



### Escudo protector

Planificar permite minimizar daños en un contexto de seca.



### Esto se pone pesado

Cooperia lidera la resistencia a antiparasitarios bovinos.

# GANADERIA

Nº 62 - NOVIEMBRE DE 2013 ■ Es una publicación del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

# Y COMPROMISO

IPCV  Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

# Feedlot modelo

**Pistas para salir de la estacionalidad que condiciona a este tipo de planteos.**

**Silo con mucho grano y un plus de materia seca como pilar del sistema y herramienta vital para neutralizar relaciones de compra-venta poco amigables.**



# ►► Sumario

## **3 DEMANDA INTACTA**

El IPCVA viene realizando ingentes gestiones que apuntan a mantener la atención de los compradores sobre las virtudes de nuestras carnes. Están esperándonos ni bien podamos dejar de lado las limitaciones para exportar.

## **4 ESTRICTAMENTE PROFESIONAL**

Un feedlot manejado de manera de escapar de la estacionalidad que complica las cuentas de la mayoría de los establecimientos de este tipo.

## **10 BAILAR CON LA MÁS FEA**

Salta viene duramente castigada por una pertinaz sequía. Solo una planificación aceitada permite mantener los esquemas pecuarios en condiciones tan complicadas.

## **13 PUESTA AL DÍA**

Las acciones del IPCVA tendientes a promocionar exitosamente nuestras carnes dentro y fuera del país, así como a capacitar al ganadero.

## **14 PROBLEMA AL DESNUDO**

El avance de una parasitosis como la cooperiasis en los planteos de invernada demuestra que las cuestiones vinculadas con la resistencia a ivermectinas no son un tema menor.

# Están esperándonos

Que el mundo va a seguir demandando cada vez más carne vacuna es algo que todos afirman y que hemos repetido hasta el hartazgo en los últimos años.

La ecuación es simple: cada vez son menos los países que pueden aumentar su producción y, paralelamente, cada vez son más los habitantes de distintas regiones que, al mejorar sus ingresos y modificar sus dietas, comienzan a demandar proteínas rojas.

Ese escenario de escasez nos brinda una oportunidad ciertamente enorme. Hasta aquí, nada que no se haya dicho.

Pero una cosa es decirlo, o leerlo, y otra muy distinta es verlo, palparlo, comprobarlo “en la cancha”. Y no solamente por la apertura del mercado chino, que ya hemos comentado oportunamente, sino por otros grandes jugadores del negocio que nos están esperando con los brazos abiertos, como Rusia.

Allí fuimos, a Moscú, hace algunas semanas, para realizar desde el IPCVA una jornada con empresas exportadoras e importadores rusos, en el marco de las nuevas condiciones de acceso al mercado para nuestros cortes de alto valor con condiciones preferenciales.

Los rusos quieren nuestra carne, está claro, más aún después de haber cerrado por cuestiones sanitarias el acceso de cortes *premium* desde otros mercados, como Estados Unidos y Brasil. Y estamos diseñando un plan de acción para posicionarnos como proveedores de carne de calidad –un segmento hoy ocupado mayormente por Australia–, ya que hasta ahora les exportábamos carne congelada para industria.



Por **Gonzalo  
Álvarez  
Maldonado**  
Presidente del IPCVA

Días después pudimos percibir el mismo interés por nuestra carne en Anuga 2013, la feria de alimentación más importante de Europa –junto con la SIAL de París– donde concurrimos asimismo acompañados por empresas exportadoras.

El dato: también allí fuimos visitados por muchos importadores rusos, además de israelíes, chinos y los tradicionales compradores europeos de

nuestras carnes. Y los que se acercaban al stand no solamente pedían o buscaban los cortes del cuarto trasero sino además otros de menor valor o específicos, como los kosher.

Como tercer botón de la muestra, hace pocos días recibimos en el Instituto la visita de Andrea Gavinelli, jefe de la Unidad de Bienestar Animal de la Dirección General de Sanidad y Consumidores de la Unión Europea, después de una jornada que organizó el Senasa en Buenos Aires. Y Gavinelli, bife por medio, elogió la calidad de la carne vacuna argentina, indiscutida, según sus dichos, en todo el mundo, y dijo que el país debe operar en los mercados externos sobre el imaginario internacional del producto, que es precisamente lo que está haciendo el IPCVA. En China, en Rusia, en Europa, trabajando denodadamente para que en cuanto se puedan recomponer los niveles históricos de exportación nos estén esperando con el “cuchillo y el tenedor en la mano”.

Mientras tanto, buscamos nichos de alto valor para nuestros bifes (en los segmentos de hotelería, restauración y catering), acompañamos al Estado Nacional en todas las acciones internacionales vinculadas a los mercados y trabajamos día a día por mejorar la productividad en el mercado interno.

# Vender todo el año

Estos empresarios vinculados con Aapresid se han especializado en el manejo del feedlot, y le han encontrado la vuelta a la complicación que plantea la salida estacional del gordo. Cómo comprar internada sin morir en el intento.

