

Ganadería y Compromiso

IPCVA  Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina

OCTUBRE 2022



LA GANADERÍA CONSTRUYE FUTURO

El IPCVA busca incentivar a los jóvenes para que participen desde distintos ámbitos en el crecimiento de la cadena de ganados y carnes del país. Prepararlos para las decisiones que deberán tomar en poco tiempo más.

MUCHA CARNE EN EL SALADO

Un establecimiento cercano a Magdalena apunta a los 350 kg por hectárea en un esquema armado para agregarle valor a lo que hacen.

EL CUMPLEAÑOS DE BRAFORD

La raza festeja 38 años aportando genética de alta calidad en los más variados ambientes del horizonte productivo del país.

Sumario

03 Lo que viene

Rumbo a la CIIE de China. El Argentine Beef volverá a tener una presencia destacada en una muestra que reúne a oferentes de alimentos de todo el planeta.

04 Encuentro de jóvenes

La Cooperativa Lehmann abrió sus puertas. La consigna fue construir sueños colectivos y convertirlos en realidad. Más de 500 asistentes respondieron a la convocatoria.

06 Encuentro de jóvenes II

La palabra de los protagonistas de una jornada de aprendizaje, solidaridad e intercambio de opiniones. Todos cumplieron sus objetivos.

08 Jornada de Campo en Magdalena

Cómo producir más kilos de carne en la Cuenca del Salado. La cita fue en La Trinidad, a pocos kilómetros de la ciudad bonaerense de Magdalena. Un planteo aceitado con muy buenos resultados.

10 Noticias de los Criadores

La Asociación Braford Argentina cumplió 38 años. Una raza que ofrece capacidad de adaptación y rusticidad, precocidad reproductiva y productiva, eficiencia de conversión y plasticidad, entre otras virtudes.

11 Puesta al día

Las acciones desarrolladas por el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina para fomentar las exportaciones del país y colaborar en la capacitación del productor.

12 Mercados

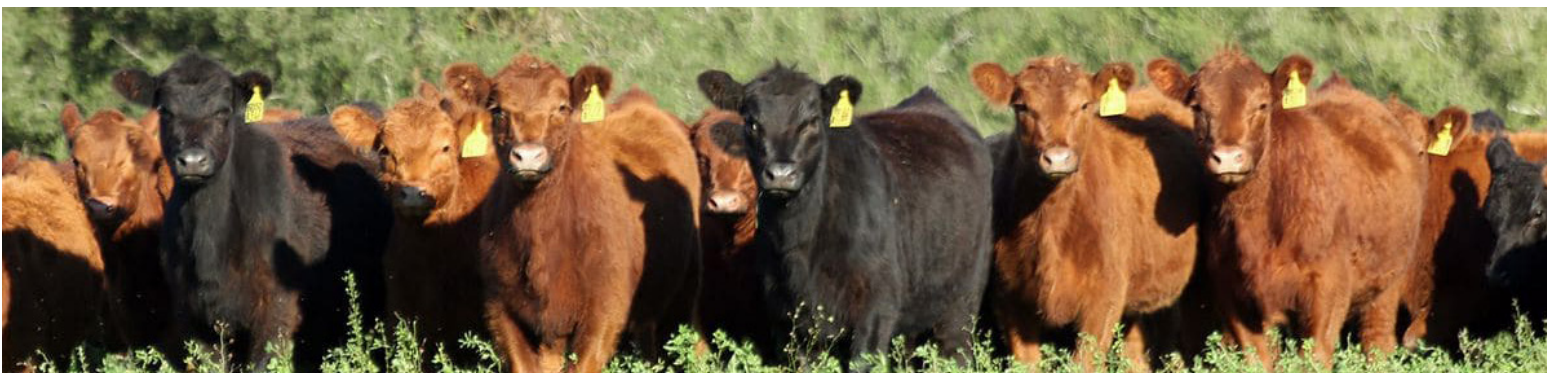
Análisis del comportamiento de las exportaciones de carne bovina argentina durante el primer semestre del año 2022. Ingresos potenciados fundamentalmente por la mejora en los precios.

13 Sanidad

Acuerdo con Paraguay para avanzar en la vigilancia epidemiológica en frontera, tarea conjunta de nuestro Senasa y el Senacsa del vecino país.

14 Consumo 3.0

Todo lo que precisa saber sobre la carne envasada al vacío. Condiciones de calidad del producto, olor y color. Recomendaciones para manipular la carne vacuna previamente a su cocción.



LO QUE VIENE

Rumbo a la CIIE de China

El Argentine Beef volverá a tener una participación destacada en una muestra que reúne a oferentes de alimentos de todo el planeta. Una gran vidriera para nuestras carnes.

El Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) participará en la próxima edición de la feria **China International Import Expo (CIIE) 2022**, que se llevará a cabo entre el 5 y el 10 de noviembre en la ciudad de Shanghái, China.

La Exposición Internacional de Importaciones de China es una feria comercial que se celebra anualmente en otoño desde 2018. Es la primera exposición a nivel nacional en el mundo centrada exclusivamente en oportunidades de importación. Contará con expositores de varios países y **más de 2.900 empresas** que ya se anotaron para estar presentes en los 366.000 m² del predio. En la próxima edición se realizará en forma conjunta el **Foro Económico y Comercial Internacional de Hongqiao**.

A decir de sus organizadores, esta muestra se halla ligada a la intención del gobierno chino de apoyar la liberalización comercial y la globalización económica y abrir activamente el mercado chino al mundo. Facilita a los países y regiones

de todo el planeta fortalecer la cooperación económica y el crecimiento económico global para ir por un comercio mundial más abierto.

CÓMO ENGANCHARSE

En esta oportunidad, **el Argentine Beef dispondrá de un stand institucional de 50 m²**, con mesas de trabajo individuales, sin boxes, para la participación de las empresas del sector. Los **exportadores interesados en sumarse** al stand de la carne argentina podrán comunicarse con el Instituto a los efectos de convenir los detalles. El contacto directo con el cliente extranjero, conocer de primera manos sus necesidades y requisitos específicos, es vital para quienes negocian productos cárnicos fronteras afuera del país.

Para más información, solicitamos comunicarse con Agustina Scarano, vía correo electrónico, a a.scarano@ipcva.com.ar. □



La muestra de Shangái contará con la participación de más de 2.900 empresas, y oportunidades concretas de negocios.



Los jóvenes poblaron el auditorio en la Lehmann. Interactuaron, aprendieron y encontraron motivaciones nuevas.

ENCUENTRO DE JÓVENES

La Lehmann abrió sus puertas y logró plena convocatoria

La consigna fue construir sueños colectivos y convertirlos en realidad. Ser protagonistas del cambio. Dejar de lado la zona de confort e ir por más. Más de 500 asistentes respondieron a la convocatoria.

El tercer **Punto de Encuentro de Jóvenes** tuvo como cita la **Cooperativa Guillermo Lehmann**, en su sede principal ubicada en Pilar, provincia de Santa Fe, con el slogan **"Asociativismo, integración productiva y medio ambiente"**. Más de 500 jóvenes de escuelas agrotécnicas, facultades de ciencias agrarias y veterinarias, ateneístas, productores y vecinos escucharon con gran interés las disertaciones, compartieron un almuerzo y recorrieron las instalaciones para aprender e interiorizarse sobre diversos aspectos vinculados con procesos productivos, nutrición animal y cuidado del ambiente.

Gonzalo Turri, director ejecutivo de la Lehmann, dio la bienvenida a los asistentes con una charla motivacional titulada "¿Te atreves a soñar?". "El ritmo vertiginoso nos distrae de lo importante:

saber que somos capaces de construir sueños y que cada uno de nosotros puede poner en marcha un plan para hacerlos realidad". Turri destacó que los jóvenes y su educación son nuestra mejor reserva de valores, y citó una frase de Walt Disney: "Si puedes imaginarlo, puedes hacerlo".

SER PROTAGONISTAS

El directivo alentó a los jóvenes presentes a **construir un sueño colectivo**, y para eso trajo a colación valiosos ejemplos que fueron desde la construcción del parque temático de Disney hasta modernas ciudades como Shangái. También mostró una foto del complejo agroindustrial de Pilar en 2003 y la comparó con otra de 2022, para ejemplificar el crecimiento gracias a

Gonzalo Turri instó a los jóvenes a usar todo su potencial para salir de la rutina y construir nuevos caminos.



la voluntad conjunta de los productores que conforman la cooperativa. “Es un ejemplo de cómo se pueden **articular los sueños individuales con los sueños colectivos**, y de tal forma lograr contagiar a una mayor cantidad de gente, y poder vivir y pensar como comunidad”.

