es fundamental realizar un cronograma de actividades e interiorizarse con anticipación sobre el proceso de cría. Con todos los conocimientos adquiridos, empieza el trabajo. Se divide el total de reproductoras en tantos grupos como uno desee. Con calendario en mano, se da servicio a todas las hembras de cada grupo. Trabajando "por grupos" no habrá percances difíciles de reparar y se tendrán animales de diferentes edades en todo momento. Ésta es la manera racional y rentable de llevar adelante un establecimiento cunícola en el mundo.
No menos importantes son los temas nutricional y sanitario. En el primer caso, hay que tener en cuenta que el suministro de alimento y los requerimientos varían según la etapa productiva. En lo que se refiere a sanidad, es importante seguir el calendario de vacunaciones establecido por el SENASA, como así también realizar acciones preventivas mediante tareas de bioseguridad.

Siempre se puede crecer

Por lo general, el comercio busca canales (piezas evisceradas, listas para cocinar) de entre 1,4 y 1,8 kg de peso (salvo algunos países como Canadá, EE.UU. y España que prefieren animales chicos, de 1 kg). El ciclo vital de un conejo criado para carne se divide en tres períodos: crianza, que se extiende hasta los 35/39 días, posdestete o recría, hasta los 60 días, y terminación o engorde, hasta no más de 95 días. Al final, no conviene que haya más de dos o tres animales por jaula, aunque lo ideal es colocarlos en jaulas individuales.
Una vez que el gazapo alcanzó el peso adecuado, se lo entrega para la faena. La tarea del productor suele terminar entonces, con la entrega de animales en pie a la industria frigorífica. Hay que remarcar que la carne de conejo, en mayor o menor medida, está presente en el mercado interno y se está comercializando en otros países, aunque sea en algunos cortes específicos, que la consumen diariamente. Aunque en la Argentina aún no se elige con frecuencia, las bondades que posee el producto, demostradas ampliamente, están logrando una mayor incorporación en la ingesta nacional. El cunicultor argentino cada vez se vuelve más experto y sabe que su actividad requiere de la mejor genética, el más eficiente manejo y buenos canales de comercialización.

Aunque en la Argentina aún no se elige con frecuencia, las bondades que posee el producto, demostradas ampliamente, están logrando una mayor incorporación en la ingesta nacional.