**M**iguel Ángel Álvarez y sus socios, Andrés Treacy y Ricardo Sansot, armaron un feedlot sobre superficie alquilada, ligado a un esquema de generación de granos y forraje afincado también sobre tierra arrendada. Pero la clave en el trabajo de estos integrantes de la Re-

gional Lincoln de Aapresid es que le han ido buscando la vuelta al problema de estacionalidad que caracteriza a este negocio. “Tenemos un stock muy estable durante todo el año. Hacemos compras en otoño pero también en invierno y primavera, entonces el precio promedio del animal ingresado tiene una relación mucho más amigable con el valor medio del gordo. Este año la cuenta ha sido algo mejor que la de 2012. Normalmente hay una caída en el precio en junio-julio-agosto, cuando los feedlot sacan masivamente lo que encerraron en el otoño, pero nadie se imaginó entonces que iba a ser tan importante; fue quebranto para la mayoría, incluso los que invierten en hotelería mediante la compra de terneros. Nosotros, con la dinámica de salidas del gordo en distintos momentos del año, pudimos cerrar un ejercicio neutro a mínimamente positivo, nada despreciable si se considera la enorme cantidad de gente que perdió mucha plata y dejó el negocio”, dice Álvarez.

La chacra en que montaron el feedlot está en las afueras de Lincoln y tiene 25 hectáreas; lo armaron todo ellos mismos. Cuando se faenaba hacienda de 240-250 kg la capacidad de los corrales era de 1.200-1300 animales, hoy bordea los 1.000 animales. “Estamos en la Argentina, no es posible adquirir terneros en febrero a partir de intentar adivinar cuanto va a valer el gordo en julio –subraya Miguel Ángel–. No hay manera seria de determinar cual es el precio límite de compra cuando recién comienza el



**La Loma, el feedlot de nuestros entrevistados, tiene capacidad para 1.000 animales.**

## Permanecer

“Perseveramos en el negocio porque pensamos que **esto en algún momento tiene que cambiar**, no puede ser que un kilo de fideos frescos valga más que un kilo de carne picada. Hay que **aguantar a pie firme para estar adentro cuando el gordo se pague \$ 15, porque una vez que desarmaste todo ya no hay retorno**”. (Álvarez)



**Andrés Treacy y Miguel Ángel Álvarez, frente al playón de bolsones y con el marco de los corrales.**

año. En nuestro caso **trabajamos con una planilla de cálculo**. Nos ofrecen una tropa que tiene un peso y un valor determinado, y como siempre estamos vendiendo, vemos cuanto cotiza el gordo y en función de nuestro costo de alimentación evaluamos si cierra o no. Se analiza **negocio por negocio**”.

Álvarez explica que todo el año hay terneros en la ferias, en especial en la Cuenca del Salado y en el sudoeste, gente que se los guarda y los vende en mayo-junio-julio con unos kilos más, y están también los que pensaban aguantarlos pero se quedaron sin pasto y los negocian en agosto-septiembre, otros que los venden en primavera por necesidad de dinero. “Pero la mayoría de los engordadores son zafreros, o piensan que si colocaron 200 animales tienen que reponer otro tanto, y no es así. **Lo malo es que el criterio de comprar y vender en masa pincha los precios durante tres meses**, pero como nosotros estamos todo el año, buscamos dejar atrás esa baja y seguir”.

## BIEN COMIDOS

En realidad, **Álvarez considera que el gran secreto de su planteo pasa por una alimentación muy buena y al menor costo posible**. “Eso lo logramos con una base de silo –fibra y energía–, grano –energía–, expeller de girasol –fuente proteica más barata– y un núcleo mineral. Al grano le damos el valor de mercado por más que sea propio, pero en este caso y en el del expeller es poco lo que se puede ahorrar. **Sí podés operar sobre el precio del silo, que puede ser desde sumamente malo a muy bueno y desde muy caro a notablemente barato. Ahí está el secreto de**

## En contra

**L**a falta de profesionalismo en la cría es un tema que complica; tardan en hacer las guías, lo que entra al corral no es uniforme, la hacienda viaja mal, llega mal comida, con inadecuada sanidad, y nosotros tenemos que transformar eso en lo que quiere el mercado. En buen romance, lo tenés que comprar a granel mientras que a nosotros nos miran con un microscopio. No puede ser que el porcentaje de destete en la Cuenca del Salado borde el 68%. **Hay fallas que deben ser superadas**”. (Álvarez)



que esto cierre o no, y la posibilidad de **compensar una relación compra venta que quizá no es la mejor**”, explica el profesional.