Turri instó a los jóvenes a usar todo su potencial, a **no elegir un lugar cómodo** que los empuje a quedarse atados a la rutina. “Si tu día de hoy es parecido a tu día de ayer, tenés un día perdido. **Un 70% de las personas ‘se entrenan’ para hacer todos los días lo mismo. Los entierran a los 80 años, pero se murieron a los 20.** Un 20 % ‘se entrena’ para hacer lo mismo, pero un poco mejor. Y **un 10 % se prepara para hacer algo diferente, y esos son los que crean oportunidades y los que generan el cambio.** El talento atrae al talento con la misma fuerza con que la mediocridad atrae a la mediocridad”, señaló e instó a los jóvenes presentes a **ser protagonistas de los cambios.**

ASOCIATIVISMO APLICADO

A continuación **Mauricio Tschieder** presentó la **unidad de negocios Hacienda** de la cooperativa, que involucra tanto Nutrición Animal como Consignación de Hacienda, y que fuera la primera unidad de negocios de la Lehmann. “La propuesta de valor tiene su base **en tres pilares: personas, servicio y marca** -señaló-. Todo productor ganadero de la zona puede optar por cualquier modo de venta de su hacienda, y puede elegir entre remates físicos o televisados. A decir verdad **nos fuimos adaptando a los cambios** para allanarnos a lo que necesitan tanto los que venden como los que compran. **Hay que estar siempre**

abiertos a modificar rutinas para hacer las cosas de la mejor manera posible”.

En la zona, los productores ganaderos y lecheros cuentan con un promedio de menos de 500 cabezas en sus establecimientos. Al tener baja escala, encuentran importante **asociarse a otros productores para lograr una mejor oferta e igualdad en las ventas.** Como ejemplo, Tschieder contó que en el último ejercicio, la cooperativa comercializó 180.000 cabezas que llevaron 2500 productores. De ellos, alrededor de 1800 vendió en promedio 5 cabezas por mes. Eso muestra la fuerza del asociativismo entre los productores que pudieron materializar sus ventas de la misma manera que aquel que tiene un lote importante para negociar. □

COOPERATIVA LEHMANN: PASADO Y PRESENTE

Hace más de 70 años, 21 productores agropecuarios se unieron para constituir la Cooperativa Agrícola Ganadera, que fue bautizada con el nombre “Guillermo Lehmann” en honor al fundador de la localidad. La cooperativa tuvo un crecimiento sostenido y fue agregando unidades de negocios para poder brindar todo tipo de servicios a sus socios: Consignación de Hacienda, Nutrición Animal, Acopio de Granos, Agroinsumos, Semillero, Combustibles y Seguros. Hoy tiene 3500 asociados y se encuentra en 10 provincias a través de más de 370 sucursales. En Pilar emplean alrededor de 400 personas, y la edad promedio del personal de planta es 36 años.

Todos tuvieron la oportunidad de recorrer las instalaciones de la cooperativa y seguir de cerca diversos procesos.



ENCUENTRO DE JÓVENES

Ellos fueron los grandes protagonistas

Participaron con entusiasmo de la actividad en la Lehmann, aprendieron, aportaron ideas, intercambiaron propuestas. Voces de aquellos que en un futuro cercano serán decisores.

Todos querían dar su opinión, pero el espacio es tirano y obliga a seleccionar solo algunos de los muchos comentarios de los jóvenes que participaron del encuentro en la **Cooperativa Guillermo Lehmann**. **Sebastián Klug** (27) es estudiante de Agronomía y llegó desde **Bovril, Entre Ríos**. “El encuentro estuvo muy bueno, sobre todo para capacitarnos y seguir los nuevos tipos de producción, cuidando el ambiente. Creo que eso es **fundamental para poder continuar produciendo y proteger el suelo**, sobre todo en ganadería, que es la actividad que genera más arraigo en el campo”.



Milagros Torbalán (17) y **Paloma Sales** (17) son estudiantes del **Colegio Los Colonizadores, Las Colonias, provincia de Santa Fe**. “Quisimos venir



porque nos parecía que iba a ser algo piola. Nos gustó que las charlas se dieran de modo que nosotros entendiéramos. **Fue muy buena la parte motivadora que habló de los sueños**, y que nos animemos a cumplirlos. Vamos a estudiar nutrición y gastronomía, seguramente en Santa Fe”.

Lautaro Álvarez (18) pertenece a la **Escuela Agrícola-Ganadera La Granja**. “Cuando recibimos la invitación nos pareció buena idea porque vimos que podía ser una experiencia que iba a sumarnos conocimientos útiles a futuro. **Me interesó todo lo que hablaron sobre tecnología, fue una charla concreta y precisa**”.



Hanan Asef (19) es estudiante de la **UTN Rafaela, provincia de Santa Fe**. “Nos propuso esta visita nuestro di-



Los jóvenes aprovecharon a fondo los conocimientos recibidos durante la jornada.



rector de carrera con la idea de sumar una linda experiencia y conocimientos. **Aprendí un montón de cosas.** Las charlas me resultaron muy atractivas, y te das cuenta de que todo tiene que ver con todo. Es muy cierto, si te quedás, la realidad te pasa por encima. No sé a qué me voy a dedicar, pero sé que no me gustaría quedarme atrás en ningún caso”.

