



Rubén González Ocantos, Gerente de la Banca Agropecuaria del Banco Provincia
"Durante Expoagro recibimos 1.500 pre-solicitudes de crédito, la gran mayoría destinadas a la inversión en maquinaria agrícola, que ya empezamos a materializar"

Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA



SARQUÍS

Es directo, frontal y optimista ■ Asegura que trabaja para cambiarle la vida a todos los habitantes del territorio de mayor influencia en la economía de nuestro país ■ El Ministro de Agroindustria de la provincia de Buenos Aires comparte las razones que lo ameritan a confiar en que la provincia de Buenos Aires reflejará un cambio sustancial, tanto en lo productivo como en lo comercial, para el año 2019 ■



Avicultura
Para Héctor Motta,
"la industria avícola requiere de la inversión."



Cereales
Según Martín Fraguio,
"la próxima será una cosecha extraordinaria."



Agroindustria
Marisa Bircher confía en incrementar la exportación de cítricos a Brasil.

New Gen

Papagayos - San Luis - Argentina



Nueva Genética
Arbor Acres Plus

*Reproductoras del Mas Alto Rendimiento Productivo
en un marco de Bioseguridad Inigualable*

New Gen Breeders S.A. Argerich 1211 (C1416AXD), Buenos Aires, Argentina - + 54 11 4583 4397

Ventas: (03442) 15416810 / info@newgenb.com.ar / JBonura@soychu.com.ar

(011) 1539160515 / JGaleano@newgenb.com.ar

Cátedra

DIRECTOR

Adalberto Rossi

JEFE DE REDACCIÓN

Elida Thiery

REDACCIÓN

Joaquín Pichetto, Eugenia Basualdo,
Gonzalo Gutiérrez, Maximiliano Videla

DISEÑO

help Comunicación Estratégica

FOTOGRAFÍA

M. Florencia Santangelo,
Emiliano Descole, Denise Giovaneli

TRADUCCIONES

Josefina Rossi

COLABORACIONES

Mariana Lío, Verónica D'andrea,
Mauro Bianco, INTA.

INFOGRAFÍAS

Mariano Campos

CORRECCIÓN

María Emilia Peralta Ramos

GERENCIA COMERCIAL

Cátedra Avícola
Teodoro García 2866, oficina 2.05
(C1426DNB) Ciudad Autónoma de
Buenos Aires - República Argentina
Tel. 54 11 4553 2913
Cel. 54 911 5327 8200
comercial@catedraavicola.com.ar
www.catedraavicola.com.ar

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN

PEQUIGRAF - Magallanes 1342
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel. (+5411) 4301-2346 / 4302-8628

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual N°
895.868. Es propiedad de Cátedra Avícola S.A. Todos
los derechos reservados.

La reproducción en cualquier forma, en cualquier
idioma, parcial o total, sin previo aviso por escrito
de Cátedra Avícola, queda expresamente prohibida.

editorial

Un tipo de cambio que nos atrasa

La población mundial continúa creciendo a pasos agigantados. Tanto es así que las estimaciones dan cuenta de que, para 2050, la misma alcanzará las 9.000 millones de personas. Y si a esto le sumamos una mayor demanda de países como China, donde se registra un sensible incremento de la capacidad adquisitiva, todo haría pensar en América Latina como una promisorio región de agronegocios de cara a un futuro no muy lejano.

Claramente, una mayor población y una mejora en el poder de compra, derivarán en una mayor demanda de alimentos, sobre todo, de las proteínas de origen animal, ya que las necesidades alimentarias serán incluso más exigentes. En ese sentido, los analistas calculan que la producción de alimentos en el mundo deberá aumentar –al menos– un 60 por ciento.

Hay segmentos de la población que están en el punto de inflexión donde empiezan a consumir mucha más carne. Y son segmentos de 200 a 300 millones de personas que, en cuestión de pocos años, van a estar consumiendo entre 5 y 10 kilos de carne más al año. Son millones de toneladas de carne que alguien va a tener que producir.

Evidentemente, América Latina tiene la oportunidad de satisfacer esa creciente demanda alimentaria y convertirse, realmente, en la despensa del mundo de la mano de los agronegocios.

La importancia que América Latina ya tiene en el comercio mundial de productos agrícolas y componentes alimentarios con valor agregado, está demostrado en el 60 por ciento de las exportaciones de soja que viene de la región, así como el 45 por ciento de las de azúcar o el 40 por ciento de carne vacuna y aviar.

Ahora bien, no hay dudas de que Argentina posee un enorme potencial para

transformar proteína vegetal en animal, agregando valor en este proceso. Nadie en el mundo duda respecto del alto potencial productivo de nuestro país y, mucho menos, del envidiable expertise en la producción de alimentos.

¿Qué es lo que nos falta entonces? En primer lugar, se necesita que se arbitren las medidas para mejorar la participación de nuestra producción en el mercado internacional. Hoy podemos decir que hay coincidencia de que existe un retraso cambiario, y que el mismo no se puede modificar de un día para el otro, pero en algún momento se deberán hacer algunas correcciones.

Mientras tanto, el Gobierno debería apuntalar a aquellos sectores que exportan su producción, para que puedan recuperar la competitividad en el plano internacional, quizás, a través de instrumentos no ortodoxos, pero que le brinden –efectivamente– la posibilidad al empresariado argentino, de estar presente en los mercados internacionales.

La producción local continúa invirtiendo para mantener los más altos estándares productivos que demandan los mercados más exigentes del mundo. Y al mismo tiempo, esa excelencia productiva se vuelca al mercado local dentro de un rango de precios tan atractivo para el segmento consumidor, como poco rentable para la industria.

Es momento entonces, que el Gobierno tome nota de esta dramática situación, que pone en riesgo a toda una industria y a los cientos de miles de empleos que ella genera, y comience a esgrimir una serie de medidas que le permitan al sector productor volver a ocupar su lugar en el mercado internacional.

Adalberto Rossi, Director



6-58



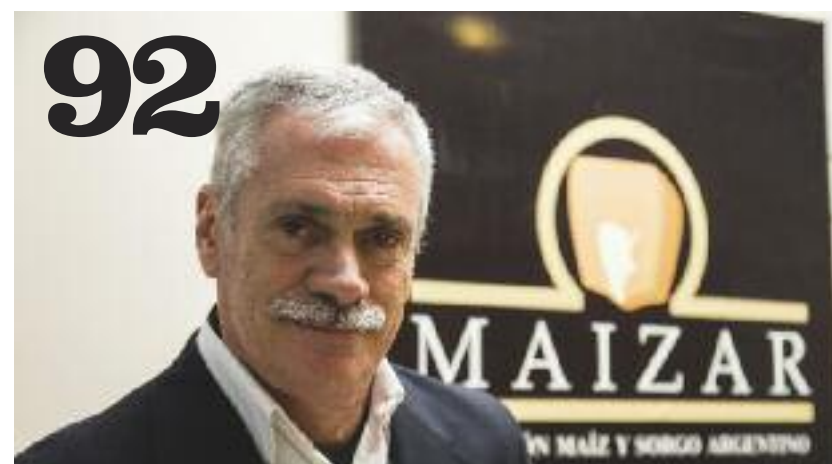
38



46



76



92



14



20



52

sumario



96

6 POLÍTICA AGROPECUARIA

Marcelo Rossi

Al frente de la flamante Subsecretaría de Control Comercial Agorindustrial, promete terminar con la evasión del sector y cuenta los alcances del RUCA.

30 AVICULTURA

Héctor Motta

El responsable del Grupo Motta reconoce el posicionamiento sectorial en el consumo interno y sostiene la insistencia en la búsqueda de oportunidades externas.

92 CEREALES

Producción maicera

Para Maizar, este año, el maíz debería generar buenos números para quienes apostaron a esta producción, por ser esta una campaña histórica.

20 ECONOMÍA

Cirujía mayor

Según Nicolás Soldatich, la economía argentina ya no resiste el gradualismo. De ahí la necesidad de pasar por el quirófano, con todas las consecuencias que ello conlleva.

58 NOTA DE TAPA

Leonardo Sarquís

El Ministro de Agroindustria del territorio de mayor influencia en la economía nacional, prevee llegar al 2019 con un cambio sustancial en lo productivo y comercial.

92 MERCOSUR

Cítricos a Brasil

Agroindustria informó que nuestro país podrá exportar nuevamente cítricos a la República Federativa del Brasil, coronando varios años de trabajos técnicos y negociaciones.

14 EVENTOS

XXXIII Reunión Ordinaria del Consejo Agropecuario del Sur

18 INTERNACIONAL

Escándalo en Brasil por la adulteración de carnes

38 EMPRESAS

Biofarma presenta el nuevo Mycofix 5.0

“Existen serios problemas de evasión y competitividad”

Al frente de la nueva Subsecretaría de Control Comercial Agroindustrial, Marcelo Rossi promete terminar con la evasión en el sector. Ya puso en marcha un sistema de control que incluye al nuevo Registro Unico de Comercio Agroindustrial (RUCA). Frontal, como pocos, y sin pelos en la lengua, relata con qué se encontró en el organismo que dirige y cuáles son sus objetivos para este año.



Marcelo Rossi, Subsecretario de Control Comercial Agropecuario

No es menor el desafío que asumió. Con una amplia carrera profesional y política, Marcelo Rossi se puso nuevamente al frente de la Subsecretaría de Control Comercial Agropecuario, lo que la mayoría conoció alguna vez como la ONCCA, aquel organismo autárquico que dependía del Ministerio de Agroindustria y que Cristina Kirchner decidió disolver en 2011

tras los fuertes rumores de corrupción que comprometían al kirchnerismo más duro.

Rossi fue quien estuvo a cargo de la ONCCA hasta que chocó con el entonces Secretario de Comercio, Guillermo Moreno, quien lo desplazó y puso en su lugar a Ricardo Etchegaray. Ahora, desde otro lado, Rossi cuenta desde su despacho de la calle

Azopardo, cómo fueron los tiempos en los que Moreno le disparaba con amenazas e improperios personales en la discusión por el cierre de las exportaciones de carne.

Lo cierto es que en noviembre de 2016, el Gobierno de Mauricio Macri decide recrear la ONCCA, ahora bajo la forma de Subsecretaría de Control Comercial Agropecuario, dentro del ám-

bito del Ministerio de Agroindustria y pone nuevamente a Rossi a la cabeza del organismo para asumir los desafíos que había dejado hace unos pocos años atrás.

“No pensaba volver, estaba muy bien en casa, pero la vida te pone nuevos desafíos y nosotros estamos muy contentos de poder tomar este”, reflexiona el funcionario. Vale destacar que Marcelo Rossi conoce muy bien su actividad, especialmente el sector cárnico, en el que comenzó haciendo planos de frigoríficos. **Y al mismo tiempo de mostrarse agradecido por esta nueva oportunidad, asegura que hasta que no logre su objetivo de transparentar la cadena de comercialización, no va a parar.**

“Nuestra misión es defender las cadenas agroindustriales, la comercialización, la transparencia del mercado y la libre concurrencia de los operadores, llevando a la mínima expresión toda la práctica desleal de la comercialización”, afirma categóricamente Rossi.

“El Registro Unico de Comercio Agroindustrial (RUCA) es parte de la Subsecretaría de Control Comercial Agropecuario. Antes era una oficina nacional (ONCCA) con un Director Ejecutivo que después pasó a ser Presidente cuando fue un organismo autárquico. Lamentablemente se disolvió por el conocido argumento de fondo, que fue tapar la corrupción”, explica Rossi.

FUNCIONES

En la actualidad, las funciones de la Subsecretaría son las mismas, sin embargo, Rossi admite que “la agilidad administrativa no es la misma, porque no es lo mismo una Subsecretaría que depende del Ministro directamente. La estructura burocrática no es igual, los trámites, la demora que en general tiene que pasar por legales del ministerio, que cuando vos tenías, por ejem-

plo, tu servicio jurídico propio”, asiente. Y agrega, “cuando me preguntan, suelo contestar que no es lo mismo sacar una multa en 7 días que en 3 meses, que es lo que nos está pasando ahora”.

En este sentido, Rossi afirma que todos los entes de este tipo de fiscalización, llámese SENASA o de extensión, como por ejemplo el INTA, serían más convenientes. **“La función del organismo es velar por la transparencia del mercado, la libre concurrencia de los operadores y llevar a las mínimas expresiones las prácticas desleales de comercialización. Siempre hay una salvedad para la diferencia, nosotros no estamos para cobrar impuestos, si bien interrelacionamos mucho en nuestro accionar con la AFIP, ellos están para cobrar impuestos. Para nosotros un sujeto, un operador en el mercado de granos, lácteos, carnes o la actividad que fuera, que no paga los impuestos, compite deslealmente con el que sí lo hace. Es uno de los aspectos a contemplar en esto de las cadenas comerciales”, destaca.**

Según el funcionario, la decisión del Ministro Buryaile de volver a crear el organismo fue acertada, “es un organismo muy necesario, sobre todo para generar competitividad en las distintas cadenas agroalimentarias. A nosotros nos ofrecieron una estructura con dos o tres Direcciones Nacionales, sin embargo, preferimos algo más sencillo, pero distinto. No quisimos quedar embretados en lo que va a ser a futuro la estructura de este organismo, atrapados en lo que son cadenas. Es decir, íbamos a tener Direcciones Nacionales para granos, para lácteos o para carnes, y creo que eso limita el accionar a futuro. Nosotros estamos de paso, pero esto tiene que continuar. El día de mañana, seguramente vendrá el Control Comercial del azúcar o de la frutihorti-

cultura –que es una vieja deuda–, o de la yerba mate, como están pidiendo ahora. Yo preferí una sola Dirección Nacional de Fiscalización y dos Direcciones de línea, en donde estén productos de origen animal y derivados de origen vegetal. Eso me permite, el día de mañana, agregar el azúcar, la miel o la frutihorticultura”.

RUCA

En febrero último se creó el Registro Unico de la Cadena Agroindustrial (RUCA), cuyo objetivo es “transparentar y agilizar la operatoria referida a matriculación, registro y fiscalización de las actividades de las personas humanas y jurídicas que intervienen en el comercio e industrialización de las distintas cadenas agroalimentarias y agroindustriales”, según indican desde la cartera agropecuaria

“El concepto básico del RUCA es menos papeles y más fiscalización, lo que hoy es la dirección de RUCA o de inscripción. Forma parte de la Subsecretaría y ahí figuran todos los que participan de estas cadenas agrocomerciales. Antes había que reinscribirse cada año, lo que generaba juicios universales, contratos de sociedad, balances, certificado de domicilio, todo certificado por escribano... Se terminó todo eso. **Ahora, contra el pago de un arancel, se renueva la matrícula y es permanente, lo que no nos quita facultades para que en cualquier momento del año, y a través del requerimiento –que es lo que va a hacer esa dirección como nueva función–, podamos pedir DTE, facturas de compra, facturas de venta, balances o la información que las leyes fijen y para lo que tenemos facultades–, indica Rossi.**

“En el nuevo RUCA también eliminamos el registro de productores, y esto no es un tema menor, ya que en la



la AFIP emite un Volante Electrónico de Pagos (VEP) y la Subsecretaría autoriza la faena. En 45 segundos estamos recibiendo los pagos y no tenemos absolutamente ningún conflicto”, puntualiza el funcionario.

“Con este sistema, el único escape que les queda a los que evaden, es faenar en negro. Y ahora vamos a anunciar las cajas negras que, con los datos encriptados, que pesan en el registro de números de animales, vamos a hacer poner cámaras para filmar los procesos de faena. Son aparatos que no son caros, no son onerosos”, explica Rossi.

“Aspiro a que AFIP haga una resolución conjunta con nosotros. En la ley 25345 de prevención de evasión, el artículo 12 establece que todos los molineros harineros y los establecimientos faenadores, deberán contar con elementos de medición electrónica y designa como organismo de aplicación a la AFIP y a la ex ONCCA. Así que apuntamos a que sea conjunto, porque vamos a estar mucho mejor. Tenemos muchos anhelos en esto y no es un tema complicado ni en el aspecto técnico ni en cuanto a los tiempos, porque estimo que con 120 días alcanza. **Lo más importante es que este sistema de control, no sólo se va a limitar a las plantas faenadoras de bovinos, sino que también se va a extender a cerdos y pollos**”, adelanta Rossi. De esta manera, el funcionario confirma que “todas las cadenas de las carnes tienen serios problemas de competitividad y de evasión. Este no es un diagnóstico nuestro, acá vienen del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) y de la Asociación Argentina Productores de Porcinos (AAPP), y nos piden que hagamos algo. No es un tema menor, porque el frigorífico hace una factura A y el carnicero no la quiere recibir porque no quiere ser inscripto, el carnicero quiere ser mo-

resolución 872 que se firmó el 10 de diciembre de 2015, último día del Gobierno anterior, se incluyeron a los productores que nunca habían estado en el ejido de la ONCCA. No se sabe cuál fue el objetivo de tal resolución –seguramente para perseguirlos–, pero lo importante es que se eliminó porque nosotros lo que tenemos que manejar es toda la estructura de la cadena comercial. Los productores tienen su registro sanitario a través del Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA) del SENASA, o fiscal en la AFIP; no tienen por qué estar acá, no es nuestra función”, asegura Rossi.

REGISTRO GANADERO

Otro de los desafíos que se plantearon desde la Subsecretaría fue la fiscalización de la comercialización de ganado. “Es lo más importante que hemos hecho en los últimos 30 o 40 años en materia en carnes. Es el sistema que establece que el que no paga no faena. Esta medida la tomamos primeramente para carne vacuna junto con la AFIP, y luego se sumó la provincia de Buenos Aires con Ingresos Brutos. Hay que pagar un anticipo de IVA, la hacienda llega a los corrales, se paga un anticipo de ingresos brutos en el orden provincial,

CARVAL 60 AÑOS

LLENOS DE CREDIBILIDAD



Con nuestro portafolio de productos Antimicrobianos mejoramos la Productividad de su negocio, generando Confianza y ofreciendo un Servicio Excepcional.

JERÓNIMO SALGUERO 2731 Piso 5 Of. 54 C.P. 1425 C.A.B.A., Argentina
Tel/Fax: +54 11 48051274 - 48046212

WWW.CARVALCORP.com



notributista, pero los números no le dan”, asegura.

“¿Qué hacemos nosotros? Fiscalizamos esas facturas y encontramos que son todas apócrifas, salen a nombre de coreanos, de chinos y con CUIT inexistentes. Entonces clausuramos preventivamente una planta. Lo que vemos es que esto pasa en todos lados”, afirma Rossi. En este sentido, el funcionario adelantó que con la AFIP están evaluando la posibilidad de crear una categoría especial para el “monotributo” del carnicero. “Cuando se compra la hacienda, seas operador o frigorífico, al productor que está inscripto en el registro de la AFIP, se le tiene que depositar el IVA en su CBU, un paso importante, porque ahí empieza lo que nosotros llamamos el achique”, explica. “Hasta ahora lo que teníamos era achique, achique en precio, achique en peso, achique en categoría, tenías achique en calidad... Y esto empezaba en el campo: un productor hoy vende una vaca a \$ 10.000 pero en realidad factura \$ 5.000, por el impuesto a las ganancias. Nosotros establecimos que si el productor está inscripto en la AFIP, el 10,5 % de IVA que en esos valores representa un poco más de \$ 1.000, se deposite en su CBU al momento de la compra. No interesa si lo compra el matarife o la planta. El mismo sistema se aplica en granos, con la diferencia que la AFIP paga el 2,5% y retiene el 8%. Según el funcionario, la puesta en marcha del sistema fue muy exitosa y el número de inscriptos superó rápidamente los 30.000. “El trámite es muy fácil y sencillo. **Se lograron cosas importantes, hace un año atrás este escenario era impensado”, cuenta orgulloso. Entonces, es inevitable retrotraerse a los tiempos en que asumí como subsecretario, “en ese momento teníamos los ROE, había mafia, corrupción, era una asociación ilícita. Es patético lo que han hecho”, sentencia.**

LOGROS

“Hace un año, también había retenciones y ahora prácticamente no hay más. Hace 12 años no había reintegro a las exportaciones y ahora sí, incluso –recientemente– nos dieron un poco más del 2% adicionales. También logramos que Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires bajen del 1,75% al 0,50% y homologa lo que paga de Ingresos Brutos en tal concepto, en la misma alícuota; para el operador de la faena es un paso importantísimo. **Hoy tenemos en la misma caja reglas igualitarias a provincias limítrofes que juntas, significan el 85% de la faena. No es poco si a esto le sumamos las cajas... y esto que vamos a poner ahora. Creo que vamos a tener un año con algunas cosas importantes”, destaca.**

RECAUDACIÓN

En cuanto a la recaudación, Rossi asegura que la respuesta para AFIP es inmediata, “tengo datos de que están mejorando mucho la recaudación con este sistema, a nosotros nos va a costar mucho más, nos va a llevar varios meses. Si vos me pedís resultados ahora, te digo que tengo casi 300 operadores nuevos inscriptos”, confirma.

“Mi objetivo es blanquear la cadena y esto me lleva tiempo, porque son años de una operatoria marginal. Yo siempre lo explico de una manera muy gráfica: en la industria de la carne, el frigorífico figura faenando lo que no faena, comprando lo que no compra, vendiendo lo que no vende, cobrando lo que no cobra y pagando lo que no paga. Presta la matrícula a un marginal y ese marginal opera a nombre del frigorífico; luego compra la hacienda, la lleva a faenar y paga un servicio de faena. El servicio de faena es más barato que el valor del animal, entonces, a ese operario le dan un vuelto, que es lo que se cono-

ce como «recupero»... Toma la hacienda faenada, sus dos medias reses y las comercializa en la carnicería”.

Pero allí no termina la historia. Marcelo Rossi explica que mientras estos operadores marginales se hacen de ganancias escandalosas y no pagan impuestos, “el frigorífico trabaja con márgenes de entre el 1 y el 2 por ciento. AFIP después reclama, el operador marginal no paga, y aparece lo que se denomina «garantía solidaria», que es nada más ni nada menos que el frigorífico tiene que pagar los impuestos que ese señor no pagó. **Nosotros queremos que cada planta diga cuáles son los operadores, blanquearlos, que salgan a la superficie y terminar con el prés-tamo de matrículas.** Y además de eso hicimos un fondo de garantía que va a ser de entre \$100 o \$300 por animal, en el Banco Nación, que van a estar inmovilizados en algo parecido a una caución, en plata o en bonos. No aceptamos propiedades, ni seguros de caución. Cuando ese usuario de faena no pague, yo hago co-responsable al frigorífico, le ejecuto la caución y tengo los recursos para el erario público. Esto significó, por ejemplo, en mercados como el de Liniers, que se dejaran sin efecto mecanismos como la doble garantía. Eso se terminó, ahora hay un sistema de garantías por el cual si no pagan, nosotros lo ejecutamos”, señala categórico el funcionario.

MERCADO DE CARNES

Cuando Marcelo Rossi se refiere a la actualidad del mercado de carnes, asegura que es un sector muy especial que, a pesar de los años, no ha evolucionado. Da cuenta de ello comparándolo con el sector lechero: “cuando yo era chiquito, a casa traían la leche en un tarro de aluminio y con un cucharón me llenaban la botella de vidrio. Hoy tenés todo envasado al vacío, con

vitaminas, con aditivos, con proteínas, con lo que fuere. Con respecto a la carne, por aquel entonces, se llevaba la media res al cuello y hoy se sigue llevando de la misma manera... ¡no pasó nada con la carne! Eso es la carne en Argentina, y vamos a trabajar también para modernizar los sistemas de comercialización, si Dios quiere, aparece el crédito y nos acompañan. Es voluntad política del Ministro. Hemos conversado varias veces con él, estamos discutiendo nada más que los plazos; entiendo que tienen que ser amplios y para dar previsibilidad”, asegura. Y agrega: “la idea que teníamos era empezar por los grandes centros urbanos. No se puede aplicar de entrada a todo el país, esto no es una cosa aplicable en el Chaco o en Jujuy. Pero comercializar la res en tres cortes, que es una inversión relativamente chica y específica. Delantero, trasero y parrillero, que son los 3 cortes que más consumo tiene en el país y que no se exportan, no hay mercado para eso. Técnicamente es cuestión de cambiar los sellos de lugar y es una cosa que, con frío, es perfectamente ideal. Inclusive, puede llegar a ser hasta una defensa al precio del consumidor, porque las carnicerías –de acuerdo a donde están ubicadas– no venden los mismos cortes y a los mismos valores. **La carne tiene una idiosincrasia muy particular. Te lo digo yo que hace 40 años que estoy en esto. Empecé haciendo planos de frigoríficos, así que lo conozco bien”, sostiene.**

El funcionario hace un análisis de los últimos 10 años del sector cárnico y asegura además que en ganadería se están haciendo las cosas bien. “En 2007, cuando yo estaba en la ONCCA, éramos el 3er exportador mundial de carne, hoy somos el décimo cuarto. Exportábamos 776 mil toneladas de carne, hoy estamos exportando 180 o 200 mil. Cerramos 150 frigoríficos, perdimos 12



millones de vacas... esto es biología, no las recuperás de un día para el otro. Echaron a la calle a 30 mil obreros calificados, los de la carne no son obreros comunes. **Hoy no tenemos 60 millones de cabezas, hoy contamos con 52 millones, y porque recuperamos 3 de las 12 que se perdieron en 10 años. Porque estamos haciendo las cosas bien. Insisto: esto es biología... En ganadería, lo que vos hagás bien hoy, lo vas a ver recién en 3 o 4 años**".

Rossi también se hace espacio para dedicarle una mención especial al mercado internacional y al lugar que ocupa la Argentina dentro de él. "El mundo cambia. La población mundial crece a razón de 80 millones de habitantes por año, y hay que darles de comer. Entonces, en el año 2000, cuando teníamos aftosa, nos cerraban todos los mercados; si hoy hubiera aftosa no te cierran. Antes tenías que ser libre sin vacunación... ¿cuál es el problema en que vos vacunes si no tenés aftosa? La aftosa era, fue y será siempre, una barrera para-arancelaria, tanto es así que había un mercado tóxico y un mercado no tóxico. Los que eran libres sin vacunación

tenían valor y los que no, no... Esa simetría se terminó ¿Por qué? ¡Porque necesitan carne! **¿Vos pensas que Europa le va a cortar a Brasil la compra de carne? Yo te digo que no. No me gusta hacer futurología, pero te digo que no. Brasil es el primer exportador de carne del mundo, el primer productor es Estados Unidos. Brasil exporta US\$ 7.000 millones de carne aviar y más de US\$ 5.000 millones de carne bovina. Nosotros perdimos 12 millones de cabezas y ellos pasaron de 90 a 180 millones**", compara Rossi.

OBJETIVOS Y METAS

Al referirse a los objetivos y metas para su gestión, Rossi asegura que le hubiera gustado seguir con los objetivos planteados en su momento, cuando dirigía la ONCCA. "Todo tiene un límite, son etapas que se van cumpliendo en la vida. Yo aspiro a concretar esto. Tampoco estoy especulando con quedarme mucho tiempo en la función pública, me conformo con que parte de todo esto salga bien. Con que la Subsecretaría empiece a funcionar. Con superar déficit estructurales que son pro-

prios de haberlos disuelto en su momento. Con jerarquizar a través de cursos y preparación al personal para darle calidad institucional al organismo y dejar una estructura armada, para que el día de mañana, actividades como la frutihorticultura –en donde lo que está pasando a nivel comercial es realmente desastroso–, puedan ser debidamente controladas. Parto hasta de la base que vamos a encarrilar –con mucho esfuerzo y con mucho tiempo–, el tema de las carnes, el tema de los lácteos y el tema de los granos. **No vinimos a durar, vinimos a trabajar. Pero esto también tiene un límite y yo no soy insustituible, hay mucha gente capacitada, igual o mejor que yo, para poder llevar adelante esto. Así que estamos por un ratito y disfrutando la oportunidad que nos dio la vida de volver.** Después me vuelvo a mi casa con mis nietas –que las extraño mucho– y con un perro divino que tengo, que es parte de mi vida", concluye Marcelo Rossi, político de raza, y actualmente Subsecretario de Control Comercial Agropecuario del Ministerio de Agroindustria de la Nación. ■

Prevención
EMPIEZA AQUÍ



Una doble exposición consolida la inmunidad más rápido Fortegra® una nueva vacuna contra la coccidiosis

Fortegra reduce la coccidiosis subclínica tardía

la cual ha sido asociada con:

- Menor ganancia de peso
- Incremento de la conversión alimenticia
- Disminución en el rendimiento de carne
- Menor uniformidad de las canales

(Datos en archivo)

Fortegra duplica la exposición de su parvada con dos cepas de *E. maxima* para consolidar la inmunidad contra la coccidiosis más rápidamente. Una cepa precoz inicia una excreción temprana y una cepa clásica continúa con una segunda ronda un día más tarde.



FORTEGRA
Protección más rápida. Rendimiento superior.

MSD
Salud Animal

Consolidación regional para una agricultura sostenible, competitiva e inclusiva

El ministro de Agroindustria, Ricardo Buryaile, junto a sus pares de países limítrofes, avanzaron en la consolidación de la posición regional en los ámbitos de las negociaciones internacionales en materia agricultura, alimentos y comercio. También en cambio climático, sanidad vegetal y gestión de riesgos.



XXXIII Reunión Ordinaria del Consejo Agropecuario del Sur en Argentina

A principios de abril se llevó a cabo en la Ciudad de Buenos Aires, la XXXIII Reunión Ordinaria del Consejo Agropecuario del Sur (CAS), con la presencia de los ministros de la región. Inocuidad de los alimentos, trabajar mancomunadamente como región y apostar a la investigación y el desarrollo, fueron algunos de los lineamientos que se

trabajaron durante el encuentro.

Del encuentro, participaron, además del Ministro de Agroindustria de la Nación, Ricardo Buryaile; su par de Brasil, Blairo Maggi; el Vice Ministro de Paraguay, Mario León; el Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay, Tabaré Aguerre; los referentes de Uruguay, Chile y Bolivia; la Directora Nacional de la Oficina de Estudios y

Políticas Agrarias (ODEPA) de Chile, Claudia Carbonell; y el Presidente del Comité Veterinario Permanente del Cono Sur de Bolivia, Javier Suarez.

"El CAS tiene una visión global, homogénea hacia donde estamos yendo", sostuvo Buryaile. Y agregó: "Como región, tenemos objetivos sumamente claros hacia adelante para tener una agroindustria más compe-

titiva, con alimentos inocuos y de calidad", y destacó la nueva visión de la agricultura, sostenible y sustentable.

Por su parte, Blairo Maggi, sostuvo que "este encuentro ha tenido resultados muy positivos, con decisiones y declaraciones que se fueron permeando a la luz de poder implementarlas y mejorarlas". Al tiempo que resaltó, en coincidencia con sus pares, el acompañamiento del sector privado en la implementación de políticas públicas.

Asimismo, la Secretaria de Mercados Agroindustriales, Marisa Bircher, y el secretario de Agricultura, Ganadería, Pesca, Ricardo Negri, formaron parte de las jornadas en las que se avanzó en temas de interés en común entre los países de la región para establecer el programa de trabajo de los grupos de técnicos de la Red de Políticas Agropecuarias (REDPA) del CAS.

Además se llevaron a cabo encuentros entre el Consejo y organismos internacionales de cooperación técnica (IICA, FAO, CEPAL), sanitarios (CVP y COSAVE), Foro de Decanos, y REAF.

En tanto, los representantes de organizaciones privadas -COPROFAM y FARM- mantuvieron un diálogo con las autoridades en donde plantearon sus temas prioritarios referidos a lo sanitario, en primer lugar, y en lo comercial, en segundo término.

DECLARACIONES MINISTERIALES CONJUNTAS

Una de las claves del encuentro internacional apuntó al desafío que afrontan los países de la región de adaptar los sistemas productivos de alimentos a las nuevas realidades, previendo una agricultura más eficiente, competitiva y sustentable, incorporando valor agregado, para poder alimentar a una población que demanda cada vez más alimentos, nutritivos y de calidad.

Ante ello, los representantes del Consejo Agropecuario del Sur, resolvieron firmar cinco declaraciones:

1. Agricultura, alimentos y comercio

El compromiso para el fortalecimiento de los marcos regulatorios e instrumentos que promuevan la sanidad, calidad, e inocuidad de la oferta de productos agroalimentarios, preservando la sustentabilidad ambiental, productiva y social, y colaborando con el desarrollo y la consolidación de un comercio global y fluido.