Trabajar bien un silo no es moco ‘e pavo. **Álvarez y los suyos lo hacen con gran cantidad de grano, con abundante energía y además alta digestibilidad**. “Por eso podemos utilizar raciones compuestas por un 60% de silo, 25% de grano y 14% de expeller de girasol. Como logramos un

**Este camión especialmente fabricado distribuye la bosta seca en los potreros. Notable aporte de fósforo y nitrógeno.**



**Jorge Huarte está a cargo del mixer y la alimentación de la hacienda. No desentona con la precisión del sistema.**

silo barato, porque lo hicimos bien y no perdimos casi nada, el costo de la alimentación se reduce y el negocio empieza a cerrar. Lo único que puedes manejar es qué comen los animales y cómo lo comen”, completa el profesional.

Miguel destaca que cosechan maíz de marzo a mayo, y hasta el mes de febrero siguiente tienen la comida asegurada, un punto fundamental. “Para llegar a un buen silo hay que partir de un maíz acorde, y el mejor para ensilar es el mejor maíz para cosecha, con la misma densidad, bien fertilizado, porque el corazón del silo es la espiga; necesitas más espigas en el silo y no mayor cantidad de plantas, porque con la planta no engordas, engordas con la espiga”, machaca una y otra vez nuestro entrevistado.

El momento de picado tiene sus secretos. “Antes se buscaban materiales con 35% de ma-

## No anduvo

**P**or cierto, no hemos tenido suerte con los machos enteros jóvenes, cuesta manejarlos, se saltan y se te mezclan con las vaquillonas, y cuando los vas a vender no los quieren”. (Treacy)

teria seca (MS), nosotros vamos por el 40-42%; si bien cae un poco la digestibilidad el silo tendrá más almidón, y con eso más energía, es decir más kilos de carne por kilo consumido. Eso sí, hay que estar muy atento; un silo con 35% de MS lo hace cualquiera, pero el silo de 42% de MS se pasa rápidamente. Además, con esa MS debes trabajar con picados de 9 a 10 mm, de lo contrario cae la digestibilidad, y usar el crakeador porque el grano ya está más duro, y si ingresa entero al silo el animal no lo aprovechará”.

El maíz picado va directo a las bolsas, inoculado, bien compactado. El grano es húmedo partido, lo cual lo hace mucho más digerible para la hacienda. Para achicar fletes tratan de sembrarlo próximo al feedlot. Es también una forma de incluir este cultivo en planteos sobre campo alquilado; no se paga comisión y el flete es cuatro veces menor que si se lo enviara a Rosario.

De modo complementario, estos empresarios suelen confeccionar a fin de año un volumen menor de silo de cebada. Es el puente entre sendos silos de maíz –desde que se termina el del año hasta que está disponible el siguiente–. También lo trabajan con más MS, lo cual es aún más complejo que en el caso de maíz; dado que se pasa muy rápidamente. “Como fuere, ayuda y te brinda fibra más larga, de pronto hay un lote listo que todavía no podés cargar y le suministras silo de cebada como para retrasar el engorde, es decir una ración con menos calidad y menos energía. ¿Sorgo? Podría andar, pero si el maíz viene bien no tiene mucho sentido”, reconoce Álvarez.

La dieta la arman ellos mismos. En el inicio la conversión es 5-5,5 a 1 y en la termina-

## Transformaciones

**S**e trata de que los corrales –de 40 x 40, para 150 animales– se mantengan con un ambiente mucho más sano que si se acumularan los detritos permanentemente. “Una vez al año se hace una especie de raspado, todo ese perfil contaminado de bosta es un compost natural, lo juntamos en pilas y después lo desparramamos en el campo con un camión especial con una cobertura de entre 10 y 20 m. Hay que destacar que distribuir 2.000 kilos por hectárea aporta el 40% del fósforo que necesita el maíz, y el 50% del N”, explica Álvarez.

ción asciende a 7,5-8 a 1. Económicamente cierra, pero después a esa relación hay que sumarle todos los costos de hotelería (empleado, gasoil, reparaciones y otros), que suben mes tras mes mientras el valor de la hacienda no se mueve. “Calculo que en octubre va a haber un repunte del gordo”, estima Miguel.

## MANO FIRME

El lugar donde se encuentra emplazado el feedlot es alto, arenoso, con pendiente. Los corrales son del menor costo posible; mucho eléctrico, y hasta empezaron a armar sus propios comederos de cemento porque el flete para traerlos es carísimo. “La consigna es no poner plata en cosas superfluas; no es gastar poco sino gastar bien”, avisa Álvarez.

La lectura de comederos es permanente, todos los días. Si sobra darles menos, si falta poner más, y asegurarse que quien lleva el mixer tire todo adentro. Asimismo miden ganancia diaria; 1.3 kg es lo razonable para esa ración. Con maíz y núcleo exclusivamente, la ganancia sería teóricamente mayor, pero los costos se van a las nubes y aparecen severos problemas de acidosis subclínica.

El kilaje de salida va desde el límite de faena (300) hasta los 380 kg para británicos; los animales Holando egresan con mayor peso. “En la compra es preferible ir por el animal más chico, porque es más eficiente. La ganancia está en los kilos que se producen, porque el precio de lo que se vende es inferior al de compra. Y cuanto menos pesen mejor, más kilos se pueden cargar, hasta un punto en que se empieza a poner muy tirante la relación, porque consume mucho y genera poco”.

Cada año necesitan unas 2.500 tn de silo y 1.200 tn de grano, a lo que se suman algunos lotes de cebada para apalancar todo esto. Una bolsa bien cuidada puede durar más de 3 años; la confección la manejan con un especialista (Walter Barneix), que agrega 80 cm más al túnel y eso permite lograr mayor compactación. Lo notable es que este sobretúnel implica hasta



Fundamental, un silo hecho como Dios manda. Mucho grano, y materia seca más elevada al momento de picar.

## Contar lo que hacemos

Hoy son muy pocas las Regionales que no han hecho alguna acción vinculada con Aula Apresid en el año. Si bien puede ajustarse a la zona, el discurso es uniforme, y consiste en explicar cómo producimos, con sustentabilidad y tecnología, cuidando el ambiente. Todo se debe discutir con fundamentos científicos. La gente tiene que saber que el detergente o la lavandina tienen una DL50 menor a la de muchos agroquímicos, por ejemplo el glifosato”. (Álvarez)

500 kg más por cada m de bolsa.

Las bostas en este feedlot están lejos de esas deposiciones ácidas, grises, problemáticas que se ven en otros casos. No hay olor desagradable, síntoma de la buena digestión de los animales y del adecuado manejo. Todo un dato.

Álvarez y su gente son muy estrictos en el tema sanidad. Los animales llegan y se les hace un paquete sanitario completo, y a los 20 días se repite mancha y la vacuna viral. Salvo algunos meses del verano, en el ingreso a los corrales se vacuna toda la hacienda con Tilmicosina, un antibiótico de larga duración. Del mismo modo hay un estricto control de roedores, un lugar para enterrar los animales que se mueren, otro para residuos especiales, cortinas forestales, canales para manejar los excedentes de agua, y el uso del estiércol en fertilización.

“¿Gestión? No podés tener todo el circo armado y la mitad de los corrales vacíos, necesitás una velocidad de giro determinada; si tenés lugar para 1.000 animales, la idea es no bajar de 800, porque los costos fijos equivalen a un taxímetro, no se detienen. Nuestro gasto está ajustado al máximo, hasta el último tornillo se factura. Conocemos cuanto se gasta en cada rubro y al final del año se hace la gestión. Tenés que saber como está funcionando tu negocio”.

# La planificación siempre gana

Bajo la consigna “Enfrentemos la sequía con los faros altos”, el IPCVA llevó a cabo su primera Jornada a Campo en la provincia de Salta. Más de 450 productores y técnicos se dieron cita en el establecimiento La Población, en el departamento de Metán.

**T**ras una cálida bienvenida y agradecimiento por parte de **Federico García**, propietario del establecimiento, el director de la EEA INTA Salta, Ing. Agr. **Marcelo Rodríguez Faraldo**, resaltó la importancia de la realización del evento, porque “todos sabemos que las condiciones climáticas nos vienen jugando una mala pasada”, y señaló que se debe afrontar esta situación para poder seguir adelante, ya que el productor no tiene otra vocación más que la de producir.

## COORDENADAS

A su turno, el Ing. Agr. **Federico Mónico**, de la AER INTA **Joaquín V. Gonzalez**, fue el encargado de caracterizar el área geográfica y los sistemas productivos. La **Región Chaqueña Sur** abarca todo el sudeste de la provincia de Salta, integrada por los departamentos Anta, Metán, Rosario de la Frontera y La Candelaria, con una superficie de aproximadamente 3,5 millones de hectáreas. Está encuadrada dentro de un **clima subtropical cálido, con marcada estación seca y una elevada evapotranspiración**, lo que genera un frecuente déficit hídrico.

Para entender los condicionamientos de los sistemas de producción y las decisiones que se

## Alimentar mejor



S. Riffel

**E**l Ing. Agr. **Sebastian Riffel**, mencionó que en ambientes secos debe evaluarse el cultivar más adecuado para una pastura, en lo referente a la digestibilidad y demás características, así como también la **suplementación que ha de realizarse y los costos que se pueden afrontar**. Si se sabe que va a faltar alimento para la hacienda, **hay que planificar muy bien las reservas forrajeras**. Al momento de realizar el engorde a corral se debe tener presente el beneficio por cada kilo ganado, y considerar en todo momento la eficiencia de conversión de los animales que se van a encerrar.

toman, deben conocerse las diferencias ambientales. Hacia el este se encuentra la llanura chaqueña o Chaco Semiárido (sin riego) donde se registra la mayor actividad ganadera, al centro el





**Hacienda de alta calidad en La Población. Un panel integrado por sus dueños y técnicos del INTA analizó el manejo que se lleva a cabo.**

Umbral al Chaco o Chaco Semiárido con riego, zona de mayor actividad agrícola extensiva, y hacia el oeste los Faldeos Orientales de las Sierras Subandinas, que conforman el Pedemonte húmedo con actividad ganadera de serranía y pocas pasturas. En materia de ganadería, se diferencian principalmente **dos sistemas de producción, los esquemas pastoriles y aquellos que son de índole silvopastoril**. Lo trascendente es que hay un gran contraste entre el potencial productivo del territorio y el desarrollo social actual.

A continuación, el ingeniero hizo una muy breve reseña de las **actividades ganaderas que predominan**: cría, ciclo completo, sistemas mixtos con riego, y ganadería de monte, y **remarcó que cuanto más complejo es el esquema, mayor es la variabilidad en las etapas de producción**. En cuanto a las dos primeras variantes, mencionó que **las problemáticas más relevantes son el mantenimiento de pasturas y el manejo de renovales**. Respecto de los sistemas mixtos con riego, se planteó la ineficiencia en el uso de esta práctica como un freno para la ob-

tención de buenos resultados. Y en la ganadería de monte el problema básicamente es el bache forrajero y la disponibilidad de agua, inclusive para consumo humano.

## RECURSOS

El Ing. Agr. Jorge Navarro, de la EEA INTA Salta, el Méd. Vet. y asesor privado Francisco Saravia, y Pablo García –también propietario del campo anfitrión- fueron los encargados de desbrozar los detalles de **La Población**. Con una superficie total de 3.027 hectáreas, el establecimiento cuenta con 2.000 hectáreas de monte que momentáneamente no se están utilizando. El área implantada con pasturas está formada por 325 hectáreas de Buffel grass y 440 de Gatton panic. Asimismo, la superficie agrícola con cultivos destinados formar parte de la oferta forrajera asciende a 160 hectáreas de secano y 100 con riego.

En el área dedicada a agricultura, bajo riego se cuentan 60 hectáreas de maíz –30 para si-



Inicio de la jornada. Marcelo Rodríguez Faraldo, de la EEA INTA Salta; Gonzalo Álvarez Maldonado, titular del IPCVA; y Federico García, propietario de La Población, reciben a los asistentes.

## El mercado

**Jorge Torelli** es miembro del consejo de representantes del IPCVA. Explicó que **en los primeros 6 meses la faena ha aumentado un 12%, la producción un 10% y las exportaciones, 7%**. “A grandes rasgos las expectativas son favorables –aseguró–, hay que tener en cuenta que todo lo que se produce tiene una colocación. **A nivel mundial, la Argentina ha perdido mercados, pero se pueden recuperar** –y abrir otros, como China; ya se está trabajando–. Eso sí, **debemos necesariamente ser muy competitivos**”. El profesional negó que estemos atravesando un proceso de liquidación de hembras, y además habló de un “amesetamiento”, ya que no se está creciendo en lo que respecta a la carga animal. “La llave para todo esto es **aumentar la productividad**. Si planificamos, vamos a estar muy bien posicionados en unos años”, indicó.



Jorge Torelli

lo de planta entera y 30 para grano—. Además, otras 30 hectáreas implantadas con alfalfa y la superficie remanente dedicada a sorgo –cada año se decide si será granífero o forrajero—. Los pastoreos, tanto de alfalfa como de sorgo, son mecánicos. Con respecto a las restantes 160 hectáreas de secano, también se decide su destino en cada campaña.

El **rodeo de cría** está compuesto tanto por vientres Braford como Brangus. Son 375 hem-



Álvarez Maldonado junto con los dueños del campo anfitrión: Federico y Pablo García.

bras, lo que involucra 150 vaquillonas de primera parición, 80 vaquillonas de segunda parición y 145 vacas de más de dos pariciones, a las que se suman 133 vaquillonas de reposición. El plantel de toros involucra 10 machos de raza Braford y 6 de raza Brangus.

El servicio de las hembras es estacionado en 3 meses (enero, febrero y marzo) con las respectivas pariciones estacionadas en octubre, noviembre y diciembre; esta sincronización se debe a la planificación en base a la oferta forrajera disponible y condiciones climáticas favorables. Con respecto a las vaquillonas de primer y segundo servicio, se les realiza IATF y aproximadamente a los 15 días del fin de dicha práctica se efectúa un repaso con toros. La edad para el primer servicio es de 15 meses, y de 18 para las que no llegaron con el desarrollo esperado.

Algunos valores que resaltó Saravia correspondientes al año 2012 fueron: **porcentaje de preñez con IATF, 60%; preñez general, 94%; y destete 85%**, lo que representa muy buenos indicadores para la zona.

Finalmente, el Ing. Navarro hizo una breve reseña del **manejo nutricional de la hacienda:**

■ Los **destetes** se realizan entre fines de marzo y principios del mes de abril con un promedio de 5 meses y aproximadamente 130-150 kg de peso vivo, de allí pasan a una **recría a campo** durante unos dos meses, para luego ir a un **encierre a corral** hasta diciembre.

■ A las **vaquillonas de primera parición**, 15 días previos a la fecha de alumbramiento se las lleva a un rastrojo de maíz para grano suplementado con alfalfa o sorgo forrajero, y se las deja hasta 30 a 45 días después de parir.

■ A partir del 15 de diciembre pasan todos los vientres a las **pasturas megatérmicas** en estado vegetativo y finalmente a mediados de abril empiezan a comer los **lotes reservados para otoño-invierno (diferidos)**.

El establecimiento tiende a realizar **ciclo completo**, la **decisión empresarial se toma en enero de acuerdo con la producción de pasturas, al clima y al valor del ternero**. Entonces:

■ Si se decide **engordar machos** entre marzo y abril, los animales pasan a una dieta de transición compuesta por alfalfa, grano de maíz y soja partida.

■ En mayo van a una **recría** en la que pastorean Gatton Panic con suplementación.

■ Por último, a mediados de agosto se realiza el **encierre a corral** hasta terminar los animales con un peso aproximado de 350 kg de peso vivo.

Lamentablemente por la sequía que afecta por segundo año consecutivo la zona, se ha tomado la decisión de quedarse solamente con los vientres y la reposición.

## LA GENÉTICA

Dando comienzo al ciclo de charlas, el Dr. **Rodolfo Peralta**, asesor especializado en reproducción y genética bovina, avisó que es imposi-

## Paradas a campo

En la **primera salida** se explicó todo lo referente a la división del establecimiento y la habilitación de tierras. La **segunda estación involucró a la playa de alimentación**, en donde se mostró la reserva forrajera del campo con una breve descripción de los silajes utilizados y las características de los mismos, al tiempo que se hizo hincapié en sus beneficios. La tercera parada se realizó en los **corrales de encierre**, donde se llevaba a cabo una **recría** de 133 hembras alimentadas con silaje de planta entera de maíz y alfalfa cortada y picada. Se estaba intentando alcanzar el objetivo de llegar a enero con los animales en torno de 280 kg para realizar IATF.



R. Peralta

ble hablar de nutrición, reproducción, sanidad, manejo y otras cuestiones, sin hacer mención a la necesidad de **lograr, en el caso de la cría, la mayor cantidad posible de terneros de la mejor calidad al cabo de un periodo de tiempo normalmente de un año, tarea en la cual la genética es relevante.**

Cabe agregar que se está incorporando genética a los rodeos cuando se compran toros o semen, y cuando se retienen hembras para la propia reposición; “son las vacas las que mandan, porque ellas generarán los terneros, novillos o toros con la calidad que se necesita”.

La forma de hacer genética por estos días involucra la **selección funcional de reproductores que se adapten al sistema en el que se va a**



Amplia respuesta. Escenario reiterado en cada una de las jornadas del IPCVA: disertaciones a sala llena.

desarrollar el planteo de mejoramiento y a los mercados a los cuales se intenta satisfacer. Esta aplicación de la genética se puede lograr mediante selección fenotípica u observación visual y por intermedio de las mediciones cuantitativas de ciertos rasgos, cuyas **diferencias esperadas de progenie (DEP)** ayuden a moderar biotipos, con un uso equilibrado de ambos métodos y sin considerarlos excluyentes uno del otro.

Las **características observables que se espera que exprese un reproductor** dependen de dos componentes: del patrón genético –al que se le atribuye un 30% de la expresión– y del patrón ambiental y su efecto sobre dicho patrón genético –restante 70%–. **Es decir que sin el ambiente adecuado, el reproductor no expresará las características que se esperan y por las cuales se lo adquirió.**

El profesional comentó que en la Argentina los rasgos que se evalúan por DEP son **caracteres de crecimiento (peso al nacer, peso al destete y peso final), componente materna (producción de leche o aptitud materna), fertilidad y características carniceras**. No siempre el valor más alto es el mejor, ni el más bajo el peor, se deben analizar valores que sean adecuados para el sistema, y considerar siempre la heredabilidad de cada característica. Además, el técnico hizo especial hincapié en la **facilidad de parto**, como una característica que siempre se debería tener en cuenta al momento de elegir un reproductor, ya que el ternero que nace muerto no genera ingresos.

Para verificar un **impacto positivo en el crecimiento deben considerarse los animales con la mejor eficiencia de conversión**, y no tratar siempre de “ir por más” (mayor peso al des-

## Realismo crítico

**E**l presidente del IPCVA, **Gonzalo Álvarez Maldonado**, remarcó que el Instituto se ha planteado el deber de **llevar al productor soluciones** ante las inclemencias del clima y otras adversidades, y no sólo mostrar lo que ocurre en los establecimientos exitosos.

tete, más peso final, mayor área de ojo de bife) ya que ese logro extra es muchas veces una inversión con resultados negativos, debido a que no se evalúa el valor de los recursos alimenticios que se utilizan para generarlo. Del mismo modo, un elevado peso al nacer aumenta la posibilidad de tener distocia.

Dentro de las **características que se analizan mediante la observación visual**, se encuentran la estructura y aplomos, temperamento, musculatura y fundamentalmente la adaptación al medio. Asimismo, sus testículos y la conformación carnicera, respetando lo que cada raza puede producir, precocidad sexual, precocidad de crecimiento y de terminación.

Finalmente, el veterinario dedicó especial atención a **las vacas**, que como antes se mencionó son el hilo conductor mediante el cual se obtiene el producto del sistema. Hay que analizar la disponibilidad de alimento y la posibilidad de adaptación al ambiente. Cualquier reproductor debe estar adaptado, “es condición *sine qua non* para que pueda cumplir con su función biológica, reproductiva y económica.”

# ►► Puesta al día

## Trabajos técnicos en el IPCVA

Se presentaron el pasado 23 de octubre en el cierre de la segunda edición del **curso a distancia sobre gestión de información agroganadera del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)**. **Luciana Roch**, técnica agropecuaria, expuso su trabajo sobre sistemas silvopastoriles. **Rocío Filippi**

analizó la posibilidad de un manejo sustentable de los montes de ñandubay del norte entrerriano con limpieza, apotreramiento y descansos adecuados. **Matías Torgano** evaluó la posibilidad de modificar las fechas de parición y alargar la lactancia con el propósito de aumentar el peso al destete. **Franco Bilotto** demostró que es posible conciliar rentabilidad con sustentabilidad en los campos de la Depresión de Laprida, y evitar así la degradación de los pastizales naturales. Y **Nelson Malawka** analizó la implantación de una pastura megatérmica asociada a la forestación con pinos en el nordeste de Corrientes.



## Anuga 2013 mostró un mercado firme

La feria **Anuga**, una de las más importantes del mundo, se llevó a cabo en Colonia (Alemania) entre el 5 y el 9 de octubre pasado, con una destacada presencia del **Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)**, acompañado por empresas exportadoras. Además de los importadores tradicionales, el Pabellón **Argentine Beef** concitó una importante concurrencia de compradores de Rusia quienes, ante las mejores condiciones de acceso otorgadas a la Argentina y el cierre de varios mercados que les vendían hasta hace poco, buscan nuevos proveedores para satisfacer su creciente demanda de carne vacuna. El IPCVA estuvo acompañado por las empresas **Arre Beef**, **Frigorífico Rioplatense**, **Frigorífico Gorina**, **FRIAR**, **Marfrig Argentina**, **Offal EXP**, **Quickfood**, **JBS Argentina**, **Ecocarnes**, **Urien Loza**, **La Anónima**, **Argall**, **Logros**, **Catter Meat**, **Compañía Bernal**, **Estancias de Patagonia**, **Food's Land**, **Industrias Frigoríficas Recreo**, **Mattievich**, **Industrias Frigoríficas Sur** y **Frigorífico Forbes Beltrán**.



## Hacia la Federación Rusa

En el marco de las acciones de promoción externa planificadas para el año próximo, el **Argentine Beef** participará con un stand institucional en la feria **Prodexpo** que se llevará a cabo entre el 10 y el 14 de febrero de 2014 en la ciudad de Moscú. Durante la feria, a la que el IPCVA concurrirá acompañado por empresas exportadoras, se realizarán degustaciones de carne vacuna argentina y se dispondrá de mesas de trabajo para los concurrentes. Las empresas interesadas en formar parte del evento se deben comunicar con **Agustina Scarano** al mail [a.scarano@ipcva.com.ar](mailto:a.scarano@ipcva.com.ar). La participación en Prodexpo 2014 se enmarca en el plan de acción elaborado por el IPCVA dadas las nuevas condiciones de acceso al mercado ruso, que permiten el ingreso de cortes de calidad superior en condiciones preferenciales.

## Bienestar animal

**Andrea Gavinelli**, jefe de la Unidad de Bienestar Animal de la **Dirección General de Sanidad y Consumidores de la Unión Europea**, visitó el IPCVA después de una jornada que organizó el Senasa en Buenos Aires. Gavinelli, quien expuso en el país las nuevas normativas y tendencias referidas al bienestar animal en la Unión Europea, fue recibido por **Gonzalo Álvarez Maldonado** y **Mario Ravettino**, presidente y vicepresidente del Instituto, respectivamente. Durante el encuentro, del cual participaron **Lorenzo Basso** y **Alejandro Lotti**, consejeros en representación del Estado, se habló sobre posibles convenios de trabajo y cooperación. El experto italiano elogió la calidad de la carne vacuna argentina, indiscutida, según sus dichos, en todo el mundo, y dijo que el país debe trabajar en los mercados externos sobre el imaginario internacional del producto.



# Daño emergente

En una recría de terneros, ausencia de respuesta clínica a bencimidazoles y avermectinas y la consolidación de una parasitosis como la cooperiasis a partir de poblaciones residuales. Un problema creciente en las invernadas de nuestro país.

**L**a resistencia de los nematodos gastrointestinales de los bovinos a los antiparasitarios del tipo de las avermectinas, es un hecho de frecuente reconocimiento. En menor medida, también se identifican casos de ineficacia de los antihelmínticos del grupo bencimidazoles. De modo que, dado el reducido menú de drogas disponibles para el tratamiento, algunas invernadas tienen hoy considerables restricciones para controlar las parasitosis internas.

Se describe aquí cómo en una recría de ter-

neros, se comprobó falta de respuesta clínica luego del tratamiento con los grupos químicos bencimidazoles y avermectinas y la consolidación de un cuadro de cooperiasis a partir de las poblaciones residuales de nematodos. El objetivo es destacar la posibilidad concreta de que en el contexto actual de resistencia haya cada vez más casos “puros” de cooperiasis o de helmintiasis mixtas en que el género *Cooperia* sea un componente determinante, y la importancia que los mismos pueden alcanzar.

A principios del mes de mayo, un grupo de

## Modus operandi

La bibliografía indica que **las larvas L4 y los adultos de Cooperia penetran en la mucosa intestinal**, especialmente del duodeno, y causan daños generales al tejido y a los vasos sanguíneos. Los primeros síntomas clínicos aparecen **al inicio del verano**, sobre todo en forma de **diarrea acuosa, verde oscura o negra**, que evoluciona a deshidratación y pérdi-

da de peso. También puede darse escasez de proteínas en sangre. Otros síntomas típicos en los animales afectados son apatía, falta de apetito, crecimiento reducido y escaso rendimiento, comunes para numerosas infecciones de gusanos gastrointestinales. **El diagnóstico requiere la identificación de los huevos específicos en las heces del hospedador.**

## Roles

La cooperiasis no es una nueva enfermedad. Este tipo de parásito que habita en el intestino delgado **es uno de los componentes de la parasitosis gastrointestinal de los bovinos, que habitualmente cumple un rol negativo secundario, ya que el protagonista lo suele desempeñar otro tipo de parásito del cuajo, muy perjudicial, llamado Ostertagia**. Lo que se intenta advertir es que debido a la creciente resistencia a los antiparasitarios por parte de los parásitos (nematodos) internos de los bovinos y, a que los parásitos de *Cooperia* son por lejos los que más resistencia presentan (esto se conoce desde hace casi 13 años en el país), **ese rol secundario comienza a presentarse en determinados casos como principal y provoca un severo cuadro de deterioro productivo**.

900 terneros machos (Angus y Braford) de un establecimiento del Departamento Marcos Juárez, provincia de Córdoba, fueron **desparasitados con ricobendazole y suplementados con cobre inyectable**, debido a que presentaban una pobre condición corporal.

■ Durante la primera quincena de ese mes, **aproximadamente el 5% de la tropa presentó diarrea, edema submandibular y postración, y se contaron 10 muertes**. La evaluación de materia fecal a los 7 días postratamiento reveló un promedio de 166 hpg (10-510).

■ Ante el severo cuadro existente y para controlar una eventual ostertagiasis, la última semana de mayo **se desparasitó a todo el lote con ivermectina 1%**.

■ El cuadro clínico se mantuvo estacionario durante las dos semanas siguientes y **a partir de allí se agravó con nueva presentación de diarrea,**



**edemas submandibulares y emaciación en 40 animales** (1 necropsia: hipoproteinemia sistémica; 20240 hpg; 10000 nematodos adultos de *Cooperia spp.*).

■ La **evaluación de materia fecal** a los 21 días postratamiento reveló un promedio de 304 hpg (50-730), compuesto en un 95% por *Cooperia spp.*

■ Finalmente, se implementó **un tratamiento con levamisol 22.3% a todo el lote**, y se obtuvo una paulatina mejoría en la totalidad de los afectados. A los 7 días postratamiento, el levamisol alcanzó una eficacia del 100% en la reducción de los hpg.

## MUCHO CUIDADO

Por supuesto, en el caso descripto sólo cabe hablar de sospecha de resistencia hacia los antiparasitarios ricobendazole e ivermectina, ya que las evaluaciones no correspondieron a un test específico para ello.

Interesa subrayar la **emergencia de situaciones donde prevalece el género intestinal *Cooperia*, principal componente de la resistencia en bovinos en el país**. La generalizada ausencia de medidas de control que contemplen el crítico estatus actual de resistencia a los antihelmínticos, **hace pensar que puede incrementarse la presentación de episodios con severas consecuencias productivas provocadas por estos parásitos**.

Fuente: Dr. Carlos Descarga

# CUIDADO

## CON EL USO DE LOS MEDICAMENTOS

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

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

SABER LO QUE CONSUMIMOS  
ES VALORAR LO QUE PRODUCIMOS

**CARNE ARGENTINA**

**IPCV** Instituto de Promoción  
de la Carne Vacuna  
Argentina