Lucrecia Eichmann (35) estudia Veterinaria y es productora ganadera en Entre Ríos. “Me gustó que las charlas fueron muy variadas e innovadoras. **Compartir e intercambiar con profesionales estuvo bueno,** valorar esta posibilidad de encontrarme con otros y charlar sobre distintos temas. Particularmente me gustaron las cuestiones ligadas con el ambiente y la comunicación. **Creo que nosotros tenemos que tomar la posta y pensar mejor cómo comunicar nuestro trabajo”.**



acá me pude sacar varias dudas. Soy contratista rural, salgo a hacer servicios de cosecha con mi papá y mi hermano, y contamos con algo de campo donde tenemos tambo y ganadería. Pienso que puedo aplicar algunas cosas que aprendí acá”.

Del mismo grupo de jóvenes, **Santiago Fuhr (30)** es parte de la cooperativa hace dos años. “Este lugar te permite formarte como dirigente y como persona. Es un espacio de gran valor, y muy recomendable para todo chico que se quiera sumar. **El encuentro de hoy me pareció muy bueno, sobre todo el tema de cómo relacionar al productor de experiencia con el joven,** y que se pueda hacer a través de la tecnología. Lo que hacía el productor antes con lápiz y papel, hoy lo hace cualquier joven con su celular y un software, con resultados más rápidos”. □



COOPERATIVISTAS

Martín Galiasso (28), de la Juventud Cooperativa Lehmann, explicó que hace cuatro años que participa en el grupo juvenil de la Lehmann. “Me gustó formar parte del recorrido y **mostrar a los chicos cómo se trabaja en la cooperativa.** De las charlas me llevo nuevos conocimientos e innovadoras ideas para aplicarlas al campo”.



Enrique Furlatti (21) también pertenece a la Juventud de la Cooperativa Lehmann. “De este encuentro me llevo muchas cosas como las charlas sobre el futuro. **Encontré aspectos que desconocía sobre nutrición y**



PALABRA DE PROFESIONAL

Francisco Buyatti (29) integra el **Grupo Bovinos de Carne, de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Esperanza (UNL).** “Nos llevamos una experiencia muy linda y enriquecedora. Con el grupo venimos trabajando hace bastante, y queremos que se entienda que **la ganadería no son sólo vacas, que hay un montón de cosas detrás.** Hoy quedó demostrado; la actividad es muy importante a nivel producción para el país. Me gustó conocer la cooperativa y recorrer las instalaciones”.





La empresa ha reorganizado sus planteos de cría con la mira puesta en alcanzar 350 kg de carne por hectárea.

JORNADA A CAMPO

Más kilos de carne en la Cuenca del Salado

Valiosa experiencia productiva en el establecimiento “La Trinidad”, ubicado sobre la Ruta 36, kilómetro 80,3, en cercanías de la ciudad bonaerense de Magdalena.

El encuentro se realizó con el lema “**Valor agregado en la ganadería; Cuenca del Salado, produciendo carne de calidad**”, y participaron de él unas 500 personas entre productores, técnicos y estudiantes de las escuelas rurales de las cercanías. Con la mira puesta en **alcanzar 350 kg de carne por hectárea**, La Trinidad es además cabaña de Angus negro y colorado y se propone estar a la vanguardia en ganadería, **aprovechar todo el potencial de las especies forrajeras de la zona y producir con la mejor genética posible.**

Abrió la jornada el titular del IPCVA, **Juan José Grigera Naón**, quien agradeció a la familia **Pertino** “por facilitar el acceso a este campo, permitimos mostrar la forma en que trabajan y **lo que se puede hacer en términos productivos con un manejo eficiente en una zona con campos difíciles**”.

El establecimiento fue adquirido hace 40 años por la empresa familiar conformada por los hermanos **Ana, Guillermina, Cecilia y Miguel Pertino**. A ciencia cierta la empresa maneja dos campos: **La Trinidad, con 300 hectáreas, y la Florida, con una superficie de 630 hectáreas, también sobre la ruta 36.** La administración está a cargo de Miguel y el encargado de La Trinidad es **Martín Labaronnie**, quien también maneja el campo La Florida, junto con **Franco Lombardo**.

El negocio ganadero de La Trinidad se concentra en la **cría y recría de ganado Angus negro y colorado**, además de una cabaña en la que se producen vientres y se terminan toros. En La Florida también se originan **vientres de cabaña, recría de hembras y de toritos**. Además en este establecimiento se practica una eficiente **recría y engorde de hembras y machos de rodeo general**.