2. Cambio climático

Es vital mantener a la agricultura como sector en los ámbitos de negociación internacional. La 46ª reunión de los Órganos Subsidiarios de la Convención Marco de las Naciones Unidas para el Cambio Climático -CMNUCC-, que tendrá lugar en mayo de 2017, es una instancia clave para avanzar en las negociaciones sobre agricultura con miras a la implementación del Acuerdo de París.

3. Nueva visión de la agricultura

Declararon de interés regional la Reunión de Alto Nivel: Avances de la Cooperación Público-Privada en Latinoamérica, organizada por la iniciativa del Foro Económico Mundial: Nueva Visión para la Agricultura.

4. Sanidad vegetal

Apoyo a declarar al año 2020 como Año Internacional de la Sanidad Vegetal (AISV). En dicho sentido, acompañarán las actividades que realicen las Organizaciones de Protección Fitosanitaria de cada país de la región, tendientes a la proclamación, planificación y

ejecución del Año Internacional de la Sanidad Vegetal.

5. Gestión de riesgos

Los Ministerios de Agricultura del CAS orientarán acciones dirigidas al desarrollo de estrategias de cooperación y el fortalecimiento de capacidades en la gestión para la reducción del riesgo de desastres naturales a fin de promover una planificación más eficiente, crear sistemas de información, guías y protocolos comunes e intercambiar buenas prácticas, en particular, para abordar los riesgos de desastres comunes y transfronterizos.

LOS PROTAGONISTAS



Ricardo Buryaile - Argentina
Ministro de Agroindustria

"Es inevitable mirar hacia terceros mercados sin una mayor convergencia entre los que formamos parte del CAS, y luego sí mirar hacia el escenario internacional con la responsabilidad que tenemos como región latinoamericana de ser proveedores de alimentos aportando nuestras ventajas cualitativas de innovación, tecnología e inversión".



Javier Suarez, Presidente del Comité Veterinario Permanente del Cono Sur de Bolivia; Blairo Maggi, Ministro de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento de Brasil; Ricardo Buryaile, Ministro de Agroindustria de Argentina; Claudia Carbonell, Directora Nacional de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA) de Chile; y Mario León, Vice Ministro de Paraguay

Blairo Maggi - Brasil
Ministro de de Agricultura,
Ganadería y Abastecimiento

"Esta reunión del CAS tiene el objetivo de encontrar soluciones entre todos los países de Sur. Estamos haciendo foco en las cuestiones sanitarias y poder dar una determinación política para avanzar como región. El objetivo principal es discutir sobre el futuro de la agricultura y los distintos avances sobre todo en el tema de la inocuidad de los alimentos".

Javier Suarez - Bolivia
Presidente del Comité Veterinario
Permanente del Cono Sur

"Buscamos llegar a acuerdos, como reglas claras en el comercio basadas en conocimiento científicos, mercados, en la OMC, y así aumentar la presencia de

nuestros alimentos de manera fluida en países fuera de la región".

Tabaré Aguerre - Uruguay
Ministro de Ganadería, Agricultura
y Pesca

"Nuestra una región tiene un conjunto de coincidencias en materia de recursos naturales y especialización profesional, científica y tecnológica, en la producción de alimentos y fibras. Por eso trabajamos en esta plataforma de lanzamiento hacia el mundo, donde ningún país individualmente es más importante que la región en su conjunto".

Mario León - Paraguay
Vice Ministro de Agricultura
(Presidencia Pro Tempore del CAS)

"Uno de los temas sustanciales fue el tema del comercio dentro de la re-

gión, como así también de cara a la reunión de ministros en el marco de la OMC que se va a dar en diciembre en Argentina. Siempre con el objetivo de analizar los mecanismos y las herramientas que permitan fortalecer nuestra integración".

Claudia Carbonell - Chile
Directora Nacional de la Oficina de
Estudios y Políticas Agrarias (ODEPA)

"Siempre nos enfocamos en los bienes públicos regionales y ver qué es lo que podemos hacer en conjunto para que se vea más claramente que en la región somos una potencia agroalimentaria y tenemos muchas condiciones para abastecer al mundo. Por eso los temas más relevantes son el comercio, reglas claras y sin trabas al comercio". ■

TRANSMUNE[®]

IBD



Transmune evita la reinfección y protege
contra todas las cepas del virus.

Camila O'Gorman 412 - Piso 12^o (C1107DED) - CABA - Argentina
(54 11) 3724 7700 • www.ceva.com.ar • info.argentina@ceva.com • www.transmune.com

@CevaArgentina Ceva Salud Animal Argentina



Juntos, más allá de la Salud Animal

Brasil enfrenta un escándalo que pone en riesgo su credibilidad

Empresas brasileñas sobornaron a fiscales sanitarios para que autorizaran la venta de carnes vencidas "maquilladas" con productos químicos o que no cumplían con los requisitos para el consumo. El escándalo alcanzó dimensiones internacionales y llevó a una veintena de países a anunciar restricciones temporales a las importaciones de las carnes brasileñas.



El escándalo de carne en Brasil afecta los pilares básicos del comercio internacional: la credibilidad y la confiabilidad de las fuentes de suministros hacia los consumidores finales. La importancia es mayor, ya que Brasil es el mayor exportador mundial de carnes vacunas y de pollos, con empresas como JBS, Marfrig y BRF, que, con un gran apoyo de los Gobiernos se han convertido en líderes mundiales de esos productos, incluso creando marcas globales con valor de mercado.

Todos los hallazgos en los frigoríficos donde se combinan productos que no reúnen los estándares para ser ex-

portados, pero que mediante la connivencia y corrupción de los funcionarios públicos han sido embarcados, poniendo en riesgo la salud de los consumidores, afecta en formas negativa tanto la marca país como las marcas de los frigoríficos involucrados.

Esto se vio reflejado inmediatamente con la caída de los precios de las acciones de los principales frigoríficos brasileños en las Bolsas.

Aún no se conoce la magnitud real del problema y, parece ser, que los medios han dado una trascendencia mucho mayor que la real. Por otra parte, tanto el Gobierno como los frigoríficos brasileños, están haciendo su defensa

mostrando que cuantitativamente el tema no fue tan importante.

En el corto plazo, tanto China como Hong Kong, han paralizado los desembarques y los negocios están paralizados, pero aún no se puede estimar el impacto final.

Esta crisis es incoherente con las políticas que ha desarrollado Brasil que, a diferencia de Argentina, siempre cuidó mucho la presencia en los mercados, los cumplimientos de contratos y ser un proveedor confiable.

POSIBLES ESCENARIOS

a. Que se afecte la carne vacuna como categoría de producto.

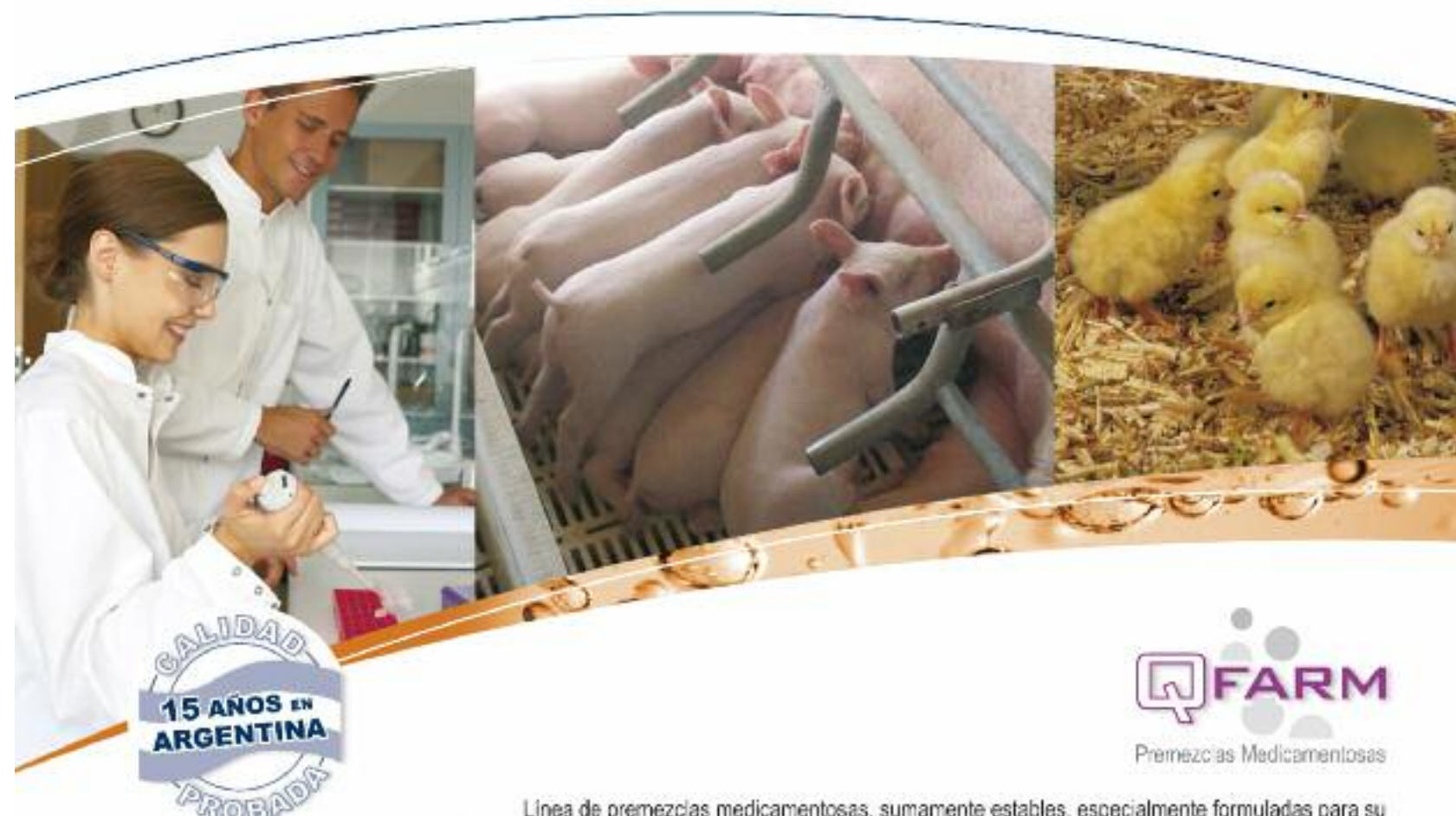
En este caso caería la demanda de carne vacuna global afectando a todos los actores además de Brasil. (EEUU; Australia, Nueva Zelanda, Uruguay, Paraguay y Argentina). Es poco probable este escenario, teniendo en cuenta que Brasil exporta a mercados de bajo valor y de mucho volumen.

b. Que el efecto caiga sobre la marca Brasil.

Este escenario parece más probable y podría convertirse en una oportunidad para el resto de los países. Para la Argentina podría ser una oportunidad similar a la que en su momento se dio luego de la crisis de la Vaca Loca. Igualmente, Argentina en este momento, export sólo el 9% de su producción, como consecuencia de gruesos errores en la política del gobierno kirchnerista. ■

apsa

Nuestros fármacos y microingredientes nutricionales aportan la calidad y el valor que su producción necesita.



- ✓ Trayectoria
- ✓ Servicio
- ✓ Calidad
- ✓ Seguridad
- ✓ Confianza



Línea de premezclas medicamentosas, sumamente estables, especialmente formuladas para su incorporación en el alimento balanceado y/o en el agua de bebida, con una concentración que permite una correcta miscibilidad con el resto de los componentes de la ración.

Terapéuticos Promotores Terapéuticos Preventivos Micoplasmicidas Antiparasitarios

Productos Registrados Senasa

ADITIVOS
FEED

Vitaminas - Minerales - Fosfato - Ácidos Orgánicos - Aminoácidos
Antioxidantes - Secuestrantes

Higiene Ambiental

una compañía de GRUPO PINTALUBA



Apsa Internacional S.A.
Int. Juan Lumberras 1800 SIP Gral Rodríguez (1748) - Bs. As. - Argentina
Tel.: (0237) 485 7300 - Fax: (0237) 485 7301 - www.apsanet.com.ar - apsa@apsanet.com.ar

El dilema de nuestra economía: entre el sanitarista y el cirujano

La economía suele estar siempre sujeta a ciertas controversias. Tanto en su análisis, como en el fin mismo de esta disciplina, podemos escuchar diferentes opiniones sobre un mismo tema, y a su vez, una variada gama de recetas para un mismo problema.



Lic. Nicolás Soldatich, Economista

Existen algunos consensos en la comunidad académica, como que el fin mismo de la economía es el hombre, y su desarrollo y bienestar en el conjunto de la sociedad, y que en definitiva, es una disciplina que busca administrar de la forma más eficiente la escasez de los recursos, intentando organizar una sociedad para producir sus medios de existencia que, distribuidos entre sus miembros y consumidos por ellos, permiten que la sociedad pueda reproducirlos de nuevo y así sucesivamente, proveyendo una forma

constantemente renovada.

En síntesis: partiendo de los recursos existentes, se deben realizar las previsiones que permitan desarrollarlos, asignarlos, sostenerlos y mantener todas las variables armónicamente promovidas, encargándose la economía de tomar las previsiones para que la rueda siga girando.

Este último concepto es el más importante dentro de la política económica, ya que es “mejor prevenir que curar”, porque esto último es más costoso y doloroso.

Haciendo una paralelismo con la medicina podemos preguntarnos, ¿a quién se le mueren más pacientes? ¿Al sanitarista o al cirujano? Todos coincidiremos con la respuesta...

Recuerdo una charla con el Dr. Julio Soler, médico y homeópata –una buena síntesis de un sanitarista–. «Esta disciplina –suele decir– busca determinar las causas que generan las afecciones, tanto físicas como emocionales, y tratarlas. Erradicar esa causa, no sólo mejora al paciente, sino que elimina la posibilidad de que regrese la afección.

Aún así, tiene un factor muy determinante: “el tiempo”.

Objetivamente podríamos reconocer en esa práctica un gradualismo ampliado o anticíclico. Por otro lado, una medicina clínica tradicional, buscaría atacar el resfrío directamente mediante un antitérmico para la fiebre, un antibiótico y un mucolítico para detener la afección, independientemente de la causa que lo generó.

En estas dos variantes se reconocen claramente una política gradualista para la primera, y una política de shock para la segunda.

Pero ¿qué pasa cuando el daño ya es mayor? Una obstrucción intestinal, una insuficiencia cardíaca o una hernia inguinal... Son casos que representan una afección que impide el correcto funcionamiento del organismo, derivando con el tiempo, en mayores problemas para el resto de las funciones. En este caso, el remedio es un tratamiento más drástico como una cirugía. Esto es traumático y angustiante, duele antes y después, y, si todo sale bien, en poco tiempo el paciente comienza a recuperarse.

Cuando un país no se ocupa de sus enfermedades en forma integral, y actúa atacando solo sus picos de fiebre, sin ocuparse de las causas que la genera, indefectiblemente, en algún momento eso no alcanza. Su deterioro se agrava tanto con el paso del tiempo que un sanitarista o un homeópata poco pueden hacer. La sucesión de afecciones derivan de tantas causas que son imposibles atacarlas simultáneamente de forma gradual, y en muchos casos, necesitan alguna intervención quirúrgica para eliminar el foco infeccioso que se propaga.

Las cuentas públicas de un país, son como las de una familia, sólo cambia la escala de ingresos y gastos. Cuando la segunda es mayor que la primera, tene-

mos déficit, y la alternativa es bajar los gastos o aumentar los ingresos.

Si tenemos un estado de inflación constante, se hace más difícil contener el gasto. Por lo tanto, debemos aumentar los ingresos. La forma más sana es a través del aumento del comercio exterior, haciendo crecer las exportaciones por sobre las importaciones. Para ello debo mejorar los precios relativos de la economía, y colocarlos en favor de los bienes exportables, lo que implica aumentar el tipo de cambio mediante una devaluación del peso. Pero esto, en nuestra economía, tiene su costo.

Dadas las circunstancias inflacionarias y la dependencia de los insumos importados (producción industrial, energía, etc.), una modificación del tipo de cambio es trasladable en un porcentaje a los precios y costos del sector privado y del Estado, lo que aumentara más el gasto del sector público y el de las familias, que verán disminuidas su capacidad de compra, perjudicando las ventas internas y la actividad productiva.

Como opción alternativa a una devaluación, nos queda el endeudamiento externo, pero el ingreso de dólares al ser cambiados a pesos para poder hacer frente a los gastos, aumenta la cantidad de la moneda local (pesos). Para que esta operación no sea inflacionaria, el Banco Central debe salir a rescatar esos pesos mediante la venta de bonos (Lebac), aumentando las tasas de interés para que sean atractivas. Este aumento de tasas afecta el crédito necesario para realizar las inversiones que permitan romper con la inercia de la caída de la actividad productiva. Podríamos seguir ensayando diferentes recetas experimentando el mismo resultado: mayor recesión, inflación, endeudamiento, caída del nivel de actividad y empobrecimiento progresivo. **La infección se estuvo incu-**

bando en el tiempo, ya está desatada y esparcida en todo el cuerpo, llevando al paciente por el patíbulo hacia el quirófano.

En el estado en que se encuentra nuestra economía, las aspirinas ya no son suficientes. El tratamiento que se está intentando con diferentes especialistas –se dividió el Ministerio de Economía en siete organismos específicos–, no termina de dar resultado.

La necesidad de un médico de cabecera (Ministro de Economía) que ordene la estrategia para atacar los múltiples males se hace cada vez más evidente. En este punto, tanto en medicina como en economía, se va haciendo necesario recurrir a la intervención de un cirujano para extirpar el mal que genera el progresivo deterioro de todo el organismo.

¿De qué sirve la disciplina económica si en definitiva, en nuestro país, siempre terminamos en el quirófano? La respuesta es sencilla: la economía es sumamente efectiva en el cumplimiento de sus principios, cuando como el homeópata y el sanitarista van corrigiendo los males que se van evidenciando, atacando sus causas progresivas, erradicando sus orígenes e implantando las vacunas preventivas, tomando las medidas necesarias que permitan mantener siempre un buen estado de salud.

Cuando la economía está enferma endémicamente –de los últimos 60 años, en 56 de ellos tuvimos déficit fiscal–, y no se atacan los efectos que causan los problemas, no se hace prevención y previsión, indefectiblemente nos toca pasar por la manos del cirujano. Y, como ya sabemos, las consecuencias antes, durante y después son dolorosas y molestas. Pero es el único camino a la recuperación si queremos que el fin de la economía sea el hombre y su bienestar. ■

Banco Provincia y el agro, una relación a largo plazo

El productor agropecuario encuentra en el Banco Provincia un lugar donde lo escuchan y apoyan en cada decisión para hacer las inversiones que hagan crecer su empresa. Ese vínculo, que se mantiene intacto, ahora agrega nuevas herramientas a uno de los principales ejes de ingresos para la entidad bancaria de la provincia Buenos Aires, que este año proyecta préstamos por 40 mil millones de pesos.



Cr. Rubén González Ocantos,
Gerente de la Banca Agropecuaria
del Banco Provincia

Como la entidad crediticia y bancaria de la provincia más populosa del país, el Banco Provincia afianza este año su vínculo con el sector agropecuario. Una relación histórica y lógica para la economía bonaerense, que no para de crecer y encuentra cada vez más herramientas.

“La incidencia que tiene el campo en el producto bruto provincial, se ve reflejado en los números del propio banco, donde hoy más del 40 por ciento de las colocaciones de préstamo al segmento empresas, están destinadas al sector agroindustrial”, asegura Rubén González Ocantos, Gerente

de la Banca Agropecuaria del Banco Provincia.

La historia del profesional dentro del Banco Provincia de Buenos Aires se remonta a 1985, cuando con el título de Contador Público Nacional, ganó el concurso para oficiales de crédito y comenzó a desarrollarse en distintas

áreas adoptando diversas responsabilidades, siempre muy vinculado al sector agropecuario. Por lo tanto, cuando se volvió a conformar esta Gerencia dentro de la entidad, él formó parte de la iniciativa, llegando actualmente a cumplir cinco años como Gerente de la Banca Agropecuaria.

Durante Expoagro, la mega muestra de dinámica a campo abierto, que es de alguna manera la base –o el inicio– de las operaciones anuales con el sector agroindustrial, “armamos un paquete de líneas que, si bien tienen cierta innovación año tras año, en general nosotros hace mucho tiempo que venimos cubriendo la mayoría la mayor cantidad de necesidades financieras que el productor pueda tener en su explotación, a partir del corto plazo, que son las devoluciones de capital de trabajo, al mismo tiempo que la inversión”, sostiene González Ocantos.

Así fue como el Banco Provincia, arrancó el año con el lanzamiento en Expoagro de las pre-solicitudes de préstamos por 4.000 millones de pesos, “la gran mayoría destinadas a la inversión en maquinaria agrícola, fundamentalmente, tractores, cosechadoras, sembradoras y otro tipo de implementos. En la muestra recibimos 1.500 pre-solicitudes de crédito que ya empezamos de a poco a materializar. Cuando el cliente va a la sucursal realiza el trámite y va obteniendo el crédito. Además, asesoramos a más de 3.000 personas este año en Expoagro, no solamente con este tipo de líneas y promociones, sino en general con el resto de los productos del Banco”, asegura González Ocantos.

Con la mirada focalizada en el largo plazo, los bancos recuperan clientes y productos tradicionales. “La oferta en dólares se va ampliando. Los bancos venimos trabajando hace un par de

años con una línea que fue –de alguna forma– la que financió inversiones para la producción, que ahora se llama Financiamiento de la Producción e Inclusión Financiera, que es una línea que tenemos vigente todos los bancos en pesos y, digamos, se ha reforzado en cuanto al plazo y a una tasa más atractiva, sobre todo para el sector agropecuario; y más ahora, que el Central nos permitió incluir a la ganadería vacuna en el financiamiento en dólares”, destaca el Gerente de la Banca Agropecuaria del Banco Provincia.

Actualmente, según explica González Ocantos, “la moneda extranjera nos brinda la posibilidad a los bancos de que no tengamos que tener tan alto rendimiento como en pesos, y eso nos permite jugar un poco a para hacer algunas promociones –como las que lanzamos en Expoagro–, u ofrecer líneas de largo plazo, tasas de un 5,80 por ciento a 60 meses, o alguna tasa de corto plazo que en ciertos casos pueda rondar el 12,5 por ciento. Esto de alguna forma permite apalancar al productor y también se ve que el productor se anima más a tomar deuda en dólares”.

Esta referencia se orienta más al corto plazo, en el que se viene incrementando la asistencia en moneda extranjera, claro ejemplo de las consultas en la reciente muestra agropecuaria, las cuales estuvieron focalizadas –en un gran porcentaje– en dólares. “Si bien el riesgo cambiario siempre existe, las producciones están atadas al valor dólar y, de alguna forma, el productor se va volcando o animando a tomar este tipo de líneas”.

González Ocantos hace referencia a una asistencia integral en el área de créditos para el sector agropecuario, pero sin dudas es el segmento agrícola el que más apalanca el movimiento de fondos. “Tuvimos mucha demanda en

estos últimos dos años por parte del sector ganadero, sobre todo cuando no aparece tanto el crédito de corto –como es más común en el agricultor, que toma el crédito para siembra–. El ganadero aparece con mucha demanda crediticia, le interesa lo que se le pueda ofrecer a largo plazo, ya sea para retención de vientres, para mejoras, para compra de hacienda reproductora, todo tipo de mejoras en instalaciones, pasturas, etc.”.

En este vínculo de préstamo y confianza, también es relevante la agroindustria que, según el funcionario, es el sector a apuntalar. “En cuanto a las metas de colocaciones de créditos, habíamos previsto para el año pasado 28 mil millones de pesos y se colocaron 34 mil, y este año esperamos colocar unos 40 mil millones, una cifra que quizás, para el negocio agropecuario en nuestro país no es tan significativa, pero sí lo es para nuestro sistema financiero, que no es demasiado importante”. El análisis se sustenta en la consideración del campo y su industria anexa, como el motor de reactivación de la economía en general, desde los pueblos. A esto se añade que “es un sector de muy baja morosidad, ya que está en el 0,40 por ciento, por ser un segmento que entiende la importancia de invertir en su propia actividad. El campo invierte y reinvierte. Cuando empiezan a aparecer condiciones propicias, como se ha visto en los últimos meses del año pasado y durante el inicio de éste, enseguida busca comprar maquinarias, busca inversiones en este tipo de tecnología, con lo cual nosotros desde el banco tenemos una gran apuesta hacia el sector y esperamos poder concretarla”, asegura González Ocantos.

SISTEMA FINANCIERO

Haciendo un repaso acerca de la

evolución del sistema financiero, el ejecutivo sostiene que paulatinamente se va corrigiendo, “van mejorando las condiciones. A principios de 2016 teníamos tasas de referencia, como la tasa Badlar, y arrancamos con un valor por arriba del 30 por ciento; hoy estamos en una tasa promedio total del 19/20 por ciento. Las condiciones financieras también tienen que ir acompañando, para que el crédito realmente apalanque y exista una relación de la tasa de interés con la rentabilidad de las distintas actividades”.

POLÍTICAS

Entre el Banco Provincia y el Ministerio de Agroindustria bonaerense existe una relación muy directa, que definen como «de equipo».

“Prácticamente no hay ningún tipo de línea en donde ellos no intervengan en el armado, todo sale de un consenso entre el Ministerio y nosotros. Lo mismo sucede con Nación: muchas de nuestras líneas tienen subsidio del Ministerio de Agroindustria de la Nación y firmamos convenios con ambas carteras permanentemente... somos como un equipo. Porque, en definitiva, son las políticas que de alguna forma determina el Gobierno provincial las que nos abren el juego. Nosotros tenemos –obviamente– nuestro directorio, que preside el Doctor Juan Curutchet, y él, como Presidente del Banco, es un miembro más del Gabinete de la Gobernadora, con lo cual, trabaja constantemente en conjunto con el Ministro de Agroindustria, Leonardo Sarquís, y con el resto de los ministros. En particular, la Gerencia que yo tengo el orgullo de comandar, la Banca Agropecuaria del Banco Provincia, mantiene una relación permanente y constante con todo el equipo del Ministerio de Agroindustria provincial”, explica claramente Rubén González Ocantos en

relación a las tareas que tienen un impacto –por demás positivo– en los clientes, gracias a esa mirada en equipo que surge desde su área.

“Es la modalidad que estamos utilizando y es realmente efectiva. A veces es imposible por una cuestión de tiempo, pero en general, cada una de las políticas que determina y establece el Ministerio de Agroindustria de la Provincia, tratamos de acompañarla con algún tipo de financiamiento y por eso participamos. Además, por iniciativa del Dr. Curutchet y del Ministro Sarquís, creamos los Consejos Constructivos Agroindustriales, que abarcan todas las actividades, porque necesitamos mantener relación con las entidades para poder ir solucionando los conflictos e ir creando los mecanismos financieros que necesite el productor. Más allá de estar en contacto con la realidad, siempre la opinión y la bajada de línea sobre la necesidad de ellos, son las que hacen que de alguna forma vayamos armando las líneas crediticias”.

Existe así una búsqueda de contacto, desde el Banco hacia el cliente. Una vez por semana al menos, Curutchet y sus colaboradores, recorren el interior de la provincia, para llevarse en cada visita la opinión de quienes trabajan y hacen a las sucursales, además de reunirse en cada salida con productores agropecuarios para generar el deseado intercambio entre ambas partes. Pero a la vez, de estos encuentros, surgen todas las alternativas del Banco. Según explica el Gerente de la Banca Agropecuaria, “a veces nos damos cuenta que si un beneficio no está muy difundido, el productor no lo conoce y no lo pide. Entonces buscamos la manera de reforzar esa comunicación. Con 430 bocas, como entidad financiera, se busca que la gente tenga más presente cada opción y se refuerza, se busca

simplificarla, tratar de llegar... Hay un montón de ejemplos de líneas y de correcciones que vamos haciendo a partir de escuchar a los productores”.

SIEMPRE A MANO

El Banco Provincia tiene 430 representaciones, entre sucursales, delegaciones y casas. Allí, y tal como lo define el Presidente de la entidad, el campo está en el ADN del banco. “Hay una relación histórica –que viene de generación en generación– que nos da cierta ventaja. Hay algunos lugares donde seguimos siendo el único Banco; en muchos solamente estamos con el Nación. Me parece que está la relación histórica... tiene algo afectivo, algo simbólico. Por lo general, en el Banco Provincia, el productor tiende a sentirse más cómodo, más entendido”, sostiene González Ocantos, remarcando que, “sobre todo en las localidades más pequeñas, se conserva la relación directa entre los clientes y los agentes del banco. Es cierto que se digitaliza cada vez más la atención –para hacerla ágil–; en ese sentido, a los productores agropecuarios se los invita a utilizar los canales digitales que están cada vez más simplificados, con mejoras significativas en Home Banking, el BIP Provincia. Buscamos tener la mayor cantidad de clientes digitalizados, porque eso hace que podamos atender mejor. Nosotros tenemos una carga –que tal vez la banca privada no tenga–, que está relacionada con un montón de cuestiones sociales que el banco atiende, y lo hace por caja... eso nos genera bastante ruido”, sostiene el funcionario, destacando que esta modalidad se da, sobre todo, en el Gran Buenos Aires.

En este sentido, González Ocantos comenta que “el productor agropecuario requiere un tiempo más de atención, ya que comparte mucho con su

FEED SOLUTIONS

Especialidades para dar Soluciones

ENZIMAS EXÓGENAS

- ROVABIO EXCEL AP (Carbohidrolasa de Adisseo)
- ROVABIO EXCEL AP 10%
- ROVABIO T-FLEX (Carbohidrolasa termoestable a 90°C)
- ROVABIO MAX (Carbohidrolasa+fitasa)
- Smizyme - TS (fitasa termoestable a 90°C)
- Smizyme - PT (fitasa granulada)
- Smizyme - PD (fitasa polvo)

ANTIBIOTICOS PROMOTORES DE CRECIMIENTO

- INSAPROM (Bacitracina de Zinc 15%)
- LINCOMAX 4,4 (Lincomicina 4,4%)
- SPECTAM L PREMIX (Espectinomina+Lincomicina)
- TILOSINA 25 PREMIX INSA (Tilosina Fosfato 25%)
- COLISTINA SULFATO PREMIX 8% INSA

ANTICOCCIDIALES

- DICLAMAX (Diclazuril 0,5%)
- NUTREMAD (Maduramicina 1%)
- MONENSINA 20 PREMIX POLAR (Monensina 20%)
- INSACOC (Nicarbazina 25%)
- SALINOMOBAL (Salinomomicina 12%)

PROMOTORES NATURALES DE SALUD INTESTINAL

- XTRACT (Mezcla de extractos de Pancosma)
- AMINOGUT (Glutamina+Ac.Glutámico de Ajinomoto)

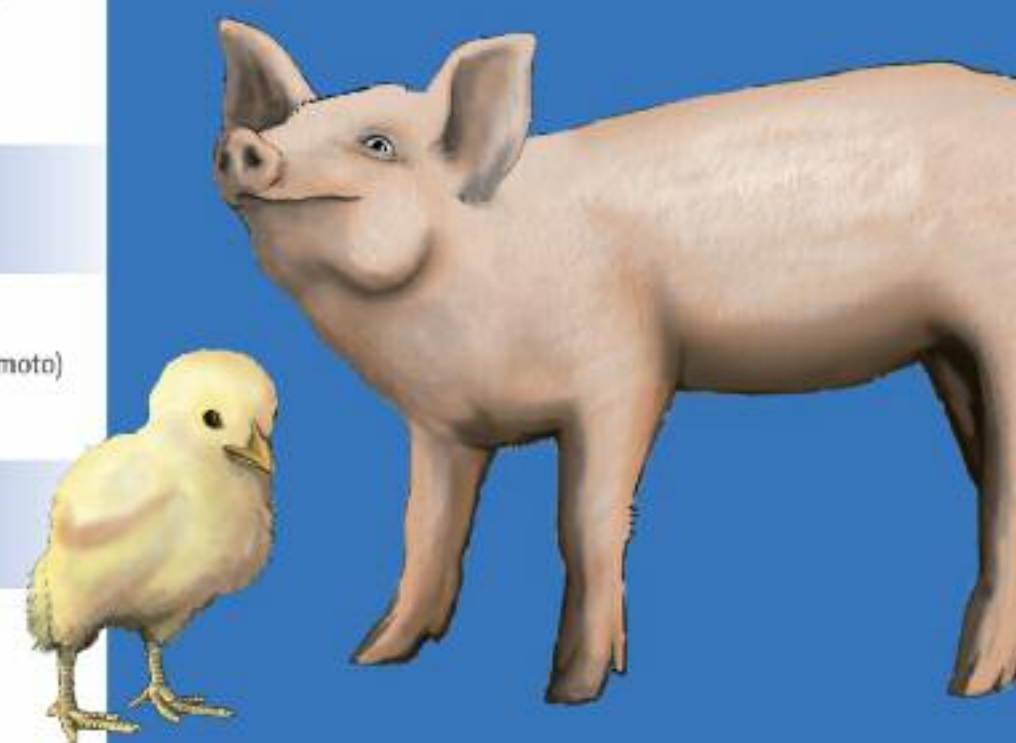
PROGRAMA CONTROL MICOTOXINAS

- BOLIFOR FA23005 (Ac.Formico+Formiato en Diatomea)
- FUNGOFIN (Ac. Propiónico+Propionato)
- ADSORMAX (Aluminosilicato)
- FITODETOX-IN (Protector Hepático)



Chacabuco 285 (B1870BPE) | Avellaneda, Buenos Aires
Tel. +5411 4229-2900 / 2100 | Fax +5411 4229-2905
Rivadavia 1369 (C1033AAD) | Ciudad de Buenos Aires
Tel. +5411 4370-0111 | Fax +5411 4370-0194
Parque Industrial | C. del Uruguay, Entre Ríos, Argentina
Tel. +543442 44-1000 | Fax +543442 44-1001

ventasfeed.argentina@quimtia.com | www.quimtia.com



Inmobal Nutrer ahora es Quimtia

gerente... su progreso, lo que va haciendo en el campo, lo que va innovando... Necesita compartir las cosas que le pasan en su vida y en su actividad”.

