



Claudio Zuchovicki, Economista

"Ninguno de nosotros puede modificar el pasado, pero sí podemos modificar nuestras actitudes hoy, en el presente, y aprovechar las buenas oportunidades"

Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA

OneHealth

MSD Salud Animal está enfocada en este importante concepto de una sola salud. ■ Para Taylor Barbosa esta visión es de vital importancia, tanto para la salud avícola como para la humana. ■ "Ayuda a proteger la salud de las aves de corral y promueve un suministro de alimentos seguro", destaca el Director Ejecutivo de Marketing Global Avicultura de MSD Salud Animal. ■



Infraestructura

Carlos Sinesi explica las alternativas de financiamiento para la construcción de nuevos galpones



Sanidad

Marco Aurélio Elmer Lopes explica los beneficios del control de la enfermedad de Gumboro



Tendencias

Yari Lucerna apuesta a la producción de huevos de Gallinas Libres de Jaulas

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

DIRECTOR

Adalberto Rossi

JEFE DE REDACCIÓN

Damián Colaprette

REDACCIÓN

Joaquín Pichetto, Eugenia Basualdo,
Patricia Domínguez, Maximiliano Videla

DISEÑO

he!p Comunicación Estratégica

FOTOGRAFÍA

M. Florencia Santangelo,
Emiliano Descole, Denise Giovaneli

TRADUCCIONES

Josefina Rossi

COLABORACIONES

Mariana Lío, Verónica D'andrea,
Elida Thiery

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
Cel. 54 911 5327 8200
comercial@catedraavicola.com.ar
www.catedraavicola.com.ar

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN

GALT PRINTING - Ayolas 494
Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel. (+5411) 4303-3723

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.

Más impuestos, más trabas y mayor burocracia, generan una actividad cada vez más ineficiente.

Mientras se aguardan detalles de las medidas anunciadas para la exportación de carne vacuna, el ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, que conduce Luis Basterra, publicó la Resolución 60/2021, a través de la cual regirán mayores exigencias a los operadores del comercio exterior que deben estar inscriptos en el Registro de Operadores de la Cadena Agroalimentaria, que depende de la cartera agropecuaria, más conocido como RUCA.

La norma exige la presentación de una enorme cantidad de documentación, mucha de ella ya disponible en otras dependencias del Estado, como paso previo a poder vender al exterior carne vacuna, lácteos y granos. Los especialistas sostienen, que “los requerimientos aplican a nuevos sujetos que quieran exportar, atentando contra cualquier nueva iniciativa de una pyme y generando mayor concentración”.

Dicha resolución tiene como objetivo de establecer controles sistémicos y evitar el ingreso al mercado de operadores comercialmente desleales.

En la misma constan los numerosos nuevos requisitos que deberán cumplir los exportadores: informar las ventas que planean hacer en el próximo año; información financiera para probar solvencia; presentar una constancia que el Banco Central ya les exigía; informar detalles sobre sus empleados y salarios pagos; presentar balances; y verificar que las empresas a las que compran cumplan con estos mismos requisitos.

Con la aplicación de este tipo de medidas, se profundiza la sensación del sector agroindustrial de que existen en el

Gobierno dos sectores que operan de manera diferente al momento de regular la actividad.

Por un lado, hay funcionarios y hasta el propio Alberto Fernández, que promueven un aumento de las exportaciones que permitan el ingreso de divisas que son necesarias para combatir los grandes flagelos de la Argentina, como la pobreza e indigencia.

Y por el otro lado, se implementan normativas con que no conducen a facilitar las tareas de los exportadores, sino todo lo contrario.

Se multiplican requisitos y se exige informar un año antes qué operaciones se van a realizar. Este es un ejemplo más del exceso control que sufre el sector: no sólo cada vez paga más impuestos haciendo que su actividad sea más ineficiente y menos sostenible, sino que además genera mayor burocracia.

En definitiva se termina perjudicando a las empresas más chicas, que no tienen otra opción de seguir agrandando su costo administrativo con el fin de reportar un socio (el Estado) que sólo participa de las ganancias y no de las pérdidas. Hay muchas inconsistencias como la que obliga a los empresarios “Sin planta” a informar mercadería a exportar, volumen, proveedores y destinos como si esto fuera fácil o posible proyectar.

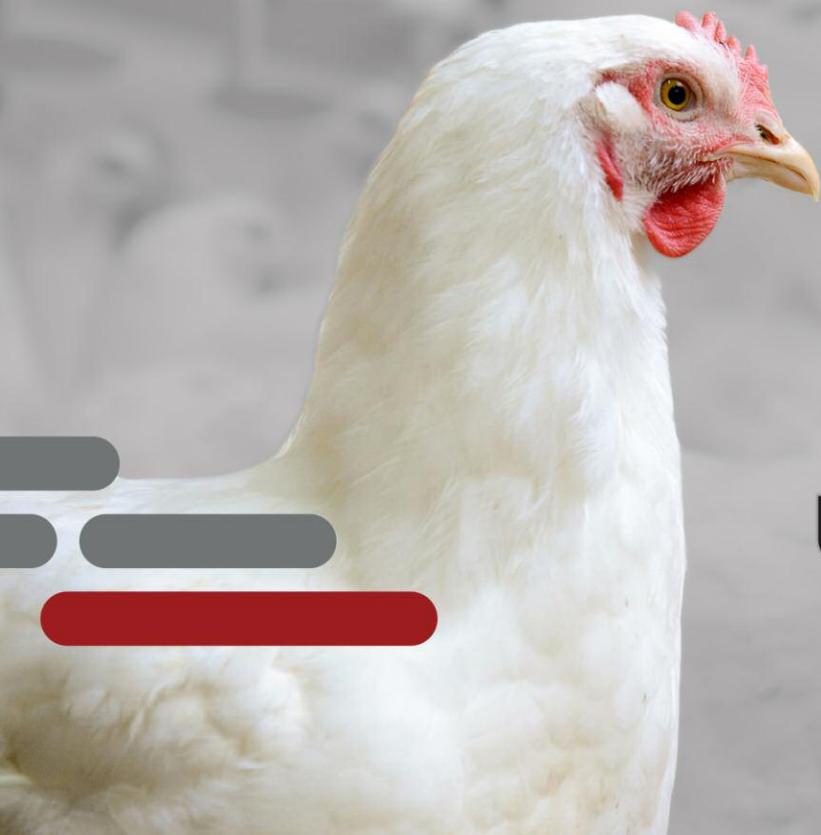
Fiel a su estilo, el Gobierno dice una cosa y hace otra: pide exportar más y dificulta exportaciones...

¿No sería mucho más fácil articular entre lo público y lo privado, persiguiendo un objetivo común?

Adalberto Rossi, Director

Cátedra

avícola latam



¡Ahora estamos
en TODA
Latinoamérica!

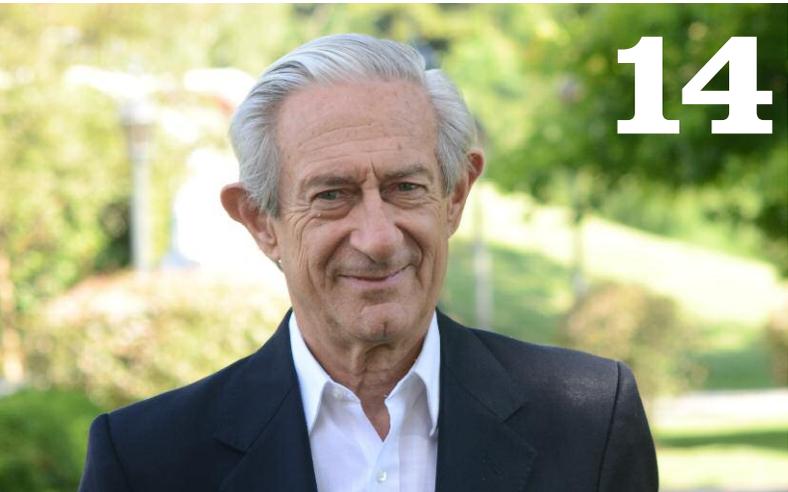
Consulte nuestro
portal de noticias
para enterarse de
todo lo que acontece
en la **industria avícola**
latinoamericana.

www.catedralatam.com

¡Síguenos!



@CatedraLatam



14 - 60



22



80



52



16



48



62

sumario



70

22 ECONOMÍA

Claudio Zuchovicki

"Argentina va a llegar a un acuerdo con el FMI. Es un problema político y van a arreglarlo. El Fondo no le va a pedir la quiebra a la Argentina".

46 OPINIÓN

José Lezama

Para el economista, el dinero no es el problema, sino la confianza en las instituciones de gobierno de nuestro país. Un tema difícil de resolver.

84 SANIDAD

Marco Aurélio Elmer Lopes

El Global Marketing Manager de Ceva Corporate, explica los beneficios del control de la enfermedad de Gumboro y sus características.

16 COMERCIO EXTERIOR

Agroindustria

El aporte es el más alto en los últimos cinco años. FADA presentó el informe que releva la importancia para el futuro pospandemia. "Monitor de exportaciones" para derribar mitos.

60 NOTA DE TAPA

MSD Salud Animal

Los objetivos de la compañía para mantener su liderazgo global, están basados en sus pilares: innovación y desarrollo. "One Health" como filosofía en todas sus áreas.

92 POLÍTICA AGROPECUARIA

Más trabas a la exportación

Se formalizó un nuevo registro para exportaciones de carne. De aquí en más las exportaciones de carnes y productos derivados deberán ser informadas e inscriptas a través de DJEC.

8 ECONOMÍA

Informe CREA:
El impacto del COVID-19 en la Macroeconomía.

70 TENDENCIAS

Seminario Internacional de ALA:
Tendencias del mercado del huevo en la Unión Europea.

94 POLÍTICA AGROPECUARIA

Se estableció el troceo
para la comercialización de la carne vacuna

El impacto del COVID-19 en la Macroeconomía.

La economía en Argentina tendría un crecimiento de 5.5% del PBI para 2021, encontrándose en niveles por debajo de 2019. Sin embargo, la previsión de crecimiento dependerá de la evolución de la situación sanitaria respecto del COVID. Por el otro lado, los precios empezaron a acelerarse a partir diciembre (que tuvo una inflación del 4% mensual y 4,9% si se considera solo la inflación núcleo).



Las previsiones del mercado, relevadas a través del último relevamiento del REM (Relevamiento de Expectativas de Mercado elaborado por el BCRA), consideran que para 2021 la inflación será de 50%. Dado que es un año electoral, ambas aristas toman especial importancia para asegurar buenos resultados en los comicios.

A continuación, se presenta un

breve análisis de la situación cambiaria y fiscal, para luego plantear cuáles son las posibles estrategias que tomará el gobierno en materia económica frente a las elecciones.

FRENTE CAMBIARIO

A partir de Noviembre de 2020 se observa un aumento en la velocidad de depreciación de la moneda argentina

respecto del dólar (si bien ha mantenido una relativa calma en estas últimas semanas).

En este sentido, el nivel de competitividad medido a través del tipo de cambio real multilateral (ITCRM) de la moneda local se mantiene similar a Diciembre de 2019 (ene-21=123,8 y dic-19=123,8) y por encima del promedio de los últimos 5 años (106,4).

Por el otro lado, en cuanto a las diferentes cotizaciones del dólar, durante enero la brecha del dólar respecto al dólar contado con liquidación (CCL) se mantuvo relativamente estable, manteniendo una brecha de alrededor del 70%.

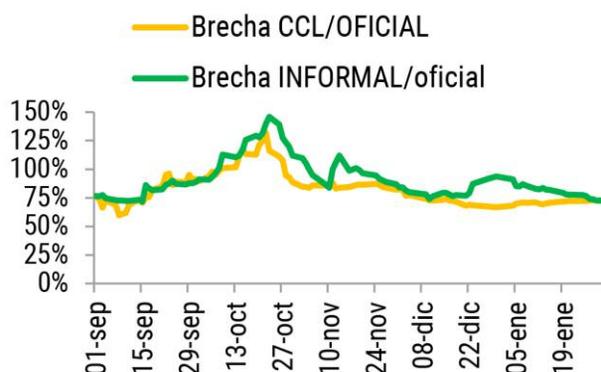
Respecto al dólar informal (blue), si bien empezó con una brecha más amplia que con el dólar CCL, terminó en enero con una brecha similar.

Desde la balanza comercial, se observa un deterioro del saldo a partir de agosto en términos interanuales, culminando en diciembre con un valor negativo de 364 mill. USD.

Esta disminución del saldo comercial es resultado de una caída del ritmo de exportación mayor a la que se observa para las importaciones.

Mas allá de la tendencia de deterioro del saldo de balanza comercial, hay que tomar en consideración que el resultado negativo del saldo en Diciembre de 2020 fue coincidente con las con la baja en las operaciones de exportación de las aduanas de San Lorenzo, Rosario y Bahía Blanca principalmente (medidas gremiales).

En este sentido, al observar las cuentas del Banco Central de la República Argentina (BCRA), si bien en Diciembre de 2020 y Enero de 2021 se verifica una leve recuperación de las reservas brutas, estas se encuentran 12,3% por debajo de Enero de 2020 respecto a Enero de 2021. Esta recuperación de las reservas es producto de compras por



parte del BCRA y las limitaciones que hay en las operaciones cambiarias.

El panorama toma otra dimensión si se observa la disminución de las reservas netas (aquellas reservas que pertenecen efectivamente al Banco Central y de las cuales puede hacer uso) que entre Enero de 2020 a Enero de 2021 tuvieron una reducción de 60% pasando de 15.463 mill. USD a 6.163 mill. USD.

Sin embargo, la marcha del frente cambiario se ve signado por la dinámica de los precios de los commodities y las negociaciones que lleva adelante el Gobierno con el FMI y a futuro con el Club de París.

En el primer caso, si bien dependerá de las condiciones climáticas y que los precios se mantengan en los niveles actuales, el complejo agroindustrial lograría un ingreso de divisas de 35.900 mill. USD, 10.000 mill USD por encima del ciclo anterior.

Esto permitiría darle aire al frente cambiario, al aumentar la oferta genuina de dólares.

En el segundo caso, un grueso de los

flujos de egreso de dólares durante el 2021 dependerá de las negociaciones que se lleven adelante con el FMI, las cuales serán cruciales para una futura negociación con el Club de París (en mayo vencen 2.100 mill. USD).

FRENTE FISCAL

Producto del efecto recesivo generado por las políticas sanitarias para contener la pandemia, el déficit primario de 2020 terminó siendo del 6,5% del PBI.

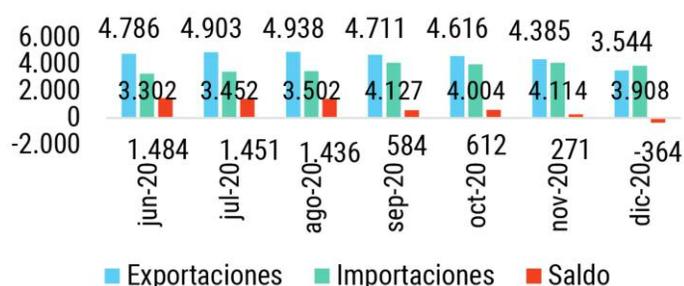
Este nivel de déficit, alto en términos históricos, se debió principalmente a un aumento del gasto del Gobierno para paliar la crisis generada por el impacto de las políticas sanitarias que limitaron la circulación y, al mismo tiempo, una caída en los ingresos tributarios producto de la caída de la actividad.

Para 2021, el Gobierno proyecta un déficit primario de alrededor de 4,5% del PBI.

Tomando en consideración los valores de los ingresos y gastos corrientes para 2020 y los valores previstos en el presupuesto, el gasto primario crecería un 21%, por debajo de la inflación, y los ingresos primarios tendrían una evolución del 42%.

Si bien se observa un aumento relativamente bajo para el gasto en 2021, hay que recordar que dentro del concepto de los gastos de 2020 se incluyen los gastos para atender la situación de emergencia que generó la pandemia.

Exportaciones, importaciones y saldo comercial en USD mill.





En relación con los gastos previstos para el 2021, la estrategia oficial es la de acompañar el crecimiento previsto a través de la obra pública. Esto puede observarse mediante el aumento de la partida de gasto de capital (también denominada inversión real directa), que pasaría de 1,3% del PBI en 2020 a 2,1% del PBI para 2021.

Esto implica que crecería por tercer año consecutivo, revirtiendo la tendencia 2015-2019, y pasando de 1,1% del PBI en 2019 a un 2,1% del PBI en 2021.

La diferencia entre los ingresos y gastos corrientes será financiada por un mix de emisión monetaria (vía transferencia de utilidades por parte del BCRA o a través de letras intransferibles del tesoro) y de emisión de

deuda.

Para el primer caso, el nivel de emisión previsto por el presupuesto sería de más del 3,2% del PBI.

La evolución del frente fiscal dependerá de varios factores. En primer lugar, al igual que en el frente cambiario, del éxito de las negociaciones con el FMI y el Club de París, ya que implicaría posponer erogaciones grandes.

Para el caso del FMI, no sólo es una cuestión de poder posponer los pagos que se deben realizar en este año, sino del impacto del ordenamiento fiscal necesario para llegar al consenso.

Una de las aristas que toma importancia es la emisión, ya que el FMI considera que el tope debería ser 1,5% del PBI. Esto significaría un reordenamiento

de las finanzas, reduciendo los gastos, aumentando la deuda o aumentando los ingresos por aproximadamente 1,7% del PBI.

Por otro lado, si los precios actuales de los commodities se mantienen y las condiciones climáticas lo permiten, podrían ingresar a las arcas del estado alrededor de 8.500 mill. USD (un 42% más que en 2020), lo que podría darle margen de maniobra al Gobierno durante este año.

OBJETIVO Y ESTRATEGIAS DEL GOBIERNO

En este año electoral la atención del Gobierno se centrará en dos aspectos, la recuperación de la actividad y la reducción de la inflación. Este último toma bastante relevancia ya que las proyecciones de mercado difieren fuertemente de la inflación prevista por el gobierno⁵ (29% contra 50%).

En el caso de la inflación, el Gobierno podría considerar varias medidas. Una opción podría ser atrasar el tipo de cambio respecto del aumento de los precios para disminuir así la dinámica inflacionaria. Esto hace que el ascenso de los precios e insumos transables, como los precios dolarizados, crezcan a un ritmo menor que el resto de los bienes y servicios, y al mismo tiempo sirve para anclar las expectativas de inflación. Sin embargo, acarrea consecuencias por el bajo nivel de reservas netas y, además, las tensiones cambiarias podrían aumentar la brecha con los dólares paralelos y limitar el impacto esperado sobre las expectativas de inflación.

Gasto de capital del sector público no financiero como % de PBI



MEJORANDO LA PROTECCIÓN, AUMENTANDO LA PRODUCTIVIDAD



Innovax ND-IBD es la primera vacuna del mundo que ofrece protección contra Marek, Gumboro y Newcastle durante toda la vida.

Conveniencia

Se aplica in ovo o al primer día de edad en Planta de incubación protegiendo las aves durante toda la vida.

Eficiencia

Con una sola dosis protege contra tres de las enfermedades infecciosas más importantes: Marek, Gumboro y Newcastle.

Retorno de inversión

Provee un control eficaz que asegura una mayor productividad, aumentando el retorno de la inversión.

innovax[®] TUS AVES MÁS SANAS Y PROTEGIDAS
ND-IBD



TABLERO MACRO

| Variables Mensuales | | | | | | | |
|--------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|------------|-----------|--------|------------------|-----------------------|
| Sector | Indicador | Variación Porcentual | | | Fecha | Unidad | |
| | | Mensual | Interanual | Acum. Año | | | |
| Actividad | Nivel General | EMAE | 1,7% | -3,7% | -11,0% | nov-20 | Pesos Constantes |
| | Agro | EMAE -Sector Agropecuario | - | -2,8% | -6,7% | nov-20 | Pesos Constantes |
| | Construcción | ISAC | 4,3% | 27,4% | -19,5% | dic-20 | Índice de Cantidades |
| | Construcción | Despachos de Cemento (Portland) | -8,3% | 18,1% | 18,1% | ene-21 | Toneladas |
| | Industria | IPI | 0,9% | 4,9% | -7,6% | dic-20 | Índice de Cantidades |
| | Industria | Producción de Autos | -7,4% | 107,7% | -18,3% | dic-20 | Unidades |
| | Consumo | Ventas en Supermercados y Mayoristas | - | -1,1% | 0,6% | nov-20 | Pesos Constantes |
| | Consumo | IVA Real | - | 17,8% | -9,2% | dic-20 | Pesos Constantes |
| | Consumo | Confianza del Consumidor | -2,8% | -11,2% | -11,2% | ene-21 | Índice |
| Empleo y Salarios | Nivel General | Empleo Privado Formal | 0,0% | -3,7% | -4,1% | nov-20 | Miles de Trabajadores |
| | Agro | Sector Agropecuario | 0,6% | -2,9% | -1,9% | nov-20 | Miles de Trabajadores |
| | S. Pub. | Empleo Público Formal | 0,8% | 0,8% | 0,8% | nov-20 | Miles de Trabajadores |
| Exportaciones | Nivel General | Salario Privado Formal | - | -0,1% | -2,3% | nov-20 | Pesos Constantes |
| | Agro | Exportaciones Totales | - | -34,1% | -16,3% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Agro | Productos Primarios | - | -45,3% | -7,5% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Industria | Manufacturas de Origen Agrop. | - | -44,2% | -9,3% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Industria | Manufacturas de Origen Ind. | - | -18,3% | -30,5% | dic-20 | Millones de Dólares |
| Importaciones | Minería / Petróleo | Combustibles y Energía | - | -10,0% | -27,8% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Nivel General | Importaciones Totales | - | 24,7% | -13,7% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Inversión | Bienes de Capital | - | 34,3% | -13,0% | dic-20 | Millones de Dólares |
| Monetarias y Financieras | Consumo | Bienes de Consumo | - | 9,3% | -4,7% | dic-20 | Millones de Dólares |
| | Precios | IPC Nacional | 4,0% | 36,1% | 37,1% | dic-20 | Índice de Precios |
| | Dólar Mayorista | Dólar Mayorista | 4,0% | 43,3% | 43,3% | ene-21 | Pesos por Dólar |
| | Índice Merval | Índice Merval | -4,7% | 21,8% | 4,0% | ene-21 | Puntos Básicos |
| | Reservas | Reservas | 2,0% | -12,3% | -6,2% | ene-21 | Millones de Dólares |
| | Prestamos en Pesos | Prestamos en Pesos | -0,8% | 4,5% | -5,4% | dic-20 | Pesos Constantes |
| | Prestamos en Dólares (S Privado) | Prestamos en Dólares (S Privado) | 2,5% | -48,2% | -29,7% | ene-21 | Millones de Dólares |
| Fiscales | Gasto Primario | Gasto Primario | - | 52,7% | 63,5% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | Subsidios Económicos | Subsidios Económicos | - | 144,3% | 105,9% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | Gasto Social | Gasto Social | - | -14,4% | 34,8% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | Gasto en Infraestructura | Gasto en Infraestructura | - | 157,7% | 18,3% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | Recaudación | Recaudación | - | 23,5% | 28,2% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | IVA Neto de Reintegros | IVA Neto de Reintegros | - | 61,6% | 21,7% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| | Ganancias | Ganancias | - | 72,6% | 36,3% | dic-20 | Pesos Corrientes |
| Seguridad Social | Seguridad Social | - | 17,8% | 25,2% | dic-20 | Pesos Corrientes | |
| Variables Trimestrales | | | | | | | |
| Categoría / Sector | Indicador | Variación Porcentual | | | Fecha | Unidad | |
| | | Trimestral | Interanual | Acum. Año | | | |
| Actividad | Nivel General | PBI | 12,8% | -10,0% | -11,7% | III-20 | Pesos Constantes |
| | Agro | PBI - Agro | - | -3,4% | -6,7% | III-20 | Pesos Constantes |
| | Consumo | PBI - Consumo | 10,2% | -14,7% | -14,6% | III-20 | Pesos Constantes |
| | Inversión | PBI - Inversión | 42,9% | -10,3% | -22,3% | III-20 | Pesos Constantes |
| | Agro | Venta de Cosechadoras | 3,8% | -7,6% | -7,6% | III-20 | Unidades |
| | Agro | Venta de Tractores | 2,4% | -7,7% | -7,7% | III-20 | Unidades |
| | Agro | Venta de Sembradoras | 18,7% | 5,2% | 5,2% | III-20 | Unidades |
| | Agro | Venta de Implementos | 18,0% | 66,8% | 66,8% | III-20 | Unidades |

Otra opción puede ser retrasar los aumentos de las tarifas de los servicios públicos. Sin embargo, esto implica un aumento en los subsidios (y por ende en el gasto de gobierno), incrementando el déficit fiscal y posiblemente dificultando el acuerdo con el FMI.

Cabe aclarar que el margen de maniobra para llevar adelante alguna de las dos opciones planteadas dependerá de cómo sigan los precios de los commodities, la negociación con el FMI y, posteriormente, con el Club de París, condicionando el frente fiscal y cambiario.

Una última opción (que está siendo explorada por el Gobierno) es un acuerdo de precios y salarios entre los empresarios y los sindicatos. La idea sería alinear los aumentos de ambos, precios y salarios, acordes a la meta de inflación que tiene el Gobierno. Si bien esta última opción no tiene necesariamente un costo en términos cambiarios o fiscales, la concreción (y sostenibilidad) del acuerdo requerirá de un esfuerzo político y social importante.

Respecto a la actividad, se observa una situación de rebote, acompañada

por un incremento de la obra pública. Esto se refleja en el aumento en la partida de inversión real directa entre 2020 y 2021. Finalmente, tanto la recuperación en la actividad como el impulso a través de la obra pública estarán condicionados a la evolución de la situación sanitaria. ■

.....

Elaborado el Área Economía, Unidad I+D. AACREA, sobre la base de datos e informes publicados por INDEC, Ministerio de Economía, BCRA, FMI, Banco Mundial y otras fuentes oficiales y no oficiales

biotech va

INNOVADORA

Primera vacuna oral
a subunidad

ESTRATÉGICA

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



**PRODUCTOS
SEGUROS PARA
ALIMENTOS
SEGUROS**

WWW.VETANCO.COM

WWW.FACEBOOK.COM/VETANCOOK



Los activos productivos presentan una incipiente recuperación del 3%

Así lo manifiesta el relevamiento IPAP 2020 (Índice de precio de los activos productivos) realizado por el IAE Business School, un indicador que anticipa entre uno y dos trimestres la evolución de la inversión (Inversión Bruta Interna Fija, IBIF). Se trata de una de las variables más relevantes para determinar hasta qué punto la economía argentina puede recuperarse y lograr proceso de crecimiento sostenido.



Juan Llach, Investigador del Área de Economía del IAE Business School.

El Índice de Precios de los Activos Productivos (IPAP) elaborado por el Área de Economía del IAE Business School de la Universidad Austral muestra su valor en dólares constantes del año 2000. El IPAP es muy relevante para la evaluación de la marcha de la economía porque anticipa entre uno y dos trimestres lo

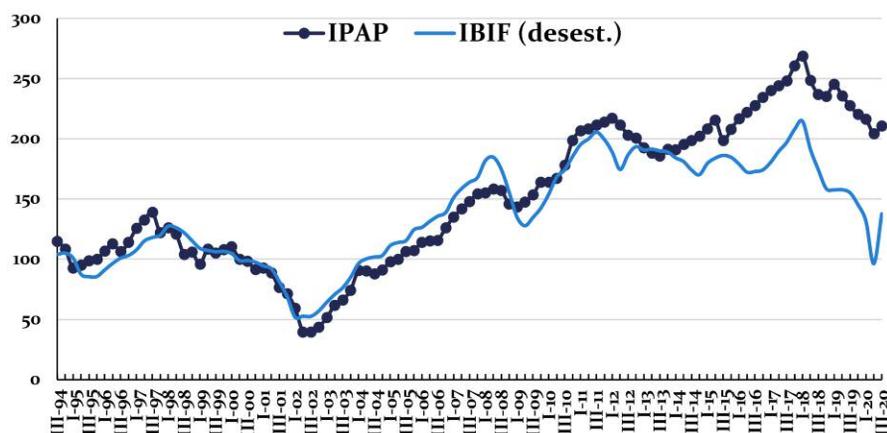
que pasará con la inversión real (inversión bruta interna fija) uno de los componentes fundamentales del PIB.

El último trimestre del 2020 registró una incipiente recuperación de 3% respecto del trimestre anterior, en el que se registró una caída interanual del orden de -7,5%. Es importante destacar que el IPAP venía cayendo desde el ter-

cer trimestre de 2018, bastante antes de la aparición del COVID-19.

Por otro lado, la brecha entre el IPAP y la IBIF persiste, pese a su reducción durante el último trimestre y se espera que el aumento reciente del precio de la soja tenga efectos en aras de minimizar esta brecha. Pese a su recuperación en el tercer trimestre a un

Gráfico I. Evolución del IPAP y la IBIF (2000=100)



Fuentes: IAE, Bolsar, IERIC, UADE, GCBA, Properati, CDI, INDEC, CAT

14,3% del PIB, por el aflojamiento de las medidas sanitarias restrictivas de la actividad económica, se trata de un valor muy bajo, tanto respecto del pasado de la Argentina como en comparación con la gran mayoría de países.

“Para que la inversión aumente será decisiva la capacidad de las autoridades de formular un plan económico y social sólido, y cumplirlo. Sin aumento de la inversión no habrá crecimiento sostenible, ni se incrementará el empleo y no será posible reducir la pobreza. Por cierto, como se demostró en la realidad y mencionamos en informes anteriores, haber acordado con los acreedores del Estado argentino es condición necesaria, pero no suficiente, para aumentar la inversión. También es necesario respetar la Constitución y las leyes nacionales y crear las condiciones para una rentabilidad razonable”, concluyen Juan Llach y Martín Calveira, Investigadores del Área de Economía del IAE Business School.

TERCER TRIMESTRE DE 2020

Durante el tercer trimestre de 2020, el IPAP registró nuevamente una contracción interanual del orden de -7,5%, aunque menor a la registrada en el trimestre anterior (-13,6%), en un escena-

rio macroeconómico desfavorable y sosteniendo su caída desde el tercer trimestre de 2018, es decir, bastante antes de la aparición de la COVID.

Ya en el marco de la pandemia, respecto del trimestre anterior, se observa una incipiente recuperación de 3%. La disminución interanual del IPAP estuvo impulsada esencialmente por el Merval pues, éste último evidenció una retracción de -59,4% en dólares constantes. Mientras que el índice del precio de la tierra se contrajo -1,9%, el índice de los precios de los departamentos disminuyó -8,7%, ambos tam-

bién medidos en dólares constantes.

El IPAP (Q) también registró una contracción sustancial en términos interanuales de -9%, siendo mucho menor a la caída registrada en el segundo trimestre del año.

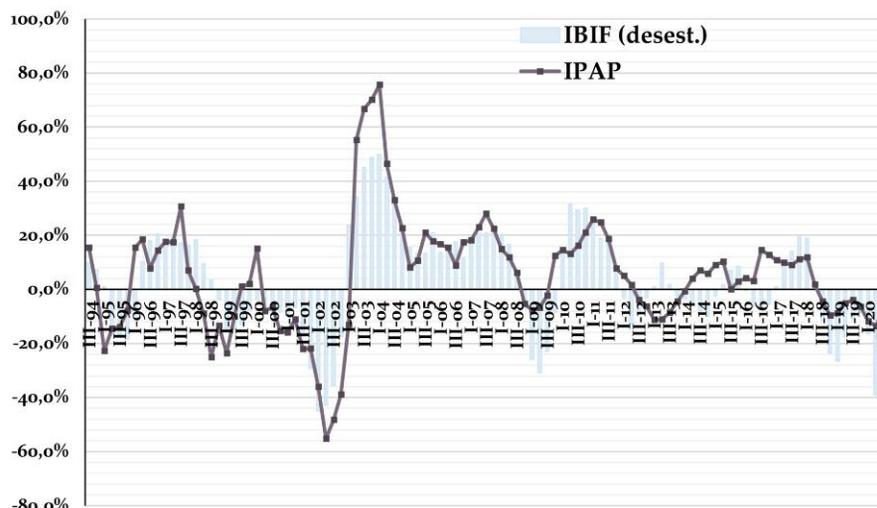
Si bien el decrecimiento del indicador estuvo determinado por el contexto macroeconómico desfavorable lo cual afectó a los indicadores de precios, también tuvo influencia la dinámica observada en de los indicadores de costos. En efecto, durante el tercer trimestre de 2020 el costo del Merval tuvo una variación interanual de 3,8%.

A su vez, los costos de la tierra y los departamentos registraron variaciones de 3,3% y de -3,5% correspondientemente respecto al mismo período del año 2019.

Con respecto al trimestre anterior, el IPAP (Q) también registró un incipiente retroceso de -0,3%. Al observar la comparación inter-trimestral, el indicador del costo de reposición de los departamentos disminuyó -2,2% mientras que los costos del Merval y el de la Tierra tuvieron similar desempeño registrando un crecimiento de 5%.

La contracción evidenciada del IPAP desde el tercer trimestre de 2018 y la

Gráfico II. Variación interanual del IPAP y la IBIF



Fuentes: IAE, Bolsar, IERIC, UADE, GCBA, Properati, CDI, INDEC, CAT



Martín Calveira, Investigador del Área de Economía del LAE Business School.

correspondiente a los últimos cinco trimestres consecutivos para el IPAP(Q), constituyen un claro anticipo de la evolución registrada posteriormente en la IBIF, la cual persiste en una fase de retracción en su crecimiento en -8,5% a/a en el cuarto trimestre de 2019, -18,1% en el primer trimestre de 2020, una fuerte caída de -38,3% durante el segundo trimestre y una menor contracción de -10,3% en el tercer trimestre de 2020.

Si bien la contracción de ambos indicadores, en particular del IPAP(Q), permite inferir que la IBIF seguirá con una dinámica similar en los próximos trimestres y siendo uno de los factores fundamentales de la dinámica de la actividad económica durante el tercer trimestre de 2020; debemos notar que

para este período la caída de la IBIF se anticipa a la del IPAP dados el efecto pandemia y la gestión económica. Ciertamente, son factores que aceleraron profundamente la caída del agregado

inversión.

Por otra parte, destacamos que la brecha entre el IPAP y la IBIF persisten a pesar de su reducción durante el último trimestre. En ese sentido, se espera que el aumento reciente del precio de la soja tenga efectos en aras de minimizar la brecha mencionada.

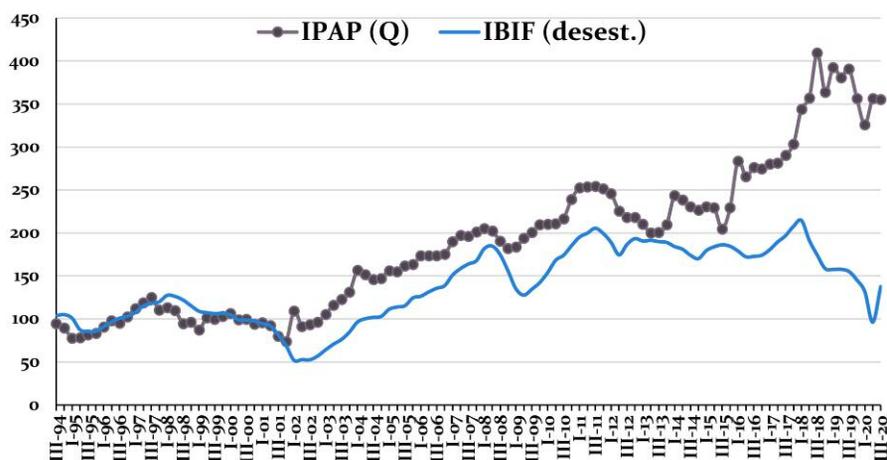
También en esta materia la Argentina se encuentra en una situación muy delicada. En el tercer trimestre de 2020 la inversión a precios corrientes se ubicó en 14,3% del PIB, recuperando su participación luego de la fuerte reducción observada en el segundo trimestre del año. Sin embargo, para que la inversión aumente será decisiva la capacidad de las autoridades de formular un plan económico y social sólido y capaz de lograrlo.

Sin aumento de la inversión no habrá crecimiento sostenible, ni se incrementará el empleo y no será posible reducir la pobreza.

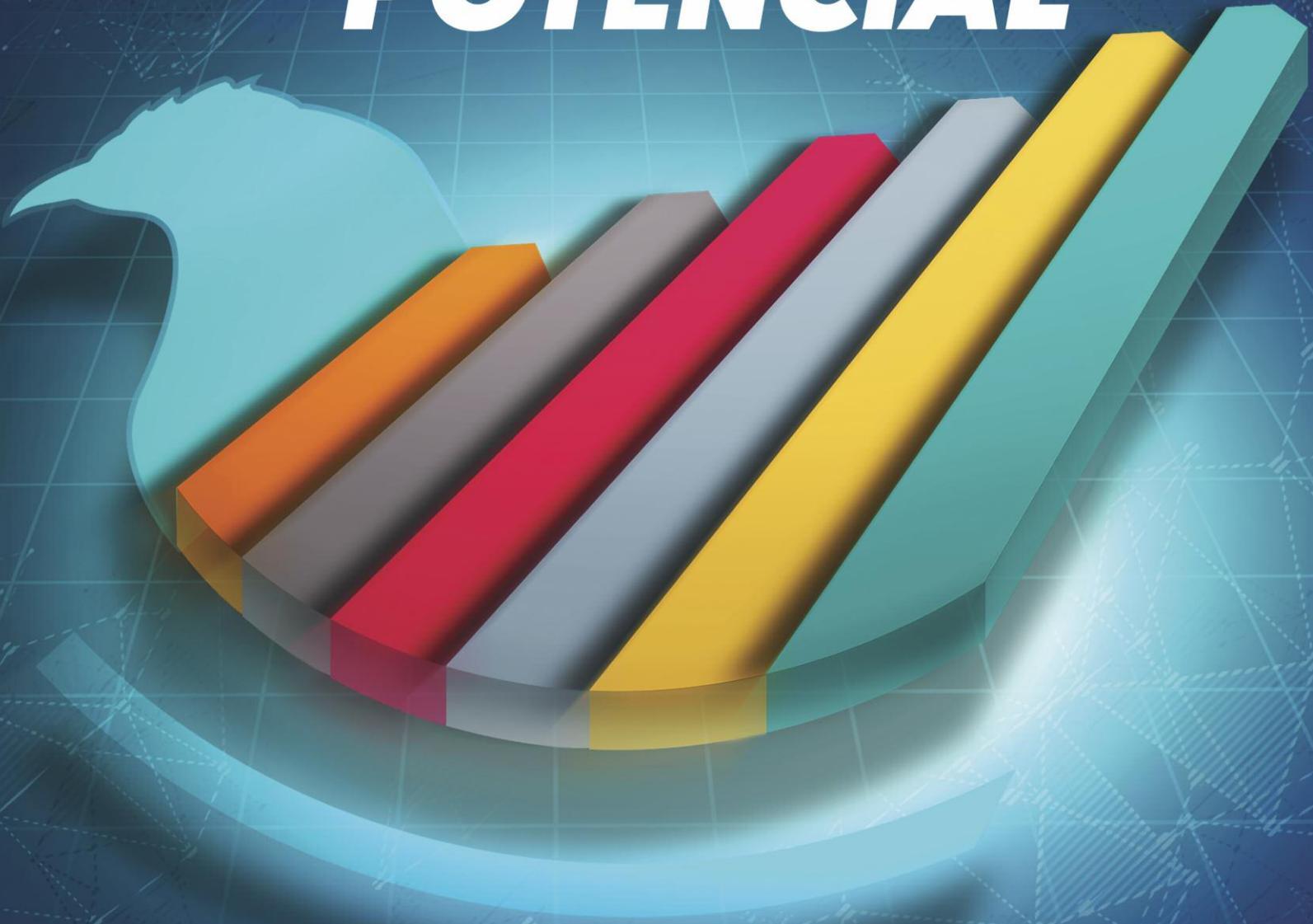
Por cierto, como se demostró en la realidad y mencionamos en el número anterior, haber acordado con los acreedores del Estado argentino es condición necesaria, pero no suficiente, para aumentar la inversión.

También es necesario respetar la Constitución y las leyes nacionales y crear las condiciones para una rentabilidad razonable. ■

Gráfico III. Evolución del IPAP (Q) y la IBIF 1994/2020 (2000=100)



OBTENGA TODO EL **POTENCIAL**



Trabajos de investigación e información de campo, demuestran que una sola dosis de VAXXITEK HVT+IBD aplicada en la planta de incubación proporciona protección temprana frente a las enfermedades de Gumboro y Marek. A su vez induce protección clínica frente a diferentes cepas de Gumboro: clásicas, variantes y muy virulentas^{1,2,3}. La protección temprana permite que no exista una ventana inmunitaria entre la inmunidad pasiva y la protección activa generada. Una solidez inmunológica asegura lotes sanos y mejora el rendimiento.

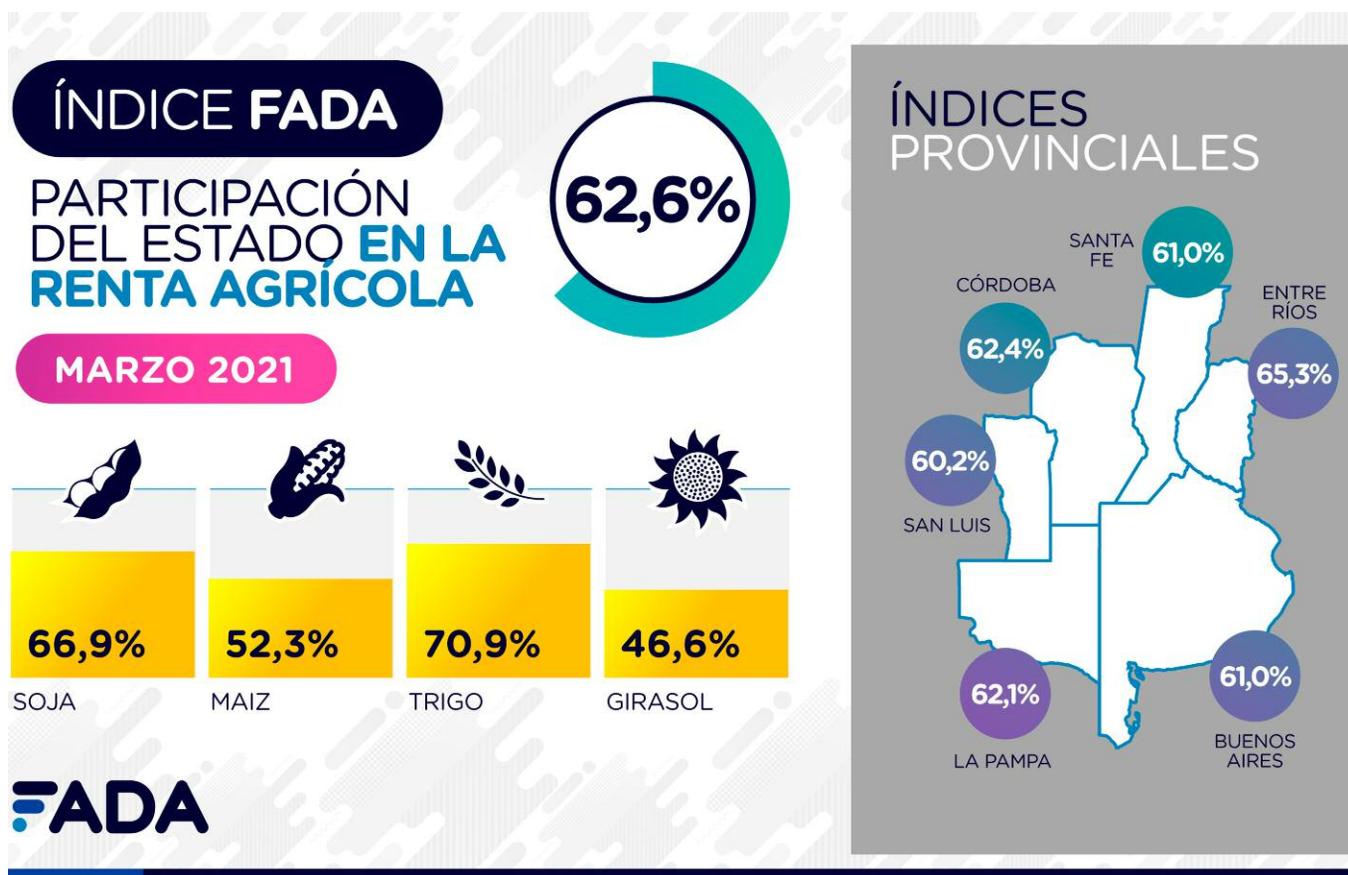
PREVENTION WORKS
Diseñando el futuro de la salud avícola



**Boehringer
Ingelheim**

Participación del Estado en la renta agrícola

¿Qué tipo de impuesto tiene más peso? ¿Qué efecto tiene en las regiones? Cepo cambiario y exportador, ¿Qué generan? Precios, costos, tipo de cambio, impuesto a las ganancias



FADA (Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina) dio a conocer su Índice trimestral: de cada \$100 de renta que genera por hectárea un productor agrícola, \$62,60 es lo que representan los distintos impuestos..

El índice de marzo es 3,4 puntos porcentuales más alto que el de diciembre. “Esto se explica por varios factores: aumentos de impuestos fijos municipales y provinciales; suba de costos en pesos y en dólares de labores y fletes; incrementos de precios de fer-

tilizantes; baja del precio disponible del trigo; y reducción de los rindes estimados por efecto de la sequía”, explica David Miazzo, economista jefe de FADA.

El informe realiza la medición nacional haciendo un promedio ponderado de cultivos, que marca que el Estado se queda con el 62,6% de la renta agrícola. También analiza cada grano, que en esta ocasión demostró que la participación del Estado en soja es del 66,9%, maíz 52,3%, trigo 70,9% y girasol 46,6%

IMPUESTOS: DE DÓNDE VIENEN Y HACIA DÓNDE VAN

La participación del Estado se presenta en distintos niveles y con diferentes tipos de coparticipación: los impuestos nacionales no coparticipables representan el 66,8% del total que afronta una hectárea agrícola en Argentina. Estos son principalmente los derechos de exportación y el impuesto a los créditos y débitos bancarios.

Los impuestos nacionales coparticipables son el 27,5% de los gravámenes medidos. Aquí tenemos el impuesto a

las ganancias y los saldos técnicos de IVA.

Las provincias reciben parte de este 27,5% como coparticipación, y también tienen sus propios tributos. Así, lo que recaudan las provincias es el 5% de las cargas totales.

Por último, los impuestos municipales representan un 0,6%. El componente central son las tasas viales o las guías ce-realeras, de acuerdo a la provincia.

UNA TRABA AL PROGRESO DE LAS REGIONES

Con frecuencia se cuestiona el federalismo fiscal del modelo impositivo argentino: la mayoría de los impuestos a los que se somete al sector agrícola son nacionales no coparticipables, mientras que esta actividad productiva por definición es federal y está muy arraigada a las regiones.

El principal tributo nacional no coparticipable son los derechos de exportación, que impactan negativamente en el federalismo por tres vías, como explica Miazzo: “La primera, es que se incrementan los recursos no coparticipables en manos de Nación; la segunda, es que se reducen los recursos coparticipables por reducción del impuesto a las ganancias; la tercera, es vía los recursos que salen de las regiones productivas en el marco de la suba de derechos de exportación”.

FADA publicó recientemente un informe donde revela lo que las regiones se pierden mediante los DEX. A través de la “zona testigo” Pergamino-Salto-Rojas, enumera las obras y los puestos de trabajo que podrían generarse con un año de DEX de esa región, situación que se repite a lo largo y ancho del país.

Con respecto a los meses previos, los tributos nacionales no coparticipables aumentaron su participación. “Esto se explica, principalmente, porque al bajar la rentabilidad también disminuye el

impuesto a las ganancias, que es el más representativo de los impuestos nacional coparticipables”, afirma Miazzo. Por otro lado, es usual que en la medición de marzo aumente la participación de los impuestos municipales y provinciales, respecto al mes de diciembre, porque son, principalmente, impuestos fijos que se actualizan a comienzos de año. “En una economía con los niveles de devaluación que tenemos, estos impuestos al ser fijos se terminan licuando a medida que avanza el año”, complementa el economista.

CEPO CAMBIARIO E IMPORTADOR: CONSECUENCIAS

Durante los últimos meses, al cepo cambiario vigente desde finales de 2019 se le ha ido adicionando un cada vez más profundo cepo importador.

El cepo cambiario se refiere a las restricciones para acceder al dólar oficial: las personas pueden comprar hasta USD 200 mensuales, con un recargo del 65% sobre el dólar oficial; las empresas no pueden adquirir dólares para atesoramiento, no pueden girar dividendos al exterior y sólo pueden acceder mercado de cambios para adquirir el 40% del vencimiento de sus deudas en dólares, y deben refinanciar el restante 60%.

Por su lado, el cepo importador está referido a restricciones formales e informales a las empresas para poder acceder dólares para pagar importaciones. En la práctica, las empresas que desean importar se enfrentan a una serie de obstáculos escritos y no escritos para poder pagar las importaciones. El fin último de estas restricciones es

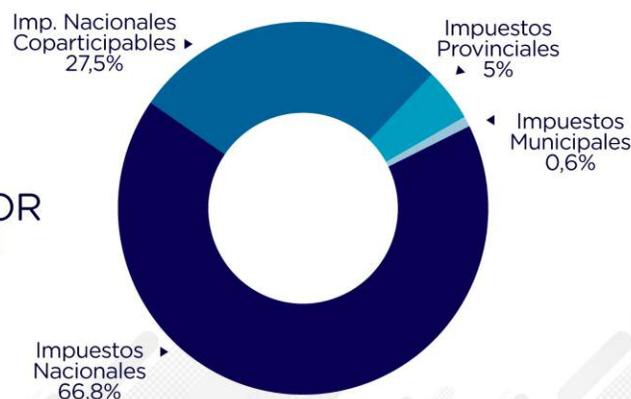
ÍNDICE FADA

PARTICIPACIÓN DEL ESTADO EN LA RENTA AGRÍCOLA

62,6%

MARZO 2021

IMPUESTOS POR JURISDICCIÓN



FADA

disminuir las importaciones para evitar que salgan dólares por esta vía.

“El problema es que la brecha cambiaria que genera el cepo cambiario, genera incentivos a adquirir bienes dolarizados e importados, que choca con una menor oferta como consecuencia del cepo importador. Así, los productos importados tienen mayor demanda y menor oferta. La consecuencia lógica es un incremento de precios, no sólo de los productos importados, sino también de sus sustitutos locales”, explica David Miazzo.

En la agricultura, el resultado es el progresivo aumento de precios, que comienza por algunas autopartes y repuestos para vehículos y maquinaria y luego se va extendiendo a fertilizantes y fitosanitarios, cómo sucedió en el cepo 2011-2015. Este problema es uno de los principales temas a monitorear durante el 2021 ante un cepo importador que parece profundizarse. “Lo anecdótico es que, por falta de dólares, pierde competitividad el sector que genera 7 de cada 10 dólares que ingresan al país por exportaciones”, concluye el economista.

IMPUESTO A LA RIQUEZA

Este indicador no incorpora el impuesto a la riqueza, que en algunos casos puede incrementar la carga tributaria sobre el productor.

A modo de ejemplo, de acuerdo a la valuación fiscal vigente en la Provincia de Córdoba, campos de 800 hectáreas en Río Cuarto y campos de 550 hectáreas en Marcos Juárez alcanzan el umbral mínimo para pagar el impuesto a la riqueza. Claro que al valor fiscal de los campos hay que incorporarle maquinaria y vehículos.

PRECIOS

Respecto a marzo de 2020 el precio FOB de la soja ha mejorado un 64%, el

del maíz 39%, el trigo 10% y el girasol 100%. Esto también se tradujo en incrementos de los precios disponibles en el mercado interno.

TIPO DE CAMBIO Y COSTOS

En los últimos 12 meses, el incremento nominal del tipo de cambio oficial fue del 43%, pasando de \$63,77 por dólar a \$91,13. En los últimos 3 meses, se incrementó un 12%.

Si se analiza la estructura de costos según la moneda en la que se presentan, se ve que un 51% de los costos de una hectárea de soja están estrictamente dolarizados. Si consideramos en ese esquema al costo de la tierra, ese número asciende al 64%. En el caso del maíz los costos dolarizados son el 57%, si tenemos en cuenta ahí la tierra, llega al 65%.

Muchos costos en pesos también guardan relación con el dólar: por la transmisión de la devaluación a los precios y porque muchos componentes pesificados están ligados al precio del dólar. Es el caso del combustible, la labores, el valor de los camiones y maquinaria, todos insumos que varían en relación al tipo de cambio.

En el último año, el valor del gasoil evolucionó por debajo de la inflación y el dólar, lo que ha colaborado a mantener con actualizaciones bajas los costos de flete y labores.

ÍNDICES PROVINCIALES

Mientras el índice FADA nacional es de 62,6%, Córdoba registra un 62,4%, Buenos Aires 61,0%, Santa Fe 61,0%, La Pampa 62,1%, Entre Ríos 65,3% y San Luis 60,2%.

Para esas mediciones se conjugan los rindes, los impuestos provinciales y locales y los fletes. También se tiene en cuenta cuánto de cada cultivo se produce en relación al territorio cultivado de la provincia. “Por ejemplo, en el caso

de San Luis, que tiene el índice más bajo, se debe a que se produce una mayor cantidad de maíz, que es el cultivo con menos participación del Estado, no a una menor presión fiscal en sí”, explicó Miazzo.

En todas las provincias analizadas se paga impuesto inmobiliario rural e impuesto a los sellos para la compra-venta de granos. En Buenos Aires, Entre Ríos, La Pampa y San Luis se pagan Ingresos Brutos. La alícuota es del 1% en los casos de Buenos Aires y San Luis, 0,75% en Entre Ríos y 0,5% en La Pampa. En Córdoba y Santa Fe la actividad está exenta.

Buenos Aires y Santa Fe tienen tasas municipales, mientras que La Pampa tiene las guías cerealeras. Córdoba, San Luis y Entre Ríos no tienen imposiciones a nivel local. San Luis y La Pampa tienen impuestos al estilo de aduanas internas.

COSTOS

Para profundizar, se analizan los costos involucrados en una hectárea de maíz, para tomar un ejemplo.

Se resaltan dos puntos: el primero, los gastos de fobbing representan entre el 8% y el 11%. El segundo punto son los fletes, donde se puede ver cómo se incrementa el costo a medida que se aleja de los puertos. En el caso del maíz, el flete representa el 16% de los costos en Buenos Aires, en Córdoba el 17%, en San Luis el 21%, en La Pampa el 17% y en Entre Ríos el 14%. En Santa Fe, como el grueso de la producción se encuentra relativamente cerca de los puertos, representa el 11%.

Entre fobbing y flete suman entre el 22% y el 30% de los costos de una hectárea de maíz, sin considerar el costo de la tierra.

Si a este análisis se le suma la comercialización, los tres ítems suman entre el 30% y el 37%. ■



La Referencia
en Prevención
para Salud Animal

W P V C

WORLD POULTRY
VIRTUAL CONGRESS
by HIPRA

SUPERANDO LOS DESAFÍOS

de la salud avícola

El **primer congreso virtual** organizado por **HIPRA** con el objetivo de contribuir a la formación continua de profesionales y veterinarios de la industria avícola.

RESÉRVATE LAS FECHAS
14 – 17 Junio

Consigue tu
acreditación



Imposible modificar el pasado, pero sí aprovechar el presente.

El economista y especialista financiero Claudio Zuchovicki, analiza la coyuntura económica y el futuro de la Argentina en materia de dólar, precios e inflación. Zuchovicki pronostica que la inflación de 2021 podría ser del 50% anual. Porque si la de 2020 fue del 30% sin suba de tarifas, ni puja de salarios, en el 2021 sí vas a contar con esas variables y con el desabastecimiento de algunos factores que van a ajustar por precio. Por lo tanto, la devaluación esperada del dólar oficial, dicha por el mismo Gobierno que va a devaluar de acuerdo a la inflación, es del 5% mensual, como mínimo a partir de ahora".



Claudio Zuchovicki, economista y especialista financiero

Para el prestigioso economista y especialista financiero, siempre los precios son un idioma y hay que tratar de interpretarlos. Para eso, Zuchovicki advierte que si es verdad que los mercados se adelantan, ¿qué estamos viendo alrededor del mundo, alrededor de la región y sobre todo en nuestro país, de cara a distintas situaciones que nos ayudan a tomar deci-

siones? "Ninguno de nosotros puede modificar el pasado, lo que pasó ya pasó, pero sí podemos modificar nuestras actitudes hoy, en el presente, para tratar de aprovechar las buenas oportunidades y que nos agarren lo más liviano posible las malas tendencias".

Fiel a su estilo, el economista lanza un disparador: "¿Existe alguien que vea bien al país? Imagínense la respuesta

de la mayoría, porque hoy no nos importa lo que opina cada uno, lo que importa es que opina la mayoría, y si la mayoría lo ve mal dudo de que invierta, y si no invierte, obviamente vamos a tener problemas de oferta futura por falta de inversión. A mí no me importa entender lo que yo creo que vaya a pasar, y a ustedes tampoco les debería importar. Lo que sí importa es lo que la



mayoría cree que va a pasar como profecía autocumplida”.

Inmediatamente, Zuchovicki vuelve a preguntar: “¿Alguien cree que esto va a mejorar abruptamente de acá a fin de año? No los quiero deprimir, pero las expectativas futuras también duelen, porque uno puede decir: «Estoy enfermo pero quizás después me voy a mejorar y una vez que me recupere voy a correr de nuevo, etc.», es decir, uno tiene un horizonte... Pero cuando el horizonte no sabe cuándo volveremos a correr, cuándo no sabe cuando volveremos a ponernos bien físicamente, eso te deprime un poco más”.

Respecto de la situación en general, Zuchovicki explica que “el mercado se mueve por las expectativas que va a tener la gente, no por los sucesos, sino por la expectativa de precio que uno tenía sobre un suceso. Si la mayoría cree que la cosa no va a estar bien, desinvierte y como desinvierte es profecía autocumplida... no va a estar bien. Si todos creen que va a bajar, venden, con lo cual termina bajando; y si todos creen que va a subir, todos compran, por lo que termina subiendo. Dicho esto, todas las tendencias en algún momento frenan, porque en algún momento ya es lo suficientemente barato o lo suficientemente caro para

que no alcance el dinero, o para que siga subiendo o porque lo das vuelta con cualquier moneda”.

EL CONTEXTO GLOBAL

En referencia a lo que está sucediendo con esta nueva ola de Covid-19, Zuchovicki se pregunta: “¿Cuánto de todo esto fue un evento o cuánto es tendencia? Acá déjeme jugar... Como buen marplatense que soy, les digo que una ola nunca hay que agarrarla antes de tiempo, te quedas sin el impulso, te perdes la ola si te adelantas demasiado; si la agarras tarde, cuando estás cerca de la cresta de la ola, vas a agarrar la cresta un segundo, pero después vas a tener mucho más tiempo de caída que lo que disfrutaste la cresta de la ola **Hay un momento justo, hay un tiempo para agarrar esa ola.** El mundo arrancó, hubieron muchos eventos que irrumpieron el mercado. En 2008 quebraron muchos bancos, muchísimos... el Citi vale el 10% de lo que llegó a valer, el Deutsche Bank vale el 10% de lo que llegó a valer... ¿Se acabó el sistema financiero? No, por el contrario es más grande que antes. De hecho, Apple anunció la creación de su propio banco. Cada vez hay más bancos y cada vez los bancos son más eficientes. El mercado vuelve y con el Covid pasó lo mismo.

Estados Unidos ya está creciendo casi a 2 dígitos, un 9% anual; China no sólo ya está creciendo este año, sino que en 2020 terminó con saldo positivo. **Para muchos es la revancha del consumidor, «Los años locos», como pasó post pandemia de 1919, después terminó en la crisis del '29, pero antes vino esta revancha del consumidor. American Airlines ya citó a todos sus pilotos y ya tienen vendidos todos los pasajes, ya vale más la acción de lo que valía antes de la pandemia, porque ya están vendidos sus vuelos de cara al futuro. El mercado se jugó a que esto es un evento, que va haber vacunas, que va a haber efecto rebaño... el mundo está pensando en lo que va a venir, no en lo que es. Lo que cambió es la dinámica de ese cambio”.**

El economista ejemplifica la actualidad de la siguiente manera: “Roger Federer jugó su primer torneo profesional ganando plata, o sea, cobró su primer premio Internacional en 1999 en España en pesetas porque todavía no existía el euro; y no se podía comunicar con su familia por celular porque apenas tenía e-mail; no existía el Messenger o apenas aparecía, y recién nacía BlackBerry como sistema mucho más inteligente para utilizar el teléfono. Este mismo Roger Federer anun-

Crecimiento del PIB de Argentina y sus componentes
2010-2021



ció que va a jugar Roland Garros, ya no existe Messenger, no existe la peseta, no existe el marco y, desde aquel entonces, hay 50 países nuevos... **Lo que quiero dejar en claro es la dinámica de ese cambio, lo que nos descoloca en la actualidad, la velocidad con la que cambian los hechos. La velocidad con la que cambiaron nuestras comunicaciones en el último año fue tremenda, hicimos lo que no habíamos hecho ni en 5 o 6 años atrás, obviamente obligados por la pandemia, pero eso no vuelve atrás. Hay sectores que si estás bien vas a ganar bastante dinero y hay sectores en que no lo vas a recuperar porque cambió ya nuestra forma incluso de comunicarnos.** Cuando yo iba al colegio me pedían un mapa político, cuando mis hijos iban al colegio también les pedían un mapa político, ahora hay 50 países nuevos con respecto a cuando mis hijos empezaron el colegio. **Alguien me dijo alguna vez, «mostrame un mapa de conectividad». Hoy si uno suma aeropuertos, electricidad, si le meto fibra óptica, satélite y sumado a eso la nube, ya no hay fronteras. Hoy el mundo es uno solo y lo demostró el atascamiento del barco en el Canal de Suez... esto monetariamente costó más plata que el Co-**

vid. ¿Por qué planteo esto? Porque en el fondo las inversiones que deberíamos pensar, es en que va a ser negocio dentro de 3 o 4 años, no lo que me gusta a mí, no lo que yo sé hacer, sino a donde se va a mover el mundo”, aconseja el economista.

Para Zuchovicki, el primer dato claramente positivo es la tasa de interés activa que está cerca del mínimo histórico. “No es un problema de dinero, el dinero se consigue, el dinero sobra por exceso de liquidez. Gastos de la Reserva Federal: en 2020 y en lo que va de 2021, en el mundo se imprimió un cuarto del dinero existente desde el principio del dinero; o sea, si la masa monetaria era 100 ahora es 125. ¿Dónde fueron esos 25 sobrantes? Activarse, en cripto monedas, en materias primas, en negocios, hay apalancamiento. Lo que no fue resguardo de valor fue el dinero, porque no está remunerado; incluso si pido plata prestada, en términos reales, está por debajo de la inflación en el mundo. **En la economía formal en Argentina también, porque la inflación, la que realmente tenemos de acuerdo a nuestro consumo, está por encima del 40/45% anual, y si analizo los últimos meses estamos mucho más a-**

riba de eso. Y el crédito que me prestan en pesos está por debajo, al menos los cheques de pagos diferidos. ¿Qué significa esto? Que no es un tema de dinero, es un tema de flujo y de negocios lo que uno discute hoy. Y eso provocó la depreciación del dólar: cuando salimos del patrón oro en 1933/1935, un dólar de aquel entonces hoy equivale a 5 centavos de dólar. Si ustedes tienen dólares ahorrados y los dejan en una caja de seguridad obviamente que en Argentina representan más pesos, pero en el mundo tiene mucho menos poder adquisitivo, y de eso se trata el mundo de hoy, de la pérdida del poder adquisitivo del dinero. **Si analizamos las últimas 52 semanas, vemos que el acero subió 145%, la madera 126%, el petróleo 80%, la soja 71%, el maíz 69%, el cobre 50%, la plata 38%, el algodón 35%, el café 34%, y el trigo 25%.** Ahora bien, no es que subió todo, es la depreciación del ahorro en dinero, porque la tasa activa está por debajo de la inflación. Si ustedes son empresas ¿qué les debería decir? Tu mercadería garpa, tu mercadería te protege, porque sube más que si dejo la plata en un plazo fijo... al 34% anual, discúlpeme, pero la verdad que prefiero indagar otras opciones. Esto es el

¿CÓMO PENSÁS HACER LA PRÓXIMA LIMPIEZA DE LOS GALPONES DE POLLO?



EARTHFORCE
S16 / RADIAL

By  **Bobcat**

¡Rendimiento excepcional en los trabajos más exigentes!



mundo, el costo de oportunidad del dinero bajo”.

FLUJO Y STOCK

Para explicar la relación entre Flujo y Stock, Claudio Zuchovicki compara a dos personalidades como Justin Bieber y Manu Ginóbili. “Justin Bieber debe tener diez veces más dinero que Ginóbili hoy y la posibilidad de ganar aún más, pero su manera de gastar, su manera de vivir la vida hasta ahora, me hace pensar que si yo soy un inversor prefiero tener acciones de Ginóbili, porque la verdad que ahorra mucho mejor y seguramente va a tener más dentro de 20 años. Justin Bieber, con lo que está gastando no se si llega, tiene más stock pero no mejor flujo. Lo mismo me pasa con Warren Buffett –obviamente yo, dedicándome a las finanzas, mi ídolo, mi gran ídolo–, hasta que un amigo me dijo «¿Querés ser él? Él quiere ser vos. A partir de ahora él sos vos y vos sos él con su patrimonio de 65.000 millones de dólares». Yo le dije: «Ni loco, ¡tiene 91 años! Flujo y Stock, el mundo hoy discute flujo, no posesión, no activo”, asegura Claudio Zuchovicki.

“Supongamos que tengo una oficina hermosa, no va a ir nadie o va a ir poca gente, nadie va a apreciar hoy una oficina. Antes era indispensable tener una oficina en una zona espectacular... Hoy es el mundo del servicio, es el mundo de la utilización. Mis hijos no quieren ser propietarios, no les interesa, se quieren mudar muchas veces de acuerdo al trabajo que vayan consiguiendo. No quieren auto... Siempre digo lo mismo, en mi época, ¡sin auto morías soltero! Pero ellos no quieren tener auto. Ese cambio, cambia a la hora de ver las inversiones que tenemos que hacer. Hoy se exagera el valor que le damos al servicio o se subestima la economía real. **Primera conclusión: si tengo que pensar hoy, prefiero pensar en el mun-**

do de la economía real como negocio y no en mi mundo, en el mundo financiero como negocio, por las bajas ventas y por los precios que tienen muchas empresas que van a tener que seguir existiendo porque la gente va a seguir consumiendo estos activos reales. Y si voy al mercado –Apple, Microsoft, Amazon, Google, Facebook y Tesla–, hubo una concentración del mercado fenomenal. El mundo va a traccionar fuertemente para la mayoría de los países emergentes, porque viene un rebote de la economía real; eso va a demandar más producto y esos productos se fabrican esencialmente en América Latina o en emergentes en general. Y lo vemos en los flujos de la valorización de las monedas de toda la región en los últimos tiempos. Por lo tanto, para mí los mercados están caros”, sentencia el economista.

MERCADOS

Respecto de América, la región de emergentes, Zuchovicki realiza el siguiente análisis: **¿Cómo era el flujo del dinero global en el mundo ¿Cómo era ese flujo de dinero? En los ‘90 –época de gloria de nuestro mercado de capitales–, América Latina recibía el 25% de los flujos globales, y de ese 25% Argentina recibía el 16%, quiere decir que de todo el dinero del mundo que daba vueltas –inversores–, el 16% venía a Argentina. Hoy, de todo el dinero que da vueltas en el mundo, América Latina recibe sólo el 8,9% y Argentina tiene menos del 1%... No hay inversor financiero externo en Argentina, la mayoría de los que invertimos en Argentina somos argentinos, «empomados» si quieren, porque compramos más arriba y después no podemos vender, o con plata de argentinos blanca que está afuera de Argentina.** Yo puedo ver el vaso medio vacío y decir: «se fueron todos, hasta la economía real, Falabella,

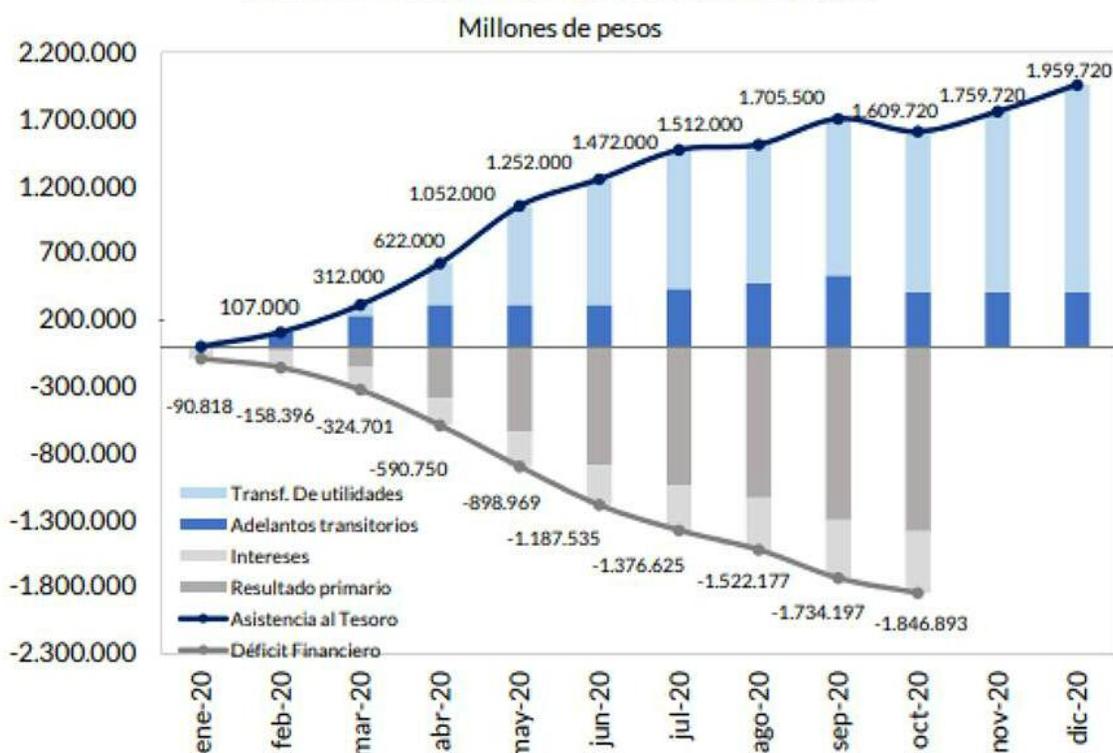
Walmart... se van un montón y no hay comprador. ¿Qué está pasando? Los precios argentinos ya no nos molesta que sean baratos, sino que no haya comprador. Pongo mi casa en venta y no es que tenga una contra-oferta... Ese es el vaso medio vacío. **Pero también puedo ver el vaso lleno... mirá el día que les interese un poquito la región, mirá el día que fluya un poquito de plata a la Argentina. Todas las empresas argentinas juntas –e incluso las de ustedes–, deben valer a lo sumo 40 mil millones de dólares. Un día dicen, «vamos a poner 500 palos en Argentina» y no hay... Claramente estamos en un mal presente, se muy pocas expectativas de cara al futuro, pero los precios ya reflejan ese escenario. Puede seguir así, muchos países siguieron bajando –Haití o Venezuela–, pero también puede ser una oportunidad”.**

ARGENTINA COMO CONTEXTO

Según Claudio Zuchovicki el contexto global no nos juega en contra. “El mundo piensa en dólares, el 62% del mundo comercializa en dólares. Yo entiendo lo de bitcoin, el oro, el euro, lo que quieran... pero el mundo sigue monetizando en dólares. De hecho, si yo les pregunto hoy ¿cuánto vale el bitcoin?, todos me van a contestar 55 mil dólares; ¿cuánto vale el oro? 1.700 dólares; a la larga lo terminamos monetizando, por eso el dólar sigue siendo hoy la moneda de ahorro, devaluándose en el mundo por exceso de emisión”, sostiene el economista.

“**Pimer dato que me gusta para comparar la Argentina: las brechas, la diferencia que existe entre la tasa activa y la tasa pasiva. En Estados Unidos, está en el mínimo histórico, 3,22. Esto es lo que motoriza una economía, cuando la tasa activa y pasiva no tiene tanta diferencia. Argentina ahora es el país de las brechas. La brecha Cambiaria, no hace falta**

DÉFICIT FISCAL Y EMISIÓN MONETARIA



que se las explique... La brecha en la Exportación, si yo exporto me van a pagar 85 pesos menos las retenciones, pero si yo necesito dólares para pagar una deuda quizás la tenga que conseguir a 153 pesos por dólar. La brecha Inflacionaria; para algunos la inflación -sobre todo para los que gastan en servicios, las clases altas-, el 80% de sus gastos son en servicios: obra social, colegio de los chicos, luz, gas, teléfono etc. Eso está regulado y como está regulado subió al 23% anual. Lo que no está regulado, que es lo que consume la gente más pobre, el alimento, subió a un ritmo de 48% anual, la inflación promedio que estaba dando 42%... Pero no todos tenemos esa misma sensación térmica de inflación, entre regulados contra no regulados hay una brecha enorme. Pasa también con la tasa de interés, la brecha que hay entre la tasa pasiva y la tasa activa. El pasivo, el que quiere ahorrar en pesos, no tiene mucho entusiasmo, lo hace casi obligado porque no tiene o no pue-

de comprar dólares, no puede ir al dólar blue porque tiene todo en blanco y no puede ir al contado por liquidación porque tiene alguna limitación, y la verdad que le están pagando muy por debajo de la inflación. Pero si toma plata prestada, ya sea por una promoción de un banco o por un cheque de pago diferido, ahí sí, la verdad que le están prestando por debajo de la inflación, pero con una brecha importante. Y si tengo que descontar en una cueva por tarjeta o por lo que fuera, la brecha es uno de los mayores costos que tiene la Argentina", sostiene Zuchovicki.

"NO HAY PEOR DOLOR QUE EL SOPORTABLE"

Con esta afirmación, Zuchovicki explica lo que ocurre con déficit fiscal. "Cuando el déficit fiscal supera una cantidad, el lío es enorme, termina en una crisis «No hay peor dolor que el soportable» ¿Por qué? Justamente porque es soportable ¿Cuándo reaccionas? Cuan-

do el dolor es insoportable, y esto es lo que pasó siempre en Argentina. Déficit fiscal de 1975, Rodrigazo. Déficit fiscal post guerra de Malvinas, 1982, Lorenzo Sigaut, «quien apuesta al dólar pierde». Déficit fiscal en 1989, en 2001, en 2015, en 2019... Bajó en 2020 por efecto Covid y esto sin contar la segunda ola, si todo nos sale bien Argentina va a tener un déficit fiscal entre el 5 y el 4,4% del PBI. ¿Qué dijo Guzmán? ¿Cómo va a financiar este déficit fiscal? ¿Tomando deuda? No. ¿Bajando el gasto público? No. ¿Subiendo impuestos? Un poquito, pero no le están pagando, o sea la recaudación no crece por las nuevas suba de impuestos, crece mucho por las exportaciones... Y entonces ¿qué va a hacer? Emitir, de hecho el Gobierno cree que la emisión monetaria no genera inflación. Yo no pienso eso, creo que ahí se equivocan, creo que la emisión monetaria si yo tengo más pesos en la calle, con menos producción, con el PBI cayendo, sí genera inflación, como en la



mayoría de los países del mundo. Porque a mayor emisión monetaria, más moneda con menos producto. Si no crece la inversión para que crezca la oferta, más inflacionario es el proceso. En muchos países, esa plata, ese exceso de emisión, va a inversión y como hay inversión aumenta la oferta, pero en Argentina hay restricción de oferta porque la inversión es bajísima. Las fábricas no producen más, sino que tratan de administrar lo que tienen y necesitan importar, pero hay regulación en las importaciones... no es que voy a conseguir neumáticos fácil, no es que voy a conseguir tractores fácil, no es que ni siquiera voy a conseguir autos fácil... si hoy voy a cualquier concesionaria, hay restricción de oferta. Eso es emisión monetaria. Pueden decir que controlan

los precios, pero la verdad, con una economía 50% informal, es muy difícil regular. Esto en economía se llama «la ilusión del control»; ¿qué es «la ilusión del control»? Lo que te pasa cuando llegas a tu casa y ves todo desordenado, le decís a tus hijos: «esta es la última vez que dejan todo desordenado, porque si no ordenan su cuarto, no van a jugar más...», cuando terminaste de decir eso todos saben que no va a ser la última vez, que van a ordenar pero al otro día va a estar igual, y esto pasa también hoy en Argentina. El Banco Central no puede regular la tasa de interés si la capitalización o el crédito es el 14/15% del PBI. ¿Cuánto puede regular? Tampoco puede regular todo tipo de cambio, ni siquiera puede regular la cuarentena, porque hay más gente que se mueve en

la informalidad que en la formalidad. Estados Unidos o los países europeos pudieron regular la cuarentena porque el 80% es formal... Cada americano recibió 1200 dólares en su casa, acá había que buscar dónde y si tenía documento. Desde ese punto de vista, que se llama y se estudia «la ilusión del control», Argentina no va a poder regular. ¿Qué termina pasando? **Hay que bajar el gasto público: cada 100 dólares que gasta la Argentina, 62 los gasta en Seguridad Social, y ahora se va a incrementar porque vamos a tener que ayudar con \$15.000 o \$20.000 al restaurante que cerró, lo que fuera... Pero se va a imprimir más dinero.** El gasto es inflexible a la baja políticamente, por eso cada vez que hubo que bajar el gasto, se arma el lío político –1975, 1982, 1989, 2001, 2015 y 2019–, porque bajar el gasto es políticamente incorrecto, genera mucho lío. ¿Y entonces? Argentina siempre resolvió de la misma manera, la devaluación licua el gasto. Ahora bien, con la actual devaluación, ¿alcanza? No. Todavía no licuamos porque el Gobierno tomó una decisión clarísima.

ARREGLO CON EL FMI

¿Cuánto tiene prestado el Fondo Monetario Internacional? 96 mil millones de dólares, de los cuales 45 mil los tiene Argentina... ¿Ustedes creen que nosotros tenemos problemas o es el FMI quien tiene problemas? Se van a hacer los enojados, lo vamos a estirar para adelante, pero se va a arreglar, no hay problema. ¿Nunca quedaron rehenes de alguien que les debe plata y le siguieron vendiendo igual? Es político, y van a arreglarlo. El Fondo no le va a pedir la quiebra a la Argentina, ya lo vivimos en el 2001: Argentina no le pagó, y en el 2007 le devolvimos adelantado. **Por lo tanto me parece que no es una agenda real en la cual te van a venir con los marines a buscar el agua...** ■

LLEGANDO A CASA
SIN SABER QUÉ COCINAR.
NO ESTÁS EN
EL HORNO

MIL MANERAS DE COMER POLLO



SABEMOS MUCHO DE POLLO

Mercados de Carnes: desempeño durante 2020

Los mercados de carnes (bovina, aviar y porcina) mostraron un desempeño satisfactorio en el 2020, que se destaca particularmente en el difícil contexto que debieron atravesar todas las actividades productivas y la economía argentina en general, un año de Pandemia y de una política de control sanitario que impuso importantes restricciones al funcionamiento y la operatoria de las empresas.

En este artículo analizaremos lo sucedido en los mercados de carnes durante el 2020. En particular, se describen y ponen en perspectiva histórica los resultados del año en materia de producción, consumo, exportaciones y precios, para las tres carnes líderes de Argentina (bovina, aviar y porcina). Se incluye también un apartado referido a las importaciones chinas, donde se muestra lo importante que ha sido el país asiático en la tracción de nuestras exportaciones.

CARNE BOVINA

Según estadísticas oficiales, complementadas con estimaciones propias

para el último mes del año, se habrían enviado a faena unos 14 millones de bovinos en el 2020, un flujo 1,1% superior al del año previo. Este total de animales destinado a la producción de carne se habría conformado de 6,45 millones de hembras (46,1%) y 7,55 millones de machos (53,9%).

En la estructura según categorías una buena noticia es la importante reducción de la cantidad de hembras enviadas a faena en comparación con la del año previo, se encuentra aquí un ajuste del 4,5% interanual.

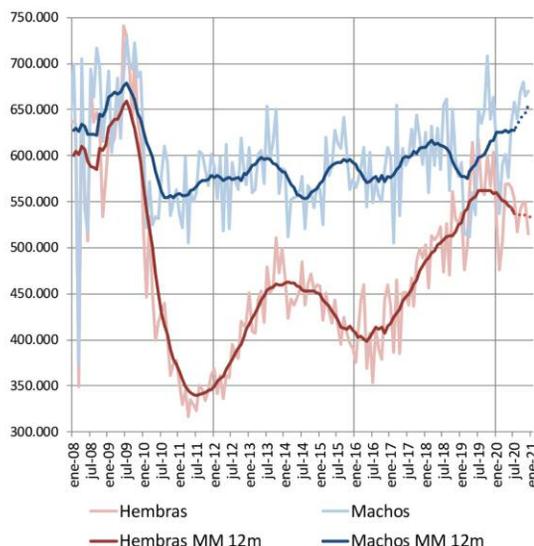
Debe recordarse que una elevada tasa de faena de hembras (animales que representan los “bienes de capital”,

presentes o futuros, que se utilizan en el proceso productivo) puede acrecentar la producción en el presente, pero a costa de limitarla en el futuro. La tasa de faena de hembras (proporción en relación al total) tuvo una importante desaceleración con el transcurrir de los meses, de representar el 47,0% del total de animales enviados a faena en los inicios del año habría llegado al cierre a un nivel del 43,5% (diciembre), que es el más bajo del período.

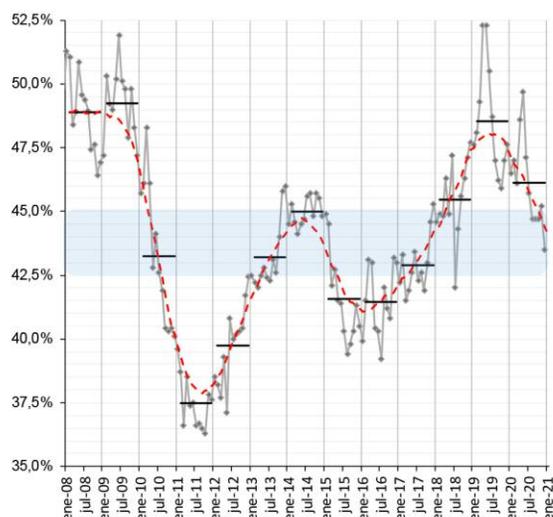
Esta tasa de faena garantiza probablemente estabilidad del rodeo a futuro, aunque no está claro si es lo suficientemente baja como para permitir la expansión de las existencias.

Animales enviados a faena según categorías, período 2008-2020

(a) Envío de hacienda a Faena (cabezas/mes) categoría Hembras y Machos



(b) Participación de hembras en el total de animales faenados



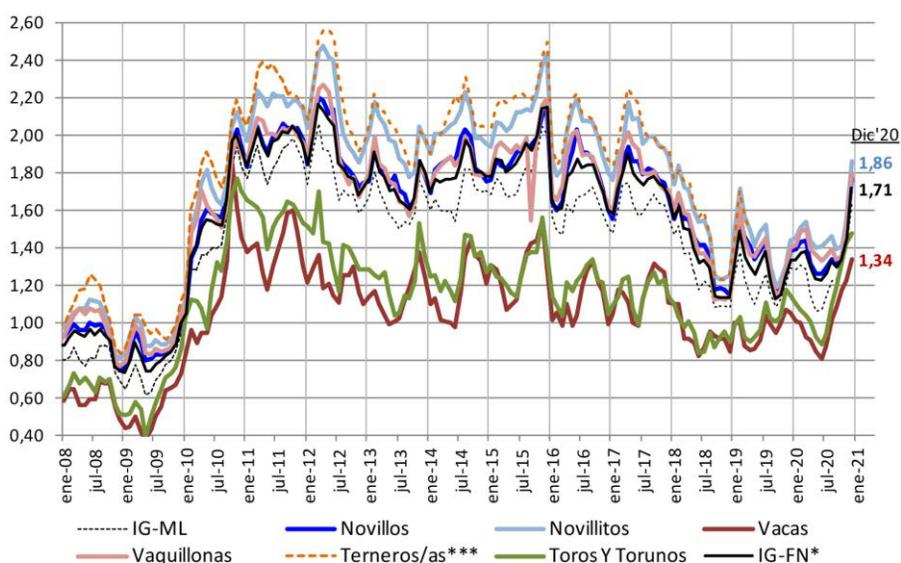
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de Ministerio de Agroindustria e IPCVA.

La menor liquidación de hembras coincide con una importante mejora en el precio de la hacienda durante los últimos meses (¿causa o consecuencia?): entre septiembre y diciembre del 2020 las vacas subieron 37% en el Mercado de Liniers, los novillos 48%, y los novillitos 46%. En términos reales (descontando la inflación del período) las vacas incrementaron su poder de compra en un 23%, los novillos en un 33% y los novillitos en un 31%.

En moneda dura, el precio promedio de la hacienda comercializada, y teniendo en cuenta la composición de animales faenados (indicador IG-FN de IERAL) promedió USD 1,71 por kilo vivo en diciembre, una suba del 32% en dólares al TC oficial en 3 meses, tras promediar USD 1,30 en septiembre, y un mínimo de USD 1,23 en junio.

Por efecto de la importante suba de precios antes referida, el valor local de la hacienda en relación al que se observa en los países vecinos y competidores (Uruguay, Brasil y Paraguay), luego de varios meses de venir muy rezagado se emparejó significativamente en el último trimestre del 2020, casi empardando los niveles observados tanto de Uruguay (competidor di-

Precios de la Hacienda en el Mercado de Liniers
En USD por kilo en pie



recto en cuota UE) como de Brasil (competidor en países de ingresos medios-bajos).

En diciembre el novillo de exportación origen Argentina cotizó a un equivalente de USD 1,64 por kilo vivo, contra USD 1,75 en Brasil y USD 1,69 en Uruguay. Para este último mes de referencia, la ventaja competitiva en materia de precios de la hacienda local era del 5,9% contra el novillo brasilero, y del 2,7% contra el novillo uruguayo.

En lo que respecta a la producción,

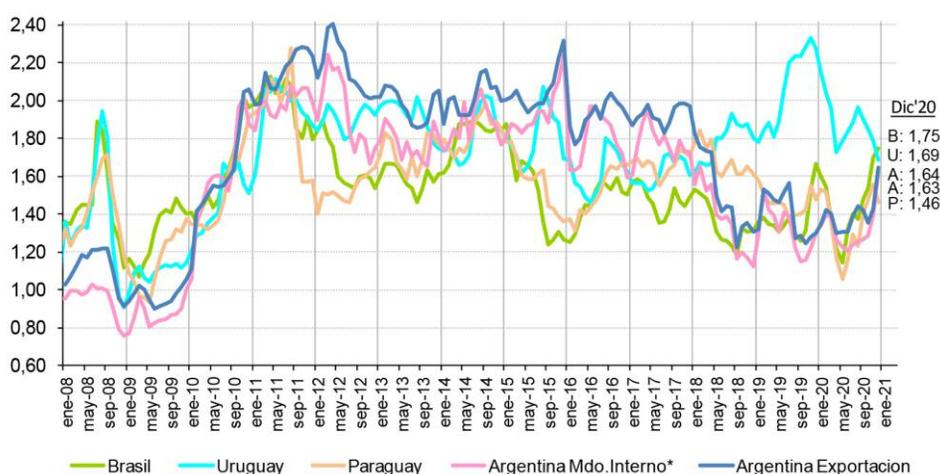
se estima que habría llegado a 3,16 millones de toneladas en el 2020, creciendo un 1% respecto al volumen generado en el 2019.

Por su parte, las exportaciones llevaban un acumulado de 566 mil toneladas peso producto en primeros 11 meses del año (+12% interanual), equivalentes a 850 mil toneladas res c/hueso, aportando USD 2.506 millones a la balanza comercial (-8,4% i.a, como resultado de menores precios por tonelada); los envíos al exterior seguramente cerraron el año superando las 900 mil toneladas res con hueso (nuevo récord histórico), se estima una cifra cercana a las 920 mil toneladas.

Con respecto a la estructura de exportaciones según destinos, se observa un crecimiento importante en los envíos a China (+13%), Chile (+6%) e Israel (+12%), que contrastan con ajustes en otros mercados, caso de la Unión Europea (Alemania-Holanda-Italia, -16%), Brasil (-12%) y Rusia (-12%). En el 2020, a la lista de compradores estables, se sumó Estados Unidos, con 1.805 ton/mes.

En los últimos meses se observa una baja sistemática del precio medio de las

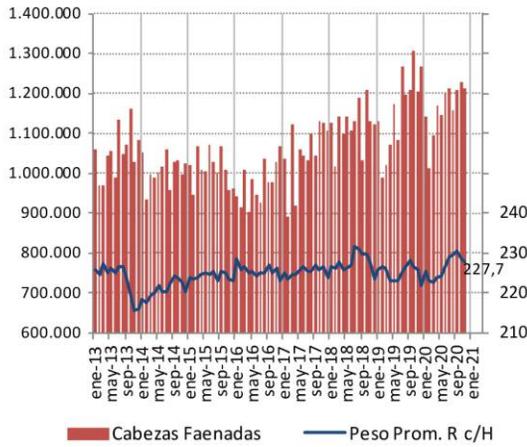
Precios del novillo en Sudamérica
En USD por kilo en pie



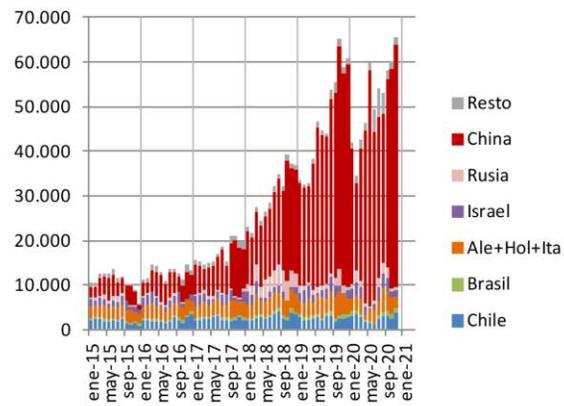
Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de IPCVA v BCRA.

Faena Bovina y evolución de las Exportaciones

(a) Faena Mensual Nacional (cabezas) y peso medio carcasa res c/hueso (eje derecho)



(b) Exportaciones de Carne Bovina Volumen mensual (Toneladas producto)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de Ministerio de Agroindustria e INDEC.

exportaciones a China (precio FOB), que erosiona los márgenes de las operaciones al principal mercado que tiene hoy el país. Esta situación empieza a preocupar a la cadena, que deberá acomodar sus costos al nuevo escenario. Debe recordarse que, desde diciembre de 2019, la exportación de carnes paga 9% de Derechos de Exportación y que sería importante que esa carga tributaria sea reducida a los efectos de darle continuidad al proceso exportador (en octubre el Gobierno expresó vocación por bajar la tasa al 5%, pero hasta el momento ello no ha sucedido).

Esta baja luce hoy poco probable por dos motivos: a) el importante aumento que tuviera el precio de la carne

bovina a nivel consumidor en los últimos dos meses del 2020; b) el gobierno tuvo la oportunidad de modificar la carga tributaria, de incluir la baja en el Decreto N°1060/2020 de fines de diciembre, en el que decidió redefinir derechos de exportación para una muestra muy amplia de productos, pero en la que la carne bovina no fue incluida.

Como los volúmenes exportados fueron más rápido que los producidos, puede deducirse que el consumo interno debió ajustar a la baja. En un año de fuerte crisis económica, con caída de ingresos y pérdida de empleos, se estima que el consumo se habría ubicado en 49,7 kilos promedio, un 2,9% por de-

bajo de los niveles del año previo, y probablemente el más bajo de la historia del país (al menos de los últimos 70 años de los que se tienen registros).

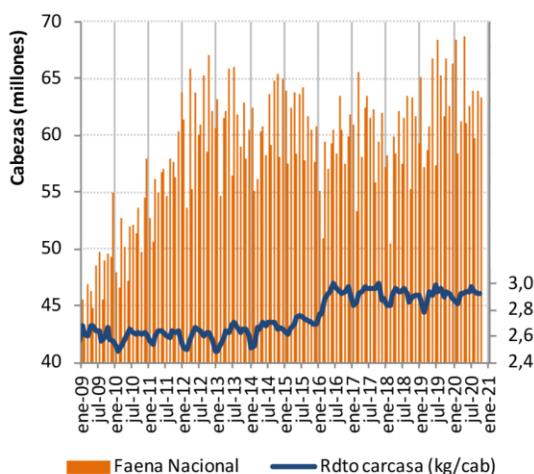
CARNE AVIAR

La producción de carne aviar llegó a 2,03 millones de toneladas en 11 meses del 2020, creciendo un 0,9% respecto al mismo período de 2019. Estimando el mes faltante para el cierre, la producción anual podría aproximarse a 2,22 millones de toneladas.

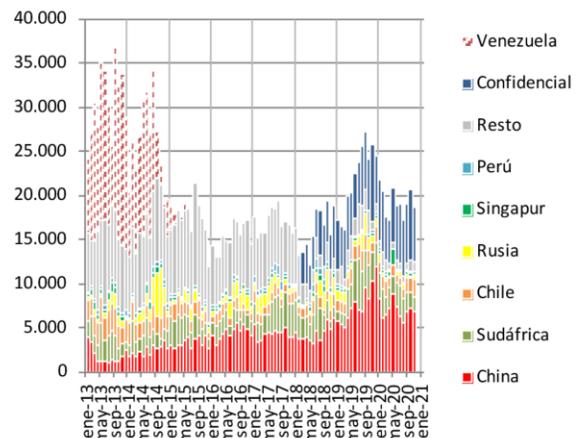
En cuanto a las exportaciones, los envíos alcanzaron las 213 mil toneladas en primeros 11 meses (-12% i.a.), aportando USD 290 millones (-25%). En el desempeño de los diferentes destinos,

Faena y exportaciones carne aviar

(a) Faena Mensual (cabezas) y peso medio carcasa res c/hueso (eje derecho)



(b) Exportaciones de Carne Aviar Volumen mensual (Toneladas producto)



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de Ministerio de Agroindustria e INDEC.



ROVIMIX[®] MaxiChick[™]

Más y Mejores Pollitos

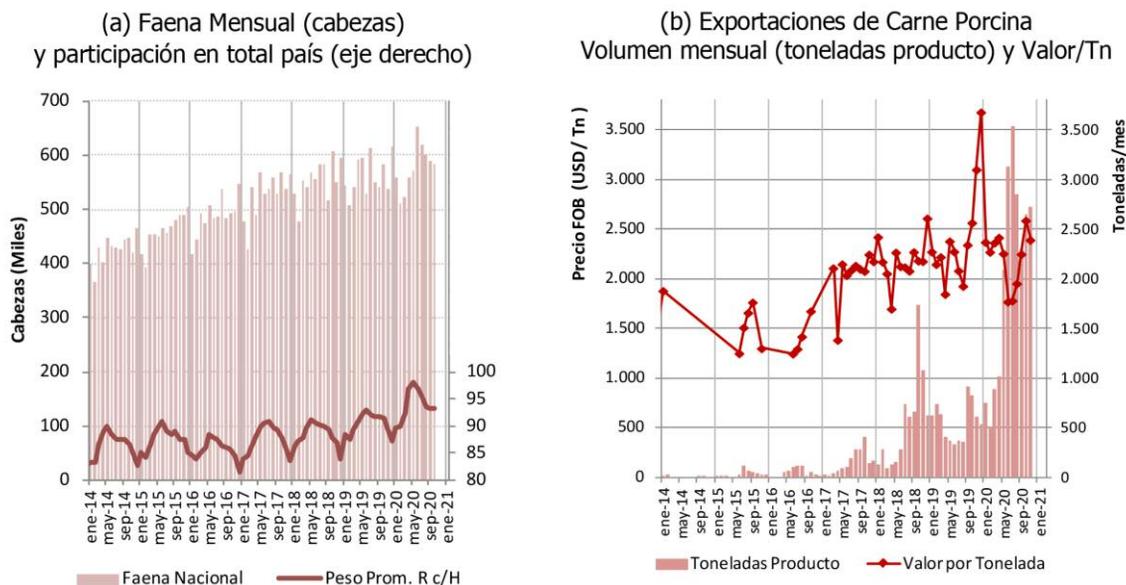
ROVIMIX[®] MaxiChick[™] es recomendado para toda la fase de reproducción, maximiza los efectos de los nutrientes de la dieta de la gallina reproductora y proporciona:

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

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

HEALTH · NUTRITION · MATERIALS

Faena y exportaciones de carne porcina, 2014-2020



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a datos de Ministerio de Agroindustria e INDEC.

se observa una expansión en las colocaciones en China (+3%), pero contracción en otros mercados relevantes, como Sudáfrica (-24%) y Chile (-11%).

CARNE DE CERDO

De acuerdo a las últimas estadísticas del MAGyP se enviaron a faena 6,34 millones de cerdos en los primeros 11 meses del año, 3,4% más de animales que en el mismo período del año previo. Se trata del 9no año consecutivo de crecimiento de la producción (desde el 2011). La producción de carne, por su parte, subió 7%, bastante por encima de la faena, lo que indica un importante aumento en el peso promedio de los animales faenados (y/o un mayor rendimiento).

La cadena logró exportaciones de carnes frescas por 24,2 mil toneladas peso producto durante los primeros 11 meses, con un incremento interanual superior al 100%, y precios FOB por tonelada cercanos a los USD 2.400. China, al igual que en las otras dos carnes, sigue siendo clave para explicar la expansión de estas exportaciones.

La importación de cortes de carne

de cerdo desde Brasil (pulpas sin hueso, provenientes del competidor histórico de Argentina en la región) estuvieron en baja hasta mediados de 2020, de 1.725 tn/mes a 630 tn/mes, para volver a crecer durante el segundo semestre, alcanzando las 2.350 tn/mes en octubre-noviembre.

En suma, las compras al país vecino se redujeron un 40% i.a, y en la medida que el capón porcino y la carne de cerdo local sigan con precios competitivos en el mercado es de esperar que le cueste cada vez más a Brasil sostener sus envíos a la Argentina.

CONSOLIDADO DE LAS TRES CARNES

Se estima que Argentina habría cerrado el año con una producción de carnes de 6,04 millones de toneladas equivalentes res con hueso (+1,5%), con un crecimiento del 7,0% en carne de cerdo, 0,8% en carne bovina y 0,9% en carne aviar.

Con una población creciendo al 1% en 2020, promediando los 45,18 millones de habitantes, la producción de carne per cápita alcanzaría los 133,6 kg/hab (equivalente res con Hueso), lo que

representa un crecimiento de +0,5% respecto a 2019, observándose una desaceleración respecto al ritmo observado entre 2015 y 2019 (+10% punta a punta, ó un 2,4% anual promedio).

Nótese que los 133,6 kilos per cápita es la producción consolidada más alta de la historia reciente.

Las exportaciones de carnes de Argentina habrían cerrado el año en volúmenes récord, se estima un volumen de 1,194 millones de toneladas equivalentes res con hueso (+4,9%), compuestas por 917 mil toneladas de carne bovina (+8,5%), 235 mil toneladas de carne aviar (-12,2%) y 39 mil toneladas de carne de cerdo (+113%). En términos per cápita, equivaldría a 26,4 kg/hab (+4,3%), compuesto por 20,3 kg/hab de carne bovina (+7,4%), 5,2 kg/hab de carne aviar (-13,1%), y 0,9 kg/hab de carne porcina (+111%).

A pesar de que se estará cerrando el año con volúmenes exportados récord, la generación de divisas por exportaciones de carnes por parte de las tres cadenas consideradas ascendería a USD 3.152 millones, -11,9% inferior a 2019, explicado principalmente por una baja

FARMADOX® 50

Doxiciclina 50%

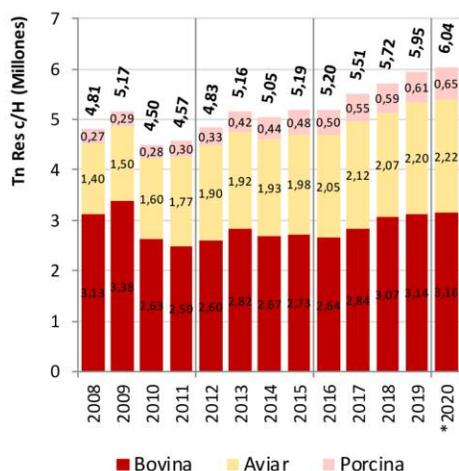
AMPLIO ESPECTRO Y CON ACCIÓN COMPROBADA CONTRA LOS DESAFÍOS BACTERIANOS



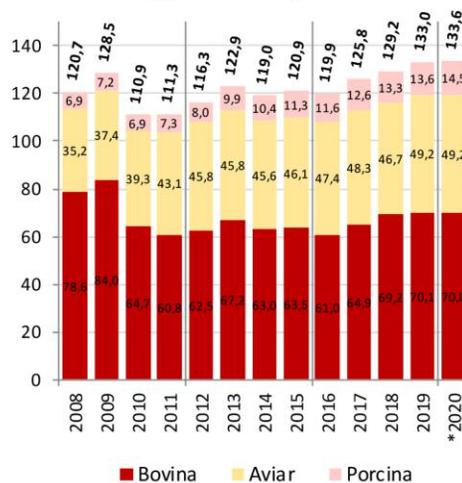
- ✓ Mejor Dosis - Respuesta
- ✓ Amplio Espectro de Acción
- ✓ Mayor Biodisponibilidad
- ✓ Control Superior de los Desafíos Bacterianos

Producción de carne bovina, aviar y porcina de Argentina, 2008-2020

a) Producción de carne
Toneladas equivalente Res c/Hueso (Millones)



b) Producción per cápita
kg / habitante / año



*Estimación.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Minagri.

del 18% en el precio FOB de la tonelada bovina (equivalente res con hueso), y en menor medida por una baja del 15% en el precio FOB de la tonelada aviar (equivalente res con hueso).

El consumo de carnes cerraría el 2020 en 108,0 kg/hab, compuesto por 49,7 kg/hab de carne bovina, 44,1 kg/hab de carne aviar y 14,2 kg/hab de carne porcina. Esto representa una contracción del 0,8% para las tres carnes, con bajas del -2,9% y -0,3% en carne bovina y porcina, respectivamente, pero una suba del +1,7% en carne aviar.

En materia de precios al consumidor, si se considera la evolución de los precios en los últimos 12 meses (diciembre contra diciembre), las carnes han subido más que el nivel general de precios del consumidor (+36%): +74% carne bovina (6 cortes vacunos: asado, bife angosto, carne picada, cuadril, nalga y paleta), +58% carne aviar (pollo entero) y +59% carne porcina (pechito de cerdo). Esto representa una suba en términos reales de: +28% carne bovina, +16% carne aviar y +17% carne porcina.

Un indicador alternativo de la evolución del poder de compra de los con-

sumidores en el último año es la cantidad de kilos de carne adquiribles con un salario mensual medio. Según estimaciones propias, el salario real de un trabajador registrado del sector privado (desestacionalizado) promedió los 61.600 pesos durante 2020, acumulando un incremento del 39% en relación al promedio nominal de 2019, frente a una suba del IPC general del 42%. En promedio, durante 2020 el salario de 1 mes fue equivalente a 156 kilos de carne bovina (6 cortes) por mes (-9,6% en relación a 2019), 515 kilos de carne aviar por mes (+0,4%), ó 200 kilos de carne porcina por mes (-8,8%). **Estos guarismos han desmejorado hacia finales de año: en diciembre el salario de 1 mes fue equivalente a 133 kilos de carne bovina (6 cortes) por mes, 450 kilos de carne aviar o 173 kilos de carne porcina.**

LA IMPORTANCIA DE CHINA EN EL CRECIMIENTO CÁRNICO ARGENTINO

La irrupción del COVID'19 a comienzos de 2020, con medidas de aislamiento social durante febrero y marzo, puso un halo de duda sobre la ex-

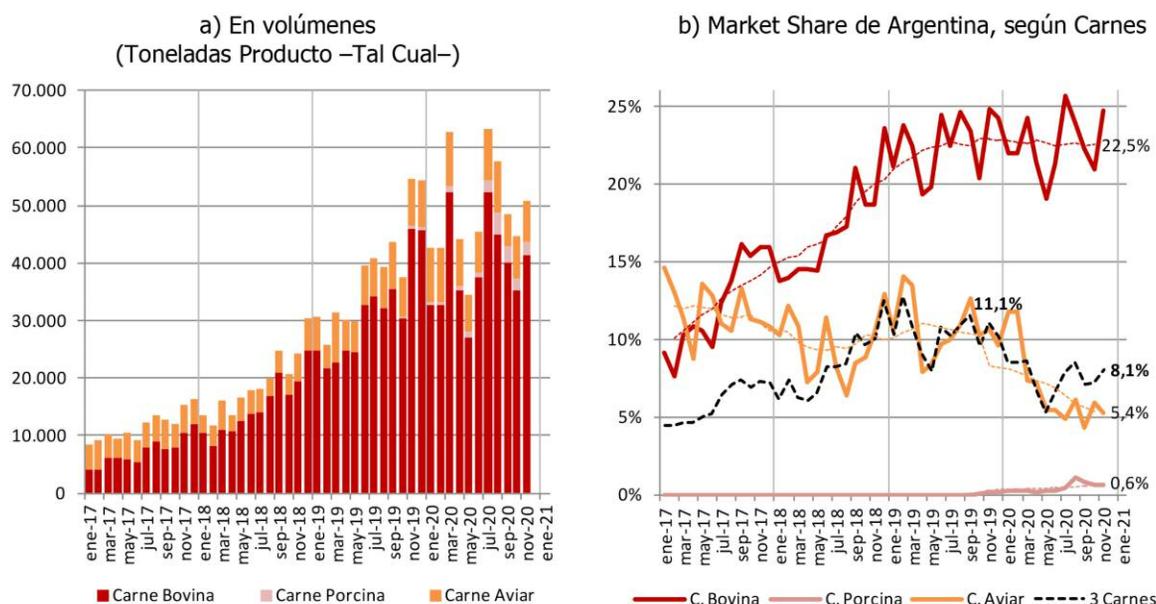
cepcional expansión importadora de carnes de China. Sin embargo, con el transcurso de los meses, los volúmenes se consolidaron, llevando las importaciones a un nuevo récord.

Durante los primeros 11 meses, China llevaba importadas 1,9 millones de toneladas de carne bovina (+30%), 3,9 millones de toneladas de carne porcina (+123%) y 1,4 millones de toneladas de carne aviar (+98%).

La contracara de esta singular expansión importadora de China ha sido la baja en los precios de compra de estos productos, particularmente de carne bovina y aviar. En noviembre, la tonelada de carne bovina CIF comprada por el gigante cotizó a un promedio de USD 4.378 (-17% en relación a Noviembre'19), y la tonelada de carne aviar CIF a USD 2.067 (-22%). En tanto, la carne porcina, tras una baja temporal a mediados de año, alcanzó los USD 2.806, subiendo un 3% en relación al mismo mes de 2019.

Respecto a las ventas de Argentina en este mercado, y según los números de la propia Aduana China, el país colocó unas 431 mil toneladas de carne bo-

Importaciones mensuales desde Argentina (3 carnes), China 2017-2020.



Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea en base a Aduana China.

vina en el período bajo análisis (+31% i.a.), 17 mil toneladas de carne porcina (+3.400%), y 88 mil toneladas de carne aviar (+21%).

El market share de Argentina en el mercado chino mostró matices según carnes. En carne bovina la participación se mantuvo bastante estable, ubicándose en torno al 22%-23%, con pocos cambios respecto al año previo; en carne aviar se observa una baja importante, unos 5/6 puntos porcentuales menos de market share (de 11% a menos del 6%); finalmente, en carne de cerdo, de no tener prácticamente presencia en el mercado, se pasa a una participación de 0,6 puntos porcentuales en el 2020.

APRECIACIONES FINALES

Los mercados de carnes han mostrado un desempeño satisfactorio en el 2020, en un contexto económico general que fue muy adverso, en el que la Pandemia Covid-19 y la política de Aislamiento Social Preventivo Obligatorio (ASPO) establecida por el Gobierno Na-

cional (y respaldada por los gobiernos subnacionales) generaron una fuerte crisis productiva, con caída de ingresos y pérdida de empleos.

La producción de las tres carnes creció, al igual que las exportaciones en dos de ellas (bovina y porcina); por su parte, el consumo interno, si bien retrocedió en el caso de la carne bovina, se mantuvo con poco cambio en el consolidado de las tres carnes.

De lo sucedido con las macro-variables, nótese que la producción y las exportaciones de las tres carnes, a nivel agregado, medidas tanto en términos absolutos (volúmenes totales) como en términos por habitante (volúmenes per cápita) alcanzaron niveles records de los últimos 30/40 años. Esto último contrasta, si se quiere paradójicamente, con el menor consumo histórico de carne bovina en el mercado interno (debajo de los 50 kilos promedio per cápita) desde que se tienen registros.

Esta buena dinámica de las carnes, en la que participaron miles de empresas (productores, transportistas, indus-

triales, comercios, etc.) desplegadas en todo el país amerita la siguiente reflexión: actividades que tuvieron la posibilidad de operar (se les permitió hacerlo) atravesaron la Pandemia con menos daño del que a priori podía haberse inferido.

Es cierto que la naturaleza del producto carne contribuyó a este relativo buen desempeño (se trata de un bien que integra la canasta básica y que no es tan sencillo de sustituir), y también el favorable contexto del mercado mundial (la gran demanda de China), pero no caben dudas que muchas otras actividades productivas del país podrían haber tenido un mejor 2020 de no haber sufrido una larguísima cuarentena, restricciones y limitantes de distinto tipo, que se fueron extendiendo en el tiempo y que impidieron una relativa normalidad, como sí la tuvieron y pudieron aprovechar las cadenas de carnes.

El 2020 cerró con una importante aceleración de los precios, nivel productor y consumidor, particularmente

en bovinos. El gran interrogante es si ya concluyó este proceso de ajuste o si queda recorrido posible todavía. No es fácil responder esta pregunta, aunque se pueden incorporar algunos elementos al análisis.

Cuando se comparan los valores locales de la hacienda con los de la región se observa una importante convergencia en los últimos meses, lo que sugiere que, al menos en moneda dura, no quedaría mucho más margen para que los valores sigan subiendo, más en un contexto donde nuestro sector exportador paga más impuestos que sus pares (9% de retenciones) y nuestro principal cliente (China) viene estabilizando compras y mostrando menor predisposición de pago.

Respecto a China, en los últimos meses, se observa cierta estabilización en sus flujos de importación, que pueden estar marcando el fin de un ciclo expansivo y el inicio de una nueva etapa de compras más estables y por ende de una competencia mucho más intensa y compleja entre proveedores globales para lograr envíos crecientes hacia el gigante.

Si bien no se dispone de suficiente información para confirmarlo, algunos comunicados del gobierno chino y relevamientos estadísticos, sugieren que los nocivos efectos de la fiebre porcina africana sobre la piara del gigante estarían cerca de ser superados. La estabilización de las compras y el ingreso a una nueva fase, de velocidad crucero, podría tener que ver con esta recuperación de la capacidad productiva en materia de carnes perdida por el virus.

Por su parte, en cuanto al mercado interno, muy golpeado por la Pandemia y la política de control sanitario, la carne cerró diciembre en niveles altos, en perspectiva a otros bienes de la economía y fundamentalmente en relación a los salarios del sector privado

formal, el segmento de trabajadores, a priori, mejor posicionado en la frágil economía argentina.

Si bien el consumo se ha reducido a su mínima expresión histórica, quedando en buena medida el núcleo más “duro e inflexible” de consumos, los segmentos de clases media y baja que permanecen activos en el mercado se encuentran seguramente más que al límite de su capacidad de pago por el producto cárnico.

Que no quede mucho hilo en el carretel no significa que los precios de las carnes tendrán un 2021 “tranquilo”, y menos aún que vayan a iniciar el descenso. Hay factores que pueden ejercer presión y no dar mucho respiro a los valores, entre otros: a) el incipiente proceso de retención de vientres observado en los últimos meses; éste podría profundizarse de la mano de los mayores precios de hacienda, reduciendo la oferta de animales para faena y en consecuencia la producción de carne; b) una mayor demanda externa, particularmente de aquellos mercados que más sufrieron la Pandemia y que deberían recuperarse en un año en el que se espera una recuperación económica global; c) una demanda interna que debería mostrar mayores síntomas de vida que en el 2020, bajo cierta estabilidad macro y la superación definitiva de la Pandemia; d) la presión de los eslabones de transporte, distribución y comercio, que pugnarán por mejorar sus márgenes y participación en el valor final del producto.

La variable que no se ha mencionado hasta aquí y que puede ser determinante en los equilibrios del mercado es la política pública. Es de esperar, por antecedentes y contexto (año de elecciones), una interferencia creciente por parte del gobierno en los mercados de carne, particularmente en los volúmenes de exportación. Justamente por

estos días el gobierno decidió restringir la exportación de maíz por dos meses y, según trascendidos, estaría negociando con los exportadores una oferta más amplia y de mayor volumen de cortes subsidiados para el mercado interno.

La intervención explícita o el clima de intervención latente no son por supuesto buenas noticias. Si bien una intervención al mercado de exportación puede ayudar a contener los precios en el corto plazo (vía redireccionamiento de volúmenes hacia el mercado interno), es de esperar que tenga efectos justamente contrarios en el mediano y largo plazos (precios más altos por caída de producción).

Un mercado que es intervenido pasa a ofrecer un menor retorno para quienes producen, hay un efecto de expropiación (se recibe un precio más bajo del que se recibiría bajo libre mercado), una transferencia de recursos desde la producción hacia otro actor, que dependiendo del instrumento puede ser el Estado, los intermediarios comerciales u otros.

Además, operar en un mercado intervenido conlleva mayor riesgo, en cualquier momento la intervención puede profundizarse, las reglas de juego pueden cambiar según voluntad y deseo del Gobierno.

Puede deducirse que un escenario de menor retorno y mayor riesgo no puede ser neutral en términos de inversiones, por el contrario, es de esperar que éstas se reduzcan y ralenticen, y de ese modo se vaya afectando la capacidad productiva que se dispondrá en el futuro y que, como ya se mencionase, los efectos de mediano y largo plazos sean los opuestos a los originalmente buscados. ■

.....
Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL) de Fundación Mediterránea

Evolución en Vacunación contra **IBD** en la Planta de incubación.



- Vacuna viva atenuada para la **Enfermedad de Gumboro (IBD)**.
- Inyección in-ovo o subcutánea en la planta de incubación.
- Se adapta a los anticuerpos maternos **contra IBD** de cada pollito.
- Una **dosis única** protege al ave durante toda su vida.
- Inicio de la inmunidad más precoz si se compara con vacunas de complejos inmunes y de IBD recombinantes.
- **Seguridad comprobada y alta eficacia.**

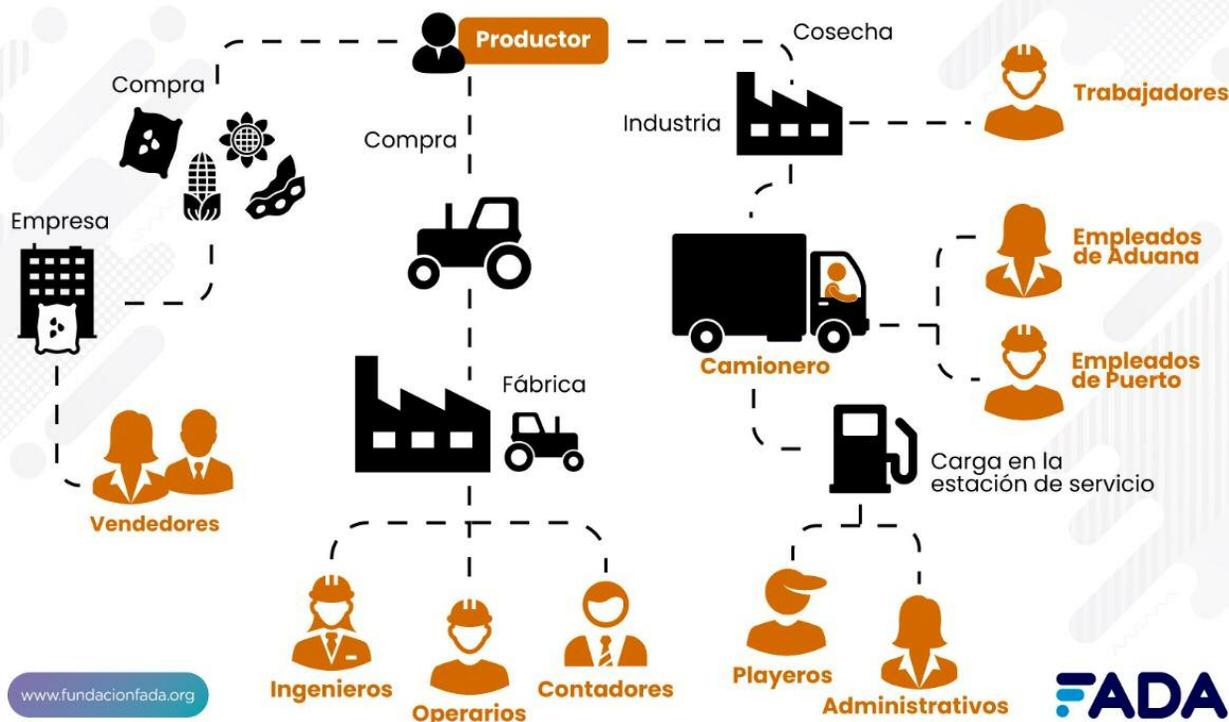
MB-1TM
IBD

Actualidad y perspectivas del circuito que genera [desarrollo en Argentina]

Diversas miradas de las exportaciones agroindustriales: generan trabajo, dinamizan la economía, evitan crisis. Referentes de distintos rubros manifestaron sobre la situación actual y visiones a futuro de sus áreas. Intercambio de opiniones sobre la rueda que moviliza al país y a nuestra vida diaria.



¿Qué gano yo con las exportaciones? Generan empleos directos e indirectos



Representantes de FADA (Fundación Agropecuaria para el Desarrollo de Argentina), presentaron con invitados especiales, los números de las exportaciones de 20 complejos agroindustriales con más de 200 datos.

Del evento participaron: Carlos Schilling, Presidente de FADA, Gustavo Vitelli, Comisión Directiva de FADA,

David Miazzo, economista Jefe de FADA, Nicolle Pisani Claro, economista de FADA, María Marta Rebizo, Gerente de Asuntos Económicos y Comerciales de CIARA/CEC, Sergio Rey, Jefe Promoción Externa IPCVA, Daniel Fenoglio, Vicepresidente Asoc. Argentina Productores Porcinos y Presidente Cámara Empresarios Porcinos BA y Javier Ro-

tondo, Presidente CARTEZ.

“En las exportaciones no solamente se genera empleo, también se genera dinamismo, arraigo: las exportaciones no son un antagonismo con la producción interna y la garantía de que lleguen los alimentos a la mesa de los argentinos. Es un ganar-ganar: cuantas más exportaciones haya, más dinamismo hay

en el país y en las distintas regiones. Ese es el mensaje que deja este trabajo”, estas fueron las palabras con las que el periodista Mauricio Bártoli abrió la charla virtual de FADA. “Una cosa no quita a la otra. Argentina no tiene un problema de producción de alimentos sino un problema de distribución y acceso económico a los alimentos: somos el quinto país a nivel mundial que más consume pan y también exportamos el 59% del trigo, alcanza para abastecer el mercado interno y también el externo”, afirma Pisani Claro. “Por lo que lo más importante es producir más y exportar más para generar más empleo”, agrega Miazzo.

HABLEMOS DE GANADERÍA

Sergio Rey, el jefe de promoción externa de IPCVA, explicó los desafíos con los que se enfrenta Argentina a la hora de exportar carne vacuna: “el 2020 fue

un año muy difícil y un gran desafío, la situación de pandemia ha tenido un impacto negativo en el valor de las exportaciones, sobre todo en el caso de Europa, donde gran parte de nuestras exportaciones está destinada al sector de la hotelería y restaurantes”, comentó. “Estamos trabajando para abrir nuevos mercados de alto valor, para poder instalar la marca “carne argentina” en otros países, y para eso es necesario posicionarnos, pero también hacer mucho énfasis en demostrar el cumplimiento de todos los protocolos que la situación actual impone. El IPCVA está haciendo un gran esfuerzo de promoción en el mercado de China. Lo venimos trabajando desde 2005, Asia es otro mundo totalmente distinto”.

En este sentido, Daniel Fenoglio comentó los cuatro pilares necesarios para exportar carne de cerdo y cómo se encuentra Argentina: “sanidad del país,

inocuidad, competitividad y negociación. En sanidad, Argentina es libre de casi todas las enfermedades que hay en el resto del mundo. La inocuidad es la calidad del producto, que Argentina la tiene. En competitividad, el país es competitivo a nivel producción primaria, falta un poco a nivel país. Respecto a la negociación, se viene trabajando fuertemente en la apertura de nuevos mercados. Entendemos que es un trabajo que se debe hacer de manera sectorial, y por eso se comenzaron a formar grupos de productores y frigoríficos, es un trabajo conjunto”, concluyó.

El Monitor de FADA arroja que la cadena de la carne de vaca genera más de 100 mil empleos en su circuito de exportación. “Este es sólo un ejemplo, ya que la creación de puestos de trabajo se replica en todas las cadenas agroindustriales e implica empleos de distintos tipos, afirma Pisani Claro.



Nos Abastecemos y Exportamos De las CARNES que producimos en nuestro país

Cerdo



Pollo



Vaca



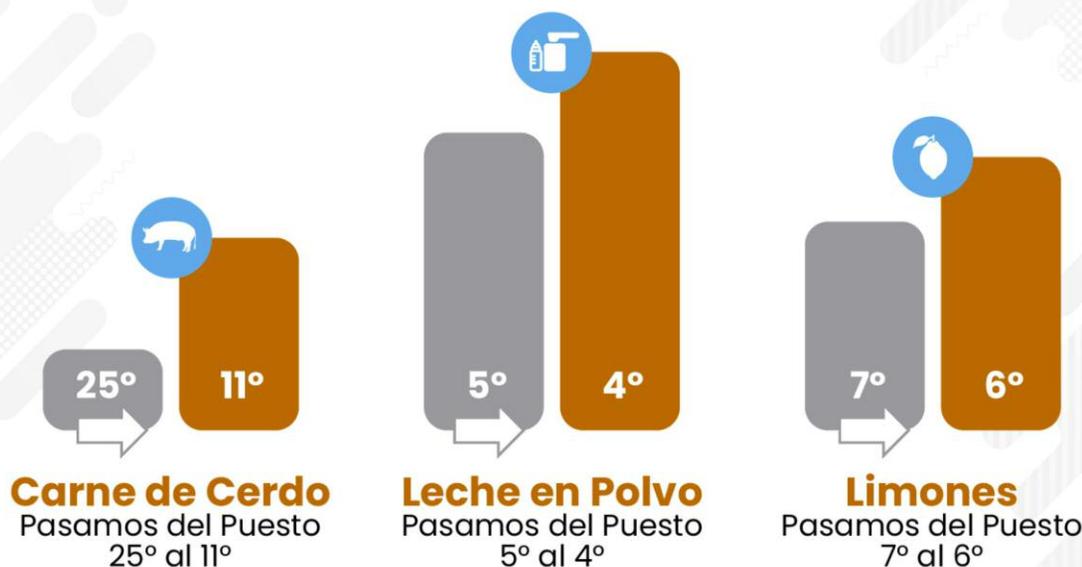
Ovino





Podio mundial de Exportaciones

¿Qué puestos escalamos en un año?



www.fundacionfada.org

Fuente: Monitor de Exportaciones (Febrero 2021)

FADA

LA MIRADA DEL PRODUCTOR: "UNA ACTIVIDAD QUE TIENE MUCHO MÁS PARA DAR"

"Nuestra visión es de una enorme potencialidad, pero hay algo que nos desvela: sostener esa situación, tener la previsibilidad necesaria para que este enorme eje que tiene muchísimo más para dar, sea sostenible. Hay una realidad desalentadora y 'cortoplacista': no sabemos si mañana va a haber un aumento en DEX, mayor carga tributaria, no hay acceso al crédito, no hay infraestructura, los costos se incrementan. el panorama es incierto", expresó Javier Rotondo.

El productor y presidente de CARTEZ también planteó un desafío a todos los que conforman el sector: "a las entidades agropecuarias nos queda la enorme tarea de que el argentino común entienda y tome parte de esta enorme bandera que es la producción

agroindustrial argentina como salida de crecimiento".

"Solamente cambiando la forma de pensar del ciudadano, viendo al agro y a la agroindustria como su aliado estratégico, para lograr un mayor desarrollo en su actividad y crecimiento, va a ser la forma de cambiar el destino de nuestro país", manifestó Schilling, presidente de FADA.

ALGUNOS DATOS DE SOJA

"Argentina tiene un perfil exportador en el cual el grueso de la soja que se produce es molido en Argentina y exportada como producto transformado, ya sea en harina o aceite, y esto nos pone en una mejor posición que muchos otros países porque nos permite exportar a mayor cantidad de destinos, y no solamente a China. Si exportáramos principalmente poroto, como Brasil o Estados Unidos, dependeríamos

esencialmente de lo que determine China y las políticas que imponga ese país para ese producto", expresó Re-bizo.

UNA ACTIVIDAD QUE NOS BENEFICIA A TODOS

"La exportación es aporte de dólares, dólares que hacen falta para comprar elementos de consumo, servicios y para cubrir déficit de balanza comercial de otros sectores. También sirven para dar respaldo a nuestra moneda, a través de los dólares que ingresan, y para bajar el endeudamiento externo. Otro eje es el empleo, cada vez que exportamos un producto argentino generamos trabajo argentino", expresó Gustavo Vitelli, de la Comisión Directiva de FADA.

"Creo que hay que ver a la exportación como una bendición, que es lo que FADA intenta hacer con este trabajo", revela Vitelli.



CLADAN

NUTRICIÓN Y SALUD ANIMAL



Una empresa de conocimiento,
especializada en nutrición animal

- Alimentos Completos, Concentrados, Premezclas, Aditivos y Programas Nutricionales Personalizados.
- Soluciones y asesoría para todas las etapas de producción.



INFORMATE SOBRE NUESTROS PRODUCTOS EN LA WEB

Representantes Exclusivos:

Elanco

DU PONT

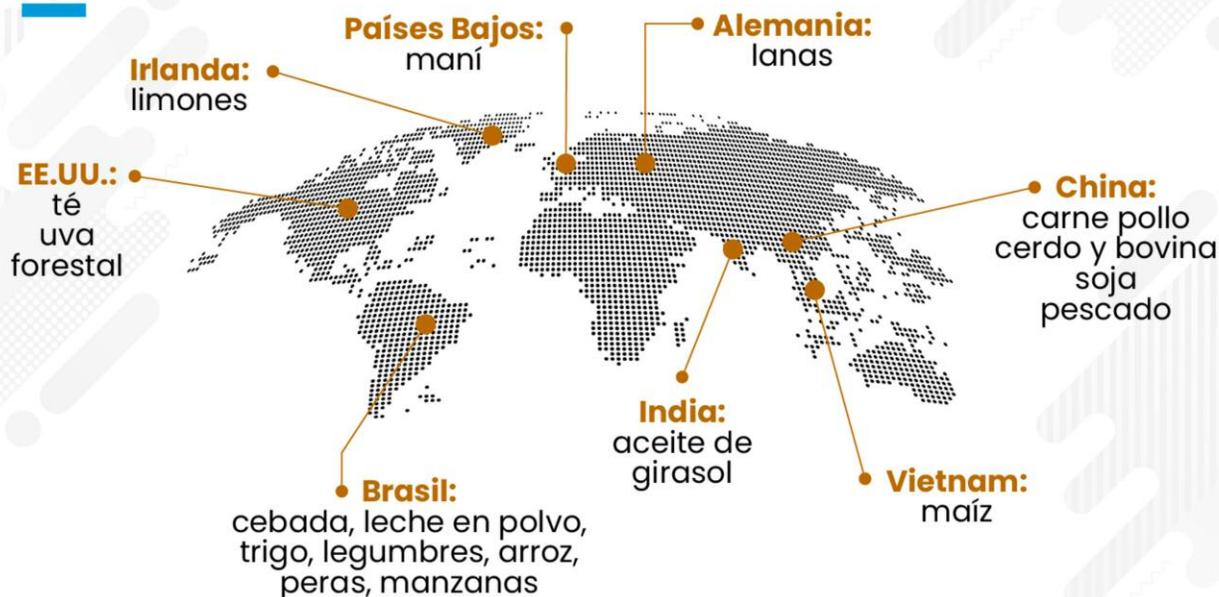
SILVATEAM

cladan.com.ar



Lo nuestro, en el mundo

¿Quiénes son los principales compradores?



www.fundacionfada.org

Fuente: Monitor de Exportaciones (Febrero 2021)

FADA

Los economistas de FADA también explican ¿por qué todos necesitamos de las exportaciones a diario en nuestras casas? "Porque cuando vendemos afuera granos, carne, frutas, legumbres, etc., entra el dinero que necesitamos para poder comprar lo que no producimos acá. Muchas de las cosas que consumimos cotidianamente no las producimos nosotros, entonces necesitamos que los demás países nos compren nuestros granos, aceites, vinos, lanas, carnes, para que entre ese dinero que luego utilizamos poder tener Netflix, autos, ropa o poder viajar".

Además, con esas divisas que entran, se hace posible que operen otros rubros que necesitan de los dólares que genera el agro. De esta manera, se van generando miles y miles de puestos de trabajo en ámbitos industriales que de otra forma no podrían operar.

Las exportaciones agroindustriales

de los últimos meses fueron el 69% de las exportaciones totales del país. Es decir, 7 de cada 10 dólares entran al país por las ventas al mundo. En dinero, fueron más de 38 mil millones de dólares que ingresaron. "Para nuestras familias parecen cifras lejanas, pero el punto clave es que en empleo fueron otros miles de trabajadores que obtienen nuevos empleos o mantienen sus puestos de trabajo gracias al circuito de exportar", apunta Miazzo.

El informe también revela que, en 96 países disfrutaban nuestros vinos, uvas y derivados y que con nuestro maíz llegamos a 89 países. Además, estamos presentes en las picadas y comidas de más de 65 países con nuestro maní, aceite y derivados. "Es un orgullo estar en esta infinidad de países, pero más importante aún es reparar en los empleos argentinos que involucra venderle a otros países", destaca Pisani Claro.

Este Monitor, que se define como "el explorador de los complejos agroindustriales", presenta un podio de la posición de Argentina en el mercado mundial que marca que somos el primer exportador mundial de yerba, aceite y harina de soja, maní y jugo de limón. Segundos de maíz. Terceros en exportar peras, porotos y soja. Somos cuartos en aceite de girasol, leche en polvo, té, camarones y langostinos. Estamos quintos en exportación de lanas y carne de vaca. Y la lista sigue, ya que el estudio analiza 20 cadenas agroindustriales.

El informe de FADA hace un análisis de 20 complejos agroindustriales escogidos de manera tal que reflejen el federalismo de este rubro. "Son complejos que no sólo tienen que ver con la importancia sobre el total de las exportaciones agro del país sino también complejos con gran relevancia regional, que quizás la participación en el total

no es tan grande, pero en una región sí son importantes. Por poner un ejemplo, el té representa el 0,3% de las exportaciones del país, pero cuando uno ve lo que representa esta producción para el NEA, es indudable que hay que estudiarlo”, afirma Pisani Claro.

“Esto tira abajo uno de los mitos en torno a este tema, demostrando que exportar no empobrece ya que, por el contrario, es riqueza productiva generando más riqueza para la economía a lo ancho y largo del país”, refuerza Miazzo.

“Con las exportaciones nos beneficiamos todos los argentinos, porque nos aportan a cada uno de nosotros empleo, mejores servicios, infraestructura, salud, etc., ayudan a evitar crisis y permiten la llegada de productos que no elaboramos acá”.

El “Monitor de Exportaciones Agroindustriales” se presenta como una herramienta que nos permite visualizar

de manera rápida el gran potencial exportador de nuestra Argentina: qué producimos, para quiénes, cuánto nos compran, en qué nos beneficia producir para nosotros y para el mundo. Hay múltiples mitos en torno a los beneficios o perjuicios de las exportaciones y el estudio de FADA aporta a echar luz con datos y análisis

ALGUNOS NÚMEROS DEL MONITOR DE EXPORTACIONES

Las exportaciones agroindustriales son 69% de las exportaciones totales del país.

7 de cada 10 dólares generan las cadenas agroindustriales que exportan

38.055 millones de dólares ingresaron por las exportaciones agroindustriales 68% cadenas granarias, 16,5% economías regionales, 9,5% carnes, 3% lácteos y 3% otros productos.

Argentina en el mercado mundial: 1º

puesto como exportador de yerba, aceite y harina de soja, maní. Jugo y aceite de limón. 2º exportador mundial de maíz. 3º exportador de peras, porotos y soja. 4º en aceite de girasol, leche en polvo, té, camarones y langostinos. 5º lanas y carne de vaca.

Top 3 de mayores exportadores: complejo soja (39,1%), complejo maíz (16,2%) y complejo bovino (8,2%).

- Top 3 de complejos con mayor inserción internacional: té (94%), maní (93%), limón (91%).

- Top 3 de productos con mayor share de mercado: aceite soja (52%), yerba mate (42%), harina de soja (35%).

- Top 3 de complejos con mayor concentración de destinos: complejo yerba (90%), té (87%) y porcino (86%).

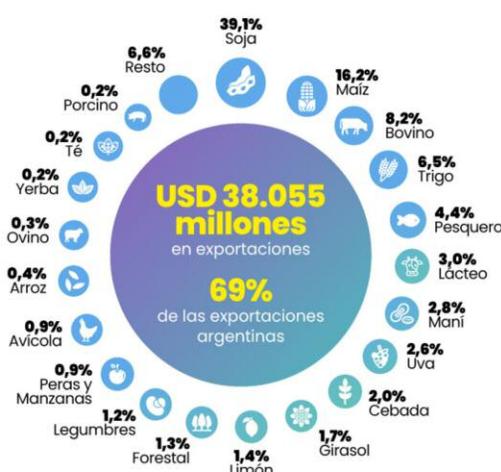
- Top 3 de complejos con mayor concentración de origen: té (100% NOA), legumbres (100% NOA), lácteo (100% Pampeano). ■

Monitor de exportaciones agroindustriales

Año 2020

| Complejo | Inserción Internacional | Ranking mundial | Share de mercado |
|-----------|-------------------------|-----------------|------------------|
| Té | 94% | 4º | 4% |
| Maní | 93% | 1º | 34% |
| Limón | 91% | 6º | 5% |
| Cebada | 78% | 6º | 5% |
| Soja | 74% | 1º | 52% |
| | | 1º | 35% |
| Pesquero | 64% | 4º | 7% |
| Maíz | 64% | 2º | 23% |
| Peras | 60% | 3º | 12% |
| Legumbres | 59% | 3º | 12% |
| Trigo | 59% | 6º | 6% |
| Girasol | 52% | 4º | 5% |
| Manzanas | 50% | 15º | 1% |
| Arroz | 40% | 13º | 1% |
| Uva | 38% | 10º | 3% |
| Ovino | 34% | 5º | 10% |
| Bovino | 29% | 5º | 9% |
| Lácteo | 25% | 4º | 6% |
| Forestal | 19% | 6º | 9% |
| Yerba | 15% | 1º | 42% |
| Avícola | 11% | 10º | 2% |
| Porcino | 7% | 11º | 0,18% |

Participación por complejo



| Complejo | Concentración origen | Concentración destino |
|------------------|----------------------|-----------------------|
| Té | 100% NEA | 87% |
| Maní | 88% Pamp. | 58% |
| Limón | 95% NOA | 73% |
| Cebada | 87% Pamp. | 80% |
| Soja | 96% Pamp. | 46% |
| Pesquero | 52% Patag. | 60% |
| Maíz | 79% Pamp. | 54% |
| Peras y Manzanas | 89% Patag. | 70% |
| Legumbres | 100% poroto NOA | 55% |
| Trigo | 91% Pamp. | 74% |
| Girasol | 94% Pamp. | 45% |
| Arroz | 51% Pamp. | 70% |
| Uva | 95% Cuyo | 63% |
| Ovino | 92% Pamp. | 67% |
| Bovino | 92% Pamp. | 79% |
| Lácteo | 100% Pamp. | 74% |
| Forestal | 51% NEA | 29% |
| Yerba | 95% NEA | 90% |
| Avícola | 98% Pamp. | 66% |
| Porcino | | 86% |

Inserción internacional (relación expo/producción), share de mercado y ranking mundial (sobre principal producto del complejo), y concentración de origen (por región del país); se muestran para año 2020, a fin de aislar efectos de estacionalidad. Concentración de destino: sobre la base del top 5 de principales países.



www.fundacionfada.org



Ahora, toda la información de la Industria Avícola, ¡está al alcance de su mano!

Ya puede descargar la App de Cátedra Avícola en su celular y disponer de la mejor información, en todo momento, y desde cualquier lugar del mundo. Ahora, saber cómo vender y cómo comprar está en sus manos.

Descargue hoy mismo la aplicación en su celular y manténgase correctamente informado.



Download on the
App Store



ANDROID APP ON

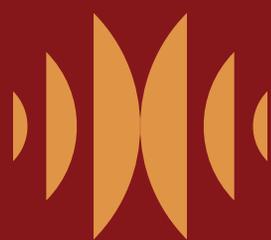
Google play

Cátedra

AVÍCOLA & AGROPECUARIA

63 años *-en forma ininterrumpida-* informando, orientando y defendiendo los intereses de la Industria Avícola Argentina.

Lunes a Viernes, de 8 a 9 hs.



Led.fm
MOBILE RADIO



 @catedraavicola 

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

El dinero no es el problema, es la confianza en los gobiernos

El sistema financiero actual depende del denominado "Dinero FIAT". Es, en pocas palabras, dinero de curso legal cuyo valor no deriva del hecho de ser un bien físico o mercancía, sino por ser emitido y respaldado por un gobierno. La fortaleza del gobierno que establece el valor de una moneda FIAT es clave para esta forma de dinero.



José Lezama, Economista

La mayoría de países del mundo utilizan el sistema monetario FIAT para adquirir bienes y servicios, así como para invertir y ahorrar. El dinero FIAT sustituyó, en Estados Unidos, al patrón oro y otros sistemas de dinero mercancía como mecanismo para establecer el valor de curso legal. En resumen, la emisión monetaria depende pura y exclusivamente de las deci-

siones de los gobiernos de poder accionar políticas contracíclicas en el mercado de dinero, sin depender de un bien o valor de referencia.

¿Por qué es importante todo esto? Porque en este momento histórico, más que nunca vivimos sobrealbundancia de dinero para contener (en algunos casos) e impulsar y recuperar (en otros), los sistemas socio económicos de los

países. Significa que la decisión de los gobiernos, en general, ha sido inundar de liquidez al mundo. No obstante, esto conlleva serios riesgos, los que en países como el nuestro pueden producir efectos nocivos.

.....
En este esquema, el dinero empieza a denotar dos graves problemas con los que hemos convivido de principios de la década del '70 del siglo pasado:

▶ **Carencia de Valor Intrínseco:**

El dinero FIAT no tiene valor intrínseco. Esto permite a los gobiernos crear dinero de la nada, lo que puede conducir a hiperinflación y al colapso del sistema económico.

▶ **Históricamente riesgoso:**

La implementación de sistemas monetarios FIAT, históricamente, ha conducido a colapsos financieros, lo que sugiere que su uso presenta ciertos riesgos.

.....
Estos graves problemas son más que conocidos en nuestro país y reflejan bastante bien los hechos que han atravesado la historia socio económica de la Argentina en los últimos 50 años. No se trata sin embargo de un problema del tipo de dinero. Se trata de una problemática cuya explicación puede encontrarse en la sustancia del sistema financiero: la confianza en las instituciones de gobierno de nuestro país.



Sin lugar a dudas, el peso argentino, no es visto por ningún agente económico como “reserva de valor”, puesto que la pérdida de su poder adquisitivo ha sido dramática. Son necesarios cada vez más pesos para adquirir bienes y servicios. La inflación es crónica en nuestro país. Salvo la década del ´90 del siglo pasado bajo el esquema de convertibilidad, los períodos restantes no han sido normales.

.....

La pandemia generó en nuestro país, pero también en el resto del mundo, una emisión sin precedentes del dinero FIAT:

- ▶ Estados Unidos: 3 billones de dólares
- ▶ Unión Europea: 1,8 billones de euros
- ▶ Japón: 108 billones de yenes
- ▶ Brasil: 750 mil millones de reales

.....

La evolución en la cantidad de dinero en Argentina nos brinda a su vez una medida bastante impactante sobre la emisión de dinero FIAT.

El dinero, es valioso para las personas en tanto y en cuanto pueda reunir las cuatro propiedades centrales: ser una unidad de cuenta que simplifica la fijación de los precios de los bienes y servicios, ser un medio de intercambio, ser un medio de pago y ser depósito o reserva de valor.

Esta emisión monetaria observada en nuestro país, pero también en el resto de países del mundo ha generado

una sobreabundancia de dinero sin precedentes en la historia, generando ello fuertes presiones inflacionarias y posiciones fiscales muy comprometidas.

Es un mundo tremendamente líquido, en el que el dinero FIAT, en términos relativos es menos valioso que otros instrumentos financieros que resultan, en este contexto, mucho más atractivos como reserva de valor e incluso como medio de pago: oro, plata, pero fundamentalmente las “criptomonedas”, que irrumpen a través del uso de blockchain, siendo esta una tecnología que aún debe ser potenciada, pero que sin dudas está cambiando el mundo. **En la actualidad su principal expresión es BITCOIN, cuya cotización ha “explotado”:**

- ▶ *Marzo 2021: 1 BITCOIN = USD 53.581*
- ▶ *Marzo 2020: 1 BITCOIN = USD 7.906*
- ▶ *Marzo 2019: 1 BITCOIN = USD 3.942*
- ▶ *Marzo 2018: 1 BITCOIN = USD 8.891*

Su precio de mercado ha crecido muchísimo y hoy está siendo observado muy seriamente por distintos inversores que buscan altos márgenes de rentabilidad y observan en el BITCOIN una vía interesante a tener en cuenta

para lograr grandes beneficios.

Sin embargo, cabe señalar que el mercado de las criptomonedas es mucho más pequeño y, por lo tanto, mucho más volátil que los mercados tradicionales -esta es una de las razones por las que las criptomonedas todavía no han sido universalmente aceptadas, aunque a medida que la economía “cripto” crezca y madure, la volatilidad probablemente disminuirá.

En virtud de lo mencionado hasta aquí, el dinero FIAT y las criptomonedas tienen en común el hecho de no estar respaldados por una mercancía física, pero eso es lo único que comparten. Mientras el dinero FIAT está controlado por gobiernos y bancos centrales (cada vez más cuestionados), las criptomonedas están en esencia descentralizadas, en gran medida gracias a un libro contable digital (ledger) denominado Blockchain.

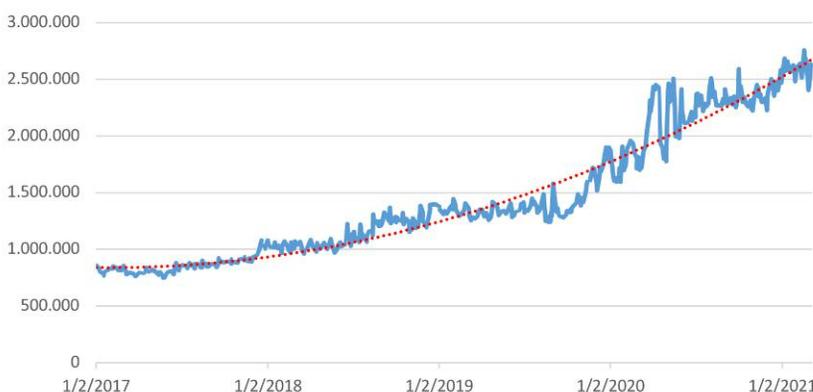
El futuro de estas dos formas de dinero es incierto. Mientras las criptomonedas todavía tienen un largo camino por recorrer y, sin duda, deberán afrontar muchos desafíos; la historia del dinero FIAT demuestra la debilidad de esta forma de dinero: el respaldo basado en la confianza hacia los gobiernos está en juego más que nunca.

Esta es una de las grandes razones por las que mucha gente está explorando la posibilidad de adoptar otras opciones “no convencionales” para las transacciones financieras, al menos en algún porcentaje. ■

.....

*José Lezama, Economista
Director del Centro de Producción Documental (GEO Estudio y Opinión)*

Base Monetaria en millones de pesos



Agricultura y FAO se unen por la producción y consumo sostenible de alimentos

Con la participación de los municipios y gobiernos locales como aliados estratégicos para pensar experiencias para el desarrollo de las acciones que tiendan a la reducción del desperdicio en los entornos de los pueblos y ciudades del país. De lo local a lo global.

En el marco del Plan Nacional de Reducción de Pérdidas y Desperdicio de Alimentos de Argentina, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, junto a la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), presentaron las conclusiones de la iniciativa *#MunicipiosSinDesperdicio*, pensada en relación a buenas prácticas para la producción y consumo sostenible de alimentos en municipios y gobiernos locales.

La propuesta *#MunicipiosSinDesperdicio* busca promover la vinculación y coordinación entre las organizaciones que integran la comunidad local, y entre los municipios y provincias. El evento virtual de cierre fue presidido por el secretario de Alimentos, Bioeconomía y Desarrollo Regional, Marcelo Alós, y la Oficial de Programas de FAO en Argentina, Verónica Caride; y contó con la participación de los representantes provinciales y municipales, principales protagonistas del componente; así como el equipo del Plan Nacional y colegas de la Oficina Regional de la FAO.

En la apertura, el secretario Alós expresó: "este proyecto involucró un proceso de construcción colectiva. En la Argentina, y de acuerdo a su estructura organizativa, hay poco más de 2000

municipios con los que tenemos que abordar la implementación de políticas integrales para la reducción de las pérdidas y desperdicios de alimentos como eje de la competitividad y los sistemas alimentarios sostenible. Entendemos que las causas del desperdicio de alimentos se dan en buena medida a nivel local y que, no obstante, el problema es global, como sus consecuencias negativas. Ésta es una prueba piloto para poder ir sensibilizando sobre esta problemática, que nos parece que es estratégica y muy importante para construir el modelo de país que queremos".

En la misma línea, la oficial de Programas de FAO agregó, "junto a los esfuerzos a nivel nacional, cada localidad tiene un gran potencial para generar intervenciones de política y arribar a soluciones integrales a los 3 ejes de desarrollo sostenible para la agenda 2030: ambiental, social y económica. Acompañar el proceso desde FAO como parte de nuestro apoyo al Programa Argentina Contra el Hambre y seguir trabajando en este sentido."

El proyecto se desarrolló junto a distintos municipios y tuvo por finalidad apoyar el diseño y puesta en marcha de planes de acción y estrategias locales de reducción de pérdidas y desperdicio de alimentos (PDA), a fin de contribuir con sistemas de producción, comercializa-

ción y consumo eficientes; con foco en la seguridad alimentaria y el cuidado del ambiente como beneficio para toda la comunidad.

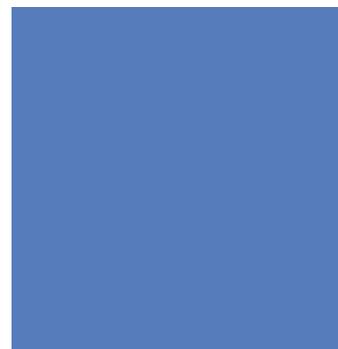
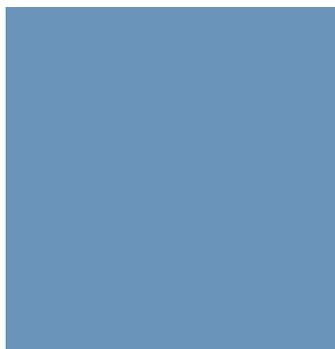
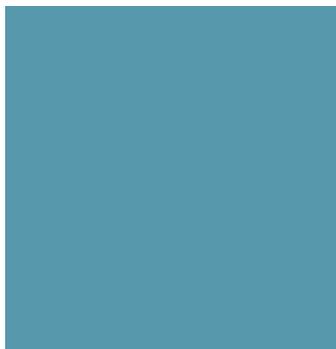
Los lineamientos de los planes de acción de los municipios incluyen el trabajo con mercados concentradores, compostaje y reutilización, marcos normativos, articulación con la sociedad civil y estrategias de comunicación, entre muchos otros.

Los participantes indicaron que este trabajo es clave para iniciar un camino hacia la reducción de PDA. Como el caso de Tafí Viejo, en el que decidieron centralizar las acciones a corto plazo a través de compostaje en una planta piloto, donde van procesando más de 400 m3 de residuos orgánicos. En Villa Regina, se enfocaron en la pérdida en las primeras etapas de la cadena, en un sector característico de la región como son peras y manzanas. Y desde Río Cuarto en el trabajo que vienen realizando con el Mercado Concentrador.

El abordaje proyecta en este sentido un diagnóstico de las diferentes situaciones locales que permitan analizar las características propias de la localidad a fin de diseñar e implementar una estrategia de intervención de acuerdo a sus necesidades, contemplando su factibilidad económica, productiva, social y ambiental. ■

MENOR CONTACTO. MÁS BIOSEGURIDAD. MEJORES RESULTADOS.

Embrex incorpora **Automatización KL** para ofrecer un nuevo estándar de eficiencia en plantas de incubación. Con la experiencia de Zoetis y las soluciones de automatización KL, usted conseguirá resultados que nunca imaginó.



EMBREX[®] KL Automation

LA PRECISIÓN *IN OVO* LLEVADO A OTRO NIVEL.

POR LOS ANIMALES. POR LA SALUD. POR USTED.

zoetis

Granja El Caserito conjuga el bienestar animal con las nuevas demandas

Yari Lucerna apostó a esta forma de producir huevos, en la actualidad muy demandada por una creciente tendencia registrada en el segmento consumidor a nivel global. Esta granja, que obtuvo el certificado de Bienestar Animal por parte de la OIA, es la más grande de Argentina y provee a importantes empresas de alimentación que requieren el certificado de Bienestar Animal y Producción Campera.



Dr. Yari Lucerna, propietario de la granja El Caserito

Llegando a San Justo, a 80 kilómetros de Esperanza, en la provincia de Santa Fe, se encuentra la granja El Caserito. ¿Qué tiene de particular este establecimiento? Las 28.000 gallinas ponedoras que producen huevos dentro de esta granja, lo hacen bajo la modalidad "Libre de Jaula", es decir, que todos los días salen a "deambular al aire libre", fuera del galpón en donde viven. Afuera pueden comer pasto e incluso tomar baños de polvo para asear sus plumas. "Es como lo que hacían nuestros abuelos, pero de manera más pro-

fesional y a escala", destaca Yari Lucerna, reconocido Médico Veterinario especializado en la industria avícola, Profesor de la Facultad de Ciencias Veterinarias de Esperanza, de la Universidad Nacional del Litoral, y propietario de este establecimiento.

El Caserito es hoy la granja más grande del país bajo el sistema de producción de huevos de gallinas Libre de Jaula, con salida al exterior. ¿Qué quiere decir esto? Que los animales pueden entrar y salir del galpón cuando quieran, según las necesidades que tengan.

Por eso, nos pidieron que lleguemos antes de que anochezca ya que, cuando se esconde el sol, las gallinas se refugian en sus nidos bajo techo hasta el día siguiente.

Para quien está acostumbrado a visitar galpones automatizados, es una experiencia muy diferente entrar a esta granja, que ya ha obtenido el certificado internacional de Bienestar Animal. Una vez que se cruza la puerta del galpón, las gallinas se acercan al visitante y buscan ser acariciadas, comportándose como verdaderas mascotas.

Siguiendo las nuevas tendencias en consumo y prácticas en bienestar animal, Yari Lucerna inició este emprendimiento con la certeza de que en algún momento daría sus frutos, pero nunca imaginó que lo vería tan rápido. Apenas comenzó en mayo de 2020, la granja tenía una población de 14.000 gallinas y hoy ese número se multiplicó, llegando a una producción de 26.800 huevos por día.

Más allá de que ellos destacan -y reconocen- que este tipo de producción tiene como destino un nicho del segmento consumidor, en la actualidad le venden la totalidad de su producción a una importante empresa del sector que, además de los canales convencionales de consumo, comercializa sus huevos a importantes empresas multinacionales de alimentos de elaboración industrial que requieren de la certificación de “Libre de Jaula”.

Valeria Tomasin, ex alumna de Yari Lucerna, actualmente se desempeña como Encargada de Bienestar Animal y Producción del establecimiento. La joven veterinaria se declara una fanática de la crianza Libre de Jaula y gallinas camperas y, desde que terminó sus estudios, tenía la idea de producir huevos a escala bajo esta modalidad. Fue entonces cuando lo consultó a su ex profesor para saber cómo iniciarse en este tipo de producciones. Al principio, Yari reconoce que no estaba muy convencido de llevar adelante este proyecto, ya que la producción Libre de Jaula requiere de una dedicación y una inversión que a veces no es redituable, “pero después me gustó el desafío”, reconoce Lucerna.

“Esto es muy parecido a lo que hacían nuestros abuelos cuando criaban gallinas en el patio de la casa, solo que a escala. Con el aumento de la tasa poblacional, este manera de producir fue mutando hacia la intensificación y eso



requeriría meter a la gallina dentro de la jaula, con sistemas que se fueron modernizando hasta llegar al galpón automático, donde hoy puedes alojar más de 100.000 gallinas”, explica Yari Lucerna y aclara, “esto es una alternativa productiva diferente. La diferencia está en que en este tipo de producción, la gallina busca su propio ambiente: si tiene calor se va a la sombra; si tiene frío, busca el sol; si tiene ganas de perchar, salta arriba de una percha; si tiene hambre, va al comedero o va afuera a picotear pasto. En el galpón automático, las condiciones se las genera el ser humano a través de un programa computarizado”, indica Yari.

“El sistema es mucho más caro por-

que acá trabajan siete personas para 28.000 gallinas. En un galpón automático trabaja una persona cada 150.000 aves, aproximadamente”.

Más allá de las diferencias productivas, hay una particularidad que distingue a una gallina alojada en galpón automatizado respecto de la que se cría libre de jaula y es su carácter y comportamiento.

“Estas gallinas son como mascotas, se te acercan cuando entras al galpón y las puedes agarrar y tocar sin ningún problema. Esto tiene que ver con la forma en la que se crían. Esta granja tiene el Certificado de Bienestar Animal por parte de la Organización Internacional Agropecuaria (OIA). Para obtener esta



certificación, tuvimos que presentar un protocolo especial”, cuenta. Asimismo, destaca la ventaja de que Valeria y su familia vivan permanentemente en la granja, “porque fue una de las condiciones para llegar a alcanzar la Certificación”. El protocolo de Bienestar Animal lo fuimos armando nosotros, porque la OIA certifica lo que ve, lo que se hace dentro de la granja. Obviamente hay parámetros: como la cantidad de perchas, de nidos, de comederos o de

bebederos”, destaca Lucerna.

“La particularidad de que las gallinas sean tan dóciles, es el resultado de todo un trabajo que se hace con el personal que trabaja en la granja”, explica Yari. “Los animales están en permanente contacto con las personas, ahí radica la diferencia también. Si bien el suministro del alimento está automatizado, las gallinas ven que llega la persona que activa la máquina y la asocian directamente con la comida, y se van familia-

rizando con la gente que trabaja en el galpón”.

Así también, explica que las gallinas asocian el uniforme que usan los empleados con el cuidado y la supervisión del galpón: “no es lo mismo que yo entre al galpón con una remera blanca a que entre Valeria con el uniforme que utiliza para juntar los huevos o darles de comer. Si viene alguien en reemplazo de Valeria con ese mismo uniforme, para la gallina es la misma persona”.

Nuevos Productos IQF

¡Probalos!



Trazabilidad



Seguí la
trazabilidad
de nuestros productos



www.fadelsa.com.ar/trazabilidad/



El comportamiento de estos animales criados fuera de la jaula es muy parecido al de una mascota. En este sentido, Yari hace especial hincapié: “hablar con ellas, caminar al lado de ellas, darles de comer y juntar sus huevos, incide directamente en su comportamiento”.

“Que la gallina esté cómoda, repercute directamente en la eficiencia productiva, siempre hablando del sistema de producción libre de jaula”, asegura. “Al estar cómoda con la climatización (no se la estoy forzando, sino que ella la busca) y con el personal que maneja el galpón, produce más. De ahí que sea muy importante que a la persona que trabaja en el galpón, le guste verdaderamente lo que hace”, destaca. “Una de

las condiciones que ponemos y evaluamos cuando tomamos a una persona, es justamente eso, porque hace la diferencia y así también está detallado en el protocolo de bienestar animal que elaboramos para la OIA”, enfatiza el Médico Veterinario.

Entre los requisitos que se deben cumplir para certificar Bienestar Animal figuran los centímetros lineales de cadena, centímetros de percha (para que puedan perchar), tener suficientes nidos y espacios mínimos de alojamiento, entre otras cosas. “Nosotros tenemos un espacio muy grande y el pasto está crecido con la intención de que semille y se resiembre naturalmente. Si tenés un espacio chiquito y lo trillás es

lo mismo que nada, porque el pasto ahí no crece”, explica Yari.

EL FUTURO

La granja tiene apenas un año de vida, pero Yari ya está apuntando a crecer a través de la introducción no solo de animales sino también de más tecnología. “Uno siempre tiende a crecer, al galpón le pondría nidales automáticos, para que el huevo se junte solo. Es decir, me gustaría sumar un galpón, pero con la misma cantidad de gente que hay en la actualidad, porque la idea de tener 15 personas trabajando en una granja no sería muy manejable”.

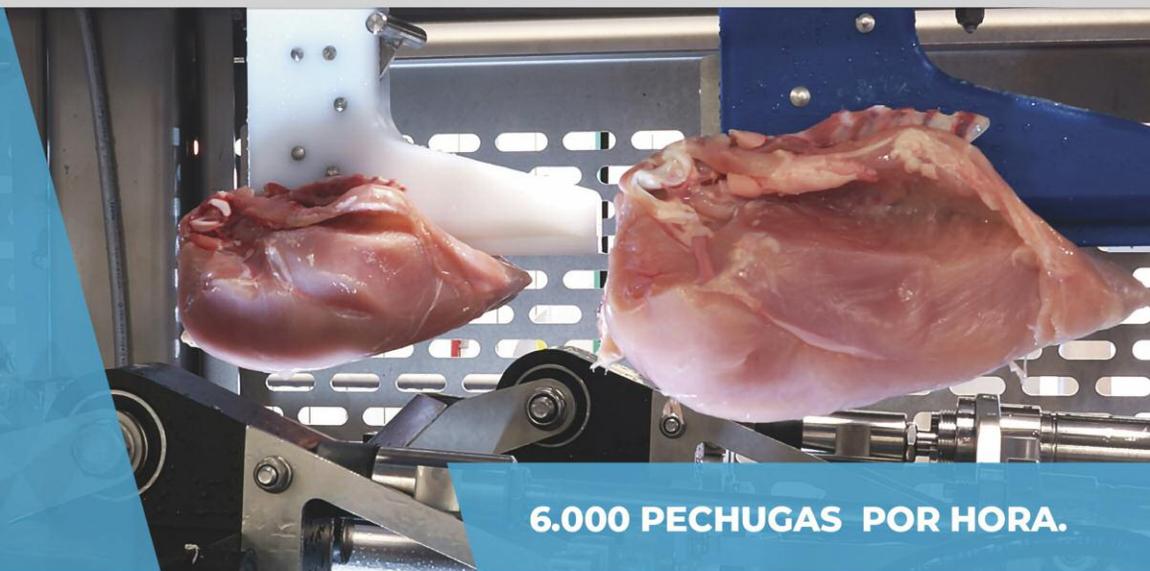
“Es importante destacar que El Caserito es la granja más grande del país con

Soluciones Inteligentes

Industria 4.0

MAX6000

DESHUESADORA
DE PECHUGAS



6.000 PECHUGAS POR HORA.

ULTIMATE

DESHUESADORA
DE PATA MUSLOS



6.000 PATA MUSLOS POR HORA.

Comercial Baci S.R.L // TEL: 03444 425 - 453 // WWW.BACI.COM.AR



Somos Baci. Somos Innovación.



Gallinas Libres de Jaula con salida al exterior. Esta particularidad de «salida al exterior» es completa, porque la gallina se puede resguardar durante la noche dentro de la nave y tiene la posibilidad de salir al exterior y correr, aletear o hacer sus baños de polvo. No podrían hacer lo mismo en un aviario, que es como una jaula gigante: vos entras a una jaula gigante y los animales no tienen posibilidad de salir al exterior”, destaca.

GENÉTICA Y RESULTADOS

Respecto de la genética, Lucerna cuenta que las gallinas que habitan el establecimiento son Lohmann Brown, porque “porque, luego de años de tra-

bajar en el sector, observé que es la línea que mejor se adapta a diferentes tipos de sistemas. Se adaptan muy bien tanto a galpón automático como a sistema Libre de Jaula. Es una línea robusta, entonces, con su conformación va copiando esas diferencias de temperatura o de ambiente.

Entre los indicadores que más se destacan con este sistema de producción, Lucerna subraya el índice de postura, “si bien es muy bueno en galpón automático, acá ya superamos la semana 58 y lo comprobamos en tabla, lo mismo que la longevidad. Hasta el momento lo que pudimos comprobar es que tienen un plumaje perfecto. A esta

altura, en un sistema tradicional, las gallinas tienen desgastadas las plumas del ala y del cogote. Acá las plumas brillan mucho más y son más sedosas. En cuanto a la mortandad, hasta ahora se murieron muy pocas. Si se mueren tres gallinas en una semana, es porque algo pasó y eso nos lleva a tener que analizar la necropsia”.

UN ESTILO DE VIDA

Valeria Tomasin y su marido, Néstor Fabian Cabral, hace mucho tiempo que tenían la idea de criar gallinas libre de jaula. “Arrancamos con la idea de tener una vida diferente en el campo y sabíamos que no era fácil. Yo me preguntaba

por qué no existía esta producción a escala, si veía que la gente demandaba mucho 'huevo de campo'. Afortunadamente Yari nos brindó la posibilidad de hacer realidad nuestro sueño, en este establecimiento donde se conjugan la Bioseguridad, el Bienestar Animal y el confort humano”, relata. Hoy, Valeria y su marido, viven, supervisan y administran El Caserito junto a su pequeña hija Isabel.

“Uno de los aspectos más importantes de este tipo de establecimientos, es contar con la Certificación de Bienestar Animal y Producción Campera. Es por ello que debo agradecer la enorme colaboración de mi hija Lara en la redacción de los Manuales que exige la OIA a tal fin”, destaca Lucerna.

En ese sentido, uno de los aspectos que llama poderosamente la atención cuando uno ingresa a El Caserito, son las estrictas normas de bioseguridad. Yari Lucerna, que además es un reconocido consultor y asesor de importantes empresas productoras de huevo, asegura que Valeria es quien le exige el cumplimiento de las normas a rajatabla al personal afectado a la granja –e incluso a él mismo–, más aún en tiempos de pandemia, y esto también es un requisito para cumplir con el protocolo que establece la OIA.

Yari reconoce que este es un nicho, que requiere de mucho cuidado por parte del hombre y que sería imposible que toda la producción de huevos del país se haga bajo este sistema. “No puedo tener un millón y medio de gallinas bajo la modalidad de producción Libre de Jaula, porque tendría que tener a todo San Justo trabajando acá, sería imposible... y además no lograría el profesionalismo y la calidad necesaria. Es una alternativa premium, que requiere otro know-how. No podemos pensar que las gallinas que están en jaula vengán a este sistema, porque sería ir direc-

tamente al fracaso; ya pasó en Europa. En Argentina estamos en los 300 huevos de consumo por habitante por año, sería imposible pasar todo a este siste-

ma de producción”, sentencia. “Aquí el animal es una mascota y la gente que trabaja en esto debe ser muy dedicada”, concluye el Dr. Yari Lucerna. ■



Dra. Valeria Tomasin, exhibe orgullosa el Certificado de Bienestar Animal otorgado por la Organización Internacional Agropecuaria

“Nuestro objetivo es crear valor y contribuir al éxito constante de nuestros clientes”

Taylor Barbosa, Director Ejecutivo de Marketing Global Avicultura en MSD Salud Animal, realiza un balance de un particular 2020 y destaca los objetivos de la empresa para mantener su liderazgo global en 2021, basados en los pilares de la empresa: innovación y desarrollo. Asimismo, explica el concepto de “One Health” que aplica la compañía como filosofía en todas sus áreas.



Taylor Barbosa, Director Ejecutivo de Marketing Global Avicultura en MSD Salud Animal

No descubrimos la pólvora al afirmar que 2020 fue un año ciertamente distinto, atípico, de esos que quedarán en la historia como un punto de inflexión.

Para Taylor Barbosa fue “un año que sirvió para re descubrirnos... Los retos fueron inmensos: las limitaciones para viajar, la imposibilidad de encontrarnos con nuestros clientes en forma presencial para discutir y descubrir soluciones conjuntas. Somos humanos y necesitamos calor humano; desde marzo de 2020 estamos aislados y no podemos ver a colegas, amigos, colaboradores, clientes. Claramente 2020 ha sido un gran desafío. Pero también con esto descubrimos que quizás no necesitamos estar ahí para estar tan cerca ¿no? **La tecnología hoy nos permite encontrarnos en vía remota y eso también sirvió para que todos nosotros podamos descubrir cómo conectarnos sin estar físicamente cerca, pero mentalmente muy cerca de todos. Fue un año que si miramos algunos indicadores de cuantas reuniones pudimos tener -internas y con clientes-, quizás fue el año en el que más reuniones hicimos durante toda nuestra vida”.**

Lo cierto es que cuando comenzó el confinamiento –a nivel global– todos se preguntaban cómo iba a ser la vida

social a partir de ese momento, cómo iban a ser las reuniones, o cómo se iba a mantener la relación con los clientes, entre muchas otras preguntas. Al respecto Barbosa insiste en que en MSD Salud Animal re descubrieron una metodología de trabajo y así fue como, por ejemplo, el sector de producción encontró la forma de mantenerse en contacto de diferentes formas con sus clientes y mantenerse siempre cerca de ellos. **“Re inventamos cosas que nunca antes hubiéramos imaginado: antes nos reuníamos online sólo para actualizarlos y hoy también lo hacemos para hablar de producción animal, eso es una gran diferencia”.**

Barbosa señala, además, que “2020 fue el año que menos hemos sufrido con problemas de stock por el enorme esfuerzo de nuestros colegas de manufactura manteniendo la producción sin parar en ningún momento, siguiendo todos los protocolos de seguridad, para que podamos seguir entregando productos a nuestros clientes. El mundo necesita alimentarse, la humanidad necesita de la industria y durante 2020 todos nuestros productores siguieron día a día cuidando a sus animales, mejorando la vida, y nosotros brindando los mejores servicios y productos”.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EN TIEMPOS DE COVID-19

MSD Salud Animal invierte el 18% de su facturación en Investigación y Desarrollo de nuevos productos. A tal fin, recibe una importante colaboración de diferentes y prestigiosas universidades. Durante 2020 la compañía líder en Salud Animal decidió elevar su apuesta e incrementó su presupuesto destinado a Investigación y Desarrollo.

Al respecto Barbosa destaca que “incrementamos de un 15 a un 18 por ciento de nuestra facturación el presupuesto de Investigación y Desarrollo

para asegurarnos de acelerar todos los procesos, contratamos más recursos humanos y destinamos un mayor presupuesto para todos los proyectos en lo que estábamos trabajando; no hubo ningún proyecto de MSD Salud Animal de investigación y Desarrollo que se haya detenido o demorado durante el 2020, todo lo contrario. **Ese foco en mantener el verdadero corazón de la compañía que pasa por innovar y descubrir nuevas formas de cuidar a los animales de enfermedades, se mantuvo igual o más que siempre.** Hemos invertido fuerte en recursos humanos y en el desarrollo de vacunas, antivirales y todo lo relacionado con la Salud Animal con lanzamientos de nuevos productos, con la aceleración de proyectos que teníamos para un futuro temprano. Al principio, cuando comenzó la pandemia, pensábamos cuánto iba a afectar a largo plazo y hoy vemos que las personas buscaron cómo trabajar con colaboradores, con instituciones internas y externas, que trabajaron para que nada tuviera impacto. Re descubrimos la manera de hacer ciencia, acelerando el desarrollo de productos que contemplan las necesidades que tiene toda la humanidad con las innovaciones”.

MSD SALUD ANIMAL CONTINÚA SORPRENDIENDO AL MERCADO

MSD Salud Animal se caracterizó siempre por estar a la vanguardia en el desarrollo de nuevos productos que luego terminaron marcando un antes y un después en el mercado, como por ejemplo, Innovax, Fortegra y Salenvac, entre muchos otros.

“Estamos muy felices de trabajar en una empresa que tiene científicos hacen posible estos lanzamientos. Este año, en Europa, lanzamos nuestra nueva vacuna para Salmonela, la Salenvac ETC que no sólo protege al grupo B y D, sino que además protege a todo el gru-

po C, y es súper importante para la salud alimenticia y para los productores. **Es un producto que los productores ya lo han comenzado a utilizar en Europa y este año también estará disponible en Latinoamérica. La Salenvac ETC es más que un aporte para los productores, porque también es ideal para mejorar la seguridad de alimentación con los productos de la agroindustria, en un mejor control de Salmonela.** La línea Innovax se sigue expandiendo: en 2020 lanzamos en Estados Unidos la Innovax ND-ILT para Newcastle y Laringotraqueitis, que ahora también se está comercializando para toda Latinoamérica. Y tenemos más sorpresas que van a venir, tanto en el área de protección –vacunas inactivadas para las reproductoras y ponedoras– con una línea de productos para la planta de incubación, para facilitar el manejo y la aplicación; y otros nuevos desarrollos que ya están cerca de ser lanzados al mercado.

Laura Villarreal, Gerente General de la Región Sur (Argentina-Chile) agrega que “la palabra innovación se está utilizando con un sentido amplio. Tenemos que tener cuidado de no perder el verdadero significado de la misma. Innovar realmente es traer un beneficio alcanzable y factible. Hoy en día, nos damos cuenta de que los productores tienen realidades diferentes. Muchos están en un proceso de asimilación de estos nuevos tiempos y necesitan ayuda, mientras que otros están muy integrados en la web y la tecnología y su velocidad de adaptación es mas rápida. Sé que todos vamos a converger en un terreno común a lo largo de los años y MSD Salud Animal continuará innovando todo el tiempo para proteger, siempre. Proteger al productor, a sus familias y la salud y el bienestar de los animales. Es decir, para nosotros en MSD Salud Animal, innovar tiene sentido si se aplica en la práctica”.



Laura Villarreal, Gerente General de la Región Sur (Argentina-Chile) de MSD Salud Animal

PENSANDO EN EL CONSUMIDOR

Pensar en el Bienestar Animal es uno de los pilares de MSD Salud Animal, pero también lo es pensar en las personas que crían y cuidan a esos animales.

En esa línea, en 2019 la adquisición por parte de MSD Salud Animal de Antellic Corporation ubicó a la compañía como líder mundial en tecnología de seguimiento, trazabilidad y monitorización digital de salud animal, complementando la cartera ya existente de vacunas y productos farmacéuticos.

"La industria de la salud animal está evolucionando rápidamente con soluciones digitales revolucionarias para garantizar la salud y el bienestar del ganado y los animales de compañía a través de la identificación animal, monitorización animal y administración inteligente de datos como componentes críticos de esta tecnología", recalzó Rick DeLuca, Presidente de MSD Salud Ani-

mal. "A través de nuestro compromiso con la Ciencia de los Animales más Sanos®, trabajamos para mejorar la salud y el bienestar de los animales y de las personas que cuidan de ellos. Estamos muy contentos por dar este paso y unirnos con Antellic y sus marcas, Allflex Livestock Intelligence, Sure Petcare y Biomark, ya que incorporamos tecnología y servicios líderes en el mercado, que amplían nuestra gama de servicios para nuestros clientes".

Siguiendo esa línea de pensamiento, Barbosa señala que "hacer monitoreo y evaluaciones en diferentes sitios para garantizar que los animales estén sanos, bien cuidados y productivos".

MÁS PRODUCTIVIDAD Y MENORES COSTOS

El mundo no detiene su crecimiento: la demanda de proteína animal es cada vez mayor, al tiempo que los con-

sumidores quieren alimentos de alta calidad a precios accesibles, y las empresas deben soportar cada vez mayores costos de producción para elaborar esos alimentos.

Al respecto, Taylor Barbosa sostiene que en MSD Salud Animal "tenemos muy claro la forma que trabajamos con nuestros clientes: al final del día nuestros productos tienen que mejorar la productividad, ya sea por facilidad o comodidad en su uso, o bien, por mejoras técnicas. Son puntos claves en el desarrollo de nuestros productos. Son indicadores claves que buscamos para asegurar que nuestros productos mejoren la productividad de nuestros clientes. Sabemos que vivimos en un mundo súper competitivo, donde las industrias son súper competitivas, y sabemos también que lo que necesita la población es el alimento, pero al mismo tiempo, hay un límite en lo que puede pagar por ese

ACM-NT Compact ofrece innumerables opciones de cortes

Automatización accesible del trozado

Los tiempos difíciles de hoy obligan a los procesadores reconsiderar la eficiencia de sus operaciones de corte y automatizar el proceso. La ACM-NT Compact de Marel se adapta a cualquier planta de procesamiento y satisface todas las necesidades de trozado.

marel.com

- Automatice las de tareas manuales y ahorre mano de obra
- Configuración personalizada que se adapta al espacio disponible y al presupuesto
- Diseño flexible, modular y fácil de expandir
- Acceda a diferentes mercados y canales de ventas con cortes precisos

alimento. De ahí que desarrollemos productos que faciliten la aplicación y que mejoren el manejo de cerdos, vacunos o aves, es exactamente un objetivo claro para MSD Salud Animal, siempre buscando las formas para que esto mejore la vida de los animales y de las personas que trabajan con esos animales... pero midiendo eso en productividad. Es un punto que discutimos mucho con nuestros equipos de investigación: por ejemplo, cuando se desarrolla una vacuna que es muy buena pero no posee una fácil aplicación, o no tiene un precio accesible, desafortunadamente no es un candidato para el desarrollo. Si tenemos soluciones muy buenas pero el costo es alto, entonces buscamos trabajar en como mejorar su costo, quizás en 5 o 10 años podamos mejorar esto. Hay muchos ejemplos durante la etapa de desarrollo en MSD, con Salenvac por ejemplo, primero pensamos la forma de producirla, la forma con que la bacteria fue propagada, y al principio pensamos que era demasiado cara para la industria, entonces buscamos desarrollar un producto con la efectividad que queríamos, que asegure la productividad que queríamos, que se pueda comercializar a un precio accesible para el productor y que tenga una fácil aplicación. **Contamos para ellos con un departamento en Holanda abocado al descubrimiento de nuevas tecnologías que, a largo plazo, tiene como meta bajar los costos en el desarrollo de nuestros productos. Sabemos que nuestros clientes siempre están buscando alguna forma de bajar costos y aumentar la productividad, entonces trabajamos en el balance de los dos para mejorar la productividad dentro de las necesidades**".

El Director Ejecutivo de Marketing Global Avicultura en MSD Salud Animal además remarca que "nosotros producimos productos que son necesarios para la vida de los animales, los prote-

gen para toda su vida. En cerdos y aves, todo nuestro programa de vacunación tiene un costo mínimo dentro del costo total de producción, muchas veces menos del 1%. Uno no puede imaginar una ponedora que va a vivir 80/100 semanas produciendo 320/380 huevos, sin tener la protección adecuada para Bronquitis, Newcastle o para otras enfermedades. Esas vacunas son absolutamente necesarias. A veces trabajamos en esto, en demostrarle a nuestros clientes que las inversiones y los programas de vacunación son necesarios para que su producción pueda llegar a donde necesite llegar. **Toda la mejoría en genética, precisamente en aves, que desde hace 70 años no se detiene, no contempla que un ave pierda productividad por una reacción adversa a alguna vacuna, mal atenuada o una falta de protección a campo que disminuya su performance.** Por eso es necesario la discusión con nuestros clientes para encontrar el programa vacunal exacto; no es admisible que con una buena genética, un buen manejo, y una buena formulación en el alimento, la productividad disminuya porque no tenemos un buen control de coccidiosis, por ejemplo. La Salud Animal es parte de ese contexto y es necesario que entendamos la importancia de esta variable para que se pueda obtener la mejor productividad en los animales".

EL DESAFÍO PERMANENTE DE SER LÍDERES

En un mercado cada vez más competitivo, donde la demanda de la industria agroalimentaria es cada vez más exigente, no es sencillo mantener una posición de liderazgo para las compañías que proveen soluciones en el área de Salud Animal.

Taylor Barbosa destaca que "estamos súper felices de re inventarnos permanentemente y estar siempre un

paso adelante en nuevas soluciones para nuestros clientes. Obviamente, con el tiempo, otros llegan a producir cosas similares, pero ahí nuevamente volvemos a estar un paso adelante con nuevos productos. Es un desafío constante, porque un programa vacunal que funcionaba perfecto en el año 2000, difícilmente se adapte a la demanda que existe en el año 2021 por parte del sector productor. La realidad es que se necesita otro tipo de aplicación, otro equipo, otra tecnología –como la automatización en las plantas de incubación–, otros equipos para vacunas en spray o subcutáneas –que nos posibilitan ahora que esa ave no solamente sea vacunada, sino que mantenga el bienestar animal y que mantenga su productividad durante todo su ciclo de vida–. **Antes usábamos vacunas con las cuales nos permitíamos perder 'algo' de productividad... hoy, en un mundo tan competitivo, eso es imposible, inviable, no podemos permitirnos perder productividad. Es un trabajo durísimo, porque debemos ofrecer productos diferenciados que aseguren que no existe la posibilidad de perder productividad y, al mismo tiempo, que nos permitan ser cada vez más competitivos; y para ser más competitivo, muchas veces estos productos pueden ser más caros, pero esa diferencia de precios también nos permite ganar el campeonato. Este retorno de inversión es la mejoría en productividad que buscamos**".

MSD APUESTA AL CONO SUR

Pese a que la situación de emergencia sanitaria por el Covid-19 provocó fuertes problemas económicos en diversos sectores, la industria agroalimentaria continuó produciendo alimentos para todo el mundo y eso permitió que la rueda nunca se frenara y se pudiera seguir, no sólo manteniendo, sino además incrementando los



puestos de trabajo.

“Nosotros somos líderes en el mercado y buscamos mantener ese liderazgo, trabajando con colegas y clientes, mejorando nuestros productos y servicios para garantizar que el Cono Sur, donde existe tanto potencial, donde se produce tan bien, se pueda seguir expandiendo a otros mercados con productos cada vez más diferenciados. Queremos contribuir para que el Cono Sur pueda aumentar su productividad para ser más competitivo. Entre los ob-

jetivos para 2021, queremos estar cada vez más cerca de nuestros clientes, trabajar con ellos para buscar nuevas soluciones para su producción, dentro de sus equipos y servicios, que les permitan ser cada vez más competitivos, con más productividad. Queremos garantizar que nuestros clientes tengan acceso a las más recientes innovaciones, nuevas formas de acceder a la información con nuestros consultores, con nuestros técnicos locales o regionales. Globalmente, buscamos paradigmas, busca-

mos cada vez más ciencia para dejar de ser empíricos, para utilizar conocimientos y distribuir esos conocimientos. Vamos a continuar con los cursos de capacitación locales, regionales y globales, estamos buscando la forma on-line para que los colegas y los clientes puedan tener ese entrenamiento. Queremos estar cerca, compartir el conocimiento, brindar nuevas soluciones. Ese sigue siendo un objetivo constante para MSD Salud Animal, tanto a nivel global como en el Cono Sur”.

EL DÍA DESPUÉS

Es inevitable pensar en cómo seguirá la vida cuando termine la pandemia de Covid-19. Todos pensamos, de alguna u otra manera, en el “día después”, en cómo será esa “nueva normalidad”...

Taylor Barbosa cree que “vamos a abrazar a mucha gente... Creo que vamos a valorar cada minuto que pase, cada minuto con nuestros colegas y con nuestros clientes, mucho más de lo que lo valorábamos antes. Esas reuniones que teníamos y la cena después, van a ser mucho más felices, mucho más productivas. Esa será la nueva forma, saber la importancia de necesitar a alguien, de poder darle la mano a alguien, abrazar a alguien. El hecho de compartir experiencias va a ser más valorado y eso va a ser transformador para la vida”.

Respecto de las diferencias sustanciales que existen entre las reuniones presenciales y las virtuales, Barbosa señala que “en 30 minutos por teleconferencia hablamos de algunas cosas, pero cuando estamos cara a cara, discutiendo algunas cosas caminando hacia las granjas o en las plantas de incubación, vemos otras cosas, discutimos otras y encontramos más soluciones. Eso será la mezcla en la que nos vamos a re adaptar. Antes hacíamos solamente visitas personales y muy poco lo digital, lo on-line, pero ahora vamos a mezclar las dos formas para estar cada vez más cerca. Sesiones de actividad y discusión locales pero con seguimientos on-line mucho más cercanos. Antes quizás teníamos que manejar 800 kilómetros desde Entre Ríos a un sitio para ver a los clientes, ahora nosotros vamos a seguir haciendo esas visitas, pero quizás con otro cliente lo hacemos online y el próximo mes lo invertimos, y eso será una forma de mantenernos cada vez más cerca”. ■

MSD SALUD ANIMAL AMPLÍA SUS SOLUCIONES PARA EL SECTOR AVÍCOLA CON LA ADQUISICIÓN DE POULTRY SENSE

MSD Salud Animal amplía su oferta de soluciones para el sector avícola gracias a la adquisición de Poultry Sense. Esta compra permite a la unidad de negocio de salud animal de MSD incorporar la inteligencia artificial como una solución más para el seguimiento continuo y el análisis de las condiciones sanitarias de las aves.

“Estamos muy orgullosos de la adquisición de Poultry Sense Ltd., pues nos permite ampliar nuestra oferta de portfolio y soluciones para el sector avícola, aportando tecnologías y productos complementarios para mejorar el bienestar de los animales, asegurar la seguridad alimentaria y los resultados productivos de nuestros clientes”, comenta Rick DeLuca, presidente de MSD Salud Animal.

Esta novedosa tecnología constituye una herramienta importante para evaluar y mejorar la salud y el bienestar de los animales, contribuyendo a aumentar la productividad, tomando medidas eficaces en las instalaciones y que además asegura la seguridad alimentaria.

“Ahora podremos ofrecer tecnología avanzada para la vigilancia sanitaria y ambiental en el sector avícola, que se suma a la tecnología especializada de control animal que ofrecemos para el ganado bovino para producción de carne y lácteos, así como para el sector acuícola, lo que nos permitirá consolidar nuestra posición de liderazgo en el futuro de la salud animal”, agrega DeLuca.

La incorporación de tecnología digital especializada a la cartera de medicamentos, vacunas y servicios, permite a MSD Salud Animal “ofrecer soluciones integrales para mejorar la sanidad animal y de complementar nuestra tecnología de identificación y control actual con datos y perspectivas en tiempo real y listos para usar en la cría de animales y la mejora de resultados sanitarios”, afirma DeLuca.

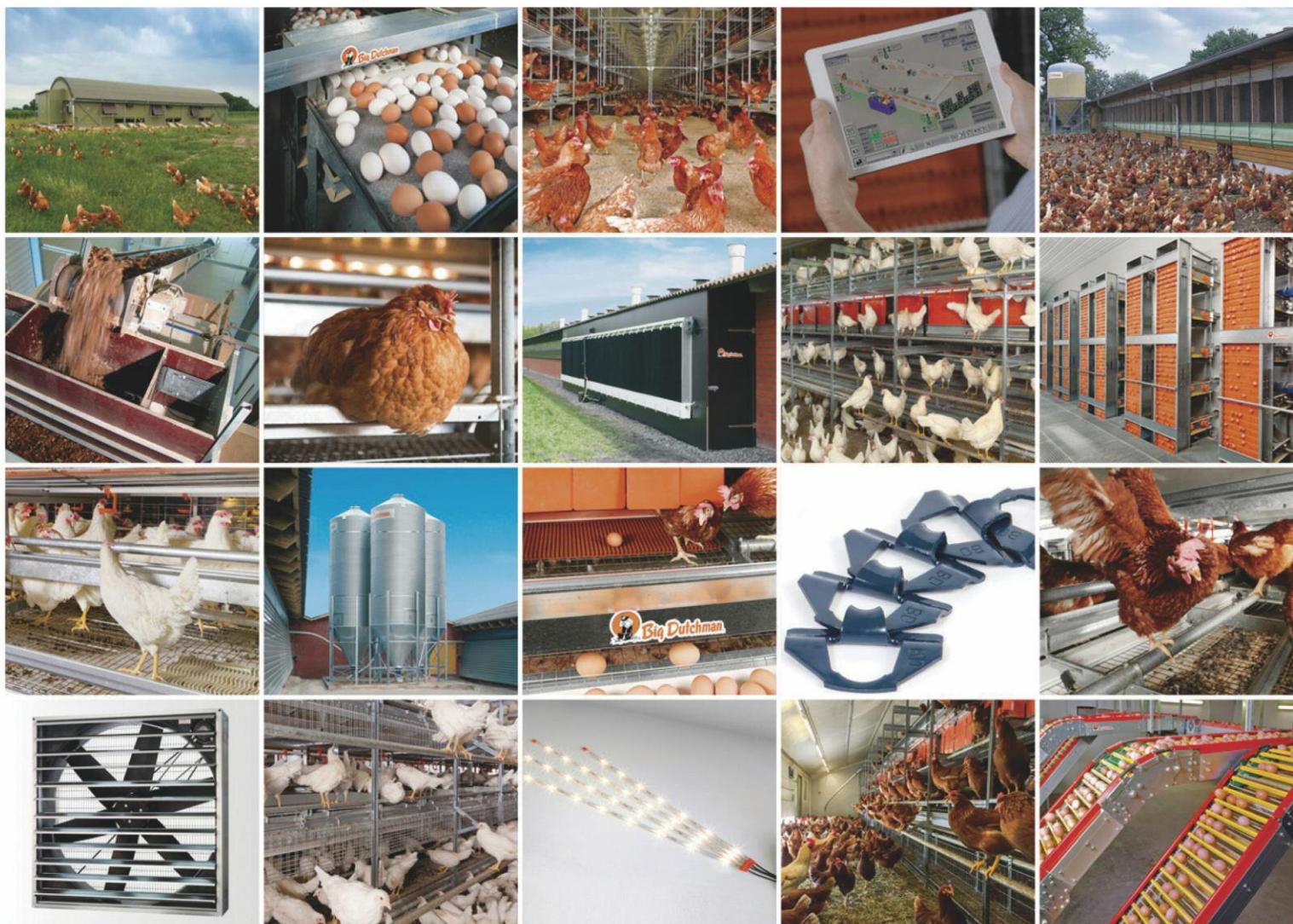
En abril de 2019, MSD Salud Animal ya anunció la adquisición de las empresas Allflex Livestock Intelligence, Sure Petcare y Biomark, líderes en el mercado de tecnología digital emergente para la identificación, la vigilancia y la gestión inteligente de información sobre ganado y animales de compañía.

En diciembre de 2019 se concretó la adquisición de Vaki, líder en equipamientos de vigilancia para la acuicultura, la conservación de especies ictícolas y tecnología de vigilancia en tiempo real para la salud y el bienestar de los peces.

En junio de 2020, la compañía adquirió Quantified Ag, empresa innovadora en analítica y datos para el control de la temperatura corporal y el movimiento del ganado para la detección temprana de enfermedades. Y, en agosto de 2020 finalizó la adquisición de IdentiGEN, líder en soluciones de trazabilidad a través del ADN para la cría de ganado y la acuicultura.



Big Dutchman®



Big Dutchman, Inc.

Panamericana km.49,5, Ramal Pilar
Edificio Concord, Sector Almendros #201
CP 1629, Pilar, Bs.As., Argentina

Tel.: +54 230-4666848
Cel.: +54 911 5169 5802
E-mail: ipernicone@bigdutchman.com.ar



PARAGUAY

Exportaciones cierran marzo con un crecimiento del 43%

Las exportaciones del sector avícola reportan un crecimiento del 43% en volumen y totalizan 1.875 toneladas al cierre del primer trimestre del año, según el informe de comercio exterior del Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA). En los 3 primeros meses del 2020 fueron embarcadas 1.310 toneladas de carne aviar.

La misma tendencia se observa en cuanto a ingresos, con un incremento del 23%, totalizando US\$ 1.377.207.

De enero a marzo de 2021, el comercio exterior del complejo avícola (carne, menudencia y despojo) abarcó mercados como Rusia, que constituye el principal destino de este rubro con envíos que sumaron US\$ 457.634; le sigue Proveduría Marítima con US\$ 268.661. En tercer lugar se ubica Mozambique con US\$ 136.923, Bahamas con US\$ 128.274, Haití con US\$ 69.147 y otros países con US\$ 316.566, según el reporte del servicio veterinario.

En ese contexto hay que señalar que desde la Asociación de Productores y Exportadores de Pollo insisten en que la industria avícola necesita aumentar el volumen de las exportaciones. Así también, el gremio sostiene que es clave trabajar en la apertura de nuevos mercados para los productores paraguayos, ya que existe demanda de carne avícola.

Paraguay exportó 80.662 toneladas de la proteína roja, cifra que representa un incremento del 35% con respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los ingresos superan US\$ 356 millones. En tanto que el monto hasta marzo de 2020 fue de US\$ 266 millones.

De enero a marzo, las exportaciones de la proteína roja fueron de 32.300 toneladas.

ESPAÑA

Nuevo podcast que aborda los temas clave del sector avícola

Boehringer Ingelheim estrena un nuevo podcast para la comunidad veterinaria. Se trata de "Boehringer Ingelheim Avian Radio", un formato en el que, gracias a la colaboración de expertos de referencia, se profundiza en los temas más destacados para los profesionales del sector avícola.

En el primer episodio Isabel Gimeno y Joaquín Girón profundizan en la enfermedad de Marek. Cada episodio se plantea como una entrevista moderada por Serafín García, responsable técnico de avicultura de Boehringer Ingelheim en España, quien formula preguntas, de tipo práctico, a dos expertos de referencia en el tema a tratar.

Isabel Gimeno es licenciada y doctora en Veterinaria por la Universidad Complutense de Madrid, la doctora Isabel Gimeno es profesora en la Facultad de Veterinaria de la Universidad Estatal de Carolina del Norte. Su carrera científica se ha enfocado en varios aspectos de la enfermedad de Marek. Cuenta con 60 publicaciones en revistas catalogadas, dos libros y nueve capítulos de libros. Ha presentado su investigación en 90 congresos como ponente invitado y en 92 congresos científicos como participante.

Por otra parte, Joaquín Girón Solsona es licenciado en Veterinaria con amplísima experiencia en Marek. Ha trabajado durante 30 años como responsable técnico en varias empresas de la industria farmacéutica. Fue vocal de la WPSA-AECA España durante 8 años y vicepresidente de esta asociación 4 años. Con una dilatada experiencia en clínica de campo, diseño de programas vacunales e interpretación serológica, actualmente está jubilado, aunque sigue colaborando y asesorando empresas.

MÉXICO

Producción avícola mexicana subirá en 2021 al ser la proteína más popular

Así lo sostiene un informe del Departamento Norteamericano de Agricultura en el que analiza la evolución del mercado avícola en México y sus perspectivas para 2021. El USDA prevé para la carne de pollo un incremento tanto de la producción como del consumo y las importaciones, reflejo de un incremento de la demanda de esta proteína animal, considerada "asequible, versátil y saludable".

Según sus datos, México producirá 3,7 M/ton de carne de pollo en 2021, lo que supone un repunte del 1,48% respecto a 2020, año en el que, según el USDA, la pandemia afectó de forma negativa a las granjas y a las plantas de sacrificio y de envasado, debido a la falta de mano de obra ante los problemas de salud de sus trabajadores.

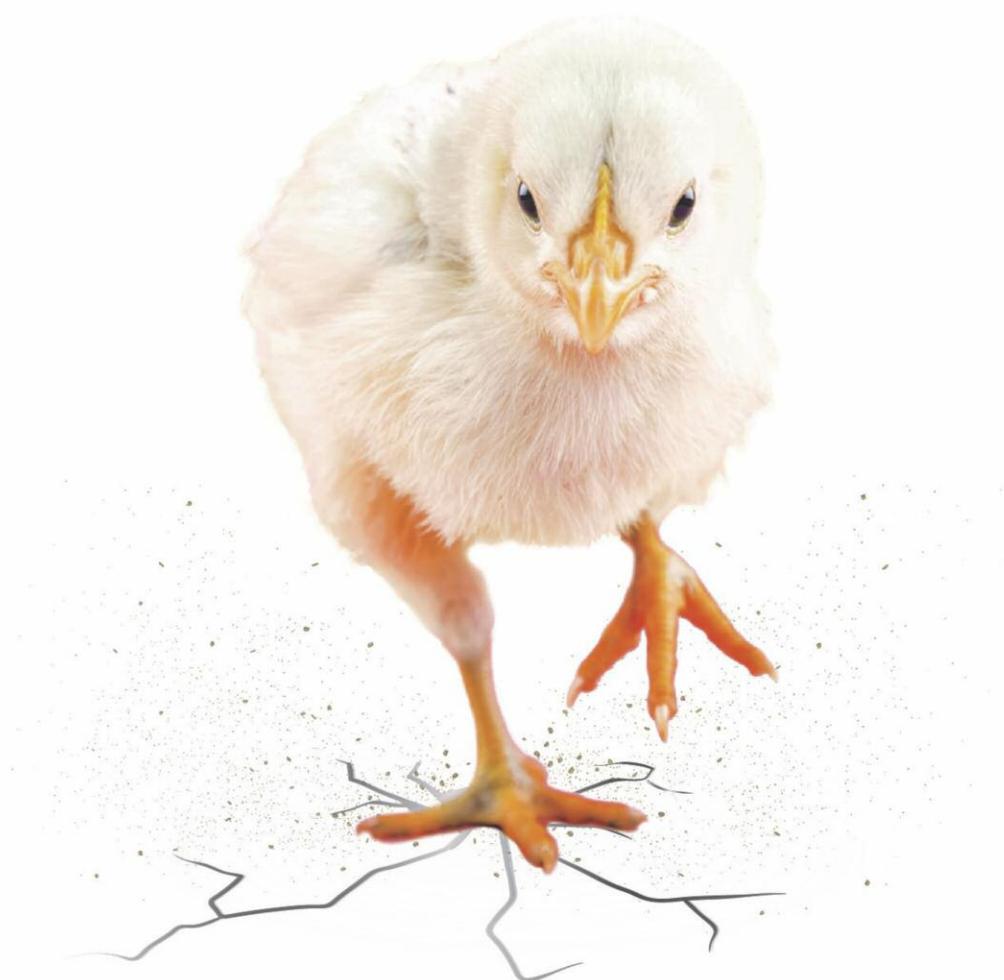
El informe apunta que en 2020 las empresas más grandes e integradas adquirieron las más pequeñas, ampliaron la capacidad de bioseguridad de la salud animal de México e impulsaron la producción ante la continua demanda del mercado de este producto.

Las importaciones de carne aviar crecerán en un 2,14% en comparación a 2020, con una estimación de 860.000 toneladas, con Estados Unidos de nuevo como uno de sus principales proveedores. En 2021, se consumirán 4,63 M/ton de carne de pollo en este país, volumen que refleja una subida del 1,61% en comparación al año anterior.

En cuanto a la evolución de la avicultura de puesta, prevé para 2021 una producción de huevos y ovoproductos de 3,1 M/ton, un 2,45 % más que el año anterior, así como un incremento del consumo per cápita, que pasará de los 23,60 kilos por persona y año en 2020 a los 24,40 kilos en 2021.



PISANDO FUERTE CONTRA LA COCCIDIOSIS



**FORTEGRA ES LA VACUNA CONTRA LA COCCIDIOSIS MÁS VENDIDA EN TODA ARGENTINA,
CON MÁS DE 1000 MILLONES DE AVES VACUNADAS Y PROTEGIDAS.**

**Fortegra, protección más temprana,
desempeño superior.**

Para mayor información contactá
a tu Representante de Ventas MSD
www.msd-salud-animal.com.ar



Tendencias del mercado del huevo en la Unión Europea

En el marco del 6to Seminario Internacional de la Asociación Latinoamericana de Avicultura (ALA), referido al Mercadeo de Huevos, la Ing. Agrónoma María del Mar Fernández Poza, Directora de Inprovo (Organización Interprofesional del huevo y sus productos, con sede en Madrid, España) realizó una revisión del contexto en el que se encuentra la avicultura de postura en el mercado europeo y en el mundo.



Ing. Agrónoma María del Mar Fernández Poza, Directora de Inprovo

La Ing. María del Mar Fernández Poza, destaca que se puede observar que la producción mundial de huevos se concentra fundamentalmente en Asia, con un gran país productor como China, seguido de India. Estos dos países suman prácticamente el 50% de la producción mundial, y si le sumamos la producción de Japón e Indonesia, ya se concentra prácticamente el 60% del huevo producido en todo el mundo.

Los siguientes grandes operadores en el mercado mundial del huevo son la Unión Europea –en su conjunto– en torno a un 13%, Estados Unidos con un 13%, y luego –a bastante distancia– países tan importantes como México, Brasil, e incluso Rusia, con un 5% aproximadamente. Y ya de lejos, Ucrania y Turquía.

En relación al comercio mundial de huevos y ovoproductos, sólo se comer-

cializa en torno al 5% de la producción total. “Es curioso porque respecto a las otras proteínas de origen animal, vemos que se venden fuera de su origen en torno al 3,4%; en ovoproductos se venden un poquito más”, destaca Fernández Poza. Estados Unidos lidera la exportación de huevos y ovoproductos.

Respecto de la evolución de la demanda global de proteínas en los últimos 50 años, se registra un crecimiento

muy importante en el sector avícola y se prevee que hacia 2030, los huevos incrementarán la demanda global de proteínas en un 50% y solamente lo superará la carne aviar, la cual prevee un incremento de su demanda en el orden del 65%.

“El sector productor de huevos tiene una expectativa de crecimiento en estos próximos años bastante elevada. Nuestro modelo de producción (el europeo), se caracteriza por normas bastantes rigurosas sobre Cuidado del Medio Ambiente, Bienestar Animal, Seguridad Alimentaria y también sobre Sanidad Animal”, sostiene la especialista.

En ese sentido, el modelo europeo de producción supone costos elevados en cuanto a todas estas normas, ya que existen directivas sobre nitratos y de emisiones de amoníaco, normativas sobre la seguridad alimentaria que tienen que ver con el control de Salmonella, con la no utilización de harina de carne y hueso, con los Organismos Genéticamente Modificados –que se utilizan de una manera muy restringida en la Unión Europea–, con las limitaciones para el recorte de picos, la densidad de alojamiento, entre otras, lo que se traduce en un aumento de los costos de producción de alrededor un 16% respecto a los países que no poseen estas normas.

ALOJAMIENTO

La Unión Europea (448 millones de habitantes, sin tener en cuenta al Reino Unido) posee 366 millones de gallinas en producción, repartidas de la siguiente manera: 50% en jaulas acondicionadas; 33% en sistema en suelo; 12% en gallinas camperas; y 6% de gallinas en producción ecológica.

La Jaula Acondicionada establece un alojamiento de las gallinas que tiene que tener como mínimo 750 cm² por ave, una superficie de la jaula de 2.000

cm², una pendiente máxima de 14% en el suelo y 45 cm. de altura de la jaula, un espacio de hileras de pasillo de 90 cm. y, como mínimo, una separación del suelo de 35 cm.

Dentro de las jaulas tiene que haber perchas, nidos donde las gallinas se puedan subir a descansar, una zona para escarbar y también limas de uñas para que no crezcan es exceso.

El sistema de Gallinas en Suelo viene a decirnos que no tenemos jaulas dentro del gallinero. Tenemos una densidad de 9 gallinas por m² de superficie utilizable; debe haber un nido al menos cada 7 gallinas –si tenemos nidos colectivos al menos 1 m² para un máximo de 120 aves–; perchas de 15 cm. por gallina con cierta distancia de ellos y la pared; y también una zona de cama de 250 cm.² por gallina, que tiene que ocupar un tercio de la superficie del suelo.

Los lugares en donde las gallinas apoyan sus patas tienen que tener al menos apoyo para los 3 dedos anteriores y si tiene movimiento entre niveles, no puede haber más de 4 niveles. Además tienen que tener comederos y bebederos accesibles para todas las gallinas por igual, y evitar que caigan excrementos de niveles superiores a niveles inferiores.

El sistema de producción de Huevos Camperos tiene un alojamiento interior que es exactamente igual que en el caso de las Gallinas en Suelo, pero debe tener acceso al exterior para las aves y eso se traduce en unas trampillas de salida que tienen que tener 35 cm. de alto x 40 cm. de ancho, y hay que dejar al menos 2 metros de salida cada 1.000 gallinas. En el exterior tenemos 4 m² de parque por ave; si hay rotación, se debe podersubdividir en diferentes momentos, siempre tener como mínimo 2,5 m² por ave, accesible todo el día, cubierto de vegetación en su mayor parte, y un parque no tan largo para que la gallina

no lo utilice del todo. Tiene que haber como máximo 150 metros de distancia de la salida del gallinero, al menos que le pongamos refugios para que la gallina se sienta protegida y, en ese caso, podemos llegar hasta 350 metros.

Una limitación en la producción campera es que, si existe una restricción para que las gallinas salgan al exterior por temas sanitarios –como ocurre ahora por la influenza aviar–, como máximo pueden estar 16 semanas sin salir para no perder el título de Huevo Campero; una vez que pasan 4 meses, si la gallina no sale, ese huevo se llamaría “Huevo de Sistema 2”, huevo de sistema en suelo.

En la Producción Ecológica existe un gallinero interior –similar al de sistema en suelo– pero con alguna limitación: como máximo 3 niveles de pisos, 3.000 aves por manada y una densidad inferior a 6 gallinas por m² de superficie útil.

La condición principal de la Producción Ecológica es que la alimentación tiene que ser con materias primas de agricultura ecológica, no se puede utilizar Organismos Genéticamente Modificados, los aditivos y tratamientos sólo pueden ser los autorizados para esta producción ecológica, y no se utilizan colorantes artificiales. El parque exterior es exactamente igual que el caso de Gallinas Camperas y, si se debe restringir el acceso a parque por motivos sanitarios, como máximo se puede restringir durante un tercio de la vida productiva del ave.

Este sistema de producción tiene que ser controlado y certificado por el Consejo Regulador de la Producción ecológica en toda la cadena y llevan un sello característico en la Unión Europea.

EL CONSUMIDOR ELIGE

¿Cómo distingue el consumidor que tipo de huevo está comprando? “Es muy

sencillo, porque es obligatorio que en la etiqueta de los huevos se identifique el sistema de producción”, explica Fernández Poza. Y agrega: “también se indica obligatoriamente desde 2004 la cáscara de huevo fresco y el código de la granja de producción, que comienza con un número «0» si es de Producción Ecológica, «1» si es huevo de Gallinas Camperas, «2» si es un huevo de Gallina en Suelo, y «3» si es huevo de Gallina en Jaula. Luego tenemos el huevo perfectamente identificado y trazado empezando por el sistema de producción”.

MODALIDADES DE PRODUCCIÓN

Así como la Unión Europea en su conjunto tiene prácticamente la mitad de gallinas en jaulas y la otra mitad no, en cada país la situación es muy diversa.

En Alemania, el principal productor europeo, sólo el 6% de la producción está en Jaula Enriquecida, más del 60% está en Sistema en Suelo y un 21% se produce a través de Gallinas Camperas. Sin embargo, en Polonia –el segundo productor de huevos de la Unión Europea– existe un 82% de gallinas alojadas en Jaula Enriquecida, y mucho menos producción alternativa. Al tiempo que Austria, no posee prácticamente producción en Jaula.

Esto nos ofrece una realidad completamente diversa y es lo que va a darnos la pauta de por qué hay situaciones particulares en cada país dentro de la Unión Europea, aunque haya una normativa común de producción.

EVOLUCIÓN DEL SECTOR PRODUCTOR DE HUEVOS EN EUROPA

Existen determinados factores en el sector agroalimentario, y concretamente en el sector productor de huevo, que lo está haciendo interactuar y que definen la manera en que se está desarrollando el sector.

De un lado están las tendencias, los

movimientos internos, sobre todo de cara a la diferenciación y valorización, ya que el huevo es un alimento básico y sus márgenes de comercialización relativamente bajos.

Estamos viendo iniciativas para diferenciar y valorizar el huevo, que a su vez, tienen que convivir con políticas de producción agroalimentarias y distintas normativas que son obligadas a cumplir, con tendencias sociales orientadas hacia el Bienestar Animal, la protección de los animales, incluso el veganismo con unas modas y hábitos de consumo que tienen cada vez más peso. Y dentro de estos hábitos, aparecen las cuestiones de salud, conveniencia, placer en la alimentación y también una inevitable impronta relacionada con el cambio climático y con la sostenibilidad. Todo lo cual hace que estos factores internos y externos, condicionen esta evolución.

El mercado de la Unión Europea es único: cuenta con las mismas normas de producción y un mercado sin aranceles; pero cada país, en función de su situación particular, trata de diferenciarse, de valorizar –e incluso de proteger– la producción local, sobre todo en los países que son importadores de huevos y los que tienen más alta renta.

En Alemania, por ejemplo, decidieron que no iban hacer la Jaula Acondicionada como la de la Unión Europea, sino que iban hacer otra diferente.

En Holanda y Alemania desarrollaron sistemas alternativos que no son un Sistema 2 como lo define la norma comunitaria, sino que lo definen como el Jardín de Invierno, y además desarrollaron el sistema “KAT” de certificación para gallinas en sistemas alternativos.

En el Reino Unido han establecido la marca “Lion Eggs”, que tiene que ver con el origen y también con la seguridad alimentaria y la trazabilidad.

En Francia instauraron el certificado

de calidad “Label Rouge” y el de origen “Huevos de Francia”.

En Austria y en Dinamarca marcas de origen y de calidad nacional.

En Holanda establecieron otros modelos distintos a la Jaula y el Suelo (sistema Rondeel) y de certificación de Bienestar Animal, distinto a la otros países.

Y también existen iniciativas particulares de los distintos productores de huevos, que son también quienes marcan estas tendencias, de alguna manera. En España, por ejemplo, se ofrece un plus por Alimentación Natural basada en Maíz; o bien el Camperero de Pura Raza de gallinas que tienen un color de cáscara más oscura; o una granja de Gallinas en Libertad.

“El sector productor de huevos en España ha tomado un camino que busca transformar el huevo, no quedarnos simplemente en el huevo en cáscara sino que estamos viendo algunos ejemplos de algunos productores que intentan abrir otras vías. La marca es Koroko comercializa el huevo con sabor a Ajo, a Trufa, a Jamón o con sabor a Queso Azul. Otra forma de dar un pasito más allá del huevo en cáscara, es hacer una cocción en baja temperatura, esto es un sistema que utilizan mucho en restaurantes gourmet: se cuece el huevo durante más tiempo en torno a 60 grados y se obtiene un producto más gelatinoso, no tan cocido como sería una clara cocida, la yema está líquida y la clara es gelatinosa”, comenta Fernández Poza.

NUEVAS TENDENCIAS

Las nuevas tendencias surgen a raíz de actores políticos, sociales y también de la demanda del mercado.

Estos factores externos tienen que ver mucho con movimientos sociales en torno al Bienestar Animal, a la eliminación de jaulas, a la prohibición del



Selisseo®

SELISSEO®, EL ANTIOXIDANTE INNOVADOR A BASE DE SELENIO ORGÁNICO

APOYA EL RENDIMIENTO...



... AUN EN CONDICIONES DIFÍCILES



Selisseo® ayuda a las aves a combatir el estrés oxidativo

La única hidroxi-selenometionina en el mercado, proporciona ampliamente los beneficios del selenio orgánico para aumentar la resistencia al estrés, promover óptimo crecimiento, mejorar el rendimiento reproductivo y elevar la calidad de carne y huevos.



www.adisseo.com



ADISSEO
A Bluestar Company

sacrificio de pollitos, con certificados de compromiso adicionales a los que marca la regulación, y también con muchos movimientos “antiganadería” que están presionando para que cada vez haya menos producción ganadera en todo el mundo.

También existen cada vez más directivas políticas en torno a la sostenibilidad y, por supuesto, a la seguridad alimentaria y a la nutrición.

“Los tiempos están cambiando, yo creo que en la Unión Europea más rápido que en otros sitios, pero sin duda esto nos está afectando a todos. Francia ya ha anunciado que prohibirá la venta de huevos de gallina criadas en jaulas a partir de 2022, es una afirmación un poquito rimbombante porque lo cierto es que no es que prohíba la producción en jaula, sino solamente la venta de huevos de gallinas en jaula al consumidor, aunque se podría seguir vendiendo a la industria alimentaria. La República Checa prohíbe las jaulas enriquecidas a partir de 2027. **La Comisión Europea ahora mismo tiene sobre la mesa una iniciativa de muchas organizaciones animalistas para terminar con las jaulas en cualquier sistema de producción y hay muchísima actividad en todo el mundo –y muy coordinada– para hacer campañas legislativas y corporativas contra las gallinas en jaulas.** De hecho, una de las cosas que yo creo que cada vez es más común, es que hay organizaciones que están señalando particularmente a una empresa –sea de la distribución o sea de la industria–, vinculándola con una situación de maltrato animal y, por supuesto, con una situación con la que su empresa y su imagen queda seriamente dañada. **Estas campañas, al final, lo que consiguen es generar una percepción de que el consumidor no quiere este tipo de producción y ante este tipo de ataques lo que hacen las empresas es decir**

«No me voy a complicar la vida, acepto el compromiso de suministrarme solo de huevos de gallinas libre de jaulas»... Pero el que tiene que hacer la inversión es el productor y es él quien se tiene que meter en una inversión seria y en una dificultad para garantizar esa inversión. Lo que aquí queda claro es que el que sale ganando es el activista, el activismo. Están encantados de sus campañas exitosas, en todo el eco que tienen en los medios de comunicación, en redes sociales, de todos los compromisos de las empresas que al final lo que están haciendo es coaccionándolas con una campaña de premio o castigo, «si tu no te portas bien y no aceptas mi propuesta de compromiso, te vamos a hacer campañas muy graves y denigratorias a lo largo del tiempo». Esto se llama la estrategia de señalar y avergonzar para que cambien de políticas de aprovisionamiento”, advierte Fernández Poza.

Actualmente hay una organización entre los movimientos animalistas de distintos países de la Unión Europea para poner ahora mismo sobre la agenda que hay muchos millones de pollitos machos que se sacrifican cada año, “¿qué es lo que pasa con nuestros pollitos, cómo es posible que se permita un triturado en la Unión Europea que somos muy sensibles al bienestar animal?”. Claramente, estas iniciativas terminan en decisiones políticas. Francia, por ejemplo, prohíbe triturar pollitos machos vivos y Alemania ya este año no permite el sacrificio de pollitos de un día.

Para María del Mar Fernández Poza “evidentemente, esto nos coloca en una situación preocupante... ¿Qué hacemos con esta nueva situación? Pues lógicamente tenemos que escurrir un poquito la cabeza para ver que se puede hacer, volver atrás en el tiempo y elegir Aves de Doble Aptitud, que sirvan para poner huevos y para hacer carne, o bien criar los machos de la lí-

nea de puestas para carne, o bien Sexado In-Ovo en la incubadora. Claro que cada opción tiene un costo, el más caro está en animales que no son buenos ni para uno ni para lo otro, porque al final no tienes grandes ponedoras de huevos, ni grandes broilers que ponen carne y salen más o menos al mismo precio, cuesta aproximadamente un céntimo de euro por huevo, tanto la solución de criar los machos para carne como el sexado in-ovo en incubación que todavía no está del todo desarrollada, porque falta que se pueda hacer una escala suficientemente grande como para que sirva para las actuales incubadoras. Al final, lo que es importante es que el precio lo va a pagar el productor de huevos y se lo va a tener que cargar al consumidor final”, sostiene María del Mar Fernández Poza.

La prestigiosa analista está convencida de que “esto no va a parar. Estamos hablando de que se van a presionar cada vez más a las empresas que tengan huevos de gallinas en jaula, ahora están presionando por el tema del pollito... Y van a seguir, porque hay un montón de organizaciones y un montón de dinero detrás, tratando de hacer que estas tendencias sean una realidad y tratando de condicionar la producción de los sectores ganaderos, hasta el punto de que evidentemente detrás de este tipo de organizaciones muchas veces están los veganos y están tratando de que se implanten cada vez más en el mercado los sustitutos del huevo”.

COVID-19

Sin dudas el Covid-19 afectó a la producción de proteína animal a nivel global, y el huevo, en ese sentido, no ha sido la excepción. Existe una menor demanda por parte del turismo, de los restaurantes, de los hoteles... y eso genera una cierta tensión en el mercado y en los precios, lo que finalmente ter-

mina afectando al productor. Además existen muchas familias en las que hay una baja en sus ingresos como consecuencia del aumento del desempleo.

“Hay un regreso a la comercialización de los productos básicos, una competencia tremenda de los canales minoristas, una pelea por las ofertas, por la banalización de los productos, y por las marcas blancas, que no son demasiado favorables en este caso a nuestras tendencias para diferenciarnos y valorizar el huevo. Hay también un aumento de ventas de comida a domicilio y de compras en línea; el huevo ha entrado también aquí porque cuando alguien compra desde su casa para no contagiarse en el supermercado, introduce también el huevo, aunque esto antes no era lo habitual. Estamos pidiendo cada vez más comida sana, más alimentos frescos y poco procesados y más alimentos de proximidad. El huevo tiene aquí un papel importante porque responde perfectamente a estas demandas, también a las demandas de conveniencias, de seguridad alimentaria, de garantía de suministro, porque es un alimento que se produce localmente, con trazabilidad y con salud. Desde luego, en el caso de la Unión Europea, lo tenemos bastante garantizado y también regulado. Claramente los huevos entrarían perfectamente en estas demandas”, explica Fernández Poza.

También se observa una demanda vinculada a esta situación generada por el Covid-19, que la han intentado introducir los movimientos animalistas y antigandería, que nos están diciendo que tiene mucho que ver con esta situación de pandemia: una ganadería industrial que nos está dejando indefensos a los consumidores.

La sostenibilidad va a ser la nueva regla, nos van a pedir que reduzcamos el impacto ambiental, las emisiones, los residuos de nuestra producción, los



ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE AVICULTURA

plásticos en los envases, que el transporte sea lo más eficiente posible, nos van a pedir que usemos recursos sostenibles. Cuando haya casos de influenza aviar, sin duda, van a estar sobre la mesa, como así también el uso de medicamentos, la resistencia antimicrobiana y lo que llaman granjas industriales. Y también está la dinámica y la polémica sobre la reducción de la carne en la dieta y el incremento de las proteínas de origen vegetal o de las proteínas alternativas; aquí lógicamente el huevo puede tener una oportunidad, siempre y cuando una alternativa a la carne pueda ser la proteína del huevo.

POLÍTICAS DE PRODUCCIÓN EN LA UNIÓN EUROPEA

¿Qué es lo que nos está pidiendo ahora la política en la Unión Europea? “La Unión Europea exigirá el etiquetado nutricional en el envase en 2022, eso no es nada malo para el huevo porque tenemos cosas muy interesantes que decir sobre la nutrición y la relación del huevo con los nutrientes. Van a revisarse las regulaciones sobre Bienestar Animal en 2023 y eso nos preocupa, no vaya a ser que ese sea el momento de acabar definitivamente con las jaulas por la vía de la regulación. El etiquetado de sostenibilidad de los alimentos para facilitar la elección del consumidor va a entrar en vigor en 2024. La reducción del desperdicio alimentario y la revisión de las reglas de consumo preferente y de ca-

ducidad entiendo que no nos van afectar tan negativamente porque no somos un sector en el que haya desperdicio alimentario, apenas porque la caducidad y el consumo preferente en nuestro caso yo creo que nos permite jugar con fechas relativamente amplias. **Se van a reducir al 50% la venta de antimicrobianos para animales de granja en 2030, afortunadamente no es el huevo uno de los sectores en los que más medicamentos antimicrobianos se están utilizando.** Una cosa importante: al menos el 25% de la superficie agrícola de la Unión Europea será de producción ecológica en 2030, o sea que nos pueden ir empujando hacia ese sistema de producciones ecológicas que ahora mismo es claramente minoritario en la Unión Europea, y que no tiene más de un 6% en este momento”, advierte Fernández Poza.

PREVISIONES DE CARA A 2030

Según la Ing. María del Mar Fernández Poza, **“para 2030 se prevee un 9% más de consumo de huevo en la Unión Europea y un balance de comercio exterior positivo en un 38% más con respecto a la situación del 2020, con lo cual a pesar de todas estas restricciones, limitaciones y condicionantes, la Unión Europea ve futuro para el sector del huevo y es cierto que a los otros sectores de proteína animal como las carnes y la leche no les presenta un futuro tan halagüeño”.** ■

CEPA continúa trabajando en la obtención de líneas crediticias

El Ing. Carlos Sinesi brindó una charla en el Grupo de Trabajo Avícola, Dr. Bobby Visser, en la cual detalló cuáles son las líneas de crédito que se están negociando con el Gobierno Nacional para la renovación y actualización de los galpones. El Gerente General del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA) indicó que entre un 35% y un 40% de los establecimientos de nuestro país necesitan una modernización de sus instalaciones para poder alcanzar un nivel productivo óptimo y competitivo.



Ing. Carlos Sinesi, Gerente General del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA)

Según explica el Ingeniero Carlos Sinesi, Gerente General del Centro de Empresas Procesadoras Avícolas (CEPA), “en el año 2019, desde las PASO en adelante, comenzamos a trabajar sobre un nuevo proyecto de financiamiento con un pensamiento estratégico en mejorar el tema de granjas y, fundamentalmente, lo que estábamos buscando era la eficiencia. En ese momento, le presentamos al Gobierno lo que había pasado en los últimos 10 años.

Habíamos crecido en una tasa promedio del 4%, habíamos llegado a las 2,3 millones de toneladas y para ese año teníamos proyectado un 15% en la producción total, sin incluir las harinas para el mercado de exportación. En tanto, para el mercado interno se estaban ofreciendo más de 46 kg. por habitante por año y se estaban generando alrededor de 60 mil puestos de trabajo”.

“Esto era una transformación de 3,5 millones de toneladas de maíz exclusi-

vamente en parrilleros. A esas cifras había que agregarle reproductoras y abuelas, y un millón y medio de toneladas de soja como los productos primarios” continúa.

“En ese momento estábamos terminando la encuesta que hizo el Ministerio de Agroindustria, a cargo de Karina Lamelas, en la que teníamos relevadas alrededor de 3.800 granjas, de las cuales el 90% se encuentran entre la provincia de Buenos Aires y Entre Ríos.

Entonces, nos fijamos un objetivo de crecimiento para llegar al 2025 con 400 mil toneladas, que era un 18% de la producción. Para llegar a ese valor teníamos que alcanzar un nivel de exportaciones de 21%, lo que llevaba a un consumo de casi de 4 millones de toneladas de maíz y de más de 1,8 toneladas de soja, se iban a crear alrededor de 10 mil puestos de trabajo y obviamente que el consumo aparente iba a estar en el orden de los 48 y los 49 kg”, apunta Sinesi.

“¿Cuál era la articulación que nosotros en ese momento expresamos y que la trasladamos a los distintos actores tanto del sector público como de la oposición en ese momento?”, se pregunta, y afirma: “había una necesidad imperiosa de construir alrededor de 1.200 galpones nuevos, esto estaba proyectado en alrededor de 250 galpones en 5 años con una inversión estimada de 255 millones de dólares”.

Sinesi explica que lo que en ese momento CEPA afirmaba, “estaba fundamentado en datos muy acertados en lo de Avimetría: el promedio de conversión de todas las granjas era de 1,942 kg y lo que nosotros veíamos era que, si en el resto del mundo se busca más eficacia y llegar a valores que están entre 1,750 kg o 1,730 kg, debíamos tratar de recuperar esos 200 gramos que estábamos perdiendo a sabiendas de lo que estaba pasando. Entonces, fuimos trabajando en mejorar nuestros costos, mejorar el animal vivo y nuestro gran capital de trabajo –obviamente– que son los galpones y las granjas que tenemos, con todos los problemas que se puedan ocasionar, pero tratando de bajar aunque sea 50 gramos por año y llegar a un promedio razonable de 1,750 kg”, recuerda el Gerente General de CEPA.

Respecto a las herramientas necesarias para llevar adelante este proceso, Sinesi señala que, “como siempre deci-

mos, hay que tener proyectos sectoriales a largo plazo, trabajando en garantías adecuadas y tasas compatibles y razonables con la actividad. Cuando hablamos de tasas razonables no nos comparamos con ningún país del mundo, nos comparamos exclusivamente con Argentina, es decir llegar a un valor que se acomode a las necesidades imperantes”, indica.

Por otra parte, Sinesi apunta a que hay que incluir la producción y exportación de carne en un proyecto País y que este tema se trabajó en conjunto con el Consejo Agroindustrial Argentino (CAA), que cuenta actualmente con 61 integrantes, entre empresas y entidades sectoriales.

“Es fundamental que dejemos de ser un proyecto de mercado interno. En los primeros 10 años de salida de la convertibilidad, con el esfuerzo de todos –empresarios, profesionales e integrados–, se pudo mejorar y pasar de los 22 kg a prácticamente 38 kg, con inversiones muy importantes que se terminaron en el momento de los créditos del Bicentenario”, recuerda Sinesi. Y agrega: “nosotros buscábamos aceleración de los procesos de amortización de inversiones y controles de la informalidad. Luego, ya teníamos que tener un trabajo mucho más extensivo, no sólo desde el Gobierno Nacional, sino también de los provinciales y los municipales en conjunto con AFIP y Agroindustria –en el caso de desarrollo productivo–, y obviamente con el respaldo de SENASA, para poder trabajar en todo lo que es sanidad e inocuidad. Después, teníamos saldos técnicos del IVA que podíamos llegar a aprovecharlos de alguna manera, era algo más complicado, mejorar la restitución de los reintegros a la exportación como corresponde y no a valores tan bajos y que se pagan a 180 días, y una disminución de los ingresos brutos en los diferentes territo-

rios nacionales”, remarca.

El ejecutivo de CEPA indica que lo que se buscaba era ser más competitivo, “fundamentalmente para el mercado externo. Muchos de ustedes saben que los precios internacionales, no sólo los de la proteína del pollo, van cayendo, no se incrementan y cada vez hay más gente que no tiene acceso a las proteínas que, en algunos casos, son de acceso casi exclusivo”.

Según Sinesi, las proyecciones para 2019 y 2020 indicaban un incremento en el consumo. “Teníamos proyectado alcanzar un tonelaje de exportación que podía llegar a las 410 mil toneladas, pero esto fue hace mucho tiempo, en el año 2019” Así, cuenta que en el 2020 se comenzó a hacer “una reestructuración de aquellos galpones que se le podían ampliar la capacidad, que podían pasar de un túnel a un black out, o que podían ir agregando el túnel a aquellos que no lo tuvieran y, por otro lado, la construcción de galpones nuevos”.

Sin embargo, aclara que “probablemente hoy estemos entre un 35% y un 40% de los galpones que habría que reconstruir o hacerles una actualización importante”.

2020 arrancó con presentaciones en diversos bancos, “el primero que nos dio un visto bueno fue el BICE, en donde hicimos reuniones con todos los directivos para aprovechar un sistema de leasing o de otros sistemas que nos permitieran ingresar. Se avanzó hasta cierto punto y se inscribieron algunas empresas constructoras de galpones. **Luego, a mediados de año, hicimos una presentación en el Ministerio de Desarrollo Productivo en la que participaron, además del Ministro Kulfas, el Secretario de Industria, Ariel Yanet, y el Secretario de PYME, Guillermo Merediz. En esa reunión, indicamos que lo que necesitábamos ya lo tenía Brasil y por eso eran más competitivos y tenían ac-**

ceso a más mercados, y a valores más bajos como los que se estaban manifestando en los precios internacionales.

Entonces, empezamos a hacer un trabajo con el Ministerio de Desarrollo Productivo apuntando específicamente a las áreas competentes de financiamiento, con la participación de la Subsecretaría de Industria, Julieta Loustau, con la Subsecretaría de Financiamiento de PYME, Leticia Cortese, y de ahí para abajo, hasta el Director Nacional. Con ellos empezamos a hacer un trabajo metódico de ver dónde se podía hacer, dónde podía haber sustitución de exportaciones, cómo se producían los galpones, cuánto salía un galpón, cuánto tenía de inserciones importadas... Es decir, qué era lo que importábamos, por qué lo importábamos y en función de eso tratamos de llegar a un modelo”.

Sinesi relata que “el primer modelo que se nos había planteado era una línea exclusiva para la avicultura. Luego la Secretaria PYME siguió trabajando en sus líneas y fue sacando líneas el año pasado. Luego salieron dos líneas de financiamiento muy importantes: la primera línea estaría para los integrados que van hasta los \$ 15 millones con 84 meses y 12 meses de gracia. Esta era muy importante para que los integrados pudiesen acceder, porque podían actualizar sus galpones con tasas relativamente bajas, del 18%, y con periodos que, si bien no eran los que nosotros habíamos pedido, más o menos se iban encuadrando y podían tener una capacidad masiva”, explica Sinesi.

En este sentido, indica que se siguió avanzando en la otra línea importante para los grandes proyectos de inversión: “ahí podríamos llegar a entrar con \$ 250 millones, pero lo último que pasó fue que volvimos sobre la marcha a definir si se podía llegar a hacer una línea exclusiva para la avicultura, entonces se iba a firmar un acta de intención

a través de la cual, entre el Ministerio de Desarrollo Productivo y CEPA, tomábamos un compromiso de ir avanzando con todo el tema de las líneas de inversiones como correspondía y eso es en lo que hoy estamos trabajando”.

De esta manera, Sinesi relató detalladamente hasta el momento en qué se está trabajando en conjunto con el Gobierno Nacional para lograr estos créditos y expresó que “creemos que en los próximos días ya va a estar para firmar y a partir de ahí sí tendremos una línea exclusiva para los grandes proyectos que, estimamos que será en un principio de alrededor de \$ 200 millones para las empresas, con una tasa superior a la de las PYMES, ya que esto va a ser para medianas y grandes empresas”.

Sinesi estimó que con el Acta de Intención firmada, se harán grupos de 100 galpones. “Esto quiere decir que si los 100 galpones valen alrededor de 26 millones de dólares, estamos hablando de galpones nuevos, 260 mil dólares por galpón, lo que se podría llegar a dar es que habría un «revolving» (crédito rotativo o renovable) y se podría abrir otra opción”. Luego, aclaró que “sin comprometer a los funcionarios, lo que nos expresaron en ese momento fue que 26 millones de dólares para hacer este tipo de inversiones con un crecimiento como el que estábamos mostrando, les parecía muy bueno y, si la primera vuelta era buena, seguramente habría un revolving enseguida.”

“Cuando en 2019 planteamos este tema en GTA, y ante las dificultades que expresaron algunos que iban a tener, les dije que la única manera es trabajar para mejorar, porque de lo contrario nos vamos a ver cada vez con menos galpones en condiciones”, aclara.

En cuanto al ahorro que deben realizar los galpones, explica: “los kilos de alimento balanceado por kilo de pollo están 1,95, 6 crianzas al año, y 30.000

pollos por galpón. Si esto se replicara y mejoráramos esos 200 gramos en el kilo de alimento balanceado por kilo de pollo, estaríamos en un ahorro de alrededor de 167.400 y estaríamos en 187.000 dólares en galpones con una densidad superior”.

“¿Por qué siempre lo comparamos? Porque la decisión no corre exclusivamente por los 8 años que podamos llegar a tener, si somos lo suficientemente eficientes, esto se va a lograr en varios años. Puede llegar a tener un periodo de repago mucho más corto del que pensábamos, y entonces podría hasta tener la posibilidad en un mediano plazo de llegar a poder construir otro galpón más”, sostiene Sinesi.

“Seguramente a alguien que quiere poner el primer galpón no le va a cerrar, pero aquel que quiera agregar el segundo y, con más seguridad el tercero, estaría con total tranquilidad que el periodo de repago podría ser claramente tomado fundamentalmente por esto que hablábamos de los créditos para SEPYME”.

El especialista aseguró que con estas mejoras seguramente “se lograría una menor mortandad, los lotes serían más parejos, tendríamos mejores camas, mejores garras –sabemos que entre una garra y otra de mejor calidad, hay 300 dólares de diferencia–, tendríamos menos gastos generales y por lo tanto menores inversiones a largo plazo”.

“Estamos satisfechos con la negociación que venimos haciendo. En definitiva, planteamos paquetes de 100 galpones a un valor promedio de 260.000 dólares, pero estamos hablando de los nuevos. Hay reparaciones que van entre 40.000 y 60.000 dólares de todos lo que estuvimos viendo. El financiamiento que pedimos en su momento fue a 10 años, con garantía prenda, pero apuntamos a eso”, concluyó Carlos Sinesi. ■

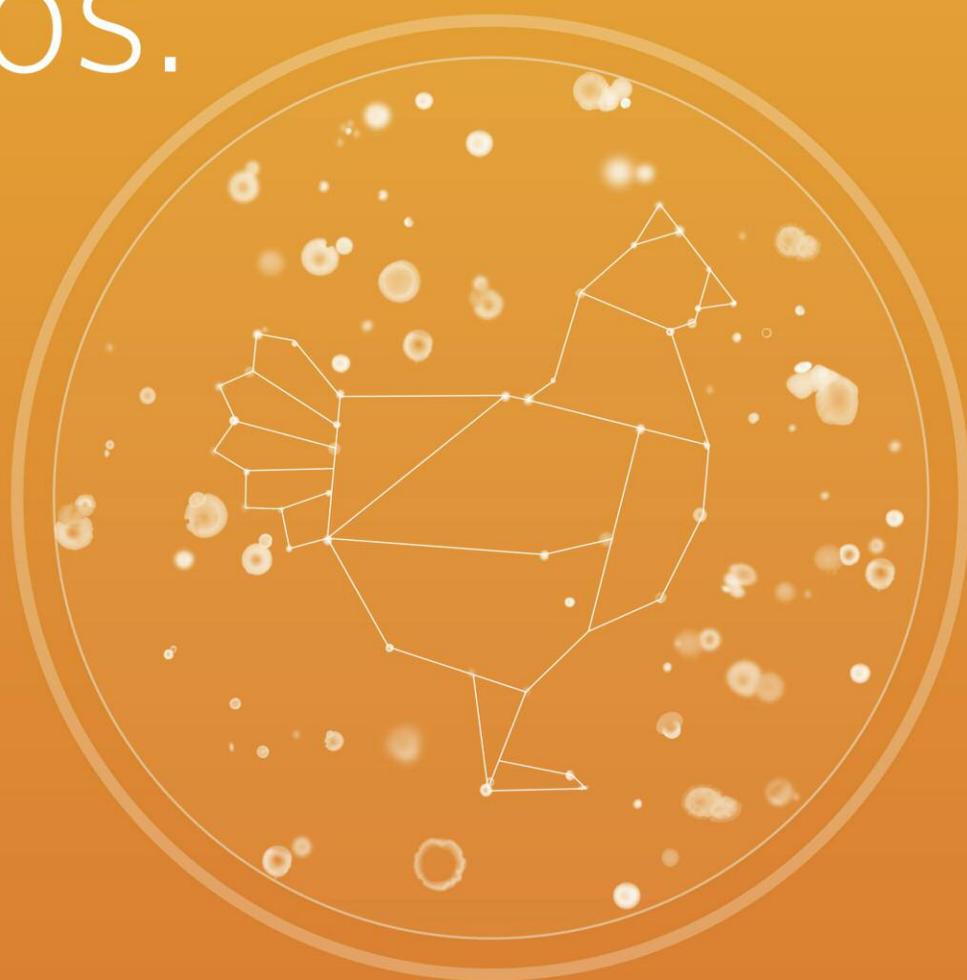
CHR HANSEN

Improving food & health

GalliPro[®]

GalliPro[®] Tect

Cepas específicas para **desafíos** distintos.



Para más información contáctese con nosotros vía mail: arfeca@chr-hansen.com
Chr. Hansen www.chr-hansen.com/animal-health

Argentina lidera el desarrollo de órganos compatibles para xenotrasplantes

Kheiron Biotech, empresa líder mundial en biotecnologías reproductivas –y la más avanzada en el mundo en clonación equina–, es la primera en la región en lograr, mediante técnicas de edición génica en células porcinas libres de retrovirus endógeno, inactivar un conjunto de genes causantes de provocar el rechazo inmunológico de órganos de cerdo en humanos. Con estos avances se busca de manera científica mitigar la escasez de órganos a la que se enfrenta el mundo a partir del desarrollo de alternativas compatibles para xenotrasplante –trasplante de órganos, células vivas y tejidos animales a seres humanos–.



Dr. Gabriel Vichera, Cofundador y Director Científico de Kheiron Biotech.



El Dr. Gabriel Vichera estaba terminando su Doctorado, especializándose en técnicas de isogéni- ca y clonación, cuando conoció al Ing. Daniel Sammartino, y juntos decidieron crear una compañía capaz de generar la tecnología más avanzada en clonación.

Así fue como nació Kheiron Biotech, una de las compañías que conforman el Grupo Proinvesa, financiado en su totalidad por capitales argentinos y que, además, nuclea empresas dedicadas al real state; agronegocios y producción; genética y biotecnología.

En la actualidad, Kheiron Biotech es líder en clonación equina y realiza edición genética de diferentes especies para el bienestar animal y la alimentación y salud humana. La empresa ya clonó más de 200 caballos sanos desde su inicio en 2012. Esto posiciona a Kheiron Biotech primera en productividad (50 clones por tres temporadas).

Además, Kheiron Biotech logró un gran avance tecnológico en 2016, siendo la primera compañía de clonación con casi el 100% de eficiencia en la salud al nacer. En 2017 logró el récord mundial de 12 clones del mismo donante en la misma temporada y produjo los primeros embriones equinos editados genéticamente en el mundo

en noviembre de 2017, y ya está trabajando en la edición genética de bovinos y porcinos, esperando poder transferir embriones próximamente.

Este año, la compañía se convirtió en la primera en la región en lograr, mediante técnicas de edición génica en células porcinas libres de retrovirus endógeno, inactivar un conjunto de genes causantes de provocar el rechazo inmunológico de órganos de cerdo en humanos. Con estos avances se busca de manera científica mitigar la escasez de órganos a la que se enfrenta el mundo a partir del desarrollo de alternativas compatibles para xenotrasplante.

Según relata Gabriel Vichera, “un xenotrasplante consiste en realizar un trasplante de una especie a otra especie; en este caso lo que se está investigando, serviría para que en un futuro se pueda transplantar, por ejemplo, desde un cerdo a un humano. En otras palabras, queremos generar un corazón o un riñón en un cerdo, que sea compatible para poder hacer el reemplazo a un humano. Tal vez no sea un órgano, si no parte de tejidos, como por ejemplo la piel: cuando un humano sufre quemaduras se pueden poner parches de piel de cerdo para que eso con el tiempo vaya recuperando la misma piel hu-

mana. Por ahora este proceso genera muchas alarmas en el cuerpo humano, porque el sistema inmuno humano se da cuenta que es de otra especie, entonces –inmediatamente– el sistema inmunitario lo que hace es atacar estas células que son de otra especie y genera un rechazo inmediato. Entonces, como actualmente no se puede hacer un trasplante sin que éste genere un rechazo, lo que estamos intentando hacer mediante ingeniería genética es reescribir el código genético de los cerdos para que cuando se intenten hacer estos trasplantes, el sistema inmuno humano no los rechace inmediatamente y pueda soportar durante un cierto tiempo estos tejidos o estos órganos. Esto es lo que estamos haciendo en Kheiron Biotech en relación a las ediciones génicas y la reestructura del genoma del cerdo”.

CRISPR

Esta poderosa técnica de edición de ADN es utilizada por el equipo científico de Kheiron Biotech para editar genéticamente a los cerdos. La misma le valió en 2020 el Premio Nobel a dos investigadores que desde hace muchos años vienen realizando estas investigaciones.

“Tenemos 9 años de investigación



con CRISPR. Nosotros tomamos esas herramientas y, además, las combinamos con la tecnología de clonación en la que nosotros somos expertos; somos líderes a nivel mundial en clonación de caballos. Al combinar las tecnologías de edición génica con las de clonación, para poder formar estos animales in vitro –porque todavía es in vitro–, nosotros generamos en laboratorio los embriones de cerdos con estas ediciones génicas”, explica Vichera.

Vale la pena destacar que este tipo de investigaciones y desarrollos requiere de mucho tiempo y de grandes inversiones para poder ser llevadas adelante.

¿POR QUÉ LOS CERDOS?

Kheiron Biotech posee una gran experiencia vinculada al sector agropecuario, generando clones de caballos o de vacas por fertilización in vitro, siempre ofreciendo soluciones y nuevas he-

rramientas a los criadores.

“La decisión de trabajar con cerdos para realizar xenotrasplantes está basada principalmente porque los cerdos son fisiológicamente parecidos en estructura y en tamaño a los órganos de los humanos. Por otra parte, porque el sistema de cría del cerdo es muy conocido y de hecho en Argentina está bastante desarrollado. Es una especie que crece rápidamente, su gestación es de un poquito más de 3 meses, entonces rápidamente se puede obtener una buena cantidad de animales”, sostiene Gabriel Vichera.

“También tiene algunas desventajas... ya que los cerdos tienen una cantidad de virus internos –retrovirus endógenos–, y eso fue una complicación para la investigación de xenotrasplante a nivel mundial, porque si nosotros utilizamos un órgano o un tejido del cerdo al humano estamos trasladando

ese tipo de retrovirus y podemos generar una zoonosis; eso fue un gran problema. Pero para nosotros, gracias a nuestro sistema de cría, eso fue una ventaja que hemos utilizado en líneas celulares de cerdos que son libres de estos retrovirus, así que como que ya pasamos esta barrera de la bioseguridad, es un paso adelante que hemos hecho; ya estamos trabajando con líneas que son absolutamente libres de estos retrovirus que pueden ser peligrosos en una zoonosis. Esa es una desventaja del cerdo pero nosotros ya la hemos sorteado”, destaca el Director Científico de Kheiron Biotech.

“Por otro lado, editamos el genoma para evitar el rechazo híper agudo que genera el cerdo, evitando la expresión de ciertos genes. Hay unos genes que lo que hacen es glicosidar células, le ponen como azúcares en su cubierta que son los que el sistema inmuno humano

reconoce muy rápidamente, lo ve como extraño y lo ataca. Lo que nosotros hicimos fue eliminar la expresión de las enzimas que ponen esta cubierta de azúcares, este proceso le va a dar más tiempo a ese órgano para ser reconocido por el sistema inmune y rechazarlo. Hasta ahora hicimos una modificación de tres genes en el cerdo, pero seguimos trabajando en una lista mayor de genes, porque sólo con tres genes no alcanza para tener el nacimiento de un cerdo modificado del cual se pueda hacer un trasplante viable. Tenemos que seguir trabajando, empezamos por estos tres, pero es una lista más grande de genes que

hay que eliminar su expresión y también humanizarlos, reescribir su genoma, para que sea más parecido al humano”, explica el científico.

EL FUTURO... ¡YA LLEGÓ!

El Dr. Gabriel Vichera sostiene que los próximos pasos consisten en comenzar a generar animales con distintas ediciones genéticas: “tenemos que generar estos animales y después, en algún momento, hay que empezar a realizar pruebas de trasplantes, por ejemplo, a monos. Empezar de esta manera como un paso intermedio antes de una fase clínica en humanos.

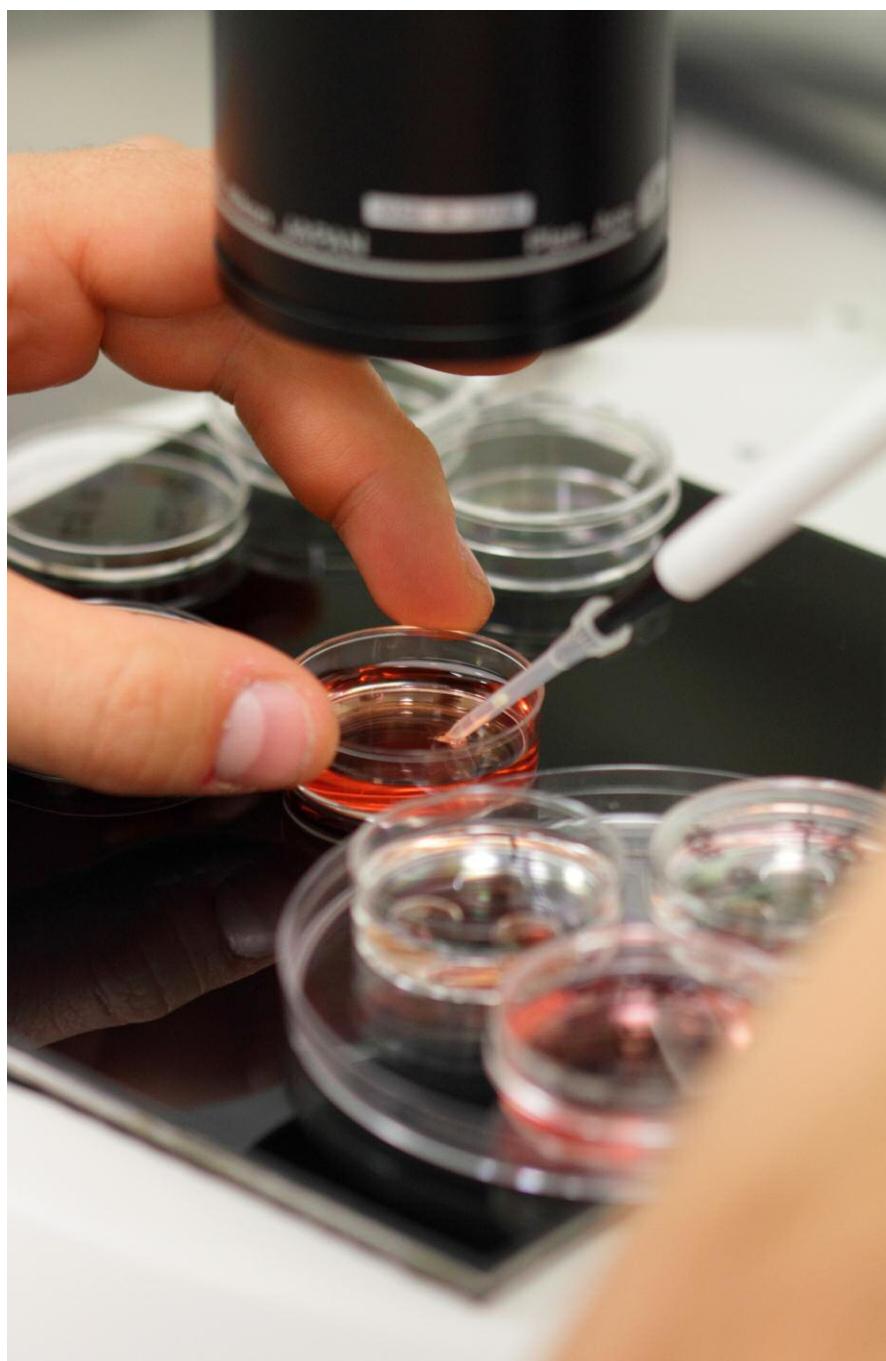
Lo que hay que generar son los animales nacidos de estos cerdos y empezar a hacer trasplantes a monos y a su vez combinarlos con protocolos de químicos para bajar el sistema inmune, porque esto no es solamente poner el órgano, si no que vos tenés que ayudarlo desde lo humano, desde el sistema inmune, y hacer estos cócteles antidepressivos para empezar a combinarlos con estos de cerdos editados”.

En cuanto a los tiempos que demandaría este avance, Vichera comenta que países como Alemania, Estados Unidos y Japón ya han avanzado mucho y que seguramente en los próximos tres o cuatro años se realicen los primeros trasplantes a humanos.

“Estas pruebas en monos ya están teniendo un buen efecto. Ya se realizó un trasplante de corazón de un cerdo a un mono que duró 900 días sin rechazo. Ahora se debe pasar a la fase clínica. En Argentina dependerá de la inversión, porque para criar a estos cerdos que tienen que ser libres de cualquier patógeno, libres no sólo de estos retrovirus endógenos, sino también de una infección, de una bacteria o de cualquier otro virus, se debe hacer en condiciones totalmente aisladas y generales de bioseguridad. Es una inversión muy grande”, aclara Vichera.

Ahora bien, claramente, este avance no sólo contribuiría a solucionar una problemática que existe en Argentina, su alcance es global. “En Argentina hay una lista de espera de aproximadamente 8.000 pacientes, pero en el mundo son cientos de miles de personas que están en lista de espera por un órgano”, agrega Vichera.

En el mientras tanto, Kheiron Biotech continúa avanzando no sólo en la producción y servicios de clones de caballos, sino que siempre tiene una línea de investigación y desarrollo en diferentes áreas, incluida la medicinal. ■



Beneficios del control de la enfermedad de Gumboro

La enfermedad de Gumboro, como enfermedad residente, ya está presente dentro de la granja, en la cama o antes de que los pollitos de un día sean liberados al piso, por lo que la probabilidad de desafío para la mayoría de las granjas es muy alta. Las características de este desafío (edad, gravedad, consecuencias, etc.) variarán de una granja a otra, pero el desafío de la enfermedad definitivamente ocurrirá. En esta situación, es comprensible que la vacunación tenga por objeto proteger a los pollos de engorde y evitar que el desafío se salga de control, es decir, "controlar" la enfermedad de Gumboro.



Marco Aurélio Elmer Lopes, Global Marketing Manager - Ceva Corporate, Libourne - France

OBJETIVOS DEL PROGRAMA DE VACUNACIÓN DE GUMBORO

- ▶ Asegurar la protección continua de los pollos contra la infección por el virus de IBD de la granja, desde la entrega de los pollitos de un día hasta la salida al matadero ("protección viral").
- ▶ **Proteger a las aves contra las consecuencias clínicas de la infección ("protección clínica").**
- ▶ Prevenir o reducir significativamente la cantidad de virus diseminado tras la exposición ("protección contra la diseminación").
- ▶ **Evitar la acumulación de una presión de virus más alta, ciclo tras ciclo.**
Detener la evolución del virus de IBD hacia una forma que pudiera escapar al programa de prevención. **Estos dos últimos puntos son las consecuencias de la "protección contra la excreción". En otras palabras, los objetivos de un programa sólido de vacunación contra Gumboro deben apuntar a detener el ciclo de Gumboro. Para lograr detener la enfermedad de Gumboro, el programa de vacunación debe estar bien equilibrado.**

Otros factores que deben observarse para un control óptimo a corto y largo plazo de la enfermedad de Gumboro incluyen la bioseguridad, la limpieza y desinfección y la inmunidad pasiva.

Costo de la infección



10% de las parvadas
10% conversión alimenticia

€ 276.480,00



Conversión alimenticia general

1,61: € 172.800,00
1,63: € 518.400,00
1,65: € 864.000,00



Mortalidad
Del 4% al 4,5%

€ 518.400,00



2 kg; CA: 1,6; Precio alimento: 0,3 €/kg; Precio pollo vivo: 0,8 €/kg
Para 500k pollos por semana
Parvada: 30.000 pollos

¿CÓMO AFECTA LA PRODUCCIÓN LA ENFERMEDAD DE GUMBORO?

Cuando está presente la forma subclínica de la enfermedad de Gumboro, el fracaso de la vacunación significa la infección de los pollos por el virus de campo.

Esto puede no necesariamente causar un efecto negativo inmediatamente perceptible, pero creará la oportunidad para que el virus de campo se multiplique, produzca variantes y se propague naturalmente, con dos consecuencias muy importantes que perjudicarán el desempeño sanitario y/o económico futuro de la granja:

- ▶ **La presión del virus (la cantidad de virus a la que estarán expuestos los pollos del próximo ciclo) aumentará.**
- ▶ Se creará una oportunidad para que una variante de virus colonice la granja.

En términos de desempeño e impactos económicos está comprobado que la enfermedad de Gumboro puede impactar en la disminución de la ganancia de peso, así como incrementar la conversión alimenticia, infecciones secundarias, expropiaciones en mataderos, mortalidad y morbilidad, gene-

rando pérdidas y disminución de la rentabilidad.

En una situación en la que el 10% de los lotes tiene la infección subclínica, como promedio, aumenta un 10% la conversión de alimento:

- ▶ **Aumento de la conversión alimenticia general:**
 - De 1 punto: de 1,60 a 1,61;
 - De 3 puntos: de 1,60 a 1,63;
 - De 5 puntos: de 1,60 a 1,65.
- ▶ **Incremento del 0,5% de la mortalidad (ejemplo del 4% al 4,5%)**

Por todas estas situaciones, que se dan comúnmente en el campo, es posible notar el alto impacto económico, y que impacta directamente también en la rentabilidad de la producción avícola.

Varias publicaciones, mostraron el impacto en el rendimiento como se describe anteriormente:

- ▶ **CANADÁ (Tata Zachar et al., 2016)**
Aumento de mortalidad y descartes.
- ▶ **EUROPA (Van den Berg et al. 1991)**
Mortalidad 25-30% en pollos de engorde.
- ▶ **IRLANDA DEL NORTE (McIlroy 1992)**
-10% de ingresos en IBD subclínico,

en comparación con la reducción de peso de los lotes no infectados en un mayor FCR.

- ▶ **JAPÓN (Nunoya et al., 1992)**
Mortalidad entre 50 / 60% en ponedoras.

Como la forma más común de la enfermedad de Gumboro se denomina "subclínica", los signos clínicos que no son perceptibles es importante para controlar todos los eslabones de la cadena de producción, incluido el matadero.

Algunas publicaciones demuestran el costo de la forma subclínica en el matadero:

- ▶ **EE.UU. (Shane et al., 1994):**
Aumento del 10% en los costos de producción.
- ▶ **CANADÁ (Amini, 2015):**
Los títulos de las cepas Variant-E se correlacionaron con un aumento de las lesiones hepáticas y las expropiaciones en el matadero.
- ▶ **CANADÁ (Kurukulsuriya, 2016):**
1,6 riesgo más alto de desarrollar septicemia por E. coli en caso de una infección por EII subclínica existente.

¿CÓMO TRANSMUNE® CONTROLA LA ENFERMEDAD DE GUMBORO Y MEJORA EL RENDIMIENTO?

La vacuna Transmune® como complejo inmune se prepara a partir de cepas de virus de IBD vivas atenuadas del tipo intermedio plus, mezcladas con suero anti IBDV específico para regular la seguridad y liberación de la vacuna una vez que se reducen los niveles de MDA del ave.

Estas vacunas tienen la capacidad de colonizar completamente la bolsa, de proteger contra todos los virus de IBD de campo y de superar la MDA, algunas de las ventajas clave de las vacunas de complejo inmunes.

La toma de la vacuna ocurre cuando el nivel de MDA disminuye hasta un punto que permite que el virus de la vacuna se libere y alcance la bolsa de Fabricio. A partir de este momento, la cepa vacunal se replicará en la bolsa de Fabricio y el pollo se inmunizará contra cualquier tipo de virus de IBD (Inmunidad Activa).

De esta manera, Transmune puede controlar la enfermedad de Gumboro, ya sea clínica o subclínica, y asegurar la “protección” de los pollos contra los signos clínicos después de la infección, pero también garantizar la “prevención” de la enfermedad al disminuir la población de virus de Gumboro diseminado y al reducir significativamente el riesgo de aparición de una variante del virus.

Varias experiencias en todo el mundo, cubriendo todos los continentes, demostraron que el concepto Transmune para bloquear la bolsa con la cepa de la vacuna funciona para controlar la enfermedad.

Algunos de los beneficios provienen del campo y otros del matadero. Pero lo más importante es que el lote de pollos de engorde estará mejor protegido y podrá mantener la salud. Y una vez que el lote está sano, puede obtener buenos resultados.



Sin protección



TRANSMUNE[®]
IBD

• Efectos del control de la Enfermedad de Gumboro por Transmune observados en el campo:

- Mejora en la conversión alimenticia
- Reducción de la mortalidad
- Aumento de peso corporal
- Aumento de la ganancia diaria promedio
- Mejora de la salud general

• Monitoreo realizado en América Latina (Bianchet, L. et al., 2017) que muestra la mejora en varios parámetros de rendimiento (conversión alimenticia, mortalidad a los 45 días, ganancia diaria de peso corporal e índice de rendimiento) de una producción de pollos de engorde. operación.



• Efectos del control de la Enfermedad de Gumboro por Transmune® observados en el matadero:

- Mejora de la uniformidad
- Aumento de la velocidad de la línea de sacrificio
- Incremento del rendimiento en canal
- Mejora de la rentabilidad por pollos de engorde

• Mejora de los resultados en el matadero de los lotes de pollos de engorde (en rendimiento de pechuga y total, condenación y condenación parcial) vacunadas con Transmune®:

| Beneficio de las parvadas Transmune | Matadero 1 | Matadero 2 |
|-------------------------------------|----------------|------------|
| Rendimiento pechuga | + 0.2% | + 0.1% |
| Rendimiento total | + 0.4% | + 0.3% |
| Condenación | sin diferencia | - 0.02% |
| Condenación parcial | -0.01% | - 0.01% |

Otros beneficios que también se pueden observar, es la mejora de la uniformidad del peso en los lotes. A medida que se realiza el control de la enfermedad de Gumboro, todos los pollos de engorde pueden desempeñarse mejor, logrando el potencial de acuerdo con la estrategia genética y nutricional. Como resultado, para el proceso de matanza con un lote más uniforme, la línea de matanza se ejecutará también de manera más uniforme, con posibilidad de aumentar la velocidad de la línea.

CONCLUSIÓN

En resumen, la importancia del control de la enfermedad de Gumboro mediante la vacunación Transmune® es mantener la consistencia de la produc-

ción de pollos de engorde, proteger contra la infección clínica y subclínica y la uniformidad de los resultados en el campo y el procesamiento. ■

TRANSMUNE[®] IBD



PARE
EL CICLO DE GUMBORO

CEVAC[®] TRANSMUNE es un Complejo Inmune que
detiene la reinfección y protege contra todas las cepas virales

CEVA SALUD ANIMAL S.R.L.

Camila O' Gorman 412, 12° Piso (C1107DED) | Buenos Aires - Argentina

Tel. +54 11 3724 7700 | info.argentina@ceva.com

www.ceva.com.ar

 @CevaArgentina  Ceva Salud Animal Argentina  [ceva_argentina](https://www.instagram.com/ceva_argentina)



Importancia del diagnóstico, control y prevención

La laringotraqueítis (LT) es una enfermedad infecciosa viral que afecta a pollos y gallinas comerciales, faisanes y pavorreales causada por un herpesvirus caracterizada por inflamación hemorrágica catarral o fibrinosa del tracto respiratorio. Se manifiesta en forma laringotraqueal y conjuntival.

El virus que causa la laringotraqueítis aviar está determinado taxonómicamente como Gallid herpesvirus 1 (GaHV-1) (Roizman, 1996). El GaHV-1 es miembro de la familia Herpesviridae, subfamilia Alphaherpesvirinae, género Iltovirus, y tiene las características morfológicas específicas de su familia: envoltura, 162 capsómeros, y un tamaño de 125 a 200 nm. Las cepas de campo del GaHV-1 varían de altamente virulentas, las cuales provocan alta morbilidad y mortalidad, a cepas de poca virulencia, las cuales producen una infección leve o no detectable.

Su ácido nucleico es el DNA. Al igual que en los herpes virus, las glicoproteínas son los inmunógenos principales, responsables de la estimulación de las respuestas inmunes mediadas por células o humorales (Hidalgo, 2003).

El virus de la LT es relativamente resistente. En la tráquea de un ave muerta puede sobrevivir de 24 a 48 horas en un ambiente a 37 grados, a temperatura ambiente, y durante varios días (5 a 6), 3 días en heces, y de 3 a 20 días en cama profunda. En carne congelada puede sobrevivir de 1 a 2 años, y en estado liofilizado más de 13 años.

El calor, la luz, la putrefacción y los limpiadores comunes (formalina, hidróxido de sodio, cresol, etc.) matan el virus rápidamente.

La replicación del virus ocurre en el

epitelio de la mucosa del tracto respiratorio superior (laringe, tráquea, cavidad oral y nasal, conjuntiva). La transcripción y replicación del DNA viral se lleva a cabo en el núcleo.

Las nucleocápsides del DNA adquieren una envoltura migrando a través de la lámina interior de la membrana nuclear. Posteriormente, las partículas con envoltura migran a través del retículo endoplásmico y se acumulan en las vacuolas del citoplasma.

La liberación de los virus con envoltura ocurre mediante lisis celular o lisis de la membrana de la vacuola y exocitosis. La presencia del virus en los sitios de predilección resulta en una hemorragia catarral de la mucosa con edema inflamatorio intracelular, el cual resulta en una descamación catarral.

Frecuentemente se observa alguna infección secundaria (E. coli, St. aureus, M. gallisepticum etc.), la cual normalmente provoca la aparición de un exudado fibrinoso caseoso. El agente que provoca la infección normalmente persiste en el tejido de la tráquea, y las secreciones persisten durante 6 a 8 días, periodo durante el cual el virus es excretado al ambiente.

► **Una de las principales características del virus de Laringotraqueítis es su persistencia en forma latente clínicamente asintomática (portadores crónicos), con reactivación periódica y nueva difusión viral en la granja.**

EPIDEMIOLOGÍA DEL VIRUS

Las aves comerciales son las más, comúnmente, afectadas. También se han reportado casos de LT en faisanes (Crawshaw & Boycott, 1982), lesiones inducidas en pavos, y el aislamiento del virus a partir de la tráquea de pavorreal. Tanto las aves en remisión como las enfermas pueden actuar como fuentes de la infección.

Las aves que se recuperan de la LT pueden actuar como huéspedes reservorios durante 12 a 24 meses más. Las aves de traspatio posiblemente también sean huéspedes reservorios.

La LT puede afectar aves de todas las edades, aunque los signos clínicos más pronunciados se observan en aves adultas (Guy & García, 2008). Clínicamente, la enfermedad se observa de manera más común entre las edades de 5 y 12 meses.

Tanto las aves en remisión como las enfermas pueden actuar como fuentes de la infección. Ésta puede permanecer latente, siendo el principal sitio de latencia es el ganglio trigémino.

También se ha reportado la re-excreción del GaHV-1 de las aves infectadas que quedan latentes después de haber sido sometidos a estrés por el



Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4

movimiento de la parvada a nuevas instalaciones antes de que comience la producción de huevo (Hughes et al., 1989).

La infección puede ser introducida a la granja mediante agua contaminada, alimento, equipos, personal, etc., los cuales se contaminan de manera pasiva mediante las excretas de aves clínicamente enfermas.

Se ha publicado evidencia del papel de los sistemas de ventilación y el viento como vectores en la transmisión de la LT.

Otros vectores que propagan la infección entre las instalaciones de una granja son los perros, las ratas e incluso otras aves (cuervos). Se cree que también el escarabajo negro (*Alphitobius diaperinus*) disemina el GaHV-1.

Malas condiciones de higiene, sobrepoblación, variaciones extremas en la temperatura, un aumento en la humedad, ventilación inadecuada, una dieta mal balanceada (especialmente durante el pico de la producción de huevo), y el estrés también se han mencionado como factores predispo-

nentes para la presentación de la LT.

La infección se transmite por vía respiratoria y digestiva. También es posible la transmisión intraconjuntival. No existe evidencia de la transmisión del virus por medio del huevo o los cascarones de aves infectadas. Los pollitos recién nacidos están libres del virus.

Donde la enfermedad es enzootia, se observa cierta estacionalidad, la cual puede ser atribuida a las aves recuperadas que son portadoras a largo plazo y a la relativamente alta resistencia del agente etiológico.

► **Un factor importante a este respecto es la posibilidad de una infección latente, la cual permite una reactivación y excreción periódica del virus (Bagust et al., 2000)**

Granjas que presentan desafíos descontrolados de Bronquitis infecciosa y *Mycoplasma gallisepticum* tienen mayor dificultad para controlar la LTI.

SINTOMATOLOGÍA CLÍNICA Y LESIONES

El período de incubación de la infección por Laringotraqueitis es de 6 a 12 días. Clínicamente, la LT ocurre en

formas laringotraqueal y conjuntival.

Forma laringotraqueal: Puede ser leve con tasas de mortalidad muy bajas (0.1% - 2.0%), o severa, la cual se caracteriza por una alta morbilidad (90 - 100%), y tasas de mortalidad entre 5 y 70%, con un promedio del 10 al 20%.

Clínicamente, la forma laringotraqueal se manifiesta por episodios de disnea, dificultad para respirar y estertores (*ver foto 1*).

Normalmente, las aves estiran mucho la cabeza y el cuello hacia adelante y hacia arriba cuando inhalan aire. Normalmente se encuentra una secreción serosa hemorrágica fresca o seca alrededor de las fosas nasal. En la etapa inicial, la mucosa laringotraqueal se encuentra hiperemia, con hemorragias difusas y el lumen contiene cantidades variadas de un exudado catarral hemorrágico (*ver foto 2*).

Dentro de la tráquea pueden observarse coágulos de sangre (*ver foto 3*).

En etapas avanzadas de la enfermedad, el exudado en la laringe y la tráquea se vuelve hemorrágico catarral, se coagula y forma cilindros y topones ca-

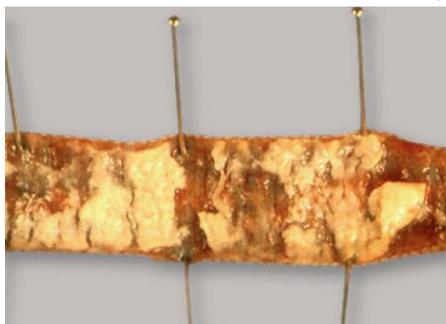


Foto 5



Foto 6



Foto 7

| PROGRAMAS | PLANTA DE INCUBACIÓN | RECRÍA |
|-----------|----------------------------------|-----------------------|
| A | Vectormune LT | Vectormune FP LT + AE |
| B | Vectormune FP LT | Vectormune FP LT + AE |
| C | Vectormune LT + Vectormune FP LT | Vectormune FP LT + AE |

seos causando obstrucción total de las vías respiratorias (ver fotos 4 y 5).

Forma conjuntival: se observa una secreción ocular y nasal, y de manera más común una conjuntivitis catarral o catarral purulenta. Se puede complicar con otras infecciones y se observa edema de los senos infra orbitales (ver fotos 6 y 7).

DIAGNÓSTICO DIFERENCIAL

La LT deberá diferenciarse de otras enfermedades aviares que se manifiestan con signos y lesiones respiratorias como: bronquitis infecciosa, coriza infecciosa, síndrome de la cabeza hinchada, viruela aviar, enfermedad respiratoria crónica e influenza aviar

PREVENCIÓN Y CONTROL

Se debe seguir un correcto programa de Bioseguridad (estructural, conceptual y operativa) dentro de las granjas (pollos y gallinas ponedoras y reproductoras) y un correcto plan vacunal para prevenir la enfermedad. Para el caso de pollos de engorde, debido a su corto ciclo de vida, la vacunación en planta de incubación será fundamental, mientras que para las aves de vida larga lo será tanto en planta de incubación como en granjas de recría.

No existe un programa vacunal universal para ponedoras comerciales.

Antes de diagramar un plan de vacunación de debe tener en cuenta todo lo siguiente:

- ▶ presión de infección o desafío en la granja;

- ▶ edad o momento (estación) de los planteles;
- ▶ desafíos contra otras enfermedades respiratorias (Bronquitis, Mico plasma, TRT etc.);
- ▶ combinación de vacunas evitando muchos agarres de las aves;
- ▶ calidad de aplicación de las vacunas, monitoreo de procedimientos de vacunas y control;
- ▶ interferencia entre vacunas;
- ▶ epidemiológica de la zona;
- ▶ proximidad entre empresas y planes vacunales;
- ▶ y complejos multiedad.

Las vacunas vectorizadas contra laringotraqueitis son una herramienta, segura y eficaz, para su prevención y control. Ceva Salud Animal cuenta, dentro de su programa “MENOS ES MÁS”, con vacunas vectorizadas en Marek (rHVT LT) y en viruela (rPF LT) que se adaptan a cualquier programa vacunal de ponedoras y ante cualquier tipo de desafío contra laringotraqueitis infecciosa.

Vectormune LT, Vectormune FP LT y Vectormune FP LT AE son vacunas vectorizadas que Ceva Salud Animal brinda para poder controlar la ILT en granja, desde la planta de incubación.

Esta tecnología en vacunas induce una protección adecuada en sus diferentes combinaciones. Dependiendo de la epidemiología de la granja, el desafío temprano o tardío (entre otras variables) Ceva Salud Animal brinda diferentes estrategias que se adaptan a cada programa.

Estas vacunas presentan muchas

ventajas en relación a las vacunas vivas: pueden combinarse en planta de incubación sin generar interferencia (incluso contar Gumboro), con su uso no se manipulan virus vivos vacunales dentro de la granja, no revierten y no causan reacciones post vacunales.

Como se mencionó anteriormente, los programas de vacunación dependen de muchas variables (técnicas, epidemiológicas, operativas, combinación de vacunas contra las demás enfermedades, desafíos precoces, entre tantas otras).

No sólo es importante utilizar vacunas de calidad sino también monitorear los procedimientos de vacunación.