Miguel Pertino, uno de los propietarios del campo, junto con Juan José Grigera Naón, presidente del IPCVA y Ernesto Maletti, director de la EEA INTA Cuenca del Salado.



El establecimiento tiene en la actualidad 650 vientres y 1450 animales en total. Y desde hace algunos años se incorporó a la cabaña **un rodeo con 20 vacas y vaquillonas Wagyu** con el objetivo de alcanzar 50 hembras de esta raza asiática.

ETAPAS DE CRECIMIENTO

Luego de la compra de las tierras en los años 80, se realizó la colocación de alambrados, se pobló el campo y se controlaron las enfermedades endémicas -hace 20 años que están libres de brucelosis-. Más tarde realizaron promoción de raigrás, silaje de maíz y selección genética. **“Hacemos agricultura en función de la ganadería -señala Pertino-. Hay que producir forraje para la cría, recría, terminación y engorde. Para eso fertilizamos y llevamos a cabo restricciones en algunos lotes. Vamos manejando los rodeos con alambrado eléctrico”.**

El plan es ganadero y **han puesto el foco en seleccionar la genética**, porque compraban animales muy lindos, pero cuando los traían a producir se encontraban con pelo de chanco y duraznillo blanco, y los resultados no eran los que querían. “Teníamos una vaca que pesaba 600 kilos y a la hora de preñarla quedaba vacía”, describió el cabañero.

Hoy bordean una producción en torno de los 230 kg/ha de carne y podrían estar generando algunos kilos más, pero les han recomendado bajar la carga por hectárea. “Entonces, entendemos que la manera de crecer es ponerle valor a lo que hacemos, **tener un ternero de mejor calidad, lograr un novillo distinto y armar un convenio para vender nuestra producción”.**

En el servicio del período 2020/21, con 190 vacas la preñez alcanzó al 90%. En la Trinidad, con IATF se preñó el 51% y se destetaron 155 terneros, lo que presentó el 81,5%, con pérdidas del 9%. **El servicio en las vaquillonas se hace a los 15 meses** y paren a los dos años.

“A la hora de pensar en el tipo de producción que el ganadero quiere hacer, uno de los principales aspectos que se debe tener en cuenta es **el ambiente**, más aún si se piensa en un ciclo completo, y sobre todo **conocer el capital forrajero disponible**. También hay que **tener en claro el mercado al que se quiere llegar**, por eso la genética debe ser a la medida de cada productor”, subraya Pertino. Con la llegada de un toro, hay que entender que se está incorporando genética y de antemano saber que tendrá un buen resultado”.

En su programa de selección genética, **la cabaña apunta a atender el mercado de los criadores puros** que trabajan con un ciclo completo, y el gran desafío es **desarrollar un Angus que sea plástico**.

Uno de los puntos fuertes de esta empresa es que tiene en claro hacia dónde quiere ir y cómo hacerlo. Sus propietarios conocen a la perfección qué puede ofrecer el campo y saben de qué manera administrarlo. Ya ganaron. □

OBJETIVOS

El establecimiento tiene en la actualidad vacas puro de pedigree, puras controladas y otras están en un proceso de absorción. El objetivo es **llegar a vacas puro de pedigree en La Trinidad, y puras controladas en La Florida.**

La Asociación Braford Argentina cumplió 38 años

La raza ofrece capacidad de adaptación y rusticidad, precocidad reproductiva y productiva, eficiencia de conversión y plasticidad, entre otras virtudes.

Fruto del impulso fundador de un pequeño grupo de criadores con espíritu empresario y visión de futuro, el 14 de agosto de 1984 nació la **Asociación Braford Argentina (ABA)**, marcando un importante hito en la cría de ganado bovino y de la ganadería del norte del país.

Entre sus actividades iniciales, la prioridad fue establecer un biotipo claramente orientado a **generar carne de calidad en regiones del país con condiciones ambientales adversas**, y ofrecer a todas las zonas ganaderas de la Argentina y el mundo una genética apta y eficiente para mejorar sus niveles de productividad.

La ABA cuenta con más de 611 socios activos cuyas cabañas producen reproductores según sus lineamientos y planes de crianza, y participan activamente de las actividades de la Asociación, tanto en la Comisión Directiva como en las comisiones internas de trabajo, verdadero motor de gestión institucional que hacen de la Braford una **entidad pujante y en permanente crecimiento, modelo en el ámbito ganadero nacional**.