Hacia adelante, González Ocantos reconoce que “falta mucho... Sin embargo, estamos con un par de proyectos nuevos. Empezamos a fines del año pasado con la especialización, contando con oficiales de negocios especializados en agro en algunos centros del interior. Queremos hacerlo en todas las sucursales, porque de alguna forma eso ayuda al Gerente en la atención, especializa un poco la actividad, hace que al productor se le siga brindando un poco más de tiempo y se logra más eficiencia en la atención”.

El Gerente de la Banca Agropecuaria del Banco Provincia remarca que “hoy el Banco Provincia es bastante apetecible para los otros bancos y tenemos mucha competencia. Además se trabaja intensamente para generar innovaciones a través de la tarjeta Procampo, vinculados a mejoras en cuanto al servicio en sí, y en cuanto a poder volver a implementar el financiamiento en dólares a través de la tarjeta. En cuanto a la gestión, ya estamos bien encaminados, tenemos buenos productos, sabemos que algunos son totalmente mejorables y de a poquito lo vamos logrando. Siempre aparecen productos nuevos, sobre todo en el intercambio con los productores y con el resto de los actores del sector, como son los proveedores de insumos, o fabricantes de maquinarias agrícolas, que cuentan con ventajas a través de la tarjeta Procampo. Por otra parte, estamos trabajando en un par de ideas de financiación en dólares, en conjunto con las empresas exportadoras, siempre tratando de buscar que el productor tenga un menor costo financiero en el financiamiento y que tenga más rápido su

crédito”, adelanta.

Este tipo de movimientos internos en el Banco se dan porque hay una tendencia sectorial a buscar proyectos, e incluso tendientes a promover las exportaciones, o para segmentos como la bioenergía o los de energía renovable, donde aún el financiamiento no se puede dar por completo.

Los bancos siempre acusan recibo inmediato de las decisiones políticas, sin embargo Rubén González Ocantos destaca que siempre trabajó cómodamente. **“Vamos siguiendo las directivas que nos marca el Directorio. Eso hace que uno cambie su manera de trabajar, o haga foco en determinadas cosas, pero la verdad que en los últimos años he trabajado muy cómodo. Creo que, más allá de la política en general, el Banco buscó siempre se diferenció un poco de otras entidades en estos últimos años y buscó cumplir con su rol. De hecho, creo que el trabajo comercial del Banco en estos últimos años, ha mejorado mucho, inclusive en el sector agropecuario”.**

EMERGENCIA AGROPECUARIA

La situación climática influye mucho, y preocupa más a quienes tienen préstamos tomados o deben endeudarse para recuperar su situación productiva. En esos casos, “lo primero que el Banco hace es respetar y seguir los preceptos de la ley de Emergencia Agropecuaria Provincial, que determina que prorrogamos los vencimientos cuando el productor se encuentra y nos presenta el certificado de emergencia. Primero está el mecanismo natural, mediante el cual, un productor que entra en esa situación, presenta su certificado, se le prorrogan sus operaciones hasta que finalice el estado de emergencia y a partir de allí, se reprograman los plazos, y se hace una nueva pauta. Todo esto sin generar los conflictos de



gestiones anteriores, donde la deuda se tornaba imposible para cumplir, porque se cobraba la tasa que se había pactado en origen, el interés seguía corriendo y realmente se han hecho en algunos casos algunos globos que eran difíciles de resolver. **El mecanismo está vigente y se sigue utilizando, pero lo que hemos hecho de bueno en este último año, es que, además de prorrogar el pago, creamos unas líneas**

especiales para ayudar en determinadas circunstancias, con una línea especial para capital de trabajo a 36 meses, que permite rápidamente tener en manos de cada Gerente, de cada sucursal del banco, una herramienta para resolver situaciones climáticas adversas. De ahí que el productor agropecuario, tomando ese tipo de asistencia, pueda seguir evolucionando, trabajando y recomponiendo su

capital de trabajo. Y la verdad que nos ha dado muy buen resultado, con eso hemos asistido el año pasado los distintos fenómenos climáticos ocurridos en la provincia de Buenos Aires”, sostiene Rubén González Ocantos.

Este sistema es aplicable a la región norte de la provincia, donde actualmente las inundaciones se repiten y afectan a zonas como las de General Villegas, Salto y Pergamino, entre otras.

“Esta herramienta ahora se mejora a través de un convenio que se firmó con el Ministerio de Agroindustria de la Nación, con un subsidio de tasa que nos permite asistir al 12 por ciento con tasa fija a 36 meses. De esta manera se asiste al sector de manera directa, especial y contemplando los riesgos de una actividad a cielo abierto y con riesgos constantes”, concluye el ejecutivo. ■

Bedson marca el rumbo en innovación tecnológica para el mercado veterinario

El laboratorio Bedson participó en el 1º Foro Argentino - Español de vinculación tecnológica, desarrollado en las instalaciones del Centro de Ciencia y Tecnología (CCT) del Parque Tecnológico de Andalucía (PTA), en España, que se desarrolló en el marco de "Transfiere 2017".



Bedson dijo presente, una vez más, en el contexto internacional, y participó del 1º Foro Argentino-Español de Vinculación Tecnológica en Transfiere 2017.

Esta actividad fue concebida con varios objetivos, entre ellos, promover la difusión de la compañía y fomentar vinculación técnica, direccionadas a sus partes interesadas tanto públicas como privadas, en la península ibérica.

En dicho foro, disertó el Dr. Omar Romano, Presidente de la compañía, quien presentó el caso de internacionalización y radicación de Bedson en el PTA, como un caso de éxito en materia de la sinergia entre privados, parques tecnológicos y centros de investigación.

La inauguración del Foro, estuvo a cargo del presidente del Parque Tecnológico de Andalucía, Dr. Felipe Romera, quien resaltó, "los retos, los beneficios y desafíos que suponen la realización de áreas planificadas como el PTA y la importancia de que empresas como Bedson, se radiquen y pasen de ser pro-

yectos en la incubadora, a ser proyectos realizados, tal es el caso del Liverfree".

Además de las palabras de Romera, se contó con la participación estelar del Embajador de Argentina, Ramón Puerta, quien envió un mensaje de acompañamiento, en el que define el apoyo a la actividad y la importancia de la misma para Argentina y el desarrollo de vínculos con Europa. Para concluir su exposición, Puerta describió a Bedson como "punta de lanza de la presencia industrial argentina en España".

Posteriormente el vicerrector de la Universidad de Málaga, Dr. Víctor Muñoz, señaló que la "innovación abierta y la cooperación internacional" son fundamentales para potenciar el vínculo entre entidades de España y Argentina.

Por otro lado, el Ing. Hector Pralong, Coordinador de Relaciones Internacionales del Ministerio de Ciencia y Tecnología de Argentina (MINCYT), resaltó la importancia de la interacción argentino - española, en materia de acciones conjuntas, en este caso llevados

adelante por el MINCYT y el CDTI de España, sin restar importancia a las PyMES como actores estratégicos en el complejo entramado de acciones conjuntas entre lo público y privado.

Seguidamente fue el turno del Lic. Maximiliano Alonso, Director de Connex Europe, Instituto de Cooperación Internacional en materia de I+D, con base en Bruselas, Bélgica; en su alocución presentó las herramientas de financiamiento con la que cuenta la Comunidad Económica Europea (CEE), particularmente del Programa Horizonte 2020, que tiene un fondo para financiamiento de PyMES de 75 millones de Euros.

Por parte de Bedson, el Dr. Omar Romano, resaltó lo beneficioso, necesario y estratégico de la vinculación entre los actores, empresas, parques y centros de investigación, para poder condensar y sintetizar los aportes de todos y cada uno de ellos a la hora de emprender y desarrollar productos comercializables, como lo es Liverfree.

Finalmente, Ariel Vázquez, Gerente de Relaciones Institucionales y Vinculación Tecnológica de Bedson, presentó ante el nutrido auditorio, las bases y condiciones del Concurso Binacional de Innovación en Aditivos Naturales Bedson 2017. ■



Protección sólida y segura frente a la enfermedad de Gumboro y Marek



www.vaxxitek.com

La industria avícola, “requiere de la inversión”

Para enfrentar tiempos complejos en cuanto a la competitividad internacional, sobre todo por la ecuación de atraso cambiario e inflación, el responsable del Grupo Motta reconoce el posicionamiento sectorial en el consumo interno y sostiene la insistencia en la búsqueda de oportunidades externas.



Héctor Motta, Presidente del Grupo Motta

Cada sector tiene a su referente y para poder evaluar la evolución de la industria avícola, a casi un año y medio de la nueva gestión de Gobierno, fue preciso dialogar con Héctor Motta.

El titular de uno de los principales grupos productivos de nuestro país, aporta una mirada interesante sobre la evolución de este segmento.

“Creo que la industria avícola no ha sido –en estos últimos 20 años– obra de la casualidad. Diría que la improvisación fue quedando de lado y dio lugar a la planificación empresarial de la actividad y, en algunos tramos de estas últimas dos décadas, yo diría funcionando en concomitancia con los objetivos de un Gobierno que necesitaba proteína barata y en grandes cantidades como para abastecer el mercado interno. Dentro de esa perspectiva apareció la avicultura como una respuesta muy clara y contundente”, repasa el empresario de manera clara y concisa el más reciente vínculo del sector con la política.

Según Motta, “hoy tenemos una industria que está preparada; la llamamos «la Avicultura de 2020». Cuando este Gobierno asumió, se encontró con una avicultura totalmente desarrollada y capacitada, tanto para encarar el mercado interno –sin ningún sobresalto de que fuera a faltar producto en el mercado interno–, como así también, preparada para el

mercado internacional. Lamentablemente ocurrió que, tanto la producción de huevos como la de pollos, se vieron afectadas porque no se adecuó la devaluación cambiaria a esa inflación acumulada que se venía arrasando y a la que ocurrió después la devaluación; por eso perdimos competitividad”.

Ese tipo de golpes para la producción tienen una consecuencia posterior muy compleja que claramente impacta en la planificación. “El marcado retraso cambiario provocó que las exportaciones que estaban planificadas dentro de cada empresa hasta 2020, dejaran de ser competitivas en los mercados internacionales, y además se encontraron con un agregado: esos mercados internacionales también estaban siendo excedidos por una concurrencia de otros países también afectados. Fue así que nos encontramos con una caída de precios internacionales y, paralelamente, con un excedente de producción que venía siendo volcado programáticamente hacia el mercado internacional y terminó teniendo como destino el mercado interno. Esto desembocó en que algunas empresas tuvieran que retroceder en esa participación dentro del mercado externo, ya que de otra forma, la pérdida de dinero iba a ser cada vez mayor. Este proceso terminó con que toda esa producción que siguió su curso, se fuera volcando paulatinamente al mercado interno, generando un exceso en la oferta y una pérdida de competitividad”, explica Motta.

Durante 2016 la actividad asumió el compromiso de mantener intactas las fuentes de empleo, luego de una reunión de importancia en Casa Rosada, entre los empresarios y el Gobierno, hecho que se cumplió a rajatabla. Sin embargo, orgulloso de haber hecho honor a la palabra, Motta se pregunta,

“en la medida que no podamos encontrar un adecuado cauce para llevar nuestras exportaciones a feliz término, ¿vamos a poder seguir manteniendo a este personal ocupado?”; añadiendo que no es sencillo un despido porque en la actividad, la especialidad, la calificación de la mano de obra, en cualquier punto de la cadena productiva, demanda de una formación que lleva entre tres y cinco años. Ante esto evalúa que “de darse una situación de esta naturaleza, no es perder sólo un puesto de trabajo, sino perder la capacidad de hacer de ese operario, que realmente fue afectado a una determinada tarea, dentro del aglomerado de la avicultura. Nuestros empleados son especialistas, y como tales, también tienen una remuneración adecuada. El sector avícola tiene obreros muy bien remunerados actualmente”.

LA EXPORTACIÓN COMO SALIDA

En un momento de transición y de búsqueda, la industria avícola intenta hallar la salida. “La única manera de destrabar esto, para no disminuir la explotación, el nivel de producción en el cual estamos y para mantenernos en crecimiento, que es el horizonte que estamos buscando, es encontrar los canales de exportación adecuados, y para esto debemos concluir que si no hay una devaluación que llegue a acompañar, debemos lograr ser más competitivos”.

A tal fin, Motta cita algunas variables, como “corregir en el mercado interno la alícuota del IVA: esto provocaría que la parte que no está legalmente funcionando dentro del comercio real, al bajar el IVA, perdería las expectativas de evasión. Por lo tanto, habría un circuito más homogeneizado de participación en el mercado interno. En cuanto a la exportación, una de las mecánicas que se podrían conseguir, es mejo-

rar el reintegro por exportación –que hoy está en el 4%–. Se podría llevar tranquilamente a un máximo del 10%, que es lo que permite la Organización Mundial del Comercio. De todas maneras, tampoco nos alcanza, porque el retraso cambiario mínimo con el cual estamos operando es de un 12%, y deberíamos suplirlo con otras estrategias. Debemos conseguir un reintegro desde el lugar de producción a puerto, de cinco o seis puntos; con eso podríamos recomponernos, y ese excedente potencial que tiene la avicultura, por ejemplo, de producir 800.000 toneladas de carne aviar, podría ser volcado al mercado internacional, lo que, en un término medio, son más de u\$s 1.500 millones, que le vendrían muy bien al Gobierno argentino. Creo que sería una forma de darle una solución a la industria, hasta tanto la competitividad se recupere naturalmente, que es hacia donde está apuntando el Gobierno con las medidas o las políticas que está arbitrando”, sostiene Motta.

Para el empresario entrerriano, la realidad es una combinación de factores. “Yo creo que el retraso cambiario hace que aparezcamos como que somos no productivos y que tenemos salarios caros. Pero si tuviéramos un dólar acorde, como tienen otros países de la región, estaríamos con salarios parecidos o similares. Lo que pasa que estamos con un moneda local muy apreciada y esto hace que los salarios aparezcan fortalecidos. Indudablemente, cuando decimos que necesitamos corregir la competitividad, también deberíamos trabajar sobre el salario, sobre los aportes que se tienen, tanto la parte obrera como para la parte patronal, que también inciden en los costos. Si éstos también se redujeran transitoriamente, formarían parte de una alícuota que haría mejorar la competitividad”.



Para Motta se puede ir avanzando por ítems, sin embargo sería fundamental fijar una premisa inicial de establecer dos reintegros sectoriales, que signifiquen un 6% de incremento a modo de incentivo a la exportación, mientras que, con un valor similar, se pueda compensar “en cierta forma” todo lo que se pierde por transporte terrestre –o el modo que se utilice para llegar a los puertos, ya sea de Buenos Aires o de Rosario–, para poder

acercar la mercadería a quienes la entregarán en el destino externo.

Ampliando la mirada hacia la fase comercial en un plazo posible, de aquí a fin de año, Motta sostiene que habrá “un alto nivel de concurrencia en el mercado interno, por los excedentes que provoca la no exportación de lo que estaba planificado. Por lo tanto, veo un mercado tranquilo, con una rentabilidad que, quizás, sea esquivada durante el año 2017. Hay que ser cuidadoso en

cuanto a las reposiciones y, quizás, si tuviéramos que hacer una reflexión hacia adentro, que no sería nada agradable, nos podría llevar a tener que hacer alguna reducción de producción para adecuarlo a la demanda del mercado interno. Esto sería lamentable, pero sería una respuesta con la finalidad de preservar el capital o los activos de las empresas argentinas”.

De suceder algo así, el impacto en los empleos podría significar la resignación de una cuarta parte de la mano de obra conseguida y formada en los últimos 10 o 15 años, gracias a la cual se pudo llegar al consumo de 45 kilos de carne aviar por año por habitante y 285 huevos por habitante/año a nivel país.

Según Héctor Motta, al consumidor se le dio la mejor respuesta, no sólo por producto y calidad, sino en su relación con el valor, existiendo una ponderación de los productos avícolas dentro de los principales 30 productos de la canasta familiar, con lo cual el pollo y los huevos hoy son indispensables y accesibles en precio.

“Estamos en un momento de reflexión, no sólo de los referentes –como podríamos ser los que producimos– y el consumidor, sino también del árbitro, que es el Gobierno Nacional o los gobiernos de las provincias, que también tienen que tratar de acompañar en un proceso de dificultades, para que esto se mantenga como un círculo virtuoso”, analiza el empresario.

FINANCIAMIENTO

Con gran impulso en los últimos años, la industria avícola demandó un flujo de inversiones permanente y muy importante, que tuvo origen genuino en la propia rentabilidad del sector.

Ese esquema de reinversión, hoy no puede continuar porque los valores de



Desde 1989 elaborando Productos Farmacéuticos Veterinarios de la más alta calidad para Argentina y el mundo.

Gracias a los productores y veterinarios por acompañarnos siempre.

Antibióticos
Polivitamínicos
Aditivos
Promotores de Crecimiento
Anticoccidiales
Antiparasitarios
Insecticidas
Secuestrante de Micotoxinas
Protectores Hepáticos
Desinfectantes y Bioseguridad
Hormonales
Antiinflamatorios

Buenas Prácticas de Fabricación
GMP BPF
SENASA

calidad

confiabilidad

www.cevasa.com.ar



los productos y la renta tienen una diferencia ínfima, por lo tanto, en cuanto la producción de engorde y postura, se hace difícil pensar en la consecución de fondos.

Entendiendo que es necesario seguir invirtiendo en avicultura, así como en cualquier otro espacio de la agroindustria nacional, por el potencial que se tiene, tanto en el país como en el exterior, con la ecuación de demanda y crecimiento que se hace a nivel global, más aún si se tiene en cuenta la evolución socio-económica en la que se trabaja, por ejemplo, en China y en India. **“Indudablemente va a existir una mayor demanda de alimento, por lo tanto, Argentina es uno de los países privilegiados que realmente puede satisfacerla. Creo que si una empresa se mira de mediano a largo plazo, y no sólo mirando el mañana –el corto plazo–, tiene que seguir invirtiendo, incorporando la mayor tecnología que se va descubriendo en el mundo. No podemos quedarnos atrás. Tenemos que seguir creciendo para que realmente podamos encontrarnos con una demanda a futuro y seamos capaces de poder satisfacerla. La inversión se hace necesaria”,** apunta Motta, mirando hacia una disponibilidad de fondos que tiene un horizonte muy amplio en la banca internacional, en dólares.

Sin embargo, su cuestionamiento es válido. “Acá está la pregunta del millón: cualquier préstamo en dólares –y nosotros mismos lo estamos reconociendo al afirmar que estamos con un retraso cambiario–, nos puede salir mucho más caro de lo que realmente estamos imaginando... Por lo tanto, tenemos que ser muy prudentes en cuanto a la toma de créditos internacionales, por lo menos los de mediano y largo plazo; en el corto plazo yo creo que sí, que convendría una financiación en dólares, pero en

el mediano y largo plazo creo que indudablemente hay que trabajar en una moneda genuina de cada país, en este caso, nuestro peso”.

En el mismo sentido, Motta habla de la necesidad de contar con una política activa de la banca pública en Argentina, para poder operar como una herramienta disponible para los eslabones productivos, como históricamente lo fueron el Banco Nación o los bancos provinciales. Desde este punto de vista, sostiene que el Estado es quien puede retroalimentar el sistema que oriente a los créditos hacia donde esté el eje para el despegue de esa inversión, para evitar lo que el llama “un retraso del sistema productivo”.

“Creo que desde el año ’93 hasta la fecha, Argentina hizo una reconversión productiva muy importante, y la hemos mantenido en forma creciente, con mayor intensidad entre 2004 y 2010. Había un plan de crecimiento y de inversión racional. Deberíamos recuperar ese criterio, esa decisión de participar activamente en los mercados internacionales y acompañarla con la incorporación de tecnología y de un crecimiento adecuado a la demanda por venir”, apunta Motta.

SOBRE LA FRONTERA

Por estos tiempos, además de los inconvenientes económicos que se plantean para el sector, existe una amenaza que tiene que ver con el ingreso de productos de otro origen. Al respecto, Héctor Motta sabe diferenciar la situación. “Cuando hablamos de frontera blanda –como son las nuestras, per-forables fácilmente–, tenemos una traslación de comercios que, de acuerdo al valor de la moneda, tenemos la oportunidad a veces de sacar nuestros productos clandestinamente, o bien, de que se importen clandestinamente. En este caso, el sistema tiene un retraso

cambiario que hace que cualquier producto que pueda venir de otro país tenga una condición más barata para un argentino, por lo tanto importación ilegal o contrabando, existe a través de frontera blanda. Por el otro lado, cuando hablamos en materia de régimen sanitario, Argentina tiene un status sanitario envidiable, que desde el sector público y el privado se debería trabajar para preservarlo y mejorarlo”.

Apuntando a las amenazas más críticas, la primera instancia está dada por la Influenza Aviar, un tema difundido a nivel mundial porque está ligado en el plano global al tránsito de personas y también de las propias aves, siendo esos los factores de riesgo que se pueden controlar –en parte–.

“Podemos tener sistemas rigurosos de control de los ingresos de frontera, que creo que es un elemento fundamental y es una política que debe ser nacional. Para esto también debemos estar muy atentos, porque Argentina carece de genética propia, entonces, todo el sistema aviar nacional que estratégicamente está desarrollado por todo el país, y que realmente tiene muchísima fortaleza, puede encontrar allí una debilidad. El hecho de que haya Influenza Aviar en países que son suministradores de genética hacia Argentina, hace que también en algún momento pueda poner en riesgo el abastecimiento normal. Por lo tanto, creo que tenemos que hacer el doble esfuerzo para tomar nota de cuáles son los riesgos que corremos y por que tenemos que agudizar todo nuestro ingenio y poner todo nuestro criterio de evaluación, siguiendo una política muy firme que haga al sistema de control fronterizo, y del traslado de aves muy sólido”, afirma categóricamente Motta en relación a un tema que tiene en vilo a la industria.

EL ESCÁNDALO EN BRASIL

Más allá de los límites fronterizos, el escándalo de carne y aves en mal estado por influencia química hallados en productos comercializados por los frigoríficos brasileños JBS y BRF, tienen para el empresario avícola argentino un **“indudable principio de estafa, que la Ley en su respectivo, país deberá evaluar y castigar a quienes lo han llevado adelante. Creo también que este suceso representa una oportunidad”.** Por eso, Motta llama a tomar conciencia, desde la dirigencia industrial y desde el Gobierno, para superar este tipo de situaciones, desde la “credibilidad”, apuntalando a las inspecciones y los controles para asegurarse la consolidación del cumplimiento de la demanda en nuevos nichos y mercados. **El empresario consigna que lo sucedido en Brasil, “concretamente es una oportunidad que se abre ante una desgracia ajena”.**En este sentido, son muchas las personas que desde la industria trabajan para conseguir las oportunidades y desde hace bastante, mirando al mundo y sus necesidades.

En el Grupo Motta esta es una de las premisas fundamentales de trabajo: descubrir mercados y abastecerlos según lo requieran. Su titular lo describe de la siguiente manera: “Lo que hacemos es investigar de qué manera se consume y qué es lo que realmente se quiere consumir, no es que uno lleva productos propios, los pone en el mercado y acostumbra a consumir los productos; el proceso es inverso. Por eso la importancia de las ferias internacionales para llegar a distintos países. También, las visitas que se hagan tienen por finalidad esto, hacer un reconocimiento de lo que demanda cada mercado y, en función de eso, tratar de adaptar gustos, presentaciones y calidad de los productos con los cuales se quiere arribar”, concluye el empresario. ■



Placeres Regionales, “del campo a tu casa”

El Ministerio de Agroindustria realizó durante el mes de abril, la primera edición de "Placeres regionales", en el predio de La Rural. Allí, más de 40 pequeñas y medianas empresas agroalimentarias y de artesanías de todo el país, ofrecieron al público sus productos con degustaciones, charlas, asesoramiento y sorteos.



Esta nueva iniciativa del Ministerio de Agroindustria será de carácter mensual y tiene por objeto potenciar a las economías regionales. Allí, las PyMES pudieron acceder a un espacio en la exposición sin costo alguno, y así promocionar sus emprendimientos.

De este modo, se generan nuevos canales de comercialización para los productores de distintas regiones a la vez que se posibilita que los consumidores puedan acceder y degustar productos con valor agregado y de diferentes rincones de la Argentina.

Durante su recorrida por la feria, el ministro de Agroindustria, Ricardo Buryaile destacó "la pasión de nuestros productores, me enorgullece esa fuerza e innovación que se evidencia

en el enorme valor agregado de todo aquello que desarrollan".

Con entrada gratis, "Placeres Regionales" fue un ámbito para toda la familia con entretenimientos infantiles, música en vivo, espacio del INTA, talleres de ProHuerta, área de comida, artesanías y degustaciones.

En un paseo por los diferentes gustos y sabores del país, los visitantes pudieron encontrar Frutas del Valle, Cítricos del Nordeste, Frutos secos, Dulces Regionales, Quesos, Miel, Cerdo, Chacinados, Aceite de Oliva, Aceitunas, Salsas naturales, Té y Yerba, Especies, Vinos, Chocolates, entre otros productos.

Así, el Ministerio de Agroindustria, especialmente a través de las Subsecretarías de Alimentos y Bebidas y de Mer-

cados Agropecuarios, consolidó en un solo lugar los diferentes gustos del país.

La feria nace de una articulación pública-privada, ya que la Sociedad Rural Argentina cede el Pabellón Frers para que la misma pueda realizarse todos los meses.

DÓNDE EL CAMPO SE ENCUENTRA CON LA CIUDAD

La realización de la feria "Placeres Regionales" apuesta a sumar valor a dos sectores estratégicos, como lo son el productor agroindustrial y el consumidor.

En este sentido, Juan Carlos Camuñas, elaborador de vinos San Juan, comentó entusiasmado que "es muy importante participar en esta feria, porque nos da la posibilidad dar a conocer nuestros productos en la Ciudad de Buenos Aires. Así puedo mostrar esta pasión que comenzó como un sueño".

Asimismo, Fabián Vilte, pequeño productor de dulces y conservas de Jujuy destacó "la oportunidad que esto significa para un emprendimiento familiar de llegar a la gente sin intermediarios y de mostrar en la ciudad lo que hacemos".

Por su parte, entre los consumidores remarcaron "poder encontrar cosas ricas, de excelente calidad y a un buen precio" además de "poder hablar con los productores, quienes te cuentan un poquito su historia y el proceso de elaboración". ■

The advertisement for CLADAN NUTRICIÓN ANIMAL features a hexagonal grid pattern. The hexagons contain various images and icons related to animal nutrition:

- AVES:** A white chicken icon.
- BOVINOS:** A photo of a brown cow and a white bull icon.
- PORCINOS:** A white pig icon.
- OTRAS ESPECIES:** A white rabbit icon and a white horse icon.
- Other hexagons:** Contain photos of yellow chicks, a white pig, and a brown cow grazing in a field.

At the bottom, the CLADAN logo is displayed, featuring a stylized plant icon. Below the logo, the text "CLADAN" is written in large, bold, purple letters, and "NUTRICIÓN ANIMAL" is written in smaller, bold, purple letters. The background of the advertisement shows a laboratory setting with white equipment and glassware.

Investigación + Desarrollo
I+D
Innovación

Premezclas, aditivos,
aditivos elaborados, formulaciones
y alimentos para la **nutrición animal**.

cladan.com.ar

Biofarma continúa creciendo y presenta Mycofix 5.0

La quinta generación del producto que combate de lleno las micotoxinas, genera en esta empresa de nutrición y sanidad animal, un nuevo desafío de superación. Manteniendo un liderazgo en el mercado que le permite refrendar una absoluta relación entre precio y calidad, y sosteniendo una tradición para la marca.



El Dr. Jorge Venturino y el Dr. Pablo Ramos, en un break durante el lanzamiento de Mycofix 5.0

Líder en el mercado local y con una expansión constante, Biofarma es la empresa que en nutrición y sanidad animal llegó a registrar una influencia de peso en el mercado, superando los 100 millones de dólares en la facturación anual. Ese crecimiento requirió el hecho de repensar al negocio y su estructura. Por lo tanto, desde la Gerencia General, se pensó en una segmentación entre cerdos, rumiantes y avicultura, incluso con especificaciones entre la fase comercial y la técnica.

Biofarma cuenta con más de 3.000 clientes, con gran atomización y selectividad en sus destinatarios. De alto valor cualitativo y económico en sus productos, no existen ingredientes genéricos, sino que toda la materia prima proviene de marcas tales como Basf o Adisseo, productos que se importan de forma directa; o con la distribución exclusiva de Biomín, un laboratorio con base en Viena que tiene el respaldo de los cuatro mayores interesados en el tema micotoxinas a nivel mundial. Del mismo modo, Impextraco trabaja sobre coccidiostatos y acidificantes, siendo una empresa de Bélgica que llega, por ejemplo, al 42 por ciento de pollos de Brasil, lo cual demuestra la relevancia de estas dos representaciones exclusivas a cargo de Biofarma.

Con cuatro décadas de experiencia, Biofarma inauguró durante el mes de mayo la ampliación de su planta de Río Cuarto, orientada a la elaboración de alimento para primeras edades de cerdos –segmento liderado por Biofarma–, siendo un micro-pellet que combina harina de pescado y suero, que requiere instalaciones especiales, con cámaras frigoríficas por separado, que permiten cualificar los productos y segmentar mejor las prioridades.

Todos los productos de Biofarma

tienen el sello la de industria argentina, ya que incluso, los productos importados, tienen una formulación especial, a medida de cada productor, con los controles aplicados desde el laboratorio de nutrición más grande del país, con diez profesionales a cargo.

Allí, un nuevo equipo de absorción atómica analiza la mercadería que se importa, para luego hacer la formulación final y la mezcla, antes de que ésta llegue al mercado, previo control en laboratorio. Esto permite mejorar las calidades de los productos finales. Al margen de este procedimiento, las empresas de primera línea que consumen los productos de Biofarma, hacen auditorías constantes, con lo cual es ineludible un estándar cualitativo único en el país.

“Se trabaja muy seriamente, como nadie en el país. Somos una de las pocas empresas que tiene línea blanca para ponedoras, que no tiene ni antibióticos, ni coccidiostatos, nada... Entonces, nunca vamos a tener una contaminación, por ejemplo, como hubo con nicarbazina, que es un producto muy electrostático, que se pega en las paredes de las mezcladoras”, detalla el Dr. Pablo Ramos, el Gerente Comercial de la Unidad Avicultura de Biofarma.

En abril de 2016, Biofarma decidió mejorar su estructura organizacional y se crearon las Gerencias Técnicas y Comerciales de cada área. Además de Ramos en lo comercial, la Unidad Avicultura de Biofarma tiene como Responsable Técnico al Dr. Jorge Venturino; en Cerdos, el Ing. Juan Vaudagna comanda el área comercial, al tiempo que los Médicos Veterinarios José Arrieta y Marcelo Mirada la gerencian técnicamente; el Médico Veterinario Román Irurtia se desempeña como Gerente Técnico y Comercial de la Unidad Rumiantes; mientras que en la Unidad Equinos, hay un Ge-

rente Comercial, al frente de las presentaciones, innovaciones y productos, con una planta dedicada a la producción de bloques de sal.

“La verdad es que la empresa va para adelante y empuja, no se detiene, por eso tenemos el slogan que dice «siempre un paso adelante»”, asegura Ramos, al tiempo que remarca que los Gerentes Comerciales son los que conducen a la firma en la actualidad.

Sólo a modo de ejemplo, Biofarma se enorgullece de alimentar al 70 por ciento de los lechones de nuestro país, con resultados extraordinarios en la relación precio-resultado y kilaje. Por lo tanto, en cada uno de los sectores atendidos, se mira el vínculo entre “calidad y precisión, porque no admite errores teniendo en cuenta el control, la eficiencia y la trazabilidad.

“Nosotros tenemos trazabilidad de todo. Cualquier producto de Biofarma posee la información para que se pueda seguir su producción desde el proceso de formulación y producción, la fecha de compra de las vitaminas y su protocolo de análisis”, remarca Ramos, explicando, de alguna manera, el valor diferencial de los productos de la empresa.

“Cuando hablamos de avicultura industrial, y cuando hablamos de la seguridad, Biofarma tiene errores minimizados al máximo, por los mecanismos de control que tenemos”, comenta el Gerente Comercial de la Unidad Avicultura de Biofarma, en alusión al éxito comercial de los productos en la industria avícola. “Somos caros porque la precisión, la calidad de la materia prima y el cuidado que acompaña cada uno de nuestros productos, se traslada al precio, pero también somos líderes porque el avicultor serio y responsable prefiere pagar más pero evitarse dolores de cabeza; con lo cual, en definitiva, esto representa un ahorro significativo”.



complicado, pero, en definitiva, es el más seguro", asegura Pablo Ramos.

PRESTANDO ATENCIÓN

Uno de los aspectos que distingue a Biofarma es su sistema de postventa, la atención al cliente como manera fundamental de mantener la calidad y mejorar los productos.

Granjas, empresas, veterinarios, gerentes de producción: todos los estratos de la producción reciben a los profesionales de Biofarma. **"En Servicio Técnico de Postventa somos pioneros. Así lo dispuso nuestro fundador -y nuestro guía eterno-, el Dr. Risler. Él siempre fue innovador, brillante y estuvo un paso adelante de todo el mundo. Fue el primero en el país en hacer una premezcla completa -Mic Full-, donde va todo junto, para no tener que ir mezclando micro ingredientes como fitasa o robavio, que son enzimas que van de 50 a 100 gramos por tonelada, para que las mezcle el productor, y es imposible que las mezcle bien. En esa premezcla nosotros somos especialistas, en estirar esa droga para que le llegue a todos los animales en igual medida. Esa premezcla completa que viene en una bolsa de 25 kilos, se agrega en una tonelada de alimento y ya está todo premezclado. De esta forma se tiene un control de stock de molino más fácil, y se alcanza una calidad de mezclado más exacta",** explica Ramos. Sin dudas, un producto que mejora los resultados, asegura el balance, acorta los tiempos y brinda tranquilidad al productor.

Es por esto que el Servicio Técnico de Postventa también es fundamental. **"Fuimos los primeros convencidos y los primeros en hacerlo en el país. La venta no es bajar una bolsa e irse, es bajar una bolsa y acompañar al productor con visitas totalmente regularizadas, con salidas a granja, con**

En Biofarma los productores tienen condiciones especiales: "la firma no considera los plazos de pago a 120 días, por ser una manera «poco sana» de administrarse. Perdemos mucho espacio y la competencia lo aprovecha, pero nosotros creemos que la avicultura del día de mañana no tiene que estar financiada por los proveedores; preferimos venderle a empresas prolijas, serias y responsables y que eso nos brinde una seguridad", explica Ramos. En un equilibrio que se da con calidad y seguridad, quienes alguna vez cambiaron de proveedor regresaron a Biofarma por los resultados, algo que se sustenta en una absoluta base técnica.

El liderazgo es fundamental en el combate de las micotoxinas, en coccidiosis, con avales internacionales, asegurando resultados absolutos en empresas avícolas de todos los tamaños.

"Impretraco es un alimento con una tecnología de punta, consumido por el 42% de los pollos de Brasil. Este tipo de ejemplo, en relación a los productos que comercializamos, como lo es estar representando por laboratorios internacionales muy prestigiosos, -además del trabajo prolijo y metódico habitual de Biofarma-, es la base del éxito. **Ser serios y no estar buscando oportunidades más económicas, es nuestro camino. Puede ser que elijamos el camino más largo y más**



Nuestro compromiso. Calidad desde su origen.

www.granjatresarroyos.com.ar - www.reproductorescobb.com.ar

control de mezclado en el molino, con auditorías de molino, con toda una serie de pasos que se dan después de entregar la bolsa, o que hacemos cuando llevamos el producto al cliente. Nuestro objetivo no es vender e irnos, es vender y acompañar, y como estamos seguros de que nuestro producto es el mejor, corroborar que el productor está haciendo las cosas bien, para que ese producto exprese el mayor potencial que tiene el ave”, sostiene Ramos, con la convicción de un éxito garantizado por la trayectoria de la empresa en el sector.

“Cuando se habla técnicamente de la avicultura, según los brasileños –que están un paso adelante nuestro en lo que es la industria– de un galpón de pollos, la calidad del bebé que vos recibís es el 10%; el otro 10% es la calidad de alimento, que es algo sencillo de hacer por un control de materias prima estricto, un control de mezclado y un control de pelletizado del alimento, así, el alimento no tiene más secretos. Pero el 80% del resultado –éxito o fracaso– de una crianza, es manejo y ambiente, eso está totalmente comprobado”, explica Pablo Ramos. Y agrega que “cuando hay un problema en una granja, lo más probable es que sea de manejo y ambiente, que no haya dado el descanso suficiente entre crianza y crianza, que no haya una buena limpieza, lavado y desinfección del galpón, que no tenga la temperatura correcta en las edades que el animal necesita: ya se sabe que en la primera semana son 30 a 32 grados, si eso no se logra, el pollo va a pesar menos al final. Un correcto manejo de temperatura, con galpones automatizados o los manuales, sólo dependen del oficio para la integración, por eso el tema del alimento bien controlado influye si no está correctamente procesado, si no tiene los microingredientes de calidad que necesita. Ese

es el primer problema que se puede presentar. Sin embargo, el manejo de ambiente es el mayor parámetro de éxito o fracaso de una crianza”.

Quien gerencia la Unidad Avicultura de Biofarma agrega que con el asesoramiento del nutricionista, Jorge Venturino, los productores tienen “todas las especificaciones para dosificar el alimento que nosotros proveemos y de acompañar con eso una fórmula con macroingredientes como maíz y soja –entre otros–. Se formula en base a un criterio nutricional y acompañamos en el sentido de siempre ir tratando de hacer fórmu-

las nuevas, de acuerdo a bajas y subas del cereal, para que el alimento sea lo más económico posible. Por eso, creemos que el tema del alimento es bastante sencillo al lado del universo que es el manejo del pollo en galpón”, sostiene el profesional de la firma a cargo de la Unidad Avicultura.

MYCOFIX RENOVADO

Después de diez años en el mercado, y con cinco generaciones previas, Biofarma lanzó en abril último, el nuevo Mycofix 5.0.

Con desarrollos de importancia entre las diferentes formulaciones, “la

primera generación fue un aluminosilicato que era muy bien vendido por el creador de Biomin en Medio Oriente. En Europa no sucedió lo mismo, porque atendía nada más que aflatoxinas. Ya para la tercera generación, siendo los rumiantes naturalmente resistentes a los tricótecos –que es otro grupo grande de micotoxinas de las cuales las aves son muy sensibles–, lo que empezaron a hacer los investigadores de Biomin fue aislar bacterias del rumen –que son miles de millones– en un proceso que llevó años, pero se logró encontrar la productora de una enzima que desdoblaba el tricoteceno. La liofi-

lizaron, la pudieron reproducir a nivel industrial y la metieron adentro del Mycofix 3.0. Esto revolucionó el Mycofix y tuvo una venta impresionante, porque Europa lo comprobó. Después sacaron otra cuarta generación, que era en base a una levadura que también producía enzimas que desdobló ocratoxina y zearalenona”, explica Venturino.

Así, el Mycofix 5.0, tiene el agregado de una enzima que actúa sobre la fumonisina. Según Ramos, este era un problema en países cálidos como Brasil, incluso Paraguay, y lentamente se observa en Argentina.

Con un espectro amplísimo de mi-

cotoxinas, “para nosotros es novedoso y está contemplado en la nueva clasificación de aditivos alimenticios generada en Europa, dentro del Grupo 1M, donde se incluyen a los secuestrantes de micotoxinas”. De 30 laboratorios testeados, el único que superó los controles fue Biomin, por eso, el único producto registrado en Europa es Mycofix, siendo el único que tiene una enzima que produce una detoxificación de las micotoxinas. “Las estrategias son diversas, porque la estructura química de cada micotoxina es totalmente diferente. Mycofix cuenta con componentes que actúan por adsorción y otros por biotransformación, que hacen que sea un producto único en su tipo, ya que a pesar que otros productos han copiado la argumentación del modo de funcionamiento, ninguno es similar en cuanto a sus componentes activos y eficacia”.

Los principales componentes del Mycofix son microorganismos que se encuentran patentados y registrados y que actúan mediante el mecanismo de biotransformación, que se basa en modificar las moléculas tóxicas para convertirlas en derivados no tóxicos.

Mycofix 5.0 sigue un proceso evolutivo virtuoso, con la incorporación de nuevos componentes activos que amplían su espectro de acción frente a las distintas micotoxinas. Esta última versión, contiene una enzima llamada Fumzyme, producida por un microorganismo e incorporada al producto, que representa el primer caso de control de fumonisinas por biotransformación.

PURA SINERGIA

Biofarma se especializa y trabaja intensamente en micotoxinas desde el inicio del nuevo milenio, cuando comenzó su relación con Biomin, la empresa que produce el Mycofix.



El Dr. Jorge Venturino en la presentación del nuevo Mycofix 5.0



Esta relación le permitió generar una sinergia muy interesante en cuanto a la adquisición de conocimientos, que no solo le sirve a Biofarma para abordar adecuadamente la problemática con sus clientes, sino que también ha incentivado a la compañía cordobesa a crear un sistema único de servicios de diagnóstico en materia de micotoxinas en el país.

La empresa austríaca Biomin, es una compañía exclusivamente de biotecnología, ubicada en uno de los centros de investigaciones más importantes de micotoxinas del mundo, en la localidad de Tulln an der Donau, donde comparte el campus con la Universidad de Viena. El Mycofix es

una expresión de ese trabajo en conjunto y representa un liderazgo basado en años de investigación para transformar el conocimiento científico en una herramienta para solucionar los problemas que plantea la producción animal intensiva.

“La avicultura, como toda actividad pecuaria intensiva, se encuentra comprendida en una dinámica de mejora continua determinada por la selección genética. Los principales problemas actuales no son los mismos que hace 15 o 20 años atrás”, señala Jorge Venturino.

Algunas de estas dificultades, ya sea infecciosas, ambientales o nutricionales, se han ido superando por medio de las mejoras incorporadas que han per-

mitido solucionar o mitigar los problemas. En ese sentido, la presencia de micotoxinas, se presenta como un problema actual y en aumento en todo el mundo. “Esto lo podemos observar en los censos anuales que presenta Biomin y de los que Biofarma participa aportando los datos de Argentina, que en el año 2016, fueron 4.141 análisis de distintas micotoxinas”, sostiene el Responsable Técnico de la Unidad Avicultura de Biofarma.

Otro aspecto muy importante a tener en cuenta al enfrentar esta problemática, es que si bien por las características agroecológicas de cada macroregión hay un patrón de predominancia, la casuística no se repite del mismo modo año a año. Las variaciones están determinadas por las características climáticas por las que pasaron los cultivos y, aún dentro del mismo año, se verifican cambios por las condiciones de almacenamiento a las que son sometidos los granos.

Generalmente, existe la creencia de que utilizando un solo principio activo podemos estar cubiertos de los riesgos que presentan las micotoxinas. “Es ingenuo pensar de esa forma, ya que los distintos grupos de micotoxinas presentan moléculas que son químicamente muy diferentes entre sí”, explica Venturino.

Este es el caso típico de los aluminosilicatos, que si bien son efectivos para el control de las aflatoxinas, tienen efectos muy limitados frente a las otras.

“El hecho de que Mycofix cuente en su composición con componentes que actúan por adsorción y otros por biotransformación, hace que sea un producto único en su tipo, ya que a pesar de que otros productos han copiado la argumentación del modo de funcionamiento, ninguno es similar en cuanto a sus componentes activos y eficacia”, concluye Venturino. ■

SANTANDER RÍO AGRO TU CAMPO EN CRECIMIENTO

TODAS LAS HERRAMIENTAS DE FINANCIACIÓN QUE VOS
NECESITÁS PARA TU CAMPO.

TARJETA SANTANDER RÍO AGRO

FINANCIÁ LA COMPRA DE INSUMOS, HACIENDA Y REPUESTOS DE MAQUINARIA CON LOS MEJORES PROVEEDORES Y CONVENIOS ESPECIALES DE FINANCIACIÓN.

CRÉDITO CAMPAÑA

FINANCIÁ CAPITAL DE TRABAJO EN PESOS Y EN DÓLARES CON AMORTIZACIÓN DE CAPITAL E INTERESES AL VENCIMIENTO.

PRENDARIO DE MAQUINARIA

DESTINADO A FINANCIAR LA COMPRA DE MAQUINARIA AGRÍCOLA.

PRENDARIO DE HACIENDA

FINANCIÁ LA COMPRA Y/O RETENCIÓN DE RODEOS DE CRÍA O INVERNADA.

WARRANT

OPTIMIZÁ TUS VENTAS CON TU PRODUCCIÓN COMO GARANTÍA.

LEASING DE MAQUINARIA

FINANCIÁ EL 100% DE LA MAQUINARIA A ADQUIRIR POR MEDIO DE CÁNONES CON OPCIÓN A COMPRA.

PROYECTO DE INVERSIÓN

FINANCIÁ TANTO EN PESOS COMO EN DÓLARES LA COMPRA DE CAMPOS, EQUIPOS DE RIEGO, TAMBOS, PLANTAS DE SILOS Y MÁS.

Consultá al 4341-3048 / 0800-222-2552
santanderrio.com.ar/agro

 **Santander Río**

LEE MÁS SOBRE ESTE PRODUCTO
DISPONIBLE PARA CARTERA COMERCIAL

EL OTORGAMIENTO EFECTIVO DE LOS PRODUCTOS DEL BANCO SE ENCUENTRA SUJETO A EVALUACIÓN CREDITICIA Y CONDICIONES DE CONTRATACIÓN DE LA ENTIDAD. MÁS INFORMACIÓN EN WWW.SANTANDERRIO.COM.AR. LOS ACCIONISTAS DE BANCO SANTANDER RÍO S.A. LIMITAN SU RESPONSABILIDAD A LA INTEGRACIÓN DE LAS ACCIONES SUSCRITAS.

“La clave es contar con buena información”

Respaldata por una larga historia de calidad, innovación y expertos en soporte técnico, Zoetis –la multinacional líder en salud animal–, ofrece un exclusivo sistema de Monitoreo para complementar el portafolio completo de productos y servicios que la compañía ofrece a nivel global.

Zoetis lidera el mercado de salud animal, no sólo por la calidad y diversidad de productos, sino también, porque las soluciones de salud animal ofrecidas por la compañía apoyan a los clientes desde la detección a través del tratamiento, la prevención y el control.

Desde algunos años, Zoetis ha implementado en nuestro país la Plataforma Feathers, un exclusivo y completo programa de Monitoreo Sanitario para pollos parrilleros, que tiene dos particularidades que lo hacen único: en primer lugar la dedicación exclusiva de los técnicos de Zoetis a los clientes que participan de esta plataforma, realizando todas las necropsias necesarias y haciendo los reportes sanitarios y las estadísticas, todo a la medida y necesidad de cada cliente.

Pero además, todo este proceso le brinda a sus clientes, nada más ni nada menos, que una correcta, completa y detallada información de la situación de cada compañía, y le ofrece una comparación con el resto de los integrantes de la Plataforma a nivel local.

En definitiva, Feathers provee de buena información para tomar buenas decisiones.

“Desde Zoetis veíamos que en muchas oportunidades, los clientes no tomaban buenas decisiones, porque carecían de buena información, o bien, por-

que sí contaban con la información, pero la misma no estaba disponible –o clara– al momento de tomar la decisión”, señala el Ingeniero Agrónomo Juan Esteban Somorrostro, Gerente de Avicultura de Zoetis para Argentina, a cargo del negocio de Medical Feed Additives y Biológicos. **Y enfatiza: “la clave en la industria avícola está en contar con buena información para luego tomar buenas decisiones”.**

FEATHERS EN ARGENTINA

Feathers es una plataforma global de Zoetis, que nace en la casa central de la compañía en EE.UU. De todos modos, la intensidad con que es usada esta herramienta en nuestro país fue única en su momento. Actualmente, países de todo el mundo la utilizan. “Incluso Brasil, en poco tiempo más, lanzará una plataforma similar a la de Argentina, con la intensidad y el volumen de necropsias que se realiza en nuestro país”, informa Somorrostro.

“A diferencia de otros países, donde las distintos laboratorios proveedores de insumos veterinarios se reúnen en la sala de necropsias de una compañía productora de carne aviar, y allí extraen –al mismo tiempo– los datos provistos por la compañía, en nuestro país, los técnicos de Zoetis visitan individual y periódicamente los establecimientos productivos de las empresas adheridas a esta plata-

forma y realizan las necropsias en conjunto con los supervisores de cada granja”, señala el Ingeniero en Producción Agropecuaria Gastón Delucchi, Feathers Technician de Zoetis.

Es importante destacar que la decisión de implementar la plataforma Feathers dentro de cada empresa, surge de los directivos de la misma. Y esta particularidad es importante, ya que con la implementación de Feathers, los técnicos de Zoetis desembarcarán dentro de la compañía con entrenamiento para los Supervisores de Campo y ambas partes se comprometerán a cumplir con un volumen determinado de necropsias mensuales, condición *sine qua non* para poder realizar un reporte efectivo y a la medida de la compañía en cuestión. **Los entrenamientos con los Supervisores de cada establecimiento son imprescindibles, ya que –de alguna manera– sirven como una calibración entre ambas partes con el objetivo de que emplear idénticos métodos de análisis.**

CÓMO FUNCIONA FEATHERS

Esta plataforma también sirve para cargar los datos de un monitoreo de campo, de diagnóstico, o bien, un monitoreo veterinario.

Un dato a tener en cuenta es que Zoetis, a través de Feathers, realiza un monitoreo sobre animales sanos que tiene que ser estadísticamente repre-



sentativo; es decir, el volumen de animales que serán sometidos a una necropsia, dependerá del volumen productivo de la compañía.

Por lo general, se realizan necropsias a no menos de 5 aves por granja, llegando a visitar –en compañías de gran volumen productivo– un promedio de 24 granjas al mes.

Cabe destacar que, como medida preventiva –o de bioseguridad–, los técnicos de Zoetis realizan un vacío sanitario entre las visitas a cada granja.

En cada necropsia se analiza el ave minuciosamente: su aparato respiratorio y el intestinal, todo lo referido con la existencia –o no– de lesiones atribuidas a micotoxinas, y al manejo dentro de cada granja.

En general, los muestreos se realizan con lotes de dos edades distintas: uno con aves que están siendo alimentadas con formulaciones para pre inicio e inicio; y otro lote con aves a las que se las alimenta con formulaciones de crecimiento y terminación.

Los reportes que Zoetis le entrega a cada compañía, luego de las visitas de los técnicos a cada establecimiento productivo, son variados: pueden ser por cada visita en donde se analiza el estado de la compañía al momento de ser monitoreada y la evolución de la lesión y su performance en el tiempo; y están también los reportes empresariales, donde se compara la situación de la compañía con la media mensual o anual del resto de las empresas que integran la plataforma en el mercado local, donde además se indican los parámetros máximos y mínimos de cada mes.

Por supuesto, todos los reportes donde se comparan las distintas situaciones de las empresas, se hacen bajo el más estricto acuerdo de confidencialidad.

“Zoetis es una empresa líder a nivel

mundial, número uno indiscutido en facturación en Sanidad Animal. Contamos con muchísimos protocolos que tenemos que respetar, y no podemos poner en juego la seriedad de la compañía bajo ningún concepto... **Por eso es importantísimo que no se filtre ningún dato de los usuarios Feathers. Para nosotros es clave y es una de las reglas del Programa Feathers.** Y si bien es cierto que no es el único programa de este tipo en el mercado, nosotros consideramos que tiene características únicas. De ahí que actualmente estemos realizando más de 2.000 necropsias por año y el programa cuenta con 15 usuarios que representan no menos del 60% de la producción local, entre empresas chicas, medianas y grandes. Próximamente estaremos en condiciones de realizar benchmarking con Brasil, comparando el mercado argentino con el brasileño, o con el mercado asiático...”, comenta Somorrostro.

Sin dudas, contar con buena información es el puntapié inicial para la toma de las decisiones correctas. Una clara muestra de ello se refleja en el último Reporte Anual (2015 vs. 2016) del Programa Feathers de Zoetis, donde todos los usuarios del Programa lograron mejoras sustanciales en todos los parámetros.

Es así como, a través de esta plataforma, los empresarios pueden tener un acabado conocimiento de la realidad de sus empresas en el ámbito productivo y de ahí en más saber en dónde invertir o cuales son los errores que deben corregir.

POSIBILIDAD DE PREDECIR: UNA CLAVE DE FEATHERS

Para Delucchi, “Feathers es una herramienta de predicción”. De hecho, el equipo de Zoetis está trabajando en la elaboración de Reportes Predictivos, donde se buscan ciertas alarmas, por

compañía, de parámetros que se repiten en el tiempo.

“Como estamos llevando adelante este programa desde el año 2014, vemos que hay ciertos parámetros que, en algunas compañías, se repiten en la misma época del año. **Por ejemplo, a través de estos reportes vamos a poder predecir a las compañías, en el mes de septiembre, cuál será el impacto de la aflatoxina en el verano. Porque como observamos las lesiones atribuidas a las distintas micotoxinas, cuando empieza a envejecer el cereal, podemos indicar si se tratará de un verano difícil o complicado. Esto es algo clave, porque cuando nosotros detectamos problemas de micotoxicosis severos en el campo, es prácticamente inevitable tener problemas sanitarios.** Incluso hemos podido detectar la correlación directa de severos problemas de micotoxinas con atrofia de timo, esto deriva en inmunosupresión y su posterior impacto en la salud de los animales. Y lo que antes se podía diagnosticar como un problema de vacuna, en realidad, es un problema de alimento. ¿Cómo llegamos a esta conclusión? Realizando miles de necropsias por año y comparando la evolución. Y si un parámetro se repite en muchas compañías simultáneamente, eso no tiene que ver con manejo sino con la materia prima. **Feathers es una plataforma que posee un volumen tan importante de datos, con tanta cantidad de variables, que permite contar con un modelo lógico de pensamiento, realizar predicciones y generar hipótesis, que servirán para tomar acciones en función de las mismas**”, sostiene Somorrostro.

LA ÉTICA POR ENCIMA DE TODO

Otra característica de la Plataforma Feathers, es que en ningún momento se habla o se aconseja, la utilización de



Presas de Pollo Congeladas individualmente

¡Nuevas!



Sacás solo lo que necesitás

No se pegan

Con tecnología S-Freeze*

*S-Freeze es la marca con la que Sadia denomina el proceso de congelamiento rápido e individual de sus productos bajo los más altos estándares de calidad.

Sadia. Saber comer.

determinados productos.

Claramente, este programa está basado en la ética y en el uso responsable de productos.

Incluso, en algunos casos, los técnicos de Zoetis recomiendan el cambio de una molécula por otra, más allá que la molécula recomendada no esté dentro del portafolio de productos de la multinacional.

FEATHERS, LA MEJOR INVERSIÓN

Lo cierto es que detrás de este pro-

grama existe un efectivo retorno de la inversión. **El productor gestiona el negocio para que le otorgue una mayor rentabilidad.**

Ejemplos claros de los beneficios de la implementación del programa, son, –entre otros– la detección de pododermatitis, la posterior toma de medidas para corregir los parámetros y eliminarla; o la detección de una distinta retención de yema según la incubadora utilizada, lo que tendría una incidencia directa en un menor desarrollo de los

órganos internos.

Además de los Reportes Predictivos, en el corto plazo Zoetis prevé implementar otros beneficios en la Plataforma Feathers para continuar mejorando su calidad de servicios y fidelizando a sus clientes.

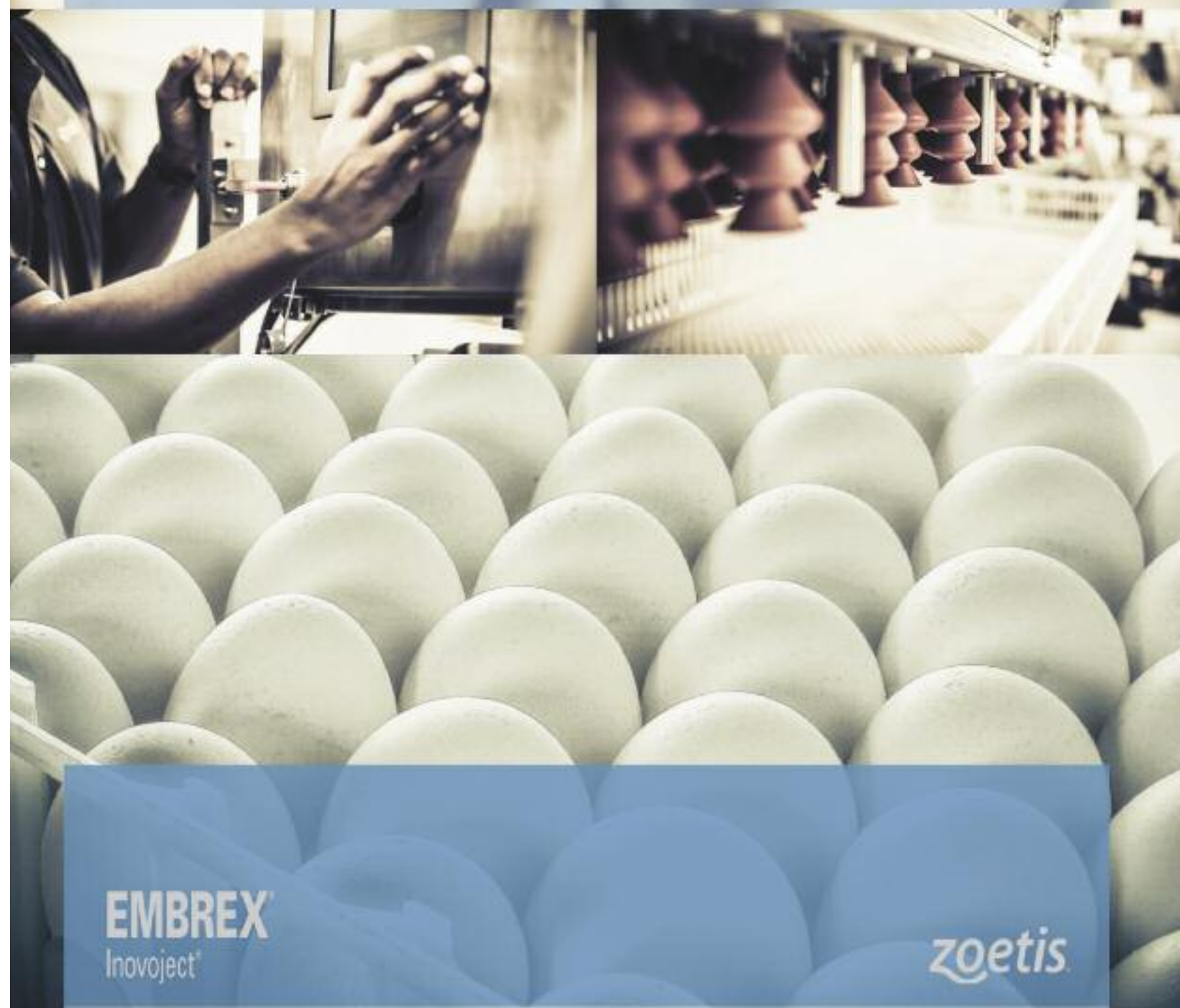
De esta forma, la compañía multinacional líder en salud animal, le asegura a sus clientes la posibilidad de potenciar su negocio, a través de una herramienta tan indiscutidamente necesaria: una buena información. ■



Juan Esteban Somorrostro, Leonardo Stochetti, Gaston Delucchi y Fernando Caeiro; integrantes de la plataforma Feathers de Zoetis

VACUNACIÓN IN OVO CONFIABLE UNA Y OTRA VEZ.

Se requiere experiencia para dominar una actividad con maestría. Con más de 20 años de éxito comercial, el Sistema Inovoject[®], un dispositivo Embrex[®] de Zoetis, ha dominado la ciencia de la administración de vacunas *in ovo*. Para asegurar la administración confiable, segura y eficaz a cada embrión, se han desarrollado cinco factores claves para que la vacunación *in ovo* usando el Sistema Inovoject sea exitosa: adaptabilidad al tamaño de cada huevo individualmente, consistente penetración del cascarón, precisión en el sitio de la inyección, administración de la vacuna con suavidad y efectiva desinfección de las agujas. Resultado: Una administración confiable de la vacuna que es eficiente y eficaz.



EMBREX[®]
Inovoject[®]

zoetis

Ahora se puede chatear con los animales en el campo

Nació como un simple software y ahora es una aplicación realmente innovadora para el productor. Orientado a rodeos de rumiantes, con un alcance mundial, permite tener un inédito control de la producción y propone, con inteligencia artificial, la posibilidad de chatear con el ganado para agilizar decisiones y manejo. Su creador, Eddie Rodríguez Von Der Becke, cuenta los detalles de un producto argentino que desde hace cinco años está a la vanguardia mundial de la tecnologización del campo.



Eddie Rodríguez Von Der Becke, CEO de Tambero.com y Marcelo Felman, especialista en Azure de Microsoft

En 2010, Eddie Rodríguez Von Der Becke, había dejado sus estudios universitarios y se desempeñaba como Gerente para Latinoamérica en una empresa de tecnología uruguaya, dedicada al software para recursos humanos de grandes compañías. Su trabajo lo obligaba a pasar gran parte de su tiempo en el exterior, pero cada vez que regresaba a nuestro país, conocer las innovaciones en materia de software lo ocupaban. Sin embargo, su percepción era que todas las soluciones que se daban con esta herramienta eran muy pequeñas, lejos de tener enfoques globales, soluciones integrales.

En aplicaciones para el sector agropecuario no existía nada, por lo tanto esta tarea lo llevó a entender que “hasta ese momento el campo estaba básicamente desconectado, por lo tanto era muy difícil llegar logísticamente a los productores, salvo algunos casos de programas específicos, que no eran más que la evolución de la tesis de algún estudiante vinculado al sector. No había software con enfoque moderno, ni con usabilidad, ni con facilidad”.

Fue así que renunció a su trabajo y, desde la localidad de Morteros, en el centro-este de la provincia de Córdoba, creó Tambero.com, la primera aplicación para el campo y el tambo. “En ese momento seguía sin haber internet en el campo, aunque lentamente empezó a aparecer el 3G para el celular, por lo tanto lo nuestro fue una apuesta, para que cuando el desarrollo tecnológico llegara allí, la aplicación ya estuviera en marcha”, comenta Rodríguez Von Der Becke. Mientras tanto, dedicó un año al estudio y análisis de cuestiones técnicas, y ya en 2012 lanzó la que fue la primera aplicación en internet para atender al sector agropecuario, desde computadoras y teléfonos celulares.

De allí en más, todo fue creciendo.

La conquista de nuevos mercados no se detiene, y hoy la aplicación está disponible en 20 idiomas y es líder indiscutido en su segmento.

Con muchos usuarios por internet, por fuera de ella también, hoy por hoy, y con proyectos de nuevas aplicaciones, Tambero.com está presente en 120 mil campos, y tiene más de medio millón de usuarios. Eso se podría duplicar con el próximo lanzamiento de usos para la aplicación sin la necesidad de una conexión a la red.

Esta herramienta es gratuita porque se fundamenta en las teorías económicas y sociales que hablan de la gratuidad, de avanzar en este sentido para que no lo haga otro, que no compita entre la renta y la liberación de los costos, sino con el producto en sí y su multiplicación de usuarios. “Hoy los principales servicios de internet son gratuitos, como Facebook, GMail y Skype, entre tantos otros. Por lo tanto, para proyectos como estos, el riesgo existe... Nosotros perdimos dinero durante mucho tiempo y por eso ahora estamos sacando versiones Premium, sin limitar a la versión gratuita, sino generando más prestaciones”, explica el creador de Tambero.com.

Rodríguez Von Der Becke es consciente de brindar un servicio de calidad, gratuito y para todos los que se dedican al campo, más allá de su condición económica o del tamaño de su explotación, en el lugar del mundo que fuere. “Queremos que todo el mundo tenga la posibilidad de acceder a esta aplicación”. Con el producto Premium y las soluciones orientadas a cada necesidad, que pueden contar con productos recomendados, de marcas auspiciantes, por ejemplo”.

Para obtener la aplicación basta tan sólo con generar un usuario en el sitio web de Tambero.com, o bajar la aplicación de cualquier tienda virtual, en

todos los sistemas operativos, e incluso a través de Internet.Org, un proyecto del cual son socios, para brindar de forma gratuita conexión a Internet en 60 países.

¿CIENCIA FICCIÓN?

Junto con Microsoft, ya están desarrollando una nueva manera de usar Tambero.com de la forma más básica –incluso sin la necesidad de la generación de un registro o usuario–, además de estar acoplado a los sistemas de chat, para poder chatear directamente con los animales.

“La innovación de la aplicación permite crear un grupo de chat y estar en contacto con los animales, además de incluir al veterinario o al inseminador. De esta manera, se le puede consultar al animal qué hacer. Es una dinámica un poco loca”, que, según explica Rodríguez Von Der Becke, “surgió a partir de tratar de encontrar nuevas formas de llegar a más gente. Porque el sector rural estuvo siempre relegado en el mundo, quizás no tanto en Estados Unidos o en Argentina, pero sí en otros países. Por eso los productores no tienen asumido el concepto de gestión. Al ofrecer una herramienta de gestión, hay muchos que no la toman por falta de hábitos”.

Rodríguez Von Der Becke no se equivoca al enunciar esta teoría, ya que el campo trabaja con mucha base en la tradición y es difícil que la innovación cale en los quehaceres cotidianos, más aún entre los productores ganaderos y tamberos, por sobre los agricultores, que por lo general son más permeables y ágiles para los cambios. **“Es difícil convencer y llegar a la mayoría. De todos modos, lentamente, esto está cambiando, porque hoy en día se usan los smartphones –al menos– para ver el estado del clima”.**

En 2016, cuando en la plataforma



Rufiana, la vaca que chatea con el bot de Azure y Tambero.com

de Microsoft donde Tambero.com tiene volcado todo su sistema, se puso a disposición un sistema de inteligencia artificial para el análisis del lenguaje de los animales, además de un entorno para crear robots de chat, se abrió la oportunidad de avanzar. **“Se nos ocurrió que era el entorno ideal para conectar a los animales, con un elemento al que los usuarios ya estén habituados, como lo es el chat. Si bien muchos no tienen incorporadas las herramientas de gestión, si están acostumbrados a los chats, por eso hicimos evolucionar la idea hasta que se pudo chatear con esa inteligencia artificial, hasta decirle que querés hablar con tal vaca y esa transformación permite tener un contacto más directo”.**

Hay múltiples fuentes de datos, “se pueden tener sensores de movimiento, con collares –que son cada vez más ba-

ratos– para controlar los pasos, el tiempo de alimentación, el tiempo de caminata por día... Estos collares permiten generar una cantidad de información muy importante que, además, se puede cruzar con la temperatura y la humedad al momento, para calcular el índice de ITH, para conocer el estrés calórico del animal. A partir de ahí, analizando el comportamiento del animal y las condiciones del ambiente, se puede ir más allá del estrés calórico, porque sabiendo los parámetros del ciclo biológico del animal, versus el movimiento diario y en comparación con el rodeo en el que está, se pueden detectar celos, que es un mercado de 11 mil millones de dólares al año, porque la tecnología tiende a favorecer la reproducción”, señala Rodríguez Von Der Becke.

En concreto, **“la información del animal, más los datos del ambiente, hacen que esta inteligencia artificial**

contextualice todo y permita saber qué es lo que se puede hacer con el animal”, herramienta que hacia fin de año se va a seguir afinando y requiriendo cada vez menos intervención humana y de equipos, para saber cómo manejar los rodeos.

Expandiéndose de Morteros, a la ciudad de San Francisco, pero también con un equipo de trabajo en Córdoba capital, su creador está convencido que “esto no hubiera funcionado si lo empezábamos a desarrollar en una ciudad grande, porque el día a día en medio de mucho movimiento nos hubiera hecho desaprovechar las ventajas del entorno rural y del contacto con los productores. Gran parte del éxito de Tambero.com viene por ahí, nuestra ubicación en la principal cuenca lechera argentina fue clave. Además tenemos a favor la diferenciación, ir siempre delante de todos, porque nos propusimos estar en

Excential Beta-Key (Betaína Clorhidrato)

Mayor
Eficiencia Productiva

Menor
Costo de Fórmula

Beneficios de Excential Beta-Key

- Donante de grupos metilo (Reemplazo de colina y metionina)
- Osmolito orgánico (previene deshidratación celular en situaciones de estrés calórico y reduce la humedad de heces)
- Ahorro de energía (Eficientiza procesos metabólicos).
- Sinérgico con anticoccidiales ionóforos (reduce determinados efectos indeseables de ionóforos).
- Mejora las características de la canal al sacrificio (reducción de grasa abdominal y mayor rendimiento de pechuga)
- Mayor integridad intestinal (optimiza la conversión alimenticia)

biotay

info@biotay.com
www.biotay.com



Eddie Rodríguez Von Der Becke, Founder and CEO de Tambero.com

Internet antes que los demás, antes de que llegue la ola. Ahora proponemos esta tecnología de chats y trabajamos en otras cosas, porque para el año que viene tenemos pensadas cosas más locas. Lo fundamental es seguir simplificarle al usuario ciertas cuestiones. Gastamos muchísimas horas pensando las decisiones, con método científico, siempre apuntando a la simplicidad del uso, que a veces puede parecer medio lúdico, porque llegamos a diseñar sobre la base de una vaca de colores”.

Apuntando a la simpleza, a lo imprescindible, de manera constante se renueva la aplicación y su usabilidad, tomando riesgos desde hace poco más de cinco años, siempre contemplando una masividad, un buen uso en todos los dispositivos, sobre todo los más económicos.

“Siempre tratamos que la App sea lo

más liviana posible, que funcione de la mejor manera”, asegura, teniendo a Microsoft y a Facebook como partners o socios virtuales.

Claro que tienen bien definido a su público meta y al promedio de usuario, que varía según el país y el estilo de producción. En Argentina pueden ser tambos de 150 vacas, mientras que en Colombia el promedio está en los 40 animales en ordeño. “Nuestro enfoque está en los tambos medianos a nivel mundial, porque hay 400 mil tambos empresariales en el mundo y 30 millones de tambos medianos. Nuestras herramientas se van expandiendo, pero apuntamos al usuario mediano, si bien nos estamos metiendo en el mundo empresarial, porque hay tambos de 10 mil animales que ya nos usan”.

También se trabaja con “tambos de subsistencia”, como es el caso de Ban-

gladesh u Honduras, donde además de poner a disposición la aplicación se educa en este sentido.

AMPLIANDO

Tambero.com comenzó siendo una aplicación para los ganados lecheros, sin embargo, ya está asentada en los rumiantes. Se trabaja sobre ganado que se destina a engorde, cría, por lo tanto se utiliza en bovinos, pero también en búfalos, cabras, ovejas, camellos y llamas, todos rumiantes, donde además se anexan funciones para agricultura, como el índice verde. Entonces, se puede adaptar la aplicación a todos los segmentos de la producción, con un foco muy claro en animales, pudiendo crecer en especies y ciclos productivos, caminando hacia un ensamble de otros sistemas o productos, para complementar los usos, generando integraciones que sigan simplificando los procesos.

“La idea es que el productor no esté cargando datos, sino que los equipos sean los que aportan la información al sistema, para no desperdiciar tiempo y generando más rentabilidad y control”.

Eddie Rodríguez Von Der Becke asegura que “hoy por hoy el productor sigue considerando que el trabajo está en el campo, no en el hecho de sentarse frente a una computadora, aunque sí lo sea, por eso la idea es buscar distintas automatizaciones para no obligarlos a cargar datos”, concluye.

Este sistema innovador de Tambero.com ofrece ya su versión Premium, que no requiere de la conexión a internet para seguir trabajando óptimamente, con los chats disponibles que empiezan en castellano y luego avanzarán a inglés, para seguir creciendo, incluso hasta proponer una nueva forma de utilizar los teléfonos y las aplicaciones en general. ■

Nutrisur

1950
2011



Alimentos Balanceados | Acopio de Cereales



Planta de Faena Avícola

Nutrisur
Una Empresa de Confianza

Administración Central: Ruta 2 - Km 53,400 | La Plata | Bs.As.
Tel/Fax: (0221) 491-5438 / 5538 | www.nutrisur.com.ar

“Trabajo para hacer algo que le mejore la vida a la gente”

El Ministro de Agroindustria de la provincia de Buenos Aires repasa su carrera en el ámbito privado, y su transición desde el análisis del sector agropecuario hasta llegar a la función pública en el gobierno de María Eugenia Vidal. Apuntalando a los diferentes sectores y pensando en que la provincia llegará al 2019 con un cambio sustancial en lo productivo y comercial, asegura que trabaja para cambiarle la vida a todos los que habitan el territorio de mayor influencia en la economía nacional.

Ocupa uno de los cargos de mayor exposición del sector agropecuario, por ser él quien comanda las políticas del campo en la provincia de Buenos Aires. Así y todo, Leonardo Sarquís se presenta, muy distendido, como Ingeniero Agrónomo, con un posgrado en Marketing en los Estados Unidos, un MBA cursado entre ese país y el nuestro, con lo cual se abrió a un cúmulo de experiencia que le permitió desarrollarse profesionalmente durante 15 años trabajando en Monsanto, con un paso por YPF. **Ade- más, y con una consultora propia, trabajó desde fines de 2009 junto a Francisco De Narváez en el diseño de la estrategia política en cuanto a la agroindustria de la provincia de Buenos Aires,** con una experiencia previa en 2002 a través de la coordinación y organización de ferias como Expo Chacra –que en su momento promovía la pro-vincia y el Ministerio de Asuntos Agrarios, a cargo de Felipe Solá–. Del mismo modo, **fue Director de Micro-emprendimientos durante la gestión de Gustavo Lopetegui como Ministro de la Producción,** para luego volver al ámbito privado como Gerente General de una importante compañía de servicios de hortalizas.

A partir de allí, con un plan integral agroindustrial, inició un grupo

de trabajo denominado Gapu Agro, con una conformación inicial que incluía a gente del PRO, de Unión Ce- leste y Blanca, y de la Coalición Cívica, apuntando al desarrollo de políticas públicas del sector agroindustrial, de las cuales surgieron entre 30 y 40 puntos específicos que fueron pre- sentados a partir de 2011 para todos los candidatos que se presentaron para cargos electivos en el territorio de mayor producción agropecuaria de nuestro país.

Según describe Sarquís, “este inicio, este contacto con la política, y el hecho de ponerse a pensar en qué hacer para este segmento en particular, fue por vocación... **Creo que cada uno de nosotros está en donde está, para intentar cambiar algo. Sería mucho más fácil disfrutar de nuestra vida privada. Sería más rentable y más cómodo también, porque acá tenés mucha exposición. Pero a mí, en lo personal, me apasiona la política pública y hacer esto público, me encanta –siempre me encantó–, inde- pendentemente que antes yo trabajé en compañías multinacionales.**”

Fue en 2014, cuando el actual Mi- nistro de Educación de la Nación, Este- ban Bullrich, lo convocó a trabajar de lleno en el armado de la mesa agrope- cuaria del PRO, cuando se vinculó di-

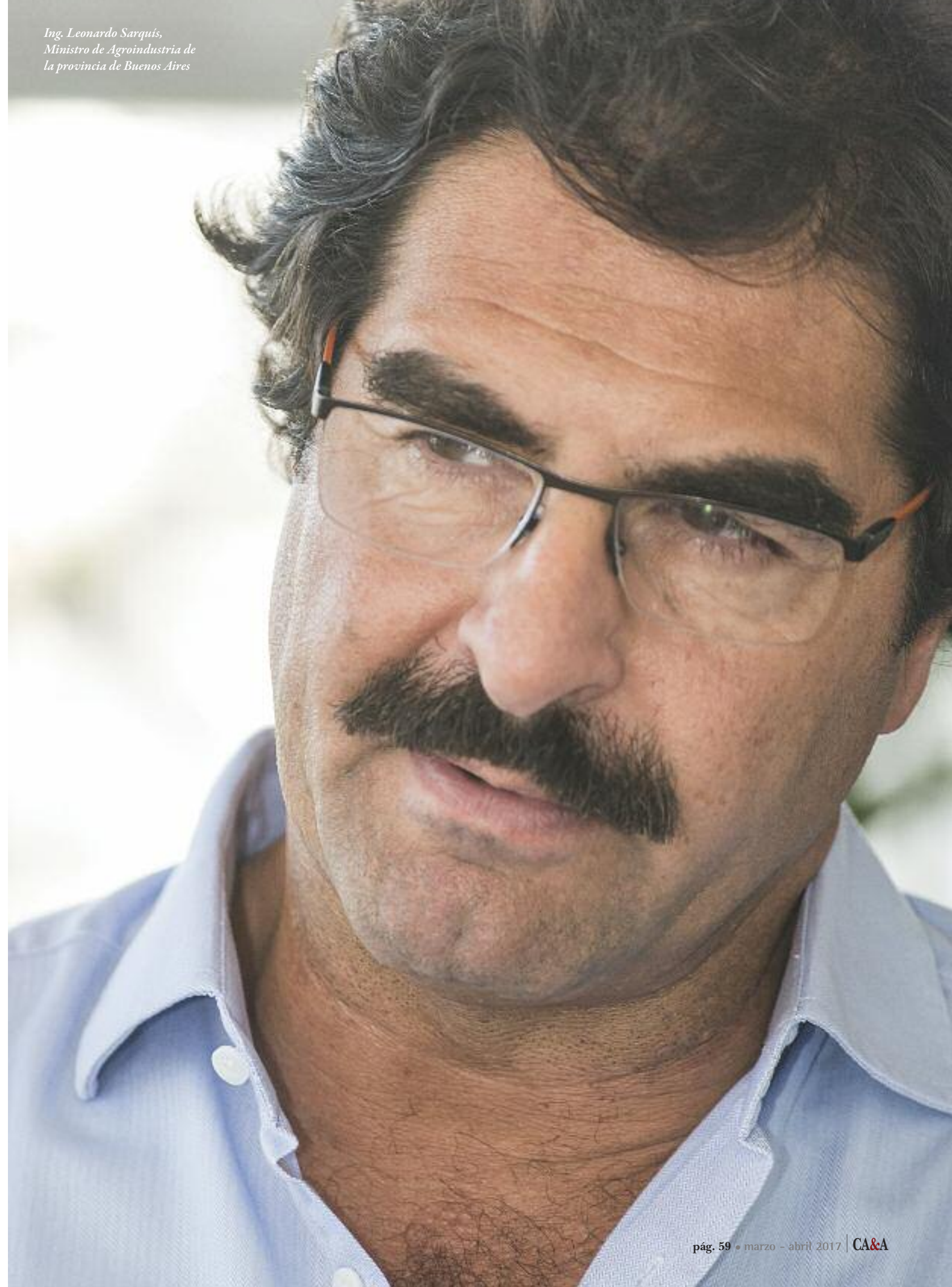
rectamente con el desarrollo de 13 puntos fundamentales para la política agroindustrial, que el propio Mauricio Macri presentó en su campaña electo- ral presidencial de 2015 y que partieran de las ideas de base de Gapu Agro.

“El PRO en su momento, después Cambiemos, fue el primer espacio que sacó una política pública con- creta a la sociedad, el 8 de abril del 2015. Ese día se le presentó a la Comisión de Enlace Nacional, pero ya se venía desarrollando desde 2014”, explicó Sarquís.

Claro que esa labor política fue am- pliándose al iniciarse el camino de María Eugenia Vidal hacia la goberna- ción bonaerense, por lo tanto ese tra- bajo previo dio espacio a un paso “natural” en lo que terminó siendo la conducción y la gestión agropecuaria desde el Ejecutivo provincial.

Según Sarquís el vínculo fue natu- ralizado por un trabajo que fue cre- ciendo de reunión en reunión y con muchos kilómetros recorridos por toda la provincia. **“Ese acercamiento y esa generación de confianza «se dio» y, a partir de allí, fue mencionado como Ministro, a pesar de que previamente no se había debatido el tema del posi- cionamiento en la estructura de gabi- nete, hecho sellado el 28 de noviem- bre cuando con un llamado telefóni-**

*Ing. Leonardo Sarquís,
Ministro de Agroindustria de
la provincia de Buenos Aires*



co, Vidal le confirma la decisión, avalada también por quien fuera –a esa altura– el Presidente electo.

Sarquís asegura trabajar con comodidad cuando se refiere a la forma más expuesta de su profesión y con influencia directa en el sector, detrás de cada decisión. “La experiencia de haber hecho un camino en la parte privada, donde tenés un montón de herramientas, es saber que si las aplicás bien en la parte pública te puede ir muy bien, amén de las características personales que uno puede tener a través del carácter, del diálogo permanente. Yo miro siempre el vaso lleno y no la mitad vacía”.

Por otra parte, Sarquís reconoce que “acercar lo público a lo privado, es algo que se entiende como la lógica más explícita en la que no debe haber divisiones, como no las hay en efecto entre campo y ciudad. Porque la mayoría de los pueblos de la Argentina se mueven a través de la actividad agroindustrial, al igual que las ciudades y las provincias. Sin embargo, todavía hay divorcios entre gente que piensa que el campo y la agroindustria son cosas diferentes, siendo este un aspecto en el que se debe seguir trabajando desde el propio Estado, del cual nunca se debe subestimar su función”.

“Me parece que parte del éxito que nosotros estamos teniendo en la gestión pasa por el diálogo... Es estar con la gente, es aprender a escuchar. Yo siempre escucho más de lo que hablo”, sostiene el Ministro de Agroindustria bonaerense.

Esta actitud se pudo ver claramente durante la realización de Expoagro, al verlo caminar y hablar con productores, industriales y profesionales, quienes le reconocen avances en todos estos meses de gestión. “Yo sigo siendo el mismo tipo de antes. A mí, la gente que me conoce de antes, ve que no

cambié. Lo único que se modifica es que tengo los zapatos del funcionario de la parte pública, por lo cual yo entiendo muchas cosas que se hacen, mientras otros no pueden llegar a ver desde el ámbito privado todo eso. Siempre las entendí así y las transmito a todos los que me reclaman o requieren soluciones, y es así que podemos trabajar juntos para ver dónde buscamos puntos de cercanía”.

En este sentido, Sarquís reconoce que lentamente el sector privado está aprendiendo a sumar a las demandas la presentación de propuestas que aporten soluciones a cada caso. “Es lógico que al venir de administraciones en las que no se dialogaba y ahora esté en ese lugar a alguien que dialoga, venga la catarsis. Es como cuando vos vas a una zona inundada de la provincia y te reclaman la obras y te pegan... Yo no siento que me estén pegando a mí, le pegan a la situación en la que no fueron escuchados durante 20 años, y yo como funcionario tengo que escucharlos, tengo que entenderlos y ponerme en el lugar de gente que está inundada, que no le podés solucionar nada y que perdió todo... Entonces, vos tenés que atender la coyuntura y la emergencia, que es una cosa, y después contarle qué es lo que venís haciendo y lo qué vas a hacer con tu Gobierno. Es ahí donde mostrás la seriedad de tu trabajo”, sostiene Sarquís. A lo que se debe sumar una cuota de confianza para generar el acercamiento que lleve a una resolución de cada uno de los planteos, sin cajonear los temas y sin derivar eternamente cada situación.

Es por eso que la comunicación clara de cada uno de los actos es fundamental; de ahí que Sarquís entiende que a través de las redes sociales puede mostrar –de inmediato– cada encuentro, reunión, acción y decisión, no a modo de propaganda, sino

para rendir cuentas de manera directa de cada acto de Gobierno.

“Durante el 85 por ciento de mi tiempo yo estoy en la provincia escuchando a la gente, en reuniones, dialogando, recibiendo propuestas. Así vamos construyendo las decisiones políticas con quien las necesita, vamos construyendo”, comentó.

Leonardo Sarquís trabaja también en un Plan Estratégico Ministerial, donde –con detalle– cada una de las subsecretarías tiene de cinco a siete puntos ineludibles para el año en curso, más allá de que existan hasta 40 objetivos que desarrollar. Allí aplican herramientas de management empresarial, entendiendo así a la manera de gestionar, ya que se tiene una idea pre existente del Estado como “la máquina de impedir”. Sin embargo, si esta estructura “acelera las cosas y le muestra a la gente los caminos correctos –o hacia donde se quiere ir–, hay gente que se adapta más rápido a los cambios, y así se accede a mejores soluciones y más ágiles”.

VÍNCULOS

Por supuesto que la gestión fluye de manera más aceptada si el mismo criterio general se aplica entre Nación y Provincia. En ese sentido, Sarquís explica que “el vínculo es muy bueno y el trabajo que se hace es en conjunto”. De todas maneras sostiene que su tarea primordial es “defender a la provincia de Buenos Aires con uñas y dientes. Yo soy Ministro de Agroindustria de la Provincia de Buenos Aires, además de ser miembro de un país federal, pero Buenos Aires representa el 50 por ciento de la agroindustria del país, entonces eso yo lo voy a poner siempre en la agenda, sobre todo porque se necesitan fondos para hacer obras fundamentales para el sector, que hoy no se tienen. La Gober-

biotech vax

INNOVADORA

Primera vacuna oral a subunidad

ESTRATEGICA

Controla enfermedades de origen alimentario

INTEGRAL

Confiere inmunidad de mucosas y sistémica

SEGURA

Plataforma biotecnológica GRAS

ESTABLE

En todas las condiciones ambientales

INACTIVADA

Sin riesgo de mutación o contaminación



WWW.VETANCO.COM

PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS SEGUROS



nadora todavía está pidiendo los fondos de la coparticipación, del fondo del conurbano, que son miles de millones de pesos. Alguien no lo pidió. Entonces, **cuando Buenos Aires es la provincia que más aportó en relación al PBI, y al mismo tiempo la que menos recibe, algo no está bien... y esto viene pasando hace 20 años.** Esto quiere decir que Buenos Aires siempre era visto por el conurbano por los problemas, pero hace un año y medio que me encargo de hablar de agroindustria y de su importancia en la economía de la provincia, ya que en todas las principales producciones tenemos el 48 por ciento de la producción nacional, salvo en los tambos que tenemos el 29 por ciento. **En la industria avícola somos el 48% y la única provincia que puede seguir creciendo somos nosotros.** En ganadería llegamos a tener el 49% del rodeo nacional, hoy tenemos el 38%, y recuperamos el ocho por ciento de retención de vientres en un año”.

Durante Expoagro, el Ministro de Agroindustria bonaerense firmó un convenio con la Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina (FADA), del cual surgió, a modo de avance, que uno de cada ocho empleos de esa provincia son producto del mercado agroindustrial, con lo cual hay casi un millón de personas trabajando en el sector, repartidos en 135 municipios de los cuales 128 están en la actividad agroindustrial.

AVANCES

Entre los logros de la gestión Sarquís, es destacable lo ocurrido con la producción de trigo. **“Aumentamos el 23 por ciento de la producción de trigo, -el país aumentó el 29 por ciento-, porque les dijimos a los productores que tenían un mes más para sembrar, siempre en ciclos cortos y ciclos medios, que les iba a ir bien.**

Nosotros tuvimos las siete plagas de Egipto: inundaciones, sequía, incendios, todo lo que se te ocurra... Así y todo, aumentamos en un 35 por ciento los rindes en el centro de la provincia. Y así es como van a entrar US\$ 1.000 millones hasta junio por venta de trigo, solamente al circuito productivo, no al fisco”, señala Sarquís. Y agrega: **“antes el dinero de las campañas entraba por los impuestos, eran retenciones, eran robos... Ahora entra la plata al circuito, al productor, que está recuperando el capital del trabajo que durante años estuvo perdido. Por eso, a partir de junio, se comenzarán a ver los cambios, no sólo en la actividad productiva, sino en los pueblos y ciudades, de la mano de nuevas inversiones y de una mayor disponibilidad económica del sector”.**

En cuanto a la campaña gruesa, los números que se esperan también son muy buenos, con lo cual Sarquís remarca que ese es un territorio “generador de riqueza, pese a todo, y las pruebas así lo confirman”.

“El campo es y debería ser un sector de acciones virtuosas y proactivas, de inversiones, generador de empleos. En Argentina estamos acostumbrados a hablar del sector agroindustrial como sector primario, la gente habla del campo como un pedazo de tierra. Todo es campo, edificado o no. Entonces, hay que hablar de agroindustria, hay que hablar de sectores, hay que hablar de segmentos, hay que hablar del valor agregado, cuánto emplea, qué no emplea, qué es lo que hay que hacer, hay que hablar de competitividad, hay que hablar de productividad... Pero en serio, como se hace en el mundo, sin términos románticos y vacíos”, señala Leonardo Sarquís.

El Ministro de Agroindustria de la provincia de Buenos Aires se muestra

confiado en que el mundo está viendo un cambio en la estructura argentina –incluso más rápido que nosotros mismos–, sobre todo por el trabajo que se hace de manera conjunta con el Gobierno para la apertura de mercados. “Ahí me encargo de defender a la provincia de Buenos Aires. En todo lo que nosotros podemos dar. Porque nosotros somos un gran aportante y ahí es donde se trabaja muy en conjunto, para promover a todas las materias primas y productos. **No importa en qué volúmenes, lo importante es que los empresarios vean que la oportunidad del negocio está y que puedan empezar a abrir puertas**”, apunta el **Ministro convencido de que lo demás viene solo, siempre y cuando las cosas se hagan bien para generar confianza y credibilidad externa, que es algo que faltó en los años anteriores.**

A modo de ejemplo comenta que “en el exterior te dicen que *«Argentina tiene buenisimos vinos, pero no les compro –o no les compré–, porque cuando yo pedí cuatro containers me mandaron uno y después decían que tenían problemas con la producción... Prefiero comprarle a Chile que tiene continuidad»*. **Por eso, nosotros tenemos que producir bien, tenemos que tener competitividad, productividad, y tenemos que hacer lo que el mundo quiere. Si queremos ser el supermercado del mundo que decimos que queremos ser, tenemos que hacer lo que el mundo quiere, no lo que nosotros sólo sabemos hacer, porque si no... ¡estamos listos!**”.

Sarquís apunta a trabajar en las capacidades que ya se tienen adquiridas y, en ese sentido, a salir a buscar los mercados que requieren lo que tenemos, pero sin intentar modificar la demanda de quien viene a buscar algo específico. Para esto, una de las funciones del Estado, es mostrarle las

oportunidades al productor –o al industrial–, aprovechando la capacidad de innovación que se tiene adquirida. Es así como explica que **“el circuito del Ministerio de Agroindustria de la Nación, tiene que mostrar es lo que Argentina puede producir, mostrárselo al mundo; pero ahí es una carrera entre Cancillería, la Agencia de Inversión Argentina... son varios los que tienen que empujar para que pase eso. Y Buenos Aires, como provincia, tiene que producir para colgarse de esas oportunidades que le muestran”**.

Sarquís añade que “a su vez hay caminos paralelos. “La Nación empuja para un lado, y como provincia también podés empujar lateralmente sin entorpecer. Lo principal es que al final todos somos Argentina, no importa la provincia. Creo que en Argentina estamos madurando todos, porque durante años vivimos en una caja diferente. **Hoy nos estamos integrando al mundo, pero muchas veces este concepto está mal explicado: el integrarse al mundo no es pensar en el mundo y no pensar en el mercado interno; la única forma de integrarse al mundo es haciendo los deberes acá. Eso está arrancando.** En algunas cosas vamos más rápido que otras, en otras no. Pero me parece que conceptualmente sí estamos bien por ese lado”.

ENTRE ANIMALES

Leonardo Sarquís afronta en su gestión, el desafío del clima y de las tempestades, en todas sus versiones. Fuego, lluvias, sequías, inundaciones... todo en un mismo pero extenso territorio.

A pesar de ello evalúa en el sector ganadero que los bovinos destinados a la producción de carne tienen una “estabilidad creciente, porque es un sector donde se ven las inversiones. Quizá alguien podrá estar disconforme con el precio por kilo vivo que se

paga, que está planchado, pero la verdad es que está mejor que otros sectores y eso es algo donde hay que seguir aportando. Empiezan a haber exportaciones, el no tener retenciones es un tema que también está... Nosotros, ahora, también tenemos que hacer los deberes internos y por eso bajamos la alícuota de Ingresos Brutos a la cadena de la carne, para que los mataderos, frigoríficos y matarifes, paguen menos. Como todo el mundo sabe que hay un tema de irregularidad en la cadena de la carne –compleja–, nosotros hacemos nuestro aporte para empezar a regularizarlo. Y hay que trabajar mucho. La predisposición de toda la cadena es buena, con lo cual somos optimistas de que eso empiece a cambiar positivamente”.

Se añaden a esto lo que el funcionario denomina «segmentos complementarios no alternativos». Según su mirada, “**en Argentina no crece lo que tiene que crecer: la avicultura, la porcicultura, la producción de ovinos... Porque siempre son producciones suplementarias de la carne vacuna. En el mundo no son complementarias, esto es un segmento y los otros también**”. Sin embargo, hay que pensar siempre en todos ellos, y según señala Sarquís, “somos un país tan complejo que, cuando sube el precio de la carne vacuna, sube el precio del pollo y del cerdo, entonces la gente sigue comprando carne... algo estamos haciendo mal. Debemos poner en la agenda los temas como tienen que ser, en discusión. Para lo cual, se deben aportar propuestas que surjan desde los municipios, se desarrollen en el ámbito provincial y así trepar a la Nación, que es definitiva de quien depende todo.

INDUSTRIA AVÍCOLA

En cuanto a la industria avícola se generó una Mesa que tiene como objetivo principal el de posicionar al



ROVIMIX® MaxiChick™
Más y Mejores Pollitos

ROVIMIX® MaxiChick™ es recomendado para toda la fase de reproducción, maximiza los efectos de los nutrientes de la dieta de la gallina reproductora y proporciona:

- ✓ Más huevos incubables
- ✓ Aumento de la fertilidad y supervivencia embrionaria
- ✓ Mejor calidad de los pollitos

DSM Nutritional Products Argentina S. A.
Lavosier 3925 - (B1629AQC)
Tortuguitas - Buenos Aires, Argentina
Tel.: 03327-448600
www.dsm.com/animal-nutrition-health

sector. “Trabajamos con las dos cámaras, el Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) y la Cámara Argentina de Productores e Industrias Avícolas (CAPIA) en forma concreta, para saber cuáles son los puntos que nosotros podemos modificar o empujar desde la provincia, para avanzar en forma acelerada, o cuáles son los puntos en los que debemos interactuar con Nación, o trabajar con los municipios. Hemos avanzado en estos meses, estamos trabajando en temas importantes y tenemos un trabajo muy ágil”, además que se está apuntando a la tarea del control de importaciones, sobre todo desde Brasil.

LECHERÍA

En cuanto a la lechería, las acciones vienen diversificándose, sobre todo porque la situación sectorial tuvo modificaciones abruptas en los últimos meses. “Hoy el precio está cambiando, la tonelada de leche en polvo que te marca la exportación tiene un precio muy diferente a lo que era hace unos meses, ahí hay un canal abierto. Hoy, nosotros tenemos un problema de producción nacional, y no estoy hablando de Buenos Aires específicamente, sino junto con las provincias más afectadas en la producción, que fueron Santa Fe y Córdoba”. El Ministro agrega a su análisis que, en este marco de una situación económica que empieza a dar muestras de cambio, “hay tambos que podrían producir mejor, que tienen mejor precio, pero están inundados a causa de un evento climatológico que está afectando a un mercado complicado. Por eso, tenemos que buscar las herramientas financieras para aportar, como lo hiciéramos el año pasado con la línea de Emergencia Tampera del Banco Provincia, con un crédito de 200 millones de pesos, un año de gracia, con tasa de mercado

compleja, cara, porque la inflación hace un año era otra cosa. De ese total ya se tomaron 140 millones de pesos”, señaló Leonardo Sarquís. **Esto forma parte de una manera de acceder a los temas a través de una agenda global que “mata la individualidad”, por lo tanto el esfuerzo mancomunado y los proyectos integrales permiten generar instancias superadoras para cada caso en particular.**

Según el funcionario, que viene de meses complejos, “con el tema de las inundaciones todos me ayudaron para agilizar las cosas. Por ejemplo, en lácteos, la Gobernadora Vidal dispuso que haya un vaso más de leche por día en cada uno de los comedores y los colegios. Como trabajamos con Desarrollo Social, avanzamos en que se les compre esa mayor cantidad de leche que se necesitaba a nuestros propios productores. Lo hicimos con una licitación prolija, solamente ayudamos en mostrar que existían productores y procesadores que podían abastecer esa leche. Desarrollo Social compró tres días de producción de la leche de Buenos Aires, casi 22 millones de litros y 1,8 millones de kilos de leche en polvo, y eso también ayudó al sector, son acciones puntuales que se van a reiterar”. Para Sarquís, con esas estrategias, reiterándose anualmente, “ayudan mucho a lo que es el movimiento de la provincia, de nuestra provincia, amén de lo nacional, y nosotros intervenimos en todas las acciones con Nación pagando los incentivos correspondientes”. Es así que se lanza un beneficio en la cuenca específica del noroeste, también para productores afectados por las inundaciones.

Además de tener una mirada integral en la provincia de Buenos Aires, en cuanto a las tareas y problemáticas compartidas con otras provincias, también hay avances. **“Yo generé las acciones inter-**



ministeriales con Santa Fe y Córdoba, para sentarse todos los meses y hablar de temas comunes. Las producciones entre Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires, representan más del 70 por ciento del país. Entonces, si nosotros no estamos juntos para hablar de los modelos productivos, del modelo lechero, de la parte impositiva, de las leyes de arrendamiento, de las leyes de emergencia, todos juntos... Yo creo que trabajando de esa manera, no importa la bandería política de cada una de las provincias, tenemos que empujar todos juntos”.

En tanto, desde el lado de la producción se valoran esos movimientos, pero urgen las respuestas. Sobre todo en los tambos: “no es que no se valora la acción de los funcionarios, tienen impaciencia y es lógico, pero también la impaciencia está en que no pueden pagar los costos a fin de mes, y tiene lógica. Nosotros tenemos que hacer primero todo lo que podamos y en segundo lugar, comunicar muy bien todo lo que se hace. Estamos abiertos al diálogo, tenemos mesas chicas de trabajo semanal ante determina-

dos problemas, que también dan agilidad por ser provincia, aunque la Nación probablemente haga un montón de cosas, pero tiene un monstruo muy grande y nosotros también le reclamamos, entre comillas, cosas para hacer juntos en forma más rápida”. Aquí es donde coinciden nuevamente los nexos, **“este es un Gobierno donde todo el mundo dialoga con todos, independientemente de los caracteres de las personas: yo quiero hablar con el Ministro de Economía de la Nación, lo llamo por teléfono y como mucho**

me dice, te llamo después y a las dos horas me llamó y hablamos. Eso hace que vos estés en contacto con todo el mundo rápido. Eso se ve y se percibe, y hace que siempre se avance”, señala.

NECESIDADES

Al hablar de infraestructura, Sarquís no duda en que hay algo fundamental, que es que se cumpla el programa de obras que está establecido en la provincia de Buenos Aires, específicamente, al cual lo denomina como ambicioso, pero a la vez, único

en los últimos 30 años.

“Hay un detalle de la parte hídrica, rutas provinciales, caminos, todo lo que debe haber en infraestructura, que obviamente nos ayuda y nos impacta. Por eso, a pesar de estar en Agroindustria, en la parte de la producción trabajamos junto a Infraestructura, para trasladar como cada acción afecta positiva o negativamente”, sostiene Sarquís.

En ese sentido, durante 2016, se avanzó en obras concretas, como la ruta del cereal, por ejemplo. Del mismo modo el Ministro se refiere a los caminos rurales, que si bien son potestad municipal o de las localidades, desde el ámbito provincial se puede promover su mejora o mantenimiento a través de financiamiento, o en la simple acción de conseguir maquinaria para intentar recuperar lo que Sarquís define como una “obvia deuda con la infraestructura, desde hace 20 años en la provincia”, que se comienza a revertir con decisiones tales como el plan maestro para la Cuenca del Salado y su licitación con posterior inicio de obra que en cuatro años estará terminada. Mientras tanto, se espera cierta benevolencia climática, con una actitud similar en el ordenamiento de las aguas del Río Quinto, que afecta toda la zona de General Villegas, para que la inundación reciente no se repita.

Entre canalizaciones y los cortafuegos que se necesitan en el territorio. el trabajo es mucho, pero posible, y Leonardo Sarquís confía en aportar soluciones en todos los segmentos. “Un ministerio no se ocupa solamente de un sector, y en Agroindustria yo hace rato que no hablo del agro, del campo... hablo de la agroindustria, donde tenés muchos segmentos en los cuales uno puede ayudar para cambiarle la vida a la gente. El objetivo principal es hacer algo que le mejore la vida a la gente de tu sector

y en cada uno de los segmentos. Me encantaría saber que después de que yo me vaya, Buenos Aires pueda exportar alimentos frescos –cosa que nunca hizo– y que la horticultura cambió. Que pudimos tener trigo candeal además del trigo normal y que sabemos que le podemos mandar trigo a Italia para hacer pastas y trigo pan para México y en vez de perder las oportunidades aprovecharlas. Que además le vendimos carne en bandejas a países que quieren pagar más, que vendimos mejor el pollo trozado y en alitas, a países que pagan en serio, y también huevo procesado. Esas son las cosas en las que debemos ayudar, o dar las herramientas para que pase. **Creo que lo que tiene que hacer el Estado es dar las herramientas y abrir la cancha”.**

Claro que se cuestiona el accionar de cada Gobierno en un año electoral, pero lo que este funcionario considera a casi un año y medio de estar en el poder es que “la mejor forma de ganar una elección es gestionar bien. No importan los candidatos, lo importante es gestionar, y la Gobernadora nos dice todo el tiempo: *«la gestión no para y nosotros no paramos»*”.

De todos modos reconoce que las elecciones no cambian su gestión, aunque sepa que los votos acompañan a quienes hacen las cosas bien.

“En Argentina, en algún momento tenemos que dejar de pensar que este líder es carismático y es simpático. No importa que sea pelado, use anteojos y que no hable. Lo que importa es que las cosas se vayan haciendo. Y esto es algo cultural, nos va a llevar mucho tiempo pensar eso, porque venimos acostumbrados a otra cosa, pero se puede hacer. Hay cosas que se pueden cambiar, el tema es no perder la adrenalina de la gestión y seguir siempre, este es un trabajo de hormiguita. En el Gobierno provincial creo que lo estamos haciendo

muy bien. La Gobernadora y todo el equipo, estamos trabajando, sabiendo de memoria que no hay peor y mejor lugar que estar en Buenos Aires; es así, es el lugar de las oportunidades y a su vez es el más complejo”, resume.

Con una previa de varias décadas de otro signo político, desde su función, Leonardo Sarquís reconoce que “hay muchas cosas que se hicieron bien, por más que el gobierno anterior priorizó la política ante la gestión. Cuando vos metes la política delante de la gestión, es más importante que un intendente no se te vaya a otro partido, o se te vaya a la oposición, que el hacer tal cosa para que la productividad de ese lugar cambie. Nosotros lo tomamos al revés, **yo estoy convencido que si cambia la productividad de un pueblo, va a llevar también a que vos sustentés tu tema político en tal lugar y eso es gestión**”. Por eso, Sarquís apunta a combinar bien las dos cosas: que los técnicos a su cargo entiendan la política y que los políticos no se alejen de las necesidades precisas de cada sector. **“La política es escuchar a la gente, no hacer demagogia. No tenés que entregar subsidios para hacer política, tenés que mostrarle a la gente que lo que vos hacés le cambia la vida a la gente de a poquito, no hay mejor política que esa. Si uno lo tiene claro, se avanza, desde la crítica constructiva y las propuestas”.**

Sarquís tiene por delante dos años y medio de trabajo para ordenar la potencia productiva bonaerense. No es una tarea sencilla, pero hace todo con empeño, con conocimiento y a la vez de la mano de la Nación, para no dar pasos en falso y promover así a los sectores más importantes de la motorización económica y social nacional.

Buenos Aires quiso un cambio, lo eligió y ya lo está viviendo, también en el sector agroindustrial. ■

Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA

62 años –en forma ininterrumpida– informando, orientando y defendiendo los intereses de la industria avícola argentina.

LUNES A VIERNES - DE 8 A 9 HS. - RADIO ARGENTINA (AM 570)

 @catedraavicola 

info@catedraavicola.com.ar / www.catedraavicola.com.ar



MÉXICO

Nuevo brote de influenza aviar en México, esta vez en Tepatitlán

La Secretaría de Desarrollo Rural en Jalisco (SEDER), confirmó que debido al brote de influenza aviar del virus AH7N3 en una granja del municipio de Tepatitlán de Morelos, en la zona de Los Altos, principal productora de huevo en el país, se procedió al sacrificio de 10.000 gallinas para evitar el contagio.

El titular de Seder, Héctor Padilla Gutiérrez aclaró que, “como resultado del análisis de laboratorio detectamos el virus y se procedió de inmediato a aplicar los protocolos correspondientes determinados por SENASICA, es decir, poner en cuarentena el galpón y proceder al sacrificio de alrededor de 10 mil gallinas”, puntualizó.

Padilla Gutiérrez señaló que la presencia del virus de influenza aviar en la granja productora de huevo y carne de pollo, no afecta la salud de los consumidores de dicha proteína y descartó un aumento en su precio.

“La avicultura en Jalisco es de excepcional importancia; somos el primer productor de huevo con 55% de la producción de todo el país; y el trabajo de vigilancia sanitaria, conjuntamente con el gobierno federal, es una garantía para que nuestra avicultura siga creciendo y siga siendo una importante palanca de desarrollo económico”, indicó el titular de la SEDER.

Recordemos que en 2012, un brote de influenza AH7N3 de alta patogenicidad en granjas avícolas de los municipios de Los Altos de Jalisco, provocó el sacrificio de 22 millones de aves, así como pérdidas por 8.617 millones de pesos, de acuerdo con el estudio que ese mismo año realizó el Grupo de Economistas Asociados por encargo de Unión Nacional Avícola.

COLOMBIA

La industria avícola sostiene su ritmo de crecimiento

Según la Federación Nacional de Avicultores de Colombia, FENAVI, en el primer trimestre del año este sector creció 5,2% en relación con el mismo periodo del año 2016.

“En los tres primeros meses del año la producción de pollo y huevo fue de 580.327 toneladas, 28.692 más que en el 2016”, afirmó Andrés Valencia, presidente de Fenavi. “Lo anterior representa crecimientos en la producción de ambas proteínas de 6,3% y 3,1%, respectivamente”.

“Esto garantiza crecimientos positivos para la industria en los meses venideros. En lo que tiene que ver con huevo, al final del año la producción superaría los 13.500 millones de unidades y en pollo 1.5 millones de toneladas”, puntualizó Valencia.

Para el 2017, el sector espera seguir por el mismo camino, pese a la menor confianza de los consumidores colombianos y a la reducción en el consumo. Se proyecta que este año se logre un consumo de carne de pollo de 32,2 kilos per cápita, hace 19 años el consumo era de 12,5 kilos anuales, lo cual refleja un crecimiento del 250%.

“La región suroccidente mantiene el liderazgo para la inversión interna y externa directa en el sector agroindustrial cada día con mayor especialización y diversificación, a través de nuevas factorías procesadoras de materias primas agrícolas, y ensanche de plantas avícolas con mayor tecnología para competir en el mercado, además de la generación de nuevos empleos”, indicó un informe.

Específicamente, la industria avícola del Valle del Cauca creció 14% en 2016 en el subsector del pollo frente al 2015, y 11% en la producción de huevo.

REPÚBLICA DOMINICANA

Cumbre avícola nacional ante la amenaza de la Influenza Aviar

La producción de pollos y huevos se ha convertido en la principal industria alimenticia de República Dominicana, al suministrar las fuentes de proteína animal necesarias al organismo, además de ser los productos de más bajo precio y accesibles para todos los sectores de la sociedad, por lo que la amenaza de la Influenza Aviar obliga al sector productor nacional a buscar soluciones para enfrentarla.

Ante la situación, la Asociación Dominicana de Avicultura (ADA) en coordinación con la Dirección General de Ganadería (DIGEGA), realizará una cumbre dirigida a los productores nacionales a fin de mantener la industria avícola a plena capacidad, donde se trataron temas de especial relevancia como medidas de prevención de contaminación de instalaciones; cómo reaccionar ante una posible infección con el virus, así como los riesgos que enfrenta la producción avícola nacional y medidas de control para evitarla la amenaza.

Aunque el país fue declarado en 2015 libre de influenza aviar por la Organización Internacional de Epizootia (OIE), la aparición de brotes en ciertos estados de Estados Unidos, obligan, tanto a las autoridades del Ministerio de Agricultura, como al sector productor, a mantener una estricta vigilancia para evitar la aparición del temido mal, que puede afectar e impactar negativamente no solo en la economía sino también en la alimentación de la población.

De ahí que el Ministerio de Agricultura suspendiera la importación desde Estados Unidos de aves de corral, silvestres y productos cárnicos derivados de éstas, durante 90 días.

Ser líder es pensar primero en los demás.

Desde hace 60 años promovemos la utilización del NH3 como refrigerante natural por excelencia con **cero** afectación de la capa de ozono y **cero** efecto invernadero.

700 unidades compresoras Howden para NH3 instaladas y una vasta experiencia en el mercado nos convierten en la empresa líder en sistemas frigoríficos industriales.



Compresores a tornillos.

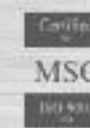


Unidad insonorizada tipo satélite de enfriamiento de glicol para línea de envasado de bebidas carbonatadas.

Capacidad frigorífica 1,500,000 kcal/h
Usuario: Coca Cola FEMSA



Enfriadores de películas descendente.



VMC Refrigeración S.A.
Soluciones en refrigeración industrial.

T: +54 03492 432277-87 / ventas@vmc.com.ar / www.vmc.com.ar / Rafaela / Santa Fe / Argentina



BOLIVIA

Bolivia es el quinto consumidor de carne de pollo en América Latina

La demanda de pollo y huevo en Latinoamérica se ha incrementado en los últimos años. De un total de 18 países, Bolivia ocupa el quinto puesto en el consumo de la carne de esta ave y está entre los últimos en la ingesta de huevo.

Según el último reporte de la Asociación Latinoamericana de Avicultura (ALA), Brasil lidera el consumo de carne de pollo, le siguen Venezuela, Argentina, Perú y Bolivia, posición que es compartida con Panamá.

El Alto estaría consumiendo más pollo, en relación a toda Bolivia, explicó el Presidente de la Asociación Nacional de Avicultores (ANA), Ricardo Alandia.

PANAMÁ

Autoridades inexistentes

Las negociaciones comerciales entre Panamá y los Estados Unidos, que tardaron casi 10 años de cara a la firma del Tratado de Promoción Comercial, se fundamentaron en principio en la equidad, igualdad y reciprocidad de los acuerdos.

Desafortunadamente eso no ha sido así, ya que a la industria de pollo panameña le ha sido imposible entrar a competir al mercado estadounidense.

Sin embargo, el año pasado entraron a Panamá más de 12 millones de libras de pollo congelado procedentes de Estados Unidos.

Lo peor de todo es la permeabilidad de la Autoridad de Protección de Alimentos (AUPSA) y la inexistente acción de la Acodeco que debería, por lo menos, exigir un etiquetado que refleje la naturaleza veraz del producto importado.

ECUADOR

América Latina se posiciona como la despensa del mundo

El rápido aumento de la población mundial, que en 2050 será de 9.000 millones de personas, y el crecimiento de la capacidad adquisitiva en países como China, están permitiendo la rápida transformación de América Latina en una región de agronegocios.

Para satisfacer las demandas de la población mundial en 2050, los expertos calculan que la producción de alimentos del planeta tiene que aumentar un 60 por ciento. Y con el aumento de la capacidad adquisitiva de amplias franjas de la población en países asiáticos, especialmente en China, las necesidades alimentarias serán incluso más exigentes.

Hay segmentos de la población que están en el punto de inflexión que empiezan a consumir mucha más carne. Y son segmentos de 200 a 300 millones de personas que, en cuestión de pocos años, van a estar consumiendo entre 5 y 10 kilos de carne más al año. Son millones de toneladas de carne que alguien va a tener que producir.

Porque aunque los productos latinoamericanos siempre han sido el origen de alimentos para otros continentes, los enormes volúmenes que harán falta en las próximas tres décadas hace necesario que cambie el esquema productivo de las explotaciones agropecuarias.

América Latina ya está embarcada en ese proceso de transformación pero los expertos señalan que es necesario acelerar el cambio de explotación agropecuaria a agronegocio.

América Latina cuenta con un tercio del agua fresca del mundo y cerca de un 28 por ciento de las tierras con mediano o alto potencial agrícola.

PERÚ

Prohíben importar aves de dos estados de Estados Unidos

El Servicio de Sanidad Agraria del Perú (SENASA) prohibió por 6 meses las importaciones de aves vivas, productos y subproductos avícolas procedentes de Tennessee y Wisconsin, estados donde se ha detectado un brote de Influenza Aviar.

Además, se han "cancelado todos los permisos sanitarios de importación de los productos mencionados, al existir un riesgo potencial del ingreso del virus de influenza aviar a través de dichas mercancías", explica el decreto.

Perú basa su decisión en reportes de la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), que han confirmado "la existencia de Influenza Aviar altamente patógena (H7N9) y de Influenza Aviar de baja patogenicidad (H5N2) en aves de producción comercial de los mencionados estados de los Estados Unidos".

Actualmente, Perú ostenta el estatus libre de influenza aviar, declarado por el Organismo Mundial de Sanidad Animal (OIE), desde 2005.

El período de prohibición será evaluado de acuerdo con la información que se reciba, explicó el SENASA, mientras que el organismo podrá reducir o ampliar los plazos.

A comienzos de marzo, el Departamento de Agricultura estadounidense informó que 73.000 pollos fueron sacrificados y que no entrarán a la cadena de producción alimentaria por un brote de gripe aviar, según informó la prensa.

La influenza aviar es causada por un virus y es de alta mortandad, puede afectar a especies avícolas para consumo (pollos, pavos, codornices) y aves silvestres.

Actualmente, Estados Unidos lucha contra dicha enfermedad.

Vacunas Aviares



Sintiendo la fuerza

La única vacuna contra CAV con bajo nivel de atenuación

AviPro®
THYMOVAC

Sus planteles están en riesgo de una amenaza oculta. El Virus de Anemia Infecciosa Aviar juega un papel importante en la etiología de las enfermedades multifactoriales y puede conducir a un incremento en las infecciones y bajo rendimiento. Su lote de reproductoras merece una vacunación potente. Su plantel merece una sólida protección.

AviPro® Thymovac: Vacuna viva liofilizada contra la Anemia Infecciosa Aviar. Para administración en agua de bebida. Composición: 1 dosis contiene mínimo $10^{4.4}$ TCID₅₀ CAV, cepa Cux-1. Indicaciones: Inmunización activa de reproductores livianos y pesados e inmunización pasiva de su progenie contra la Anemia Infecciosa Aviar. Contraindicaciones: No vacunar aves clínicamente enfermas o debilitadas. No vacunar antes de las 8 semanas de vida ni en las 6 semanas antes del inicio de la puesta. Efectos colaterales: No conocidos. Interacción con otros productos: Ninguna conocida. Posología: Administrar 1 dosis por ave. Tiempo de retiro: 0 días. Sólo para uso veterinario. Almacenamiento: Mantener a $+5^{\circ}\text{C} \pm 3^{\circ}\text{C}$. No congelar. SENASA Certificado N° 04-178.

Referencias: 1. An investigation of Under-sized Broilers Condemned at Processing as Sep-Tox. Hoerr F et al. Annual AVMA/AAAP Meeting, 2004. 2. Chicken anemia virus and fowl adenoviruses: Association to induce the inclusion body hepatitis/pyrropericardium syndrome. Toro H et al. Avian Diseases 2000; 44: 51-58. 3. Epidemiological and experimental evidence for immunodeficiency affecting avian infectious bronchitis. Toro H et al. Avian Pathology 2006; 35: 455-64.

Todas las marcas son propiedad de Elanco, una División de Eli Lilly and Company.

Es un producto de

Elanco

Elanco Animal Health
Una compañía de Eli Lilly
Trenes 4650 Pta 12
C1403DPA, CABA
Buenos Aires - Argentina
www.elanco.com

Tel: 0800-777-ELANCO (352626)
Email: pedidofarmacos@elanco.com

Distribuidor Oficial

Lbx
www.bimex.com.ar

Laboratorios Bimex S.R.L.
Rafael 2345, CABA
Buenos Aires - Argentina
+54 11 4513-7922/7170

Se ratificó el compromiso de trabajo conjunto

Una delegación de altos funcionarios y empresarios del sector agroindustrial de México visitaron nuestro país, a instancias del Ministerio de Agroindustria y de la Cancillería Argentina, con el objeto de buscar nuevos proveedores de granos y oleaginosas en nuestro país.

La Secretaria de Mercados Agroindustriales Marisa Bircher fue la funcionaria encargada de darle la bienvenida a la misión mexicana que visitó nuestro país, en el marco de un seminario sobre "Oportunidades de Negocios respecto de Proveeduría a México de productos Agroalimentarios Argentinos" organizado conjuntamente con la Embajada de México en la Argentina y la Cámara Argentino-Mexicana.

Bircher señaló que "desde la visita del Presidente Peña Nieto a la Argentina en julio de 2016, se están redoblando los esfuerzos para impulsar las relaciones a nivel político y comercial entre los dos países. En este contexto, buscamos incrementar y diversificar las ventas de productos agroindustriales argentinos, mejorando sus condiciones de acceso, negociando la apertura sanitaria para algunos productos y promoviendo encuentros empresariales, como es el caso de esta misión sectorial inversa".

Raúl Urteaga Trani, Coordinador General de Relaciones Internacionales de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), destacó por su parte "que el contexto internacional obliga a México a explorar nuevas oportunidades de negocios en el extranjero, ya sea en busca de proveedores de productos claves para sa-

tisfacer la creciente demanda del mercado y sector productivo mexicano, como así también para colocar aquellos productos en los que han ganado competitividad externa".

Trani también resaltó "el total compromiso del Gobierno mexicano por avanzar en las negociaciones en curso, especialmente las relacionadas con la profundización y ampliación del Acuerdo de Complementación Económica ACE6 –entre Argentina y México–, como así también para resolver las cuestiones de acceso sanitario pendientes".

El funcionario mexicano agregó que "la integración entre México y Argentina se está dando, y es en el sector agroindustrial donde mejor se puede observar la complementariedad de ambas economías. Queremos mucho más comercio, muchas más inversiones y más cooperación de ambos países con una relación a largo plazo".

El Subsecretario de Mercados Agropecuarios, Jesús Silveyra, expuso en el Seminario sobre la situación productiva en nuestro país, en especial la de los productos que fueron priorizados por los empresarios mexicanos: maíz amarillo, soja, trigo panificable y arroz. Silveyra comentó que "existen realmente oportunidades para incrementar nuestras ventas a México, no sólo de granos sino también de poroto negro, carne aviar, leche en polvo –entre otros–, pa-

ra lo cual resulta esencial genera el marco de negocios apropiado y promover el conocimiento recíproco de las empresas de uno y otro país."

Hoy México importa 14 millones de toneladas de maíz amarillo, un millón de toneladas de arroz, 4,6 millones de toneladas de trigo y 6,5 millones de toneladas de porotos de soja. La delegación mexicana completó su estadía con reuniones con empresas y cámaras sectoriales argentinas.

Argentina exportó a México en el último año por U\$S 817 millones (25% fueron productos agroindustriales); mientras que importó desde México por U\$S 1.822 millones.

Si bien en la balanza global se registra un déficit comercial, la balanza agroindustrial es superavitaria. En el último año, Argentina exportó productos agroindustriales por U\$S 164 millones e importó U\$S 74 millones en este rubro. Las principales exportaciones agroindustriales a México fueron de aceite de girasol, vino, maíz en grano, extracto de quebracho, arroz semiblanqueado, leche en polvo y semilla de girasol, entre los principales productos.

Por parte de Argentina, participaron también del encuentro, el Director Nacional de Relaciones Agroalimentarias Internacionales, Omar Odarda y la Directora de Cooperación y Negociaciones Bilaterales, Gabriela Catalani. ■

PREVENCOC® VACUNA CONTRA LA COCCIDIOSIS AVIARIA

100%
EFICIENCIA EN
VACUNACIÓN

RESULTADOS
COMPROBADOS

EXCLUSIVO
SISTEMA DE
VACUNACIÓN

SERVICIO
POSVENTA
ÚNICO

100% CEPAS
ATENUADAS



INMUNER®



www.inmuner.com/noticias

“Uno es uno, y todo lo que lo rodea”

Roberto Domenech, Presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas, realiza un balance del desarrollo del mercado del pollo parrillero eviscerado durante 2016 y define las perspectivas que se han generado en la industria avícola para este año.



Roberto Domenech, Presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA)

No hay dudas de que 2016 fue un año ciertamente crítico para el segmento productor de carne aviar local. La quita de retenciones al maíz, las paritarias, las subas en las tarifas de electricidad y gas, sumado a los incrementos en los fletes –por nombrar sólo algunas variables que inciden en la formación de costos–, no pudieron ser trasladadas en la proporción necesaria a los precios con que se comercializó la producción, como

consecuencia, en gran parte, de una sobre oferta que impidió una necesaria recuperación de la escala de precios. **Como contrapartida, esta sobre oferta generó un incremento del consumo, el cual se ubicó –en promedio– durante 2016, por encima de los 45 kg. por habitante por año, con picos de 48 kg. en determinados meses.**

En el mismo contexto, tanto la carne vacuna como la porcina, incrementaron sus precios al consumidor

tres –y hasta cuatro veces más– que la carne aviar, generando un hábito en el consumo de pollo. En ese sentido, para Roberto Domenech, Presidente del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), “lo importante es que, durante los últimos 12 años, cada vez que el consumo de carne aviar ha subido un escalón, no lo ha bajado”.

Por el otro lado, el sector enfrenta un grueso escollo en relación al comercio exterior. “Entre enero y septiembre

del año pasado, veníamos con una exportación que costaba proyectarla por encima de 270.000 toneladas” señala Domenech, y agrega: **“de todos modos, hubo algunas mejoras en el mercado internacional y, fundamentalmente, hubo decisión de las empresas dentro de lo que sería la lectura de «tengo dos mercados y pierdo en los dos; entonces elijo en cual voy a perder. Si el mercado interno me está llevando el 90% de la producción y el internacional el 10%, aceptemos los precios del mercado internacional –que de por sí son bajos– y que vienen y que venían mal, bajos y de baja demanda, con costos altos para nuestra exportación, aumentemos la pérdida acá, pero tratemos de reducirla en el gran mercado internacional”.**

Este sería para Domenech el escenario en el cual la industria avícola lo-

cal comenzó 2017. Con una faena de 100.000 cabezas diarias y una proyección por encima de los 2,1 millones de toneladas de producción para este año. Con un mercado interno que no les permitiría llegar a los precios necesarios de igualar –por lo menos– los costos y un mínimo margen de rentabilidad con relación al precio de venta. “Inevitablemente, tenemos que ver la manera de reducir la oferta entre 3 kg. y 3,5 kg. que, dividido en el año, serían algunos gramos mensuales menos”, sostiene el titular de CEPA.

Más allá de estos guarismos, de lo que se trata es de que, en términos generales, se vuelque un poco menos de oferta al mercado interno. La idea sería producir la misma cantidad de pollos, de cabezas, pero de menor peso, y esa diferencia canalizarla a través de la exportación. ¿Por qué? **“Porque uno em-**

pieza a sentir atrasos muy importantes; atrasos que las empresas pagarán en los próximos 2 o 3 años al no renovar el equipamiento y al no invertir. Porque si uno está perdiendo en dos mercados, y con los volúmenes que se trabaja, dice: «¿Cómo? Si perdés en esas condiciones, ¡ya estarías quebrado...!» No, no está quebrado porque no está invirtiendo. Pero acá, el que no invierte pierde. Porque este es un negocio muy dinámico y con un fuerte nivel de desarrollo tecnológico. O estás al día, o de golpe perdés contra mercados impensables. Como que vas a un determinado mercado y competís con Rusia que nunca tuvo nivel de competencia en costos”, ase-gura Domenech.

Al respecto, el dirigente sostiene que “si no le encontramos la vuelta a esto, el que reduzca va a tener proble-





mas: va a perder escala, aumentará sus costos y todo lo demás. En ese sentido, el sector es conciente. Pero, por otro lado, ¿qué hacemos con esos kilos que hay que restarle de oferta al mercado interno? ¿Con qué finalidad se debería hacer? Con la finalidad de poder administrar la oferta y el valor de lo que producimos. En esas condiciones tenemos que ir a la exportación. Se están manejando determinadas variables y una ya está en funcionamiento. **Hay un grupo de empresas que se están abocando a esto, que son las que saben producir con calidad, con un excelente packaging, que están produciendo un pollo con destino para Medio Oriente, donde más allá de que los precios no sean atractivos, la demanda es muy importante**".

Domenech se refiere a la producción de un pollo más chico –un pollo

vivo de 1,4 kg a 1,5 kg, que termina finalmente en un pollo eviscerado sin menudos, de entre 900 y 1.200 grs. Claro que, como contrapartida, la producción de ese tipo de pollo es mucho más costosa: "es mucho más caro porque vos tenés un pollito bebé que lo tenés que amortizar en 1,5 kg. de pollo, contra un pollito bebé que lo podés amortizar en 3 kg. de pollo; la cama te dura más tiempo –eso no sería tanto problema–, la calefacción es la misma porque vos tenés los 20 días de calefacción para el pollo, de uno o del otro; las conversiones son menores... Pero cuando vas al costo industrial, no es lo mismo colgar 10.000 pollos de 3 kg. por hora para que después te queden pollos de 2,6 kg., a colgar 10.000 pollos por hora de 1,5 kg. Tenés la misma cantidad de gente trabajando, la misma electricidad que mueve los motores, la misma

electricidad que abastece las cámaras... Es un pollo sensiblemente más caro, pero que al mismo tiempo, siempre tuvo un valor más importante, sobre todo en este pollo 900 grs. a 1,2 kg.", señala Domenech.

En esta línea, ya hay un grupo de empresas que estaría en condiciones de procesar aproximadamente 2 millones de pollos al mes, de ese tipo, a través de un pool que consistiría en abastecer el volumen necesario a un pequeño grupo de empresas líderes que poseen el expertise necesario, las cuales –previo procesamiento, manejo, control y seguimiento–, exportarían dicha producción a Medio Oriente. "Creemos que ahí tenemos una posibilidad, porque cuando yo digo que hay que sacar 4 kg., me refiero a que hay que sacar del mercado interno el equivalente a 160.000 toneladas de

Grupo KVA

GENERADORES COMERCIALES / RESIDENCIALES

GAS NATURAL

MADE IN U.S.A.

CARACTERÍSTICAS:

- 380/220 V - 50 Hz TRIFÁSICOS.
- CABINADOS E INSONORIZADOS.
- TRANSFERENCIA AUTOMÁTICA.
- ENFRIAMIENTO POR AGUA.
- BI-FUEL: APTOS PARA GAS NATURAL O GLP.
- DISEÑO INNOVADOR Y FÁCIL INSTALACIÓN.

INCLUYE:

- TABLERO DE TRANSFERENCIA AUTOMÁTICA.
- CONTROLADOR ELECTRÓNICO DE MARCHA.

WWW.GRUPOKVA.COM.AR | Grupos Electrónicos

Carlos Casares 1114 - Oficina 2 - (1712) Castelar - Buenos Aires Argentina

Teléfonos: (011) 4627-1593 - (011) 4977-6583 - (011) 5437-8802

Grupo KVA



pollo, pero cuando si exportamos ese animal más chico, estamos hablando de 80.000 toneladas. Es una variable que me permite que si mañana la demanda local se fortalece y paga lo que cuesta hacer un pollo de mayor peso, yo lo dejo 14 días más y tengo la oferta en el mercado. Es decir, es una posición interesante, importante, y en ese sentido se está trabajando”, confirma el Presidente de CEPA.

Está claro que las empresas han comprendido que con la oferta de carne aviar, sumada a la oferta de carne porcina y vacuna, no hay posibilidad de crecimiento en el mercado interno: la única posibilidad real es la de la exportación. De ahí que hayan decidido, entonces, concentrarse en asumir un compromiso de exportación dentro de la transferencia de conocimiento y expertise de las empresas que ya están en esa vía. “La idea es que

podamos seguir creciendo, consolidar un mercado interno que nos de una mínima rentabilidad, y que esa mínima rentabilidad nos permita comenzar nuevamente con un proceso de inversión en el contexto que tenemos. Un contexto en el cual no podemos esperar nada del dólar en los próximos dos años, lo mejor que podemos hacer es tratar de que no se aprecie más el peso, pero nada más... Van a seguir aumentando los insumos, los servicios, quizás cada vez menor la pauta salarial en la medida en que la inflación se controle... Pero estos son los parámetros, si quieres apostar de otra manera, asumís un riesgo muy grande. En esta línea vamos a ir viendo de qué manera podemos aumentar la productividad, a través de nuevas variables”, sostiene Roberto Domenech.

Dentro de este escenario que ubica a la exportación como una opción cada

vez más necesaria, más allá de que el tipo de cambio no acompañe, la puesta en funcionamiento del puerto de Concepción del Uruguay comienza a vislumbrarse como una de las llaves que permitirían encender este motor. Allí, se está embarcando –dentro de lo que sería un transporte con una barcaza–, contenedores que pasan por el puerto de Concepción del Uruguay, por otros dos puertos de Uruguay y terminan en el puerto de Montevideo, lo que le estaría permitiendo a la industria local lograr un ahorro de U\$S 40 por tonelada contra el puerto de Buenos Aires.

MERCADOS EN LA MIRA

La industria avícola local está trabajando fuertemente en la apertura de tres mercados. Al respecto, Domenech confirma que uno de ellos es Corea, que “ya tiene toda la documentación, algo que demanda mucho tiempo. El otro

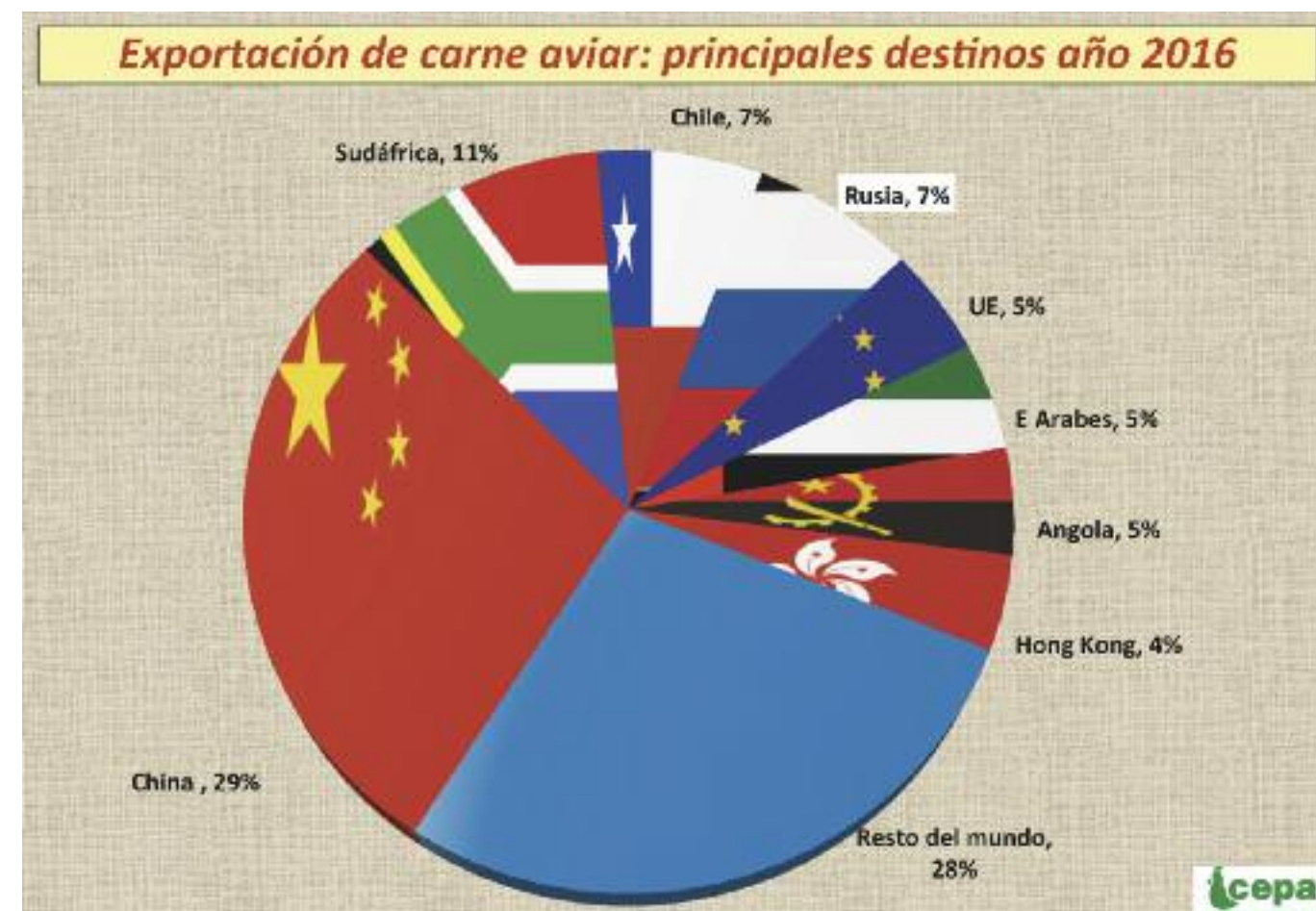
mercado es Canadá, que ya está listo, falta solamente una visita del SENASA a ese país; ahí tenemos expectativas. **El otro mercado es nada más ni nada menos que México, un país en donde hace ya cuatro años se registró el brote principal de influenza aviar y que como consecuencia de ese brote generó una cuota de 300.000 toneladas sin arancel para que cualquier país del mundo les provea pollo.** No fue fácil entrar en esa cuota, porque es necesario encontrar la contraparte que te quiera comprar; Brasil recién pudo hacer este año operaciones en el orden de las 50.000 toneladas. Evidentemente hay un antes y un después de la asunción de Trump, con la ratificación de ciertas directrices por parte del gobierno de Estados Unidos, y la revisión del Tratado de Libre Comercio –entre otras cuestiones–. **México reaccionó**

en la búsqueda de tener más proveedores y esto está posibilitando que tome más dinamismo el acuerdo comercial que se denomina ACE 6, entre Argentina y México, que es un acuerdo con «Arancel Cero» en el que tenemos que conseguir que se incluya la posición 0207, ya que ese acuerdo no incluía el comercio de pollo”.

Según las estimaciones del dirigente, “Canadá es un mercado que nos tiene que posibilitar cómodamente manejar un promedio del orden de las 2.000 toneladas de pechuga mensual, 24.000 toneladas al año. México, en tanto, –de manera conservadora–, representaría un mercado de 3.000 toneladas mensuales, o bien, 36.000 toneladas al año”. La incógnita pasa por Corea, pero desde CEPA estiman que se trata de una plaza que podría demandar 1.500 toneladas mensuales, o bien 18.000 toneladas

anuales. Es decir que, entre los tres mercados, estamos hablando de 78.000 toneladas anuales.

Ahora bien, ¿Argentina está en condiciones de exportar 70.000 toneladas de pollo anuales a estos mercados? Domenech opina que sí está en condiciones desde el punto de vista de la producción global, pero no desde el punto de vista de las empresas exportadoras. “Esto es lo que queremos desarrollar fuertemente este año. Todas las empresas tienen que tener su pie en la exportación. Es vital. Y no para exportar saldos. Hay que mantener una rutina de exportación. Nosotros desde 2007 producimos para exportar; llegamos a producir 14 kg. con destino a la exportación. Hoy los seguimos produciendo, pero estamos exportando 9 kg. en el mejor de los casos y estamos forzando el mercado interno con 5 kg.”



MÁS INVERSIÓN

Dentro del contexto actual y con la necesidad de incrementar el comercio exterior, desde las plantas más grandes hasta las más chicas, es imprescindible –como mínimo–, duplicar la capacidad de cámara. En ese sentido, Domenech explica: “¿Las cámaras son caras? No, no son tan caras. ¿Entonces por qué no se hacen más cámaras? Porque cuando hago la cámara, tengo que poner 2 o 3 compresores, tengo que fabricar el túnel de frío, y cuando pongo todo eso, si tengo la suerte de tener la suficiente tensión, tengo que pagarme yo mismo todos los transformadores para la transformación de electricidad. Entonces, en la suma de estas cosas, es donde uno se encuentra con dificultades y con la presión de que hay que mejorar. Hay que encontrar la manera de ser competi-

tivo de algún modo con todos los pro y con todas las dificultades que tenemos, que son dificultades graves, grandes e importantes”.

Está claro que la inversión debe ir acompañada de líneas de crédito flexibles y atractivas. En ese sentido, desde CEPA destacan que están trabajando junto al Banco Nación, donde lo que queda por resolver es el tema de las garantías, ya que no existe un problema de fondos; “incluso hay posibilidades de tomar distintas variables para hacer una especie de canasta de costo financiero. Esto es muy importante porque se destraba un tema que fue traumático durante 15 años, que son los plazos. Hoy Nación te habla de 10 años sin problemas. Entonces cuando vos tenés eso, te empezas a encontrar distinto. Así y todo, nosotros del 2000 al 2017 hemos triplicado nuestra producción”, señala

el Presidente de la entidad.

En los últimos años, el sector productor de pollos parrilleros local logró triplicar el consumo interno. Actualmente, pese a las enormes dificultades que entorpecen su desarrollo, la industria avícola nacional asegura estar en condiciones de sostener el consumo de carne aviar alcanzado en el mercado local, en la medida que encuentre el ensamble correcto con el mercado internacional, que tiene dos variables: una mínima recuperación de precios en el mercado internacional y la oferta de créditos y de plazo, a nivel local.

Al respecto, Domenech confía en que la apreciación del valor de la carne aviar a nivel global es algo que “tiene que darse, es un problema que no tiene que ver con el país, tiene que ver con el contexto mundial, que tiene mucho



PORCINOS

Jaulas para gestación
Corrales para recría o engorde
Silos / Transporte de alimentos

AVICULTURA

Jaulas para aves de postura
Jaulas para cría y recría
Silos / Transporte de alimentos



CONTI
EQUIPAMIENTO AVÍCOLA Y PORCINO



LA CALIDAD DE SIEMPRE. CON EL SERVICIO POST-VENTA
QUE SÓLO UNA EMPRESA NACIONAL LE PUEDE ASEGURAR

Ruta 5, Km. 62,700 - Luján, provincia de Buenos Aires - Tel. (02323) 421865
info@equipamientosconti.com.ar - www.equipamientosconti.com.ar

que ver con que se recupere todavía un poco más el valor del petróleo, porque el 60% del comercio internacional se canaliza en los países petroleros. Y a partir de eso, necesitamos poder incentivarlos en la base en que, tanto el Ministro Buryaile, como la Jefatura de Gabinete, como el mismo Presidente Macri, consideran –y es real, no es ningún discurso para la tribuna–, que Argentina, si realmente quiere facturar más, tiene que transformar los productos primarios: transformar el trigo en harina, el maíz en proteína animal o en alconafta, la soja en aceite o en expeller, o lo que sea. Ese es el tema; estamos buscando la vuelta para que todo esto se vaya dando. No es menor esta señal del Nación en la aparición de este tipo de créditos, es decir que aparezca créditos y plazo, porque son las dos cosas fundamentales”, sostiene Domenech.

Se trata de líneas crediticias con tasas en pesos, que están por debajo de la pauta inflacionaria del Gobierno, y con tasas en dólares muy atractivas. También existe la posibilidad de tomar créditos ajustados por CER, y la posibilidad de hacer un mix de las tres líneas.

Por otra parte, Domenech señala un punto no menor a la hora de pensar a futuro. **“Más allá de una línea de crédito, en avicultura es fundamental financiar el proyecto.** La avicultura no se maneja con sólo decir «voy a hacer un frigorífico»... Voy a hacer un frigorífico, pero tengo que tener los galpones, los integrados; o voy a cambiar la máquina de fabricar alimentos balanceados, pero hay que cambiarle el acopio... Es la suma de una serie de cosas. Para nosotros fue muy importante la decisión de convertir el Ministerio de Agricultura en el Ministerio de Agroindustria, pero todavía lo vemos muy sesgado. **Nosotros vivimos siempre como agroindustria, porque la diferencia que tenemos nosotros con la produc-**

ción de otras carnes, es que los pollos vivos son nuestros y los transformamos en carne. Necesitamos que el Ministerio de Agroindustria contemple el proceso industrial en materia de financiación, y no lo vemos todavía plenamente incorporado. Si tenemos que volver a manejarnos con que lo que es un frigorífico, lo va a manejar producción y lo que es animales vivos, lo va a manejar agricultura. Entonces, Agroindustria no es Agroindustria, es Agricultura. Así es como se quiebran los proyectos cuando hay que dividirlo en dos partes. Porque si tengo que ir al Ministerio de Producción, a lo mejor estoy compitiendo con productos farmacéuticos, con automotores, con petróleo y esto es otra cosa. Tal vez, también nos ha estado faltando en estos dos últimos años y medio, la elaboración por parte de las empresas de un proyecto de crecimiento, porque las empresas han estado sumamente preocupadas dado que se desdibujaba el horizonte, decididamente...”

PRESIÓN IMPOSITIVA

Otro trabajo importante en el que se está avanzando, y en donde el sector tiene aspiraciones de que realmente pueda llevarse adelante, es en el control y la salida de la informalidad.

Domenech, afirma categóricamente que “el sector no es tan informal como ellos lo leen por tradición. Estamos viendo cómo se construye una verdadera cadena de control comercial. Si uno opera con quebranto, con una tremenda presión impositiva como la que tenemos, con cosas que aparentemente no se pueden mover, cuando los números no cierran y vos tenés que elegir dónde destinás la plata, lo primero que haces es tratar de darle de comer a los pollos y pagar los sueldos. Entonces, eso, con un bajo nivel de control, inevitablemente termina en informalidad.

Yo siempre cuento un caso de dos empresas que tenían montado repartos a minoristas desde siempre, y que en los dos años, han abandonado el reparto. **¿Cuál es la explicación? Tengo un problema: yo saco el reparto con la facturación, entonces comercios que me bajaban 20/25 cajas de pollos, me piden sólo 3 cajas... ¿Por qué piden sólo eso? ¡Para tener una factura! Porque la mayoría del comercio es monotributista... ¿Cómo se resuelven este tipo de cosas? Eso es lo que indigna o por lo menos genera mucha bronca. Se va a inspeccionar a esa misma empresa, que es la que se queja de la competencia desleal... Lo que denominamos «cazar adentro del zoológico»”.**

Respecto del IVA (21%), lo cierto es que el Gran Contribuyente tiene que hacer aparte la percepción con lo cual se va aproximadamente al 25%, y a eso sumarle la percepción de Ingresos Brutos. Esa factura va cargada con un 29% de impuestos. Ahora bien, el que no es Gran Contribuyente factura sólo el 21% y, con Ingresos Brutos, ya tiene 4 puntos de diferencia. Pero el que va directamente, así le cobrara el IVA, tiene 8 puntos de diferencia... Entonces se hace imposible ese proceso. La diferencia es muy grande. **“El pollo es pollo, por más que construyas una marca, la carnicería recibe el pollo, lo saca de la bolsa, y le dice al consumidor que es pollo de campo... Estas son verdades hay que decirlas, las venimos diciendo, pero hay que decirlas dentro de este proceso, no estamos en contra de nadie, pero sepamos como son las cosas”, explica Domenech.**

Y agrega: “queremos que nos pongan el mismo IVA que la carne bovina, el 10,5%. Eso tiene que cambiar por Ley o por lo que sea. El artículo 28 de la Ley del IVA, le faculta al Presidente por un DNU bajar hasta el IVA a 15,75%. ¿Ese

IVA va a bajar el precio del pollo? No sabemos si lo va a bajar, pero ese IVA le quita premio al que se lo lleva y no paga, eso sí. Además, si yo tengo que hacer una percepción, no es lo mismo del 15,5 que del 21%. Empiezo a acercarme un poco más a las cosas. Es como que el Gobierno no puede ceder bajo ningún punto de vista centavos de recaudación, la recaudación es sobre los que tributan, no sobre los que no tributan. Eso es lo que nos parece, pero no queremos ser más papistas que el Papa y enseñarles lo que nosotros creemos que a ellos les va a pasar, ellos tienen su manera de hacer los cálculos y son los que saben en materia de recaudación. Lo que sí les decimos, desde nuestro punto de vista, esto verdaderamente induce a que crezca la evasión o la informalidad. De eso estamos seguros”.

BRASIL

El reciente escándalo ocurrido en Brasil con la adulteración de carnes no aptas para el consumo humano generó grandes expectativas en función del abastacimiento de los mercados que, en un principio, le cerraron las puertas a los productos provenientes de Brasil.

Al respecto, Roberto Domenech considera que **“el problema de Brasil está en más de una carne, donde la policía sanitaria de ese país estaría en connivencia con las empresas. Eso es un golpe a la confianza de Brasil, que es un proveedor proveedor de alimentos muy importante a nivel global. La confianza se construye a lo largo de toda la vida y se la pierde en un minuto, y recomponerla lleva su tiempo.** También hay que tener en cuenta que un jugador en el mercado de carnes como Brasil, es casi irremplazable, sobre todo en materia de pollo, donde Estados Unidos está afectado por la Gripe Aviar. De 12 millones de toneladas que se comercializan en el

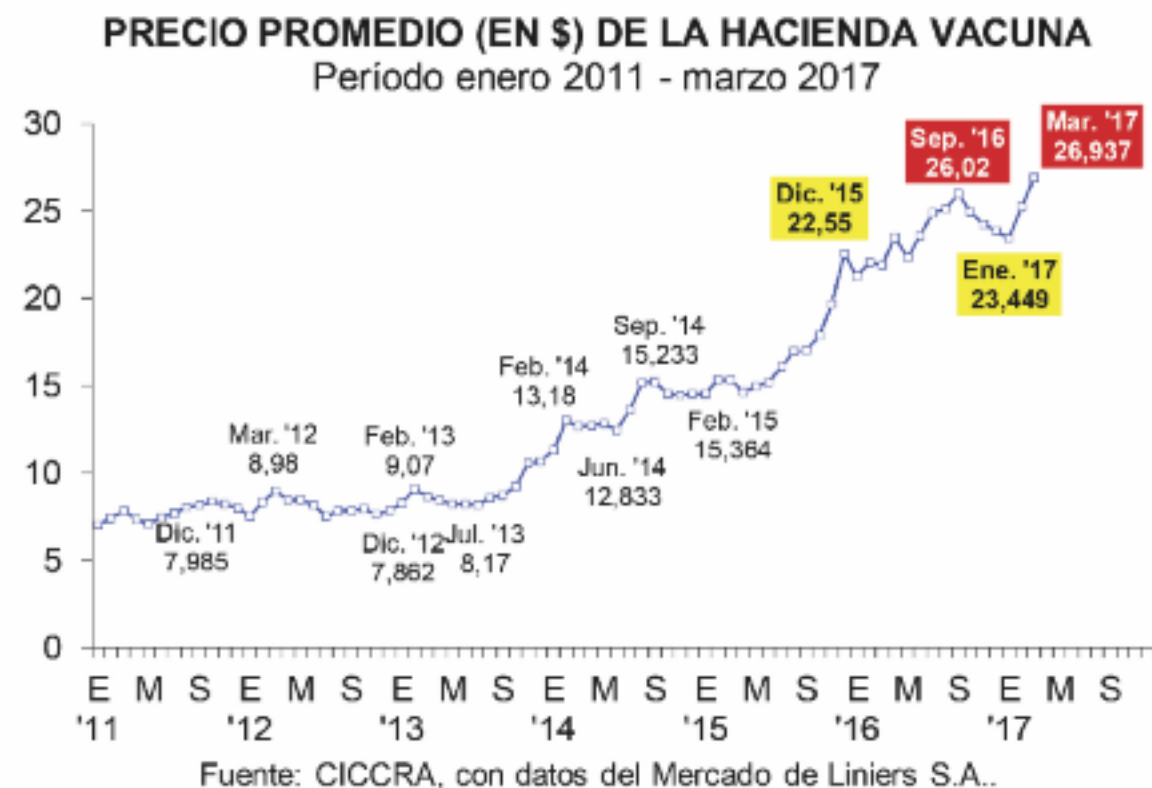


mundo, 10 millones son producidas entre estos dos países. Es decir, se podría reemplazar un porcentaje de esa oferta, pero no su totalidad. Estas cosas siempre llaman a la reflexión a los compradores, quienes en este momento estaban muy avasallados por Brasil, porque Brasil siguió creciendo en su producción, siguió atacando los mercados para vender más, y desplazó donde tuvo alguna dificultad Estados Unidos. Brasil tiene la espalda, tiene la masa crítica para llegar a esos mercados y tomar lo que tiene que tomar. Ha hecho las empresas con muy fuerte apoyo financiero de bancos nacionales –el caso de BANDES–, y han comprado empresas de distribución en el mundo entero. Entonces, prácticamente sus ventas finales no se hacen en Brasil, parten los contenedores de Brasil y se hacen en Dubai o en China, o en distintos puntos del mundo. Los compradores de esos productos –sin ninguna duda–, quieren hoy por hoy, más que nunca, tener algún proveedor alternativo. **¿Quiénes pueden realmente tomar ese espacio en este momento? Y... somos poquitos: Chile, Argentina, Turquía, Ucrania y la Unión Europea están en el**

mercado internacional, y hasta ahí. Lo ocurrido con Brasil ha pegado fuerte y ha generado ya un pequeño movimiento de precio, no espectacular, pero ha consolidado un movimiento de averiguación y consulta que ya se venía dando. Y no creo que se venía dando porque se presumía que pasaba algo en Brasil, se venía dando porque en el mundo parece ser que ya hay una reactivación más consolidada, no en el ritmo que se dio en la década del 2000, pero como que se está saliendo de lo que significó el impacto 2008, 2009, las hipotecas, la burbuja famosa y después la caída de los commodities, como que los commodities empiezan a buscar un valor razonable. El petróleo ya esta por encima de los 50 dólares, los cereales y las oleaginosas están estabilizándose, y eso debería ir generando una reacción. Es una desgracia para Brasil, son compañías que han trabajado siempre bajo condiciones que uno ha admirado, así que habrá que terminar de ver realmente qué fue lo que pasó, pero sin ninguna duda estas cosas generaron un alerta importante”, concluye Roberto Domenech, Presidente de CEPA. ■

El precio promedio de la carne vacuna continúa recuperándose

Según la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA), durante marzo, el precio promedio de la carne vacuna registró un alza de 7,3% mensual. Por su parte, el precio promedio de las diferentes categorías de hacienda bovina comercializadas en el Mercado de Liniers, también registró una importante suba en el mismo período. Todo, en un escenario de apreciación «continuada» del peso argentino.



De acuerdo a los datos oficiales tomados de las declaraciones de peso de faena realizadas por los frigoríficos, y neteadas las exportaciones, el consumo interno habría alcanzado una participación de 92,6% de la producción total. Teniendo en cuenta esto, en el primer trimestre del año el consumo (aparente) de carne vacuna por habitante habría sido de 58,4 kg/año, es decir 3,5% mayor al registra-

do en enero-marzo de 2016.

Ahora bien, si extrapolamos la declaración de la faena de terneros con el peso encontrado en las auditorías realizadas por la SUCCA, podremos concluir que el consumo per cápita es menor. Según nuestras estimaciones, la reducción alcanzaría a 2 kg por habitante.

Otro tema relevante referido a marzo, fue el aumento registrado en el pre-

cio de la carne al público. Este mostró una importante recuperación durante el tercer mes del año, si bien viene siguiendo “desde atrás” al valor de la hacienda en pie.

El precio promedio de la carne vacuna registró un alza de 7,3% mensual. Si bien este guarismo fue superior al aumento de la hacienda durante marzo (6,7%), recuérdese que en febrero el kilo vivo había subido 7,6% men-

sual y el precio promedio de la carne vacuna en el mostrador había quedado 0,1% por debajo del nivel registrado en enero.

En marzo de 2017 el nivel de actividad de la industria frigorífica vacuna continuó recuperándose en términos interanuales. Nuevamente, la faena de hembras aumentó en mayor medida que la faena de machos y su participación en la faena total se mantuvo en torno a 43%. Por el momento, las estadísticas no permiten concluir que el proceso de recomposición de existencias iniciado en marzo de 2015 haya finalizado, pero sí que el mismo perdió mucha intensidad.

La faena total ascendió a 1,1 millones de cabezas de ganado vacuno en marzo del corriente año. Esto implicó una suba de 6,4% interanual.

En lo que respecta al consumo (aparente) de carne vacuna por habitante, en el primer trimestre del año habría sido de 58,4 kg/año, es decir 3,5% mayor al registrado en enero-marzo de 2016. En tanto, el promedio móvil de los últimos doce meses se mantuvo en 57,3 kg/hab/año en el tercer mes del año, verificando todavía una baja de 2,7% interanual.

De acuerdo con las certificaciones del SENASA, en febrero de 2017 se exportaron sólo 7.794 toneladas peso producto (tn pp) de carne vacuna. Luego de seis meses de crecimiento, en el segundo mes del año el volumen exportado experimentó una caída de 14,3% interanual. En tanto, al considerar el primer bimestre del año, los envíos al exterior de carne vacuna y resultaron 9,0% mayores a los registrados en el inicio de 2016 (período en el cual el sector comenzó a recibir el precio pleno de los embarques, merced a la eliminación del cepo cambiario y del derecho de exportación).

Por segundo mes consecutivo, el

precio promedio de las diferentes categorías de hacienda bovina comercializadas en el Mercado de Liniers, registró una importante suba durante marzo, que lo llevó a un nuevo máximo nominal. En relación a febrero resultó 6,7% superior y en términos interanuales llegó a exhibir nuevamente un alza de 22,8%.

En un escenario de apreciación “continuada” del peso argentino (que se refleja en una baja de la cotización del dólar en moneda nacional), en marzo el precio del kilo vivo subió nuevamente a un ritmo superior al del valor unitario expresado en pesos. Entre febrero y marzo de 2017 la cotización del dólar cayó 0,4% y, entonces, el precio por kilo vivo en dólares registró un aumento de 7,1%, hasta ubicarse en US\$ 1,735. En tanto, en términos interanuales el alza fue de 17,9% (el kilo vivo subió 22,8% y la cotización del dólar subió 4,1%).

En este contexto, la carne vacuna mostró una importante recuperación durante el tercer mes del año.

Igual comportamiento mostró la carne aviar, con una recuperación de 14,7% mensual, que en términos interanuales fue de 10,0%.

La carne porcina verificó un avance de apenas 1,1% mensual, pero en términos interanuales mantuvo el ritmo de incremento de los dos meses previos (22,8% anual) y el ‘liderazgo’ entre todas las carnes.

Cuando se contrastan los precios de diciembre de 2016 con los de marzo de 2017, surge que la carne aviar fue la que más se encareció (8,2%), en un contexto en el cual el nivel general del Índice de Precios al Consumidor (IPC) acumuló un alza de 5,8%.

Por su parte, la carne vacuna acumuló una suba de 5,5% en el mostrador (producto del alza de 12,7% de la hacienda en pie en el mismo lapso) y la

carne porcina acumuló un aumento de sólo 3,0%. Esto implica que la carne vacuna registró un abaratamiento de 2,4% con respecto al pollo, al tiempo que se encareció en igual proporción con respecto a la carne de cerdo.

FAENA Y PRODUCCIÓN DE CARNE

En marzo de 2017, el nivel de actividad de la industria frigorífica vacuna continuó recuperándose en términos interanuales. Nuevamente, la faena de hembras aumento en mayor medida que la faena de machos y su participación en la faena total se mantuvo en torno a 43%. Por el momento, las estadísticas no permiten concluir que el proceso de recomposición de existencias iniciado en marzo de 2015 haya finalizado, pero sí que el mismo perdió mucha intensidad.

La faena total ascendió a 1,1 millones de cabezas de ganado vacuno en marzo del corriente año. Esto implicó una suba de 6,4% interanual, que expresada en términos absolutos fue de 66,5 mil cabezas.

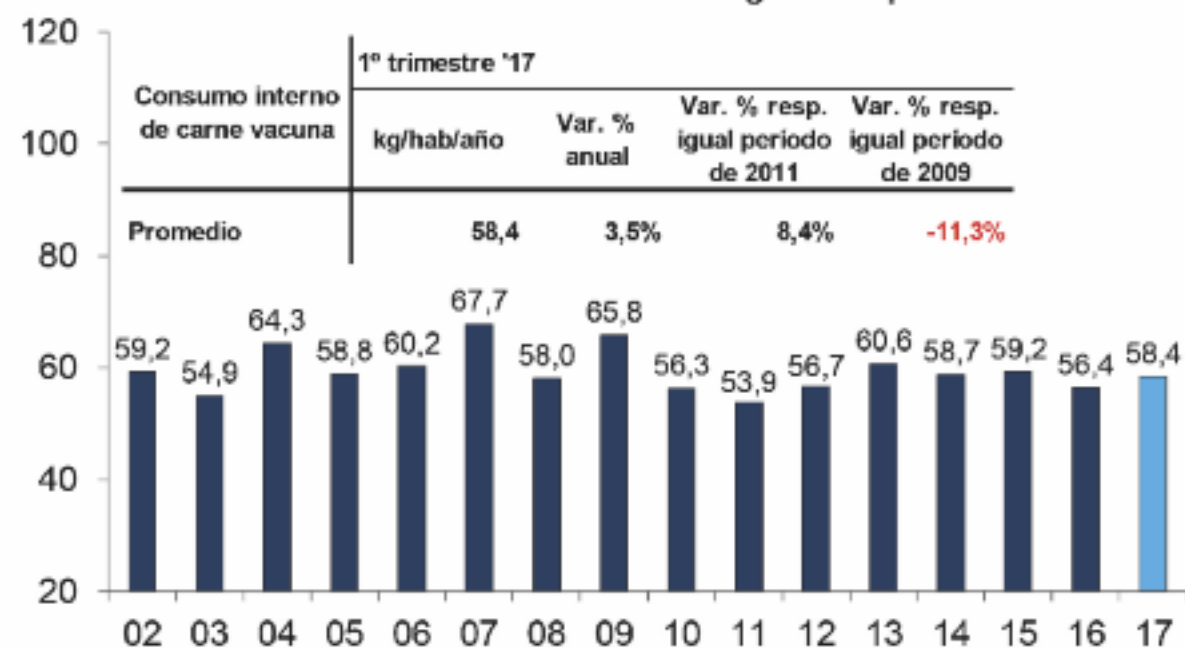
El nivel de actividad sectorial de marzo de 2017 ocupó el puesto 20º de los últimos 38 marzos, ubicándose en un nivel muy similar al promedio histórico de los marzos correspondientes a 1980-2016 (+0,4%).

La faena de hembras creció a mayor ritmo que la faena de machos. En el último mes se faenaron 463.100 hembras, es decir 11,2% más que en marzo del año pasado. En términos absolutos se faenaron 46.628 hembras más que un año atrás. En cambio, la faena de machos creció sólo 3,2% anual, llegando a un total de 636.900 cabezas (+19.943 cabezas). En consecuencia, en marzo la participación de las hembras en la faena total fue de 42,1% (+1,8 puntos porcentuales en relación a marzo de 2016).

Al considerar el primer trimestre

CONSUMO DE CARNE VACUNA POR HABITANTE

1º trimestre de '02-'17* - En kilogramos por año



Fuente: CICCRA, estimación propia. * '16/'17 provisorio.

del año, el total faenado llegó a 3,037 millones de cabezas, resultando 4,4% superior al del mismo período del año pasado y casi idéntico al de enero-marzo de 2015. En esta oportunidad, 42,5% de la faena total estuvo conformada por hembras, guarismo que resultó 2,3 puntos porcentuales mayor al observado en enero-marzo de 2016. La faena de hembras creció 10,2% anual (+119.842 cabezas) y la faena de machos hizo lo propio en 0,4% (+7.633 cabezas).

En este contexto, la producción de carne vacuna también subió durante marzo. El total producido fue de 246 mil tn res con hueso (tn r/c/h) y superó en 5,3% al volumen correspondiente a marzo de 2016 (+12,4 mil tn r/c/h). La producción de carne creció a menor ritmo que la faena total debido a la baja de 1,1% anual del peso promedio del animal en el gancho (declarado), que pasó de 0,226 a 0,224 tn r/c/h.

En enero-marzo de 2017 la producción de carne vacuna ascendió a 681

mil tn r/c/h. Al igual que en el caso de la faena, la producción creció en términos interanuales (3,2%) y resultó similar a la generada en enero-marzo de 2015 (+0,4%). Tal como sucedió en marzo, el menor ritmo de avance de la producción con respecto a la faena, se debió a la disminución del peso promedio en gancho (-1,1%, al pasar de 0,227 a 0,224 tn r/c/h entre ambos períodos). Puesto en términos absolutos, la industria frigorífica vacuna comercializó 21.400 tn r/c/h más de carne que en el primer cuarto de 2016.

CONSUMO INTERNO

En el primer trimestre del corriente año la producción de carne vacuna ascendió a 681 mil tn r/c/h. Esto implicó una recuperación de 3,2% interanual, retornando el total producido al nivel alcanzado en enero-marzo de 2015 (+0,4%). Puesto en términos absolutos, la industria frigorífica vacuna comercializó 21.400 tn r/c/h más de carne que en el primer cuarto de 2016.

Las estimaciones provisorias sugie-

ren que el mercado interno absorbió 631,1 mil tn r/c/h de carne vacuna en el primer cuarto del año, lo que arroja una mejora de 4,4% anual. Con estos guarismos, el consumo interno habría alcanzado una participación de 92,6% de la producción total.

En lo que respecta al consumo (aparente) de carne vacuna por habitante, en el primer trimestre del año habría sido de 58,4 kg/año, es decir 3,5% mayor al registrado en enero-marzo de 2016. En tanto, el promedio móvil de los últimos doce meses se mantuvo en 57,3 kg/hab/año en el tercer mes del año, verificando todavía una baja de 2,7% interanual.

EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA

De acuerdo con las certificaciones del SENASA, en febrero de 2017 se exportaron sólo 7.794 toneladas peso producto (tn pp) de carne vacuna. Luego de seis meses de crecimiento, en el segundo mes del año el volumen exportado experimentó una caída de 14,3% interanual. En tanto, al

Grúas SAN BLAS S.A.

Bobcat

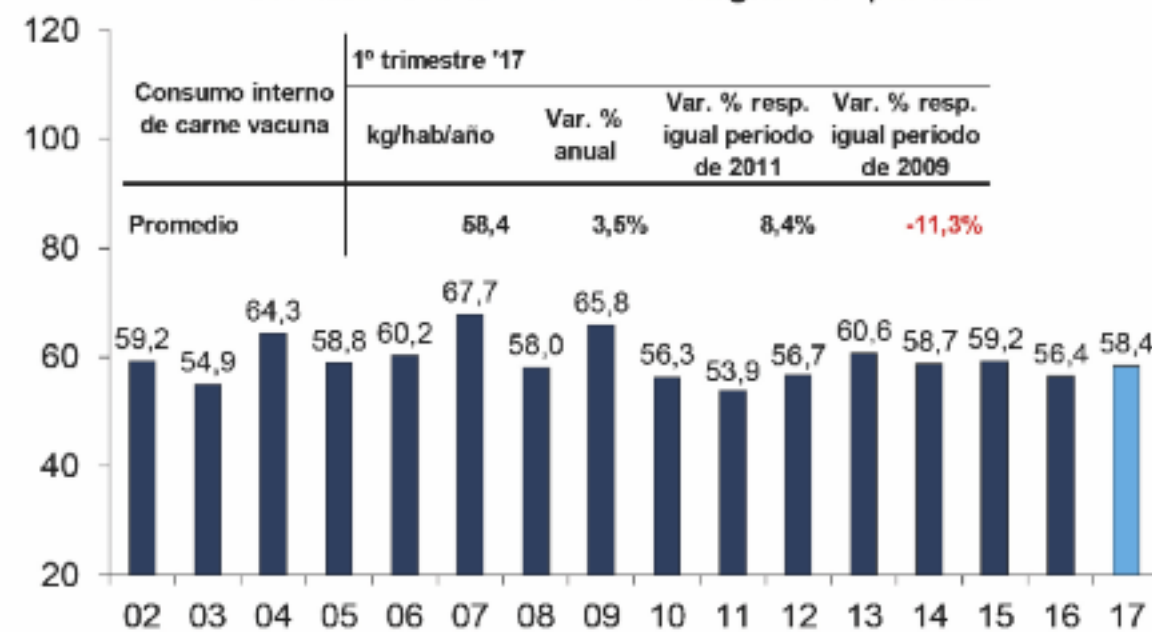
MANITOU

MITSUBISHI FORKLIFT TRUCKS

CHERY BY ZOOMLION

CONSUMO DE CARNE VACUNA POR HABITANTE

1º trimestre de '02-'17* - En kilogramos por año



Fuente: CICCRA, estimación propia. * '16/'17 provisorio.

considerar el primer bimestre del año, los envíos al exterior de carne vacuna totalizaron 19.810 tn pp y resultaron 9,0% mayores a los registrados en el inicio de 2016 (período en el cual el sector comenzó a recibir el precio pleno de los embarques, merced a la eliminación del cepo cambiario y del derecho de exportación).

El SENASA informó que las exportaciones de cortes congelados y frescos extra Hilton fueron de 6.066 tn pp en febrero, lo que implicó una baja de 14,1% interanual. No obstante ello, el primer bimestre registró embarques de estos productos por un total de 16.568 tn pp, el cual se ubicó 13,5% por encima del volumen certificado en enero-febrero de 2016. La participación de estos productos en el total exportado de carne vacuna subió de 39,2% a 43,7% entre los períodos considerados.

En enero-febrero de 2017 los principales productos exportados de cortes congelados y frescos extra Hilton fueron (los cuales representaron 58,8% del total): 1.373 tn pp de cuadril (26,9% anual; 8,3%); 1.208 tn pp de aguja (14,3% anual; 7,3%); 1.203 tn pp de brazuelo (1,7% anual; 7,3%); 969 tn pp de bife angosto (54,8% anual; 5,8%); 967 tn pp de paleta (-11,9% anual; 5,8%); 867 tn pp de bife ancho (-32,2% anual; 5,2%); 866 tn

pp de nalga de adentro (9,6% anual; 5,2%); 769 tn pp de garrón (38,6% anual; 4,6%); 768 tn pp de bola de lomo (9,7% anual; 4,6%); y 748 tn pp de cogote (-9,1% anual; 4,5%).

China se mantuvo como principal cliente de los frigoríficos ubicados en Argentina, al concentrar un tercio de las exportaciones totales de cortes vacunos en el primer bimestre del año. En el caso de los cortes congelados y frescos extra Hilton, China concentró 40,1% del volumen embarcado. En total se enviaron 6.639 tn pp, 70,1% más que en enero-febrero de 2016.

Luego se ubicaron Israel, que compró 3.255 tn pp (-8,0% anual; 19,6% del total), y Chile, que adquirió 2.353 tn pp (-44,2% anual; 14,2% del total). Rusia, Alemania y Brasil completaron el cuadro principal, con embarques por 885, 876 y 851 tn pp, respectivamente.

En febrero se exportaron 1.715 tn pp de cortes Hilton, es decir 14,5% menos que un año atrás. Y cuando se considera el primer bimestre del año, el volumen total embarcado fue de 3.201 tn pp, lo que arrojó una caída de 8,5% interanual. De esta forma, su participación en el total de carne vacuna exportada bajó de 9,4% a 8,4% entre los períodos analizados.

Las exportaciones de cortes Hilton

se integraron principalmente con: 1.253 tn pp de bife angosto (39,1% del total), 723 tn pp de cuadril (22,6%), 520 tn pp de lomo (16,2%) y 456 tn pp de bife ancho (14,2%). Estos cuatro cortes representaron 92,2% del total de los embarques Hilton certificados por el SENASA en el primer bimestre de 2017. Alemania fue el principal país de ingreso a la UE para estos cortes (57,1% del total de los cortes Hilton). En relación a enero-febrero de 2016, Alemania compró 23,0% menos de estos cortes. En tanto, Holanda adquirió otro 22,9% del total exportado de estos cortes desde Argentina (-3,0% anual) e Italia compró otro 14,6% (74,6% anual).

En febrero se exportaron 13 tn pp de carnes procesadas. En términos interanuales la baja fue de 48,0%. El primer bimestre cerró con envíos de carnes procesadas por 41 tn pp. Su importancia en el total descendió a 0,11% en el primer bimestre del año.

Se exportaron 28 tn pp de picadillo de carne, 9 tn pp de comidas preparadas y otras 4 tn pp de hamburguesas. Esencialmente, estas exportaciones se dirigieron a Paraguay y en mucha menor medida a Chile. Envíos marginales se realizaron a Curaçao, Francia y Suiza.

Por su parte, las exportaciones de menudencias y vísceras también caye-

ron en relación a febrero de 2016 (-16,7%). Se certificaron envíos por 7.797 tn pp en el segundo mes del año. En tanto, el primer bimestre registró envíos por 18.102 tn pp, lo que arrojó una caída de 4,7% interanual. Y su importancia en el total exportado bajó de 51,1% a 47,7% entre enero-febrero de 2016 e igual período de 2017.

Las ventas de mondongo continuaron siendo las principales, con 5.587 tn pp (9,8% anual; 30,9% del total) en el primer bimestre del año. Y las de hígado totalizaron 3.754 tn pp (-22,1% anual; 20,7% del total). En tanto, se exportaron 1.275 tn pp de tendones (-4,6% anual; 7,0% del total) y 1.175 tn pp de librillo (6,5% del total; 33,1% anual). Estos cuatro productos en conjunto representaron 65,1% de las exportaciones de menudencias y vísceras en el período analizado.

Hong Kong y Rusia fueron los mercados más relevantes para las menudencias y vísceras, concentrando 65,9% del volumen total exportado de estos productos en el primer

bimestre del año. A Hong Kong se enviaron 7.060 tn pp (9,5% anual) y a Rusia se exportaron otras 4.861 tn pp, (-28,0% anual).

DINÁMICA DE LOS PRECIOS

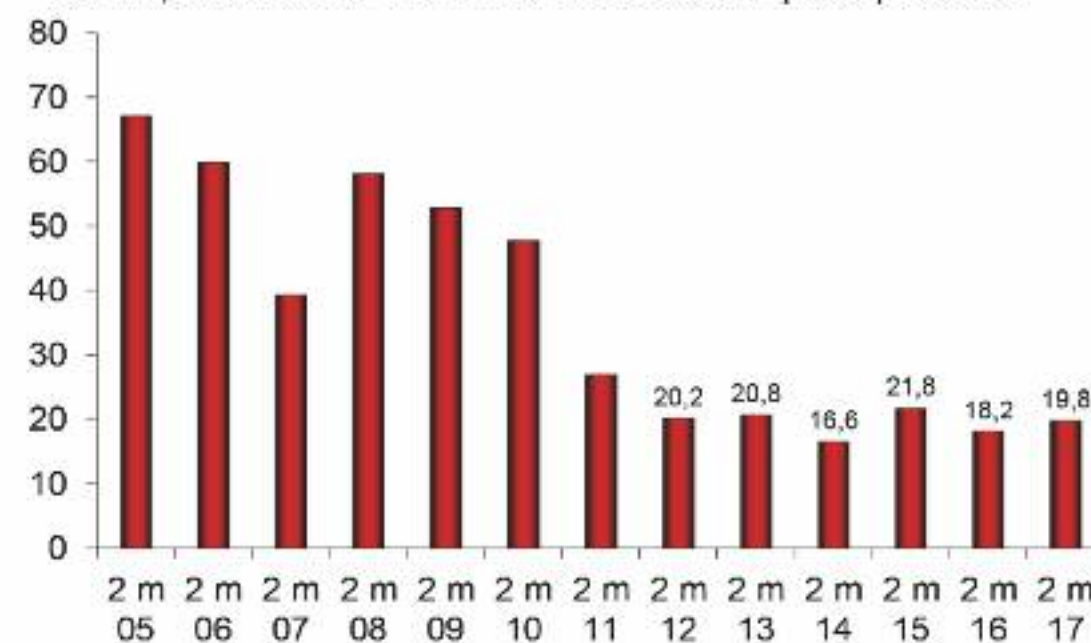
Por segundo mes consecutivo, el precio promedio de las diferentes categorías de hacienda bovina comercializadas en el Mercado de Liniers registró una importante suba durante marzo, que lo llevó a un nuevo máximo nominal. **El valor promedio por kilo vivo se ubicó en \$ 26,937 en el tercer mes del año. En relación a febrero resultó 6,7% superior y en términos interanuales llegó a exhibir nuevamente un alza de 22,8%, algo que no se observaba desde noviembre del año pasado (cuando la intensidad del aumento interanual venía desacelerándose, a medida que los impactos del levantamiento del cepo cambiario y de la eliminación de los derechos de exportación iban quedando atrás).** Con relación al pico de septiembre de 2016, se registró un aumento de 3,5%.

En un escenario de apreciación “continuada” del peso argentino (que se refleja en una baja de la cotización del dólar en moneda nacional), en marzo el precio del kilo vivo subió nuevamente a un ritmo superior al del valor unitario expresado en pesos. Entre febrero y marzo de 2017 la cotización del dólar cayó 0,4% y, entonces, el precio por kilo vivo en dólares registró un aumento de 7,1%, hasta ubicarse en US\$ 1,735. En tanto, en términos interanuales el alza fue de 17,9% (el kilo vivo subió 22,8% y la cotización del dólar subió 4,1%).

Entre puntas del bimestre febrero-marzo de 2017, el valor de la hacienda en pie verificó un alza de 14,9% en pesos y un encarecimiento de 17,7% en dólares (producto de la caída de la cotización en pesos del dólar estadounidense de 2,4%). No obstante ello, el valor del kilo vivo en dólares se mantuvo 15,8% por debajo de los máximos registrados en marzo de 2012 y noviembre de 2015, cuando había llegado a superar los 2 dólares estadounidenses. ■

EXPORTACIONES DE CARNE VACUNA

'05-'17, acumulado - En miles de toneladas peso producto



Fuente: CICCRA, con datos del Senasa.

“La ecuación debería ser rentable para la mayoría de los productores”

Según Martín Fraguío, este año el maíz debería generar buenos números para quienes apostaron a esta producción, por ser esta una campaña histórica. Si bien los precios no son los mejores, a diferencia de la trilla anterior, existen condiciones que llaman a una mejora en las ecuaciones productivas. Sin dejar de lado la importancia de la infraestructura en las consecuencias de cada campaña, desde Maizar miran con optimismo al cultivo que es la base de los lotes con esquemas de rotación.

Martín Fraguío,
Director Ejecutivo de Maizar



Con un nuevo Gobierno andando hace más de un año y medio, fueron varios los sectores del campo que se vieron beneficiados por decisiones y políticas que llevaron a generar la confianza que precisaban los productores.

Uno de los cultivos que ha recibido con beneplácito el cambio de políticas reflejado en el nuevo Gobierno, es –sin dudas– el maíz. Y nadie mejor que Martín Fraguío, Director Ejecutivo de Maizar, la Asociación Maíz y Sorgo Argentino, para repasar el tránsito entre la quita de retenciones y la campaña récord que se espera para este año.

“Cuando asumió Macri, a fines de 2015, al unificarse el mercado cambiario y liberarse los ROE, con la eliminación de las retenciones, automáticamente el precio del maíz reaccionó rápido y en esas pocas semanas que quedaban de la siembra para la campaña 2015/2016 se arrancó con una nueva cosecha récord, habiendo sido increíble cómo cambió la expectativa, esto daba lugar a nuevas oportunidades para un cultivo que en los últimos años venía en retroceso”, señala Fraguío.

Según el dirigente, la cosecha 2016 fue muy complicada, “porque en pleno avance, desde febrero, las lluvias no dejaban entrar a las máquinas a los lotes, ni salir los camiones y así el precio se fue a las nubes. Nunca debería haber pasado de los 2.700 o 2.800 pesos, pero llegó a los 3.000 pesos por tonelada. Eso a nosotros, como cadena de valor, nos generó un problema, por el sobrecosto que tuvieron los consumidores internos, así como los exportadores; y nadie se benefició, salvo los pocos que tenían algo de maíz guardado y esto, por supuesto, no se vio reflejado en la economía de los productores”.

Tal es así que “fue un problema gravísimo, y mucha gente no llegó a entender lo que había pasado, creyendo que

todo estaba atado a las decisiones políticas. Y lo cierto es que ese precio excesivo, nos ponía muy por encima de los valores de Chicago, teniendo origen en cuestiones de logística, porque los caminos de tierra no permitían el tránsito, aunque algunos potreros hubieran aguantado”.

Si bien considera que “muchas veces estas cosas no son fáciles de entender –o de explicar–, lo concreto es que de ese sobreprecio se pasó a una muy importante siembra para la campaña 2016/2017, dando lugar ahora a una cosecha que tendría números de relevancia histórica”, explica.

“En el mercado mundial –en plena cosecha argentina, con todos estos problemas que mencionamos–, también hubo una cosa que se llama «Cisne Negro», porque Brasil que tuvo la cosecha dividida en dos por contar con cultivos separados –como son el maíz de primera y el maíz de segunda sobre soja, de siembra tardía–, que fracasaron rotundamente, con una pérdida de producción de unas 20 millones de toneladas; y al quedarse sin grano, empezaron a importar maíz argentino, lo que hizo que el precio interno también se mantuviera y siguiera por encima de los valores de Chicago. **Así, la siembra fue extraordinaria, porque el productor durante todo el año tuvo precios elevados, o podía ver en la pizarra buenos valores. Con lo cual, se incentivó a una siembra para 2016 y 2017 fuera de lo común”, sostiene el Presidente de Maizar.**

Fraguío remarca también que, “desde que Maizar se fundó, fue la primera vez que la siembra se dio con toda la tecnología disponible y el maíz contó con todo lo que necesita. Eso nos da el resultado de una cosecha extraordinaria, que dará números totales y rendimientos récord”.

Las estimaciones iniciales dan más

de 40 millones de toneladas para esta campaña, según las cifras del Ministerio de Agroindustria, mientras que las Bolsas dan algo menos, pero siempre en lo que Fraguío subraya como “un número enorme”.

Desde Maizar hablan de una cifra superior a los 38 millones de toneladas, con algunos recortes por las recientes inundaciones, pero obedeciendo a la intensa apuesta productiva en 5,8 millones de hectáreas, para lo cual se estima un rendimiento promedio de 79,5 quintales por hectárea, siendo unos siete puntos más que el rinde de tendencia registrado en las últimas diez campañas, según el registro de la Asociación del Maíz y el Sorgo, en representación de toda la cadena de valor.

En cuanto a calidades, los rangos son muy buenos. Sin embargo, hay mucha humedad que afecta, tanto en el grano, como en los lotes y los caminos, que son la gran preocupación para esta campaña.

“La inversión es necesaria, porque en Argentina hace mucho tiempo que no se hacen cosas relevantes. Pero más allá de eso, lo que nosotros creemos es que hace falta un cambio de mentalidad para encarar el problema de los caminos. Claro que hay que pensar en los problemas de acceso a las localidades, con miles de kilómetros por atender, pero no se puede dejar de lado la influencia de las cañadas, los bajos, e incluso tener en cuenta la ubicación de las alcantarillas”, comenta Fraguío. **Y agrega que ya hay un grupo de trabajo en el que participan especialistas del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA), que reflexiona que con trabajar sobre el uno por ciento de ese total, ya se podría resolver el problema de la mayoría de los emprendimientos productivos.** Atendiendo a los caminos troncales, se puede dar respuesta inmediata.

De todas maneras, este es un debate

que se debería haber dado hace décadas en nuestro país, cuando la producción agropecuaria empezó a crecer y a especificarse. Sin embargo, ahora es el momento de encarar este tipo de soluciones, cuando el cambio climático afecta cada vez más y de forma más seguida.

LOS MERCADOS

“Maizar no hace futurología, para eso están los otros analistas. Sin embargo, lo que está claro es que de nuevo el mundo se encuentra ante un escenario de sobreoferta del grano, se vuelve a una situación excedentaria. Los stocks grandes, como los de China y Estados Unidos, se dan en un marco histórico, por lo tanto para la Argentina estos serán años de exportación que van a hacer que se den temporadas difíciles, porque se suma Brasil con unas 93 millones de toneladas a volcar y salen a exportar junto con nuestros stocks, por las demoras climáticas. Por lo tanto, nos da la impresión que el precio FOB argentino va a ser de oportunidad, tirando a bajo. **Por eso, los productores que tomaron recaudos y tomaron posiciones en el Término, van a ser los que consigan mejores condiciones, y es posible que el resto deba compensar la baja en el precio con mejores rendimientos. Finalmente, la ecuación debería ser rentable para la mayoría de los productores de la Argentina”, sostiene Martín Fraguío.**

Según el Director Ejecutivo de Maizar, ante un mercado complicado, lo que se puede observar en muchos países del mundo, es que se apuntala a la cadena de valor de transformación, basándose en el crecimiento y la recuperación. “En la visión de la cadena de valor, lo lógico y lo interesante sería que veamos un salto para adelante de la necesidad de transformación del grano”.

Se debe tener en cuenta que el maíz y sus productos conexos, tienen una

tracción de importancia en el mercado, hecho que siempre está motivado en el consumo interno.

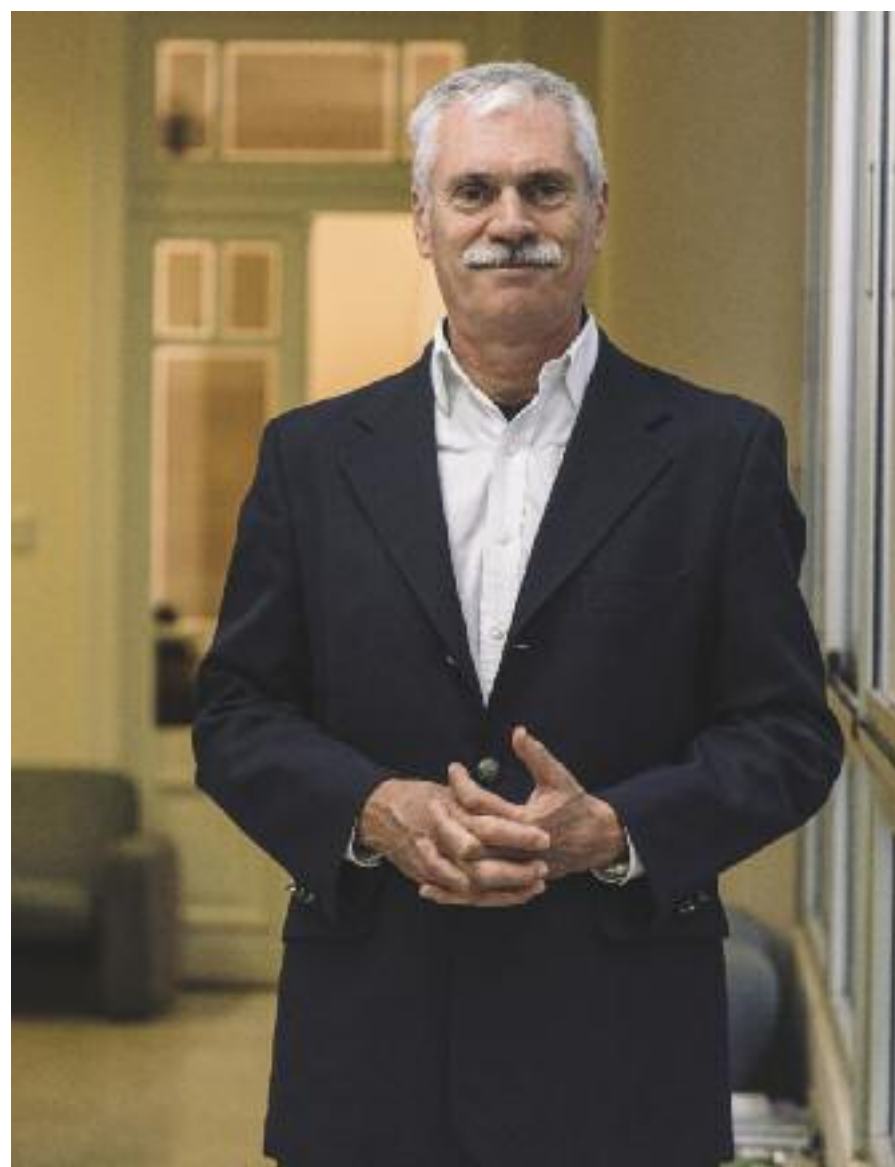
“Cuando uno mira desde el punto de vista del volumen, el consumo interno puede llegar al 40 por ciento. Si bien tenemos un mercado volátil, lleno de trabas, debemos seguir empujando a nuestra cadena del maíz a un crecimiento sobre la base de la transformación interna, alineándonos desde el suelo hacia arriba, para poder abastecer de materia prima a las industrias de la cadena, a valores competitivos y mayor diversificación, como puede ser el etanol, que además del combustible, genera alimento para animales y así se consigue el objetivo de un producto principal y un subproducto. **Ahí es donde se juegan las fichas, en los sectores donde se dan más alternativas para el cultivo, de**

manera directa o secundaria. Como puede ser el caso de la lechería, donde se apuesta hoy a ayudar a eficientizar la alimentación del ganado, de manera más competitiva, algo en lo que se trabaja desde Maizar, junto con la Bolsa de Comercio de Rosario”.

Resolver en conjunto producción e infraestructura, es lo que sin dudas puede llevar a mejorar de manera rotunda a la competitividad del grano.

CONGRESO MAIZAR 2017

Se está debatiendo la fecha del evento de la entidad, aunque para este año se estima poder llegar a hacer un encuentro “multicultivo”, junto a otras entidades. Orientado al segundo semestre, el congreso habitual de Maizar –un evento incorporado en la agenda del sector–, está definiendo su temario. ■



Seminario Internacional INFLUENZA AVIAR

7 y 8 de junio, 2017
Buenos Aires, Argentina

**Estado actual
de los brotes
en el mundo
y nuestra región.**

INFORMACIÓN E INSCRIPCIÓN:
www.seminarioavicultura.com

ORGANIZAN:



Av. Corrientes 127, Piso 3º
Bolsa de Cereales de Buenos Aires

Brasil reabre sus puertas para los cítricos argentinos

El Ministerio de Agroindustria informó que nuestro país podrá exportar nuevamente cítricos a la República Federativa del Brasil, coronando varios años de trabajos técnicos y negociaciones.



Marisa Bircher,
Secretaria de Mercados Agroindustriales

A través de la Resolución N° 4 del Departamento de Sanidad Vegetal del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento (MAPA) de Brasil, con fecha 5 de mayo de 2017 y publicada en el diario Oficial de la Unión el 9 de mayo de 2017, se aprobó el "Sistema de Mitigación de Riesgo (SMR) de Cancro Cítrico para la exportación de fruta fresca cítrica (citrus spp.) de Argentina a Brasil". La reapertura del mercado brasileño a las exportaciones de naranjas, mandarinas, pomelos y limones procedentes de nuestro país se tornará operativa a partir de la fecha de publicación.

Esta medida es de especial importancia para nuestro país, y en particular para las provincias productoras, teniendo en cuenta que dicho mercado se encontraba cerrado para la Argentina desde 2009.

El Ministro Buryaile manifestó su reconocimiento al MAPA por esta medida tan esperada por el sector productivo nacional y recordó que "el Presidente Macri asumió el compromiso de recomponer y profundizar la relación con el Gobierno brasileño y nosotros hemos hecho lo propio con nuestra contraparte brasileña."

"Con el Ministro de Agricultura, Ganadería y Abastecimiento, Blairo Maggi, y nuestros respectivos equipos de trabajo, nos hemos propuesto tener un diálogo franco y hacer lo posible por resolver cuestiones de muchos años de arrastre en nuestra agenda bilateral,



como el retorno de los cítricos argentinos al mercado brasileño que siempre estuvo entre nuestras prioridades."

Buryaile destacó asimismo "el trabajo técnico del SENASA, como así también el compromiso constante de los Gobiernos de las provincias productoras y representantes del sector privado quienes, con sus esfuerzos y perseverancia, han contribuido para permitir la reapertura de este importante mercado de exportación."

El presidente del SENASA Jorge Dillon, explicó que "el 5 de septiembre de 2016 el MAPA dictó la Instrucción Normativa N° 37, a través de la cual se establecieron los criterios y procedimien-

tos para el reconocimiento del SMR para *Xanthomonas citri* subsp. *citri*, agente causal de la enfermedad denominada "cancro cítrico", entre otras medidas de manejo de la plaga.

A partir de la publicación de dicha norma, el SENASA junto a la Secretaría de Defensa Agropecuaria de Brasil estuvieron trabajando en el establecimiento de un SMR para regular las exportaciones argentinas al país vecino, que incluyó una visita de inspección a las zonas productoras en el mes de abril del corriente año".

Por su parte, la Secretaria de Mercados Agroindustriales Marisa Bircher celebró este logro señalando que

"se tienen expectativas muy favorables para la exportación de cítricos al país vecino, especialmente naranjas y mandarinas de la Mesopotamia, ya que debido a la cercanía, precio y calidad, podrán competir con los productos de otros proveedores."

Cabe señalar que en 2016 Brasil importó 28.000 toneladas de cítricos dulces (naranjas y mandarinas) y 1.440 toneladas de limones, siendo España y Uruguay los principales proveedores. Por su parte, en el mismo año nuestro país exportó a diversos destinos 114.500 toneladas de cítricos dulces (principalmente naranjas y mandarinas) y 280.000 toneladas de limones. ■

APSA ITALIA

El Grupo Pentaluba ha dado un paso más en su estrategia internacional, a través de la creación de APSA ITALIA en asociación con la firma AddCo Nutrition, siguiendo con la evolución positiva de APSA en el mercado europeo y llegando allí con toda la gama FEED INGREDIENTS, APSA HEALTH y APSA SPECIALITIES. De esta asociación se espera aumentar la penetración en el mercado italiano, en las líneas donde hoy está presente la firma e iniciar nuevas distribuciones de FEED INGREDIENTS en esta plaza.



andrés pentaluba, s.a.



Apsa Internacional S.A.
Int. Juan Lumbieras 1800 SIP Gral Rodriguez (1748) - Bs. As. - Argentina
Tel.: (0237) 485 7300 - Fax: (0237) 485 7301 - www.apsanet.com.ar - apsa@apsanet.com.ar

Marzo 2007...



ISO 9001:2000
...porque garantizamos la **calidad**
de nuestros productos y servicios.

Enero 2008...



GMP IRAM: 14102
...porque ofrecemos **seguridad** en nuestros
productos.

Noviembre 2009...



ISO 14001:2004
...porque estamos comprometidos con
el **Medio Ambiente** y queremos aportar
desde nuestro lugar.



OHSAS 18001:2007
...porque cuidamos la **salud** y el **bienestar**
de nuestra gente.

Biofarma

"Siempre en el camino de la calidad"



Bv. de los Polacos 6446 - Cba - Arg - Tel.: (03543) 422540 (Lin. rot.) www.biofarmaweb.com.ar

GRUPO
Motta[®]

La seguridad de la experiencia.

CABAÑA AVÍCOLA

Feller[®]

Nuestra razón, el cliente

REPRESENTANTE

 **Hy-Line**

Genetic Excellence

 **Cobise**

COMPLEJO DE ALTA BIOSEGURIDAD

BYPROT
RENDERING

Asado
FOODSERVICE

Calisa
El pollo argentino.

grupomotta.com