PARA EMPEZAR A CRIAR

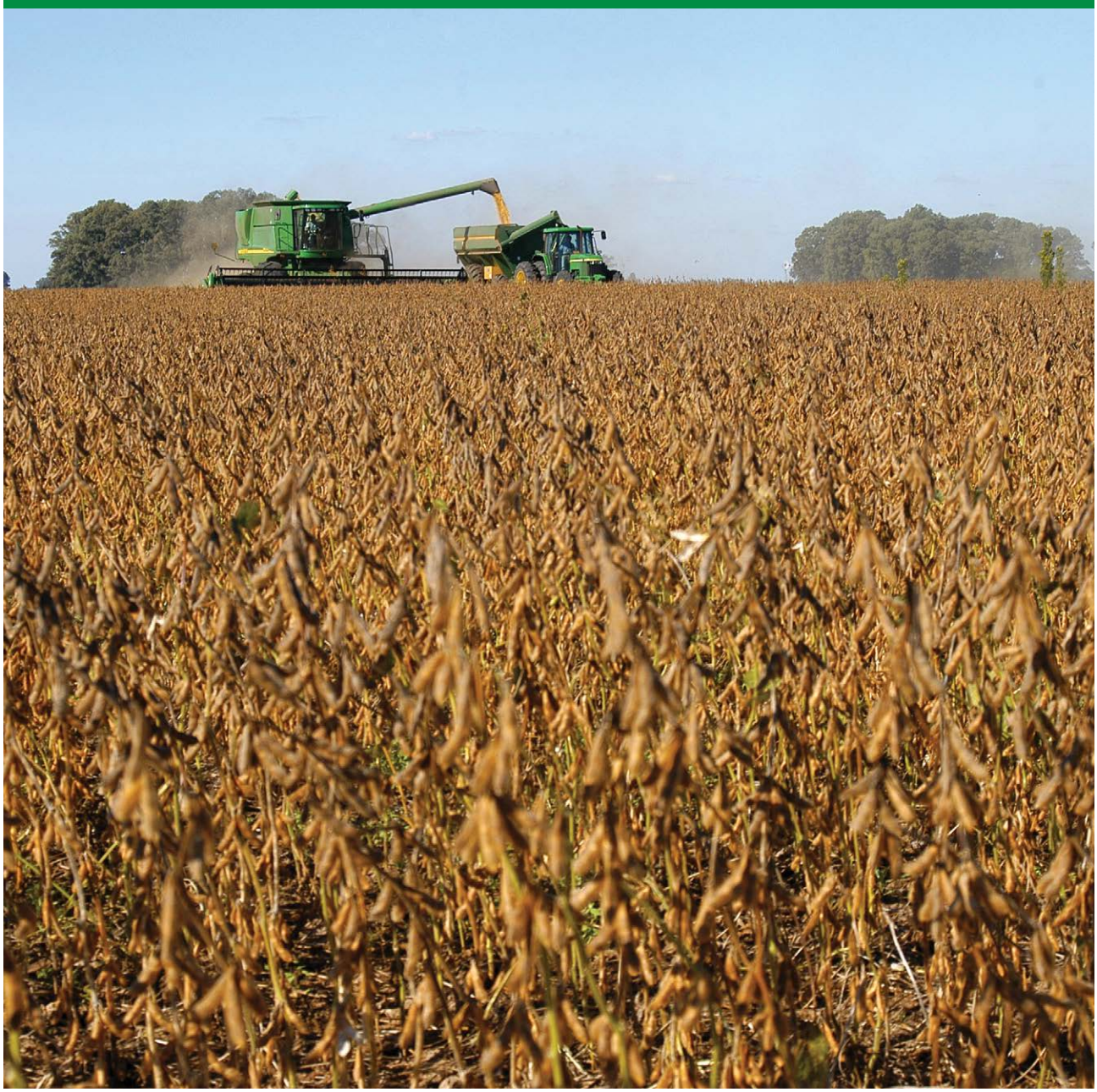
Éstos son algunos datos/estimaciones a tener en cuenta en el comienzo de la producción:

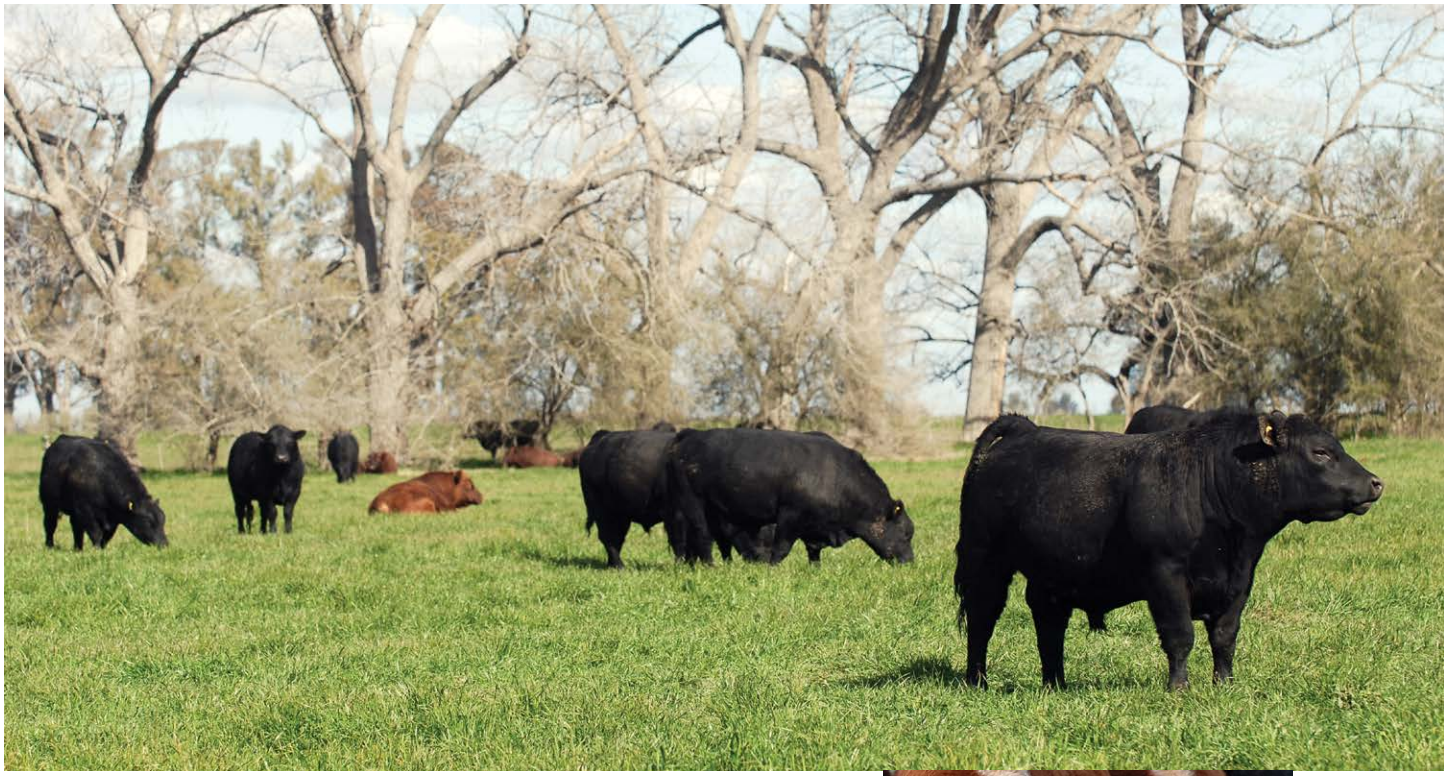
- La producción se considera un manejo familiar
- Debe trabajarse con manejo racional, concentrando los servicios en un día fijo de la semana.
- Plantel reproductor: 120 hembras y 15 machos.
- Mortalidad: del destete al sacrificio, 5%. Del nacimiento al destete, 12%.Se estima una venta mensual de 431 conejos.
- Cada hembra tiene 7 gazapos por parto aproximadamente
- Ciclo reproductivo: 31 días de gestación + 11 días de cubrición después del parto. Si se procede adecuadamente, paren 96 hembras por ciclo.
- Cantidad de machos: para 120 hembras se necesitan 12 machos, más otros 3 que se guardan en caso de posibles fallas.
- Cantidad de jaulas necesarias: 64 para hembras, con nido, 15 para machos, 135 para engorde (pueden ser las polivalentes), 14 para reposición.

¿SOLO SOMOS UNA SOJA BONITA?

Qué otros productos demanda China y qué puede ofrecerle la Argentina. La gestión oficial y las acciones de los empresarios nacionales. La oportunidad de la genética y la carne. Todos los negocios que el campo puede hacer con el gigante asiático.

Por Paola Arnolt *





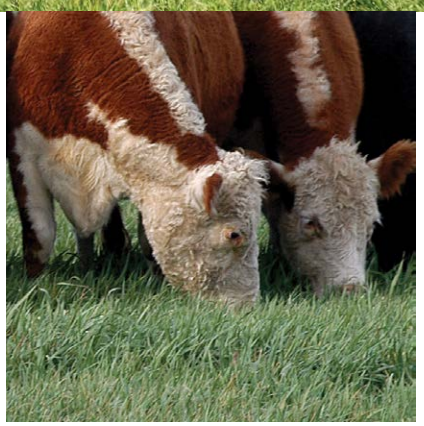
Incertidumbre es la palabra que recorre todas y cada una de las economías de mundo. No hay una “fija”, no hay un “dato”, el concepto de información privilegiada parece perder sentido ante tantas variables que se entrecruzan y se determinan entre sí. Sólo China parece sostenerse en medio del caos. Y es que corre con ventajas: sus acumulados ratios “chinos” de crecimiento y la protección que le da ser una economía en transición, con la menor transparencia que esto conlleva en cuanto a información pública y chequeable se refiere.

La Argentina apuesta a China y así lo prueban las visitas recíprocas, misiones comerciales, seminarios e intercambios de distinta índole que se han generado en los últimos años. En esta relación que busca simetría, no todo es soja y sus derivados. Muchos son los sectores productivos que han probado suerte en este gigantesco mercado.

Según declaraciones publicadas del Secretario argentino de Industria y Comercio, Eduardo Bianchi, la Argentina busca reequilibrar el intercambio de valor agregado y trabajo con China a través de una asociación comercial estratégica que contemple el acceso de alimentos y manufacturas a ese mercado.

El doble objetivo de equilibrar la balanza comercial e incrementar el volumen de intercambio encuentra piedras en el camino: la dificultad de acceso al mercado de oriente, como carta de negociación por parte de China, y las trabas a las importaciones chinas, como respuesta por parte de Argentina. ¿O deberíamos plantearlo al revés? Pero la voluntad de diálogo existe. Se ha creado a partir de julio de 2010 una comisión bilateral de comercio argentino-china a fin de analizar y replantear todos los aspectos de la relación comercial entre ambos países. Esta comisión surge justamente en medio de la tensión generada a nivel bilateral a raíz de la prohibición por parte de China de ingresar aceite de soja argentino.

Según datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), China se encuentra entre los principales destinos de exportación de los productos argentinos. En 2010 el gigante asiático ocupaba el tercer lugar del ranking, después de Brasil y la Unión Europea, y antes que Chile y los Estados Unidos de América. Más del 50% de las exportaciones argentinas



La Argentina apuesta a China y así lo prueban las visitas recíprocas, misiones comerciales, seminarios e intercambios de distinta índole que se han generado en los últimos años.

En 2011, el 70% del total exportado a China se lo llevan los porotos de soja, que representan ventas por casi 2600 millones de dólares.

se concentra en productos agrícolas y los principales destinos no hacen más que reflejar esta situación.

Las exportaciones a China han mostrado un comportamiento oscilante en el período transcurrido desde 2008. Durante ese año, se vendieron productos por 6355 millones de dólares. Esta cifra cae abruptamente el año siguiente, cuando se pasa a exportar algo más de 3600 millones. En 2010, la caída del 42% se revierte y se observa un incremento del 58%, aunque no se llega a alcanzar el valor total de 2008. Por su parte, las perspectivas para 2011 son buenas, aunque los números anualizados no reflejarían un incremento respecto del año anterior, sino una relativa estabilidad.

La balanza comercial con China ha sido deficitaria en los últimos años. Según un informe elaborado por la Fundación Exportar sobre la base de datos del INDEC, el intercambio comercial entre ambos países fue favorable a la Argentina en el período 2001-2007. A partir de 2008, el signo se revirtió y se registró un déficit, es decir, se importó más de lo que se exportó. Sin embargo, es importante remarcar que el pico de esa tendencia negativa se dio en 2009, mostrando un mejoramiento notable en los años subsiguientes.

En 2011, el 70% del total exportado a China se lo llevan los porotos de soja, que representan ventas por casi 2600 millones de dólares. Este producto ha venido ganando terreno en el total exportado si consideramos que en 2008 representaba sólo el 56%. Le sigue varios cuerpos más abajo el aceite de soja con 251 millones de dólares en el período enero-agosto 2011, mientras que en 2008 (año completo) se exportó por 1457 millones. En este caso, las ventas de aceite de soja han venido decreciendo desde 2008, aunque mostraron una recuperación hacia 2011 que representa un incremento sustantivo respecto de 2010.

Pero ¿hay algo más allá de la soja en nuestra relación con China? Por supuesto. China nos interesa como interlocutor y vamos por más. Se han cerrado acuerdos que buscan abrir el mercado más codiciado a otros productos en los que la marca argentina puede hacer una diferencia. Hace pocos días, el Mi-

Somos atractivos para China más allá de la soja. Nuestra condición de país productor de alimentos nos coloca en una posición inmejorable para avanzar en ese mercado.

nisterio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Argentina, la Embajada en China y el Departamento de Ganadería del Ministerio de Agricultura de China organizaron en Beijing un seminario sobre genética bovina. Fue justamente en ocasión de la visita del Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca argentino que se firmó un protocolo de apertura de exportación de semen y embriones bovinos argentinos. Asimismo, se han realizado gestiones tendientes a avanzar con el maíz, caballos en pie y profundizar la cooperación en materia de lácteos.

El gobierno argentino busca entonces facilitar las exportaciones a China. El resto dependerá de las acciones que esto impulse en el sector privado. Por ejemplo, ya desde julio de 2011, es posible exportar carnes argentinas a China y en noviembre el IPCVA propició la primera exportación de carne vacuna hacia ese país en el marco de una serie de acciones de promoción que realizó en las ciudades de Shanghai y Beijing. El Instituto, en colaboración con el Consulado Argentino, organizó una cena en el restaurante El Obelisco de Shanghai en la que participaron más de 120 potenciales importadores, propietarios de restaurantes y prensa especializada, como el Oriental Morning Post y el City Weekend. Se estima que la exportación alcance un volumen de entre 20 y 25 mil toneladas.

Entonces, aunque el abrumador porcentaje de los productos derivados de la soja los opaquen, también son muchos los otros productos de origen agropecuario que se exportan a este país y que vienen creciendo respecto de años anteriores, si bien a porcentajes más modestos.

Las carnes, principalmente de aves (gallos y gallinas), se exportaron en 2010 por 67 millones de dólares. En los primeros ocho meses de 2011, fueron exportados 59 millones, lo cual hace prever un aumento en este rubro respecto del año anterior.

El tabaco sin elaborar es otro producto que ha crecido en ventas durante este año: en 2010 se exportó por 51,5 millones de dólares, mientras que en 2011 esta cifra supera los 85 millones.

Las pieles y los cueros tienen también una participación importante dentro del total vendido a China y, aunque de 2010 a 2011 se observa una baja, éste sigue siendo uno de los principales rubros dentro del total de exportaciones.

Las lanas, sucias y elaboradas, son otro rubro relevante. Durante 2010, se comercializaron por 43,3 millones y en 2011 fueron vendidos 28,3 millones. A valores anualizados, la cantidad exportada sería prácticamente la misma que en 2010.

La leche y sus derivados, tales como manteca y quesos, se exportaron por 21,9 millones de dólares y fueron vendidos más de 18 millones en 2011.

Somos atractivos para China más allá de la soja. Nuestra condición de país productor de alimentos nos coloca en una posición inmejorable para avanzar en ese mercado. Ésta es casi una oportunidad histórica que ojalá sepamos aprovechar. El gobierno ha tendido algunas redes que acortan distancias. El empresariado es quien debe tomar la posta ahora.

**Consultora en Comercio Internacional*

LEANDRO CRISTÓBAL

“LA MEJOR COMIDA ES LA QUE LLEVA AMOR”

Es el más interesante chef de la nueva generación. Ex skater profesional, un día dejó la tabla y se encerró en la cocina, donde corre aventuras similares. Abrió Café San Juan, un restaurante de culto, y condujo un reality por tevé, que además lo convirtió en todo un personaje.

Por Verónica Wiñazki.
Fotos: Pedro Otero

“Vos sos el Messi de los gorditos”, elogia al chef un hombre que acaba de cenar, y Leonardo Cristóbal –Lele, como le dicen sus amigos- contesta con un apretón de manos. Está acostumbrado a que lo feliciten por su trabajo, pero sigue sintiendo un poco de vergüenza.
Leandro nació en Quilmes hace 37 años, es divorciado y tiene dos hijas. Antes de convertirse en un cocinero de culto, antes de aparecer en la pantalla de Fox Life protagonizando un reality show gourmet producido por Narda Lepes, mucho antes, era skater. Un profesional de la tabla. “Siempre que me dediqué a algo, me dediqué con todo. Cuando empecé a andar en skate, hacía sólo eso. Ahora trabajo todo el día y en lo único que pienso es en la cocina”.

¿Después del reality, sentís que sos un cocinero “famoso”?

La verdad es que ya me sentía así antes de haber hecho el programa. Des-

> “Trabajo todo el día y en lo único que pienso es en la cocina”.

de que abrí el restaurante, siempre tuve muy buena crítica. Cuando vos sabés que tenés buenos clientes, gente que está acostumbrada a comer en todas partes del mundo y sigue viniendo una vez por semana, durante años, sabés que estás haciendo las cosas bien. **Pero la televisión te debe haber dado mayor exposición.**

"Un cocinero no es una estrella de rock, es una persona que tiene un oficio".

Sí, claro. Ahora muchos vienen a comer y se asombran. Lo que estuvo bueno mostrar en la tele es que un cocinero es una persona que tiene un oficio. La impresión que me da es que mucha gente se dio cuenta de que ser cocinero no es ser una estrella de rock.

¿Cuándo diste el salto del skate a la cocina profesional?

Mi primer trabajo fue a los diecisiete años cuando empezó Puerto Madero. Había una cadena que se llamaba Bice y entré antes de que estuviera armado el restaurante. Pronto me llevé bien con todos y a la semana había dejado de lavar los platos. Para mí fue una gran escuela. Después me fui de viaje a Europa con un amigo. Trabajé durante cuatro años en Francia, Italia y España.

¿Por qué volviste?

Por la familia, los amigos, el mate, las ojotas, el barrio. Llegué a la semana de que asumió (Néstor) Kirchner, en el 2003. Y ni bien llegué, empezamos a buscar con mi mamá un lugar para poner un restaurancito. Ella cocina muy bien y hacía mucho que queríamos armar algo juntos. La idea que había acá sobre los restaurantes buenos era mucho más menemista, más ostentosa, y yo quería algo chiquitito. Así nació Café San Juan, un emprendimiento familiar en el que mi vieja se encarga del salón y mi viejo, de los proveedores.

¿Por qué elegiste San Telmo?

Primero fui a Palermo, que se estaba poniendo de moda. Ya había un par de cocinas, y prometía que se iba a poner con todo. Pero no me gustó: era muy diferente a los lugares donde yo vivía en España. En cambio, San Telmo me hizo acordar más a Barcelona. Conocer al carnicero, al verdulero, a los vecinos: eso está buenísimo. Si bien estás en Capital, es más tranquilo.

¿Qué crees que hubiese pasado si te dejabas llevar por la movida y abrías Café San Juan en pleno Palermo Hollywood?

Creo que hubiese funcionado igual o, a lo mejor, ahora sería un lugar más grande. Cuando lo abrí acá, todos me decían: "vos estás loco, ¡en la avenida San Juan!". Es que esta avenida está afuera del circuito turístico, es horrible. No venís a pasear por acá, no hay nada para mirar.

¿Cómo definís a Café San Juan? ¿Es un restaurante de culto?

Es un lugar para ir a comer. Es un lugar chiquito donde se come comida fresca, de estación, con buenos productos y abundantes. No es un bodegón, pero tampoco es un restaurante fino. Se come bien. La mayoría de nuestros clientes es gente que viaja mucho, que realmente disfruta de comer.

¿Cómo diseñás el menú?

Todo lo que pienso para el menú es lo que me gusta comer a mí. Me preocupo más por conseguir una buena liebre, que sea de campo. Y una vez que tengo un buen producto, me fijo cómo lo cocino. Muchas ideas me surgen cuando estoy de vacaciones en el campo, cerca de la playa.

¿Cuál es el clásico de Café San Juan?

El ojo de bife con papas, ajíes fritos, chorizo colorado y chimichurri; eso no lo puedo sacar de la carta.

¿Quiénes son tus referentes en la cocina?

A lo mejor, los referentes que tengo no son muy conocidos. Por ejemplo, mi amigo Pachu, que es vecino, es uno de los mejores. Es un referente porque cocina con alegría, con amor, siempre está arriba. Y él me enseñó a disfrutar, a no estresarme. Obvio, también me gustan Narda (Lepes) y Francis Mallman.

¿Creés en las críticas gastronómicas?

Es una pregunta bastante complicada, pero sí. Creo que hay gente que sabe mucho, que por algo está donde está. Pero a los que vienen a comer acá no los tomo como críticos, sino como periodistas gastronómicos. Para crítico, estoy yo cuando pruebo lo que hago.

¿Cocinás en tu casa?

Sí, cocino un par de noches por semana. Los lunes, seguro, porque estoy con mis hijas. Cocinamos los tres juntos a la noche o invitamos a algunos amigos con sus hijos. Hacemos una entradita, un plato principal y nos re copamos.

¿Y si estás solo, qué plato te cocinás?

A lo mejor me como un pulpito a la gallega, que me encanta. Y con el frío, un puchero o un guisito sólo de verduras o con un chorizo colorado, una panceta adentro. Todo con un rico vaso de vino. Tranquilo.

Ya dejaste el skate por la cocina, ¿creés que algún día podrías dejar de cocinar?

Sí, claro, pero todavía no se me metió nada diferente en la cabeza.

MODELO RENOVADO

CHEVROLET PRESENTA LA NUEVA CAPTIVA

La nueva Chevrolet Captiva incorpora una imagen totalmente renovada, que incluye un nuevo diseño exterior que le otorga una presencia más robusta y dinámica. Estará disponible en 3 niveles de equipamiento: LS, LT y LTZ.

El vehículo estará equipado con dos motorizaciones de gran potencia y bajo consumo. La motorización naftera es 2.4 L, que eroga 167 CV a 5600 rpm, acoplada a una caja manual de 6 velocidades. La versión diésel cuenta con un motor 2.2 L y 184 CV a 3800 rpm y suma también una caja automática secuencial de 6 velocidades. Este último motor es una avanzada unidad turbo con doble árbol de levas (DOHC) y cuatro cilindros, que incluye un sistema de inyección de combustible por Common Rail y un turbocompresor de geometría variable (VGT) con Intercooler. Estos motores aseguran a los clientes Chevrolet una experiencia de conducción placentera y eficiente.

La nueva transmisión automática de seis velocidades de la Captiva ofrece mayor flexibilidad. La caja de cambios se puede usar de modo completamente automático o, si el conductor lo prefiere, secuencial con Driver Shift Control (DSC), que permite realizar el cambio manualmente. También se puede elegir una caja de cambios manual de seis velocidades, tanto con el motor naftero como con el diésel.

"Una experiencia de conducción placentera y eficiente".

DIPLOMATURA EN FUTUROS Y OPCIONES

La Fundación MATba presentó sus nuevos cursos de capacitación para el presente año. Nuevas propuestas para consolidar el aporte a la Responsabilidad Social.

Fundación MATba, entidad privada sin fines de lucro cuyo objetivo es la investigación y el desarrollo en mercados de derivados, anunció que en 2012 ofrecerá nuevos cursos de capacitación. Las dos grandes incorporaciones a la oferta académica de la institución son el Curso de Operador de Mercado de Futuros y Opciones, de 68 horas, que habilita a los que aprueben el examen a operar en el MATba, y la Diplomatura en Mercados de Derivados Financieros. Esta última tendrá una carga horaria de 110 horas y está diseñada para los interesados en potenciar la rentabilidad del negocio diversificando la cartera de inversión, asegurándose un precio de cobertura o minimizando riesgos de variaciones de precios.
La Fundación MATba, en su primer año de vida, dictó cursos en la Ciudad de Buenos Aires y en todo el país, a través de convenios con las principales universidades y entidades del sector agropecuario. De esta manera, la institución va consolidando su lugar entre las entidades educativas del país, como el vehículo activo de la responsabilidad social empresaria del Mercado a Término de Buenos Aires S.A. Para mayor información y consultas, ingrese a www.fundacionmatba.com.ar

La Fundación MATba, en su primer año de vida, dictó cursos en la Ciudad de Buenos Aires y en todo el país, a través de convenios con las principales universidades y entidades del sector agropecuario.

PORTAROLLOS TRANSPORTABLES

Farmquip presentó los nuevos portarrollos desarmables de tres piezas. Vienen cubiertos en chapa galvanizada, para una mayor durabilidad y resistencia al embate de los animales. Son fáciles de transportar lo que permite llevarlos de una parte a otra del lote.
Además, están diseñados teniendo en cuenta el bienestar animal, sin bordes o puntas que puedan dañarlo. Son especialmente útiles en momentos en que se necesita tener alimento disponible sin tener que trasladar los animales. Para más información pueden visitar www.farmquip.com.ar.

EL MINISTRO YAUHAR SE REUNIÓ CON EMPRESARIOS CHINOS

El ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Norberto Yauhar junto al subsecretario de Lechería Arturo Videla, mantuvieron una reunión con el empresario chino del grupo BETC, Yuan Jianping, y representantes de la firma Capital Agribusiness Group (SANYUAN), con el objetivo de fortalecer la relación bilateral en materia láctea. “Desde el gobierno nacional, seguiremos trabajando para incrementar la apertura de nuevos mercados y lograr una mayor presencia en el mundo de los productos argentinos”, sostuvo Videla.
Durante el encuentro, el subsecretario de Lechería agregó la conformidad sobre la propuesta del Grupo BETC de formar parte del proyecto del Establecimiento Demostrativo para la Producción de Leche en la República Popular China junto con el Capital Agribusiness Group quienes aportarán tierra, capital y formarán parte de la administración de dicho emprendimiento.

NOVEDADES

TOYOTA PRESENTO LA HILUX 2012

Toyota presentó la nueva Hilux 2012, que suma múltiples mejoras. El nuevo diseño exterior refuerza la robustez y tenacidad indispensables en una pick-up. Se destaca la sofisticación y confort interior, con un nuevo y elegante diseño y añadiendo además la tecnología y conectividad necesaria para estar a la altura del mundo actual. Los motores disponibles mejoran su performance, incrementando la potencia.

Calidad, durabilidad y confiabilidad. Tres atributos característicos de todos los vehículos Toyota, y que también distinguen a esta séptima generación de la Toyota Hilux.

CONTRA PLAGAS EN TOMATES

Nace una nueva tecnología para combatir nematodos y plagas en el cultivo de tomate. Se trata de Solvigo, un nematicida /insecticida flexible, seguro y eficaz que posee un amplio espectro de control y aporta vigor a las raíces logrando plantas más sanas y fuertes.

Técnicos asesores de todo el país asistieron a la presentación el nuevo nematicida insecticida de contacto y sistémico que Syngenta agrega a su portfolio. “Solvigo se presenta como una opción segura para aplicadores y consumidores. Permite aplicaciones al suelo y foliares a bajas dosis, que causa inhibición de la alimentación del insecto. Controla eficazmente nematodos y mosca blanca”, explicó Leonel Pale, Responsable de Marketing para Vegetales de la compañía.

PALABRAS QUE TRAE EL VIENTO

Por Enrique Villar

CORTA FUEGO:
Utilizado para detener el fuego que avanza, se pasa una o dos disqueadas antes de la linea de fuego para que no se extienda.

CABALLO CADENERO:
Caballo de tiro, que se utiliza para enganchar carretas o arrastrar troncos u otros elementos pesados.

BUTIFARRA:
Salame ordinario. Se trata de un embutido compuesto por carne y diferentes condimentos y que tiene su origen en España.

BOFES:
Pulmones de animal muerto. Puede destinarse para el consumo humano o de otros animales. Se utiliza mucho en frases populares.

Suplenut®

FORTALEZA PARA TU RODEO

www.estudioberic.com.ar

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.

www.biogenesisbago.com

BIOGÉNESIS-BAGÓ

Arrasa®

IMIDACLOPRID + CIPERMETRINA + BUTÓXIDO DE PIPERONILO

1 Producto, 4 Soluciones

Contra las principales parasitosis externas del bovino

Fórmula exclusiva pour-on para la Mosca de los Cuernos, Bicheras, piojos y ura. Aplique Arrasa y logre el control con una excelente eficacia y persistencia.

www.biogenesisbago.com

BIOGÉNESIS-BAGÓ