MUCHO MÁS CERCA

Entre sus más recientes innovaciones, la **Asociación creó Delegaciones Regionales en el NEA** (con sede en Corrientes), **el NOA y el Centro**, de

modo de estar más cerca de los criadores e interesados en general, para informarlos y orientarlos en la manera más adecuada de acercarse y beneficiarse con el Braford. Es prioritario el contacto estrecho con quienes utilizan esta raza todoterreno.

El objetivo es la divulgación de las principales **características de esta raza**: capacidad de adaptación y rusticidad, precocidad reproductiva y productiva, sobresaliente fertilidad, facilidad de parto y habilidad materna, eficiencia de conversión, plasticidad, longevidad y temperamento dócil.

La raza Braford es una **herramienta fundamental para mejorar la eficiencia ganadera** tanto en zonas subtropicales del norte del país, como en la región central semiárida, en la pampa húmeda y en la precordillera. Los **terneros Braford y "tipo Braford"**, con una sobresaliente conformación carnífera, son la base incomparable de futuros novillos, que cuentan con **ventajas diferenciales en relación a los de otras razas** por su capacidad de crecimiento, vigor, sanidad y resistencia a condiciones adversas, y excelente comportamiento en los distintos sistemas de recría y terminación, razón por la cual son **apreciados y valorados por la industria del consumo y la exportación**. □



Los terneros Braford son la base incomparable de futuros novillos, que cuentan con ventajas diferenciales en relación a los de otras razas.

Puesta al día

PUNTO DE ENCUENTRO NACIONAL

Después de los multitudinarios “Punto de Encuentro” para jóvenes de la cadena de ganados y carnes realizados por el IPCVA en Posadas (Misiones), Río Cuarto (Córdoba), Pilar (Santa Fe) y Rauch (provincia de Buenos Aires), el Instituto realizará **un evento nacional para cerrar el ciclo 2022**. Este último Punto de Encuentro del año se llevará a cabo en la ciudad de Córdoba el próximo **27 de octubre**. El programa y las formas de inscripción para este evento que se realizará en la sede de **Universidad Nacional de Córdoba**, con disertaciones, talleres, muestras dinámicas y un “after” con degustaciones, están disponibles en la página www.ipcva.com.ar. Los “Punto de Encuentro” comenzaron a desarrollarse en 2022 con el objetivo de incentivar a los jóvenes de entre 16 y 30 años para que participen desde distintos ámbitos en el crecimiento de la cadena de ganados y carnes del país.



ALIMENTO DE LA PASIÓN NACIONAL

A pocas semanas del inicio del mundial de fútbol **Qatar 2022**, el **Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)** lanzará una línea de comunicación para redes bajo los slogans “**Carne Argentina, alimento de la pasión nacional**” y “**Carne Argentina, hinchta oficial de la pasión nacional**”. Se trata de una comunicación especialmente pensada para redes sociales, que tiene como objetivo unir dos de las grandes pasiones de los argentinos que además nos representan en todo el mundo: la carne y el fútbol. La idea es generar conversaciones específicas entre los seguidores, destacando las propiedades de la carne vacuna, una aliada estratégica para la salud y el deporte que, además, une a los argentinos.



ABIERTO DE PALERMO

Dando continuidad al trabajo de difusión conjunto entre la carne argentina y el polo de nuestro país -dos de los productos mejor posicionados en el mundo-, **el Argentine Beef será nuevamente sponsor oficial del Abierto de Polo de Palermo**, que se realizará en diciembre de este año en la Ciudad de Buenos Aires. Se trata de un evento deportivo de gran relevancia internacional y uno de los pocos que es difundido a nivel global por las cadenas televisivas dedicadas al deporte, con alta incidencia en Estados Unidos, la Unión Europea y Asia. El objetivo de esta acción, como también las que se realizaron a lo largo de este año en el abierto de Estados Unidos y el de Saint-Tropez (Francia), es asociar la alta calidad de la carne argentina con el polo, dado que nuestro país es considerado de excelencia en ese deporte.



Acuerdo con Paraguay para avanzar en la vigilancia epidemiológica en frontera

El Senasa convocó a los entes y a las fundaciones de lucha contra la fiebre aftosa a extender su alcance a una visión más integral, en interacción con la salud pública y el ambiente.

Los servicios nacionales de **Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa)** de la Argentina y de **Calidad y Salud Animal (Senacsa)** de la República de Paraguay acordaron retomar y avanzar en la caracterización, intercambio de información y fortalecimiento de la **vigilancia epidemiológica en la zona de frontera**, además del intercambio técnico en beneficio de la sanidad animal.

Lo hicieron en el marco de una reunión bilateral realizada en la sede del **Centro Regional Corrientes-Misiones** del Senasa, ubicada en la ciudad de Posadas, provincia de Misiones. El encuentro estuvo encabezado por el vicepresidente del Senasa, **Rodolfo Acerbi**; el presidente del Senacsa, **José Carlos Martín Camperchioli**; la directora nacional de Sanidad Animal, **Ximena Melón**; el director general de Sanidad, Identidad y Trazabilidad Animal (Digesit), **Víctor Maldonado** y el director del Centro Regional Corrientes Misiones del Senasa, **Pedro Méndez**.

COORDINADOS

“Durante la reunión, informamos a las autoridades del Senacsa sobre la propuesta que presentamos desde el Senasa en el **11° Congreso Nacional de Entes Sanitarios**, donde convocamos a los entes y a las fundaciones de lucha contra la

fiebre aftosa a que extiendan su alcance a una visión más integral que contemple el concepto de ‘Una Salud’, que abarca no solamente la sanidad animal, sino también su interacción con la salud pública y el ambiente”, explicó Acerbi.

A su turno, **Horacio Angélico**, jefe del **Programa Nacional de Fiebre Aftosa** del Senasa, explicó la estrategia de vacunación de la Argentina, informando las estrategias diferenciadas de acuerdo a zonas y las condiciones sanitarias establecidas con y sin vacunación, además de los tipos de muestreos serológicos que se realizan.

“Estas reuniones son muy importantes porque **bajamos a nivel operativo el intercambio de información**. Con la Argentina, además de ser un país vecino, compartimos las mismas visiones y valores. El equipo técnico del Senasa es muy respetado; tenemos colegas que vienen trabajando de manera coordinada hace años”, señaló el presidente del Senacsa.

Luego, Maldonado brindó detalles de los **sistemas informáticos que desarrolla el Senacsa**: hay 13 regiones, 85 unidades locales, 5 pasos de fronteras con Argentina, 24 oficinas en área de frontera con nuestro país y 107 funcionarios en estas oficinas. La población bovina de 2022 en Paraguay es de 13.573.375 animales, el 99.7 % vacunado en la primera campaña. ■



El Senacsa paraguayo aseguró que comparte con el Senasa las mismas visiones y valores en referencia a la sanidad animal.

El precio jugó a favor nuestro

Mejora en el comportamiento de las exportaciones de carne bovina argentina durante el primer semestre del año 2022 debido a la suba en los valores pagados.

A lo largo de los **primeros seis meses del año en curso**, las exportaciones de carne bovina alcanzaron un valor de **USD 1.778 millones**, resultando **superiores (+41 %) a la facturación correspondiente al primer semestre del año 2021**. La mayor parte de esta diferencia se explica por la **sustantiva mejora de los precios internacionales**: el valor promedio de exportación de la carne argentina se incrementó en un 39,4 % al comparar el primer semestre de 2022 con el mismo periodo del año 2021. **Los volúmenes crecieron solo de manera marginal.**

El precio promedio obtenido en los destinos de la **Unión Europea** se ha consolidado un 24 % por encima de los registros del primer semestre de 2021; en **China** la mejora de los valores unitarios obtenidos ronda el 43 %, en **Israel** el 8 %, mientras que en los **Estados Unidos** los precios se ubican apenas un 2 % por encima del consolidado del primer semestre de 2021.

EL GRAN CLIENTE

China, que representa 4 de cada 5 kilos de carne que se exportan, y 2 de cada 3 dólares que

se facturan por ventas al exterior del producto, ha mejorado el precio promedio para la carne vacuna argentina en cerca de USD 1.400 por tonelada, comparando el cierre del primer semestre del año 2022 con el mes de junio de 2021. Al ser tan relevante como destino de nuestras exportaciones, esta significativa mejora de los valores unitarios que paga por el producto carne bovina **impacta positivamente en todos los números del negocio exportador.**

De los principales productos colocados en el gigante asiático, **el full set de vaca manufactura, pasó de cotizar USD 4.750 por tonelada en junio de 2021, a un valor unitario de USD 6.000 por tonelada en junio de 2022.** En tanto, por las restricciones vigentes el set de cortes de la rueda, excluyendo cuadrada en 2021 y nalga, pasó de USD 5.300 a USD 6.300 por tonelada. Finalmente, el garrón más brazuelo fue de USD 6.300 a USD 7.300.

En un contexto de volúmenes exportados similares, al comparar el primer semestre de 2021 con el primer semestre de 2022, la fuerte dinámica alcista de los precios internacionales en nuestros más importantes destinos de exportación condujo a **una importante suba de la facturación por exportaciones de carne bovina, del orden de un 40 % en el año 2022.** □



La mejora en los precios del mercado chino impactó positivamente en todos los números del negocio exportador.

El envasado al vacío evita la oxidación provocada por el oxígeno y estabiliza el sabor y frescura de la carne.



CONSUMO 3.0

Todo lo que necesita saber sobre la carne envasada al vacío

Ventajas de un proceso que mantiene inalterada la calidad del producto. Color y olor característicos. Vida útil estimada y recomendaciones de manejo para una cocción adecuada.

En las góndolas de los supermercados y en carnicerías premium crece la oferta de **distintos cortes de carne envasada al vacío**. Este proceso evita la oxidación provocada por el oxígeno y estabiliza el sabor y frescura de la carne, ya que no hay mermas por pérdidas de líquidos o grasas. En esta nota publicada por **carneargentina.org.ar**, se explican las ventajas de este proceso y se brindan recomendaciones de consumo.

En principio, **¿qué es el envasado al vacío?** Consiste en extraer el oxígeno del envase que contiene el producto. De esta manera **se evita la oxidación y putrefacción de la carne, prolongando su vida útil**. Una atmósfera libre de oxígeno retarda la acción de bacterias y hongos, posibilitando

comer el producto luego de un importante período de almacenamiento. En este proceso no se utiliza ningún conservante. **La vida útil de la carne es de hasta 120 días, mantenida a una temperatura media que va de -1° C a + 4° C.**

Otras ventajas del envasado al vacío son el permitir realizar **compras de volumen** y racionar en porciones. También crea un **sistema de resguardo** para los distintos cortes en la cadena de frío.

BIEN MANEJADA

El **desposte de la carne envasada al vacío** se hace en salas dentro de altos estándares de calidad, con condiciones adecuadas de refrigeración e higiene garantizada, que difícilmente puede otorgar un establecimiento tradicional de venta minorista.

En todo el proceso de desposte, envasado, almacenamiento y traslado, **la carne se mantiene siempre refrigerada, optimizando su calidad y conservación posterior**. Ello asegura que no sea sometida a constantes cambios de temperatura durante su comercialización, lo que produce un aumento del contenido microbiano, afectando directamente su calidad y tiempo de conservación.

COLORES Y OLORES DEFINIDOS

Cuando se conservan alimentos al vacío no se alteran las propiedades químicas ni las cualidades organolépticas (color, aroma, sabor) a excepción de **la carne, cuyo color se ve modificado al envasarla de este modo**.

Cuando la carne se envasa al vacío toma un **color púrpura**, por la falta de oxígeno. Al abrir el paquete y airear la carne, vuelve a recuperar su color rojo brillante original.

Es importante que antes de preparar una carne envasada al vacío, **se deje reposar abierta una media hora** para que, en contacto con el oxígeno, recobre su color característico.

Bajo ningún concepto debe confundirse con carne en mal estado. El color en esta condición, es en realidad marrón apagado debido a la desecación y oxidación (envejecimiento), por estar mucho tiempo expuesta al aire.

Si usted observa **tonalidades verdes a través del envase**, la idea es que rechace inmediatamente la compra, ya que este color indica procesos de descomposición o contaminación debido a pérdida de la integridad del envase (pérdida de vacío) en el proceso de distribución y venta del producto.

Por otro lado, **al abrir la bolsa de la carne envasada al vacío, se podrá apreciar un suave olor a ácido láctico**. Esto se debe al confinamiento de gases generados por la carne y las bacterias lácticas. Este olor es indicativo de que el producto está envasado correctamente y en óptimas condiciones de consumo, y desaparecerá al cabo de pocos minutos.

PROCESO VIRTUOSO

Recuerde que la carne envasada al vacío madura y mejora su calidad. El proceso de maduración de la carne no requiere oxígeno. Por lo tanto, la carne envasada al vacío puede madurar gracias a las enzimas naturales que posee durante el almacenamiento.

El producto no pierde su calidad en términos de ternera, al contrario, al ser guardada en cámaras varios días al vacío y a temperaturas entre 0 y 1° C (en heladera, no en freezer) se vuelve más tierna debido a la acción de las enzimas propias. □

CÓMO MANIPULAR LA CARNE EN CASA

Si ha congelado la carne y desea cocinarla, **descongélela lentamente con anticipación, idealmente en la heladera o a temperatura ambiente**. Nunca descongele la carne en el microondas, con agua caliente o directamente sobre el fuego, ya que perderá irremediablemente su calidad original de ternera, jugosidad y sabor.



La ternera de la carne se mantiene inalterada cuando deviene del envasado al vacío.

LA MEJOR CARNE DEL MUNDO

Encontrá las mejores recetas en www.carneargentina.org.ar



CARNE  **ARGENTINA**
www.ipcva.com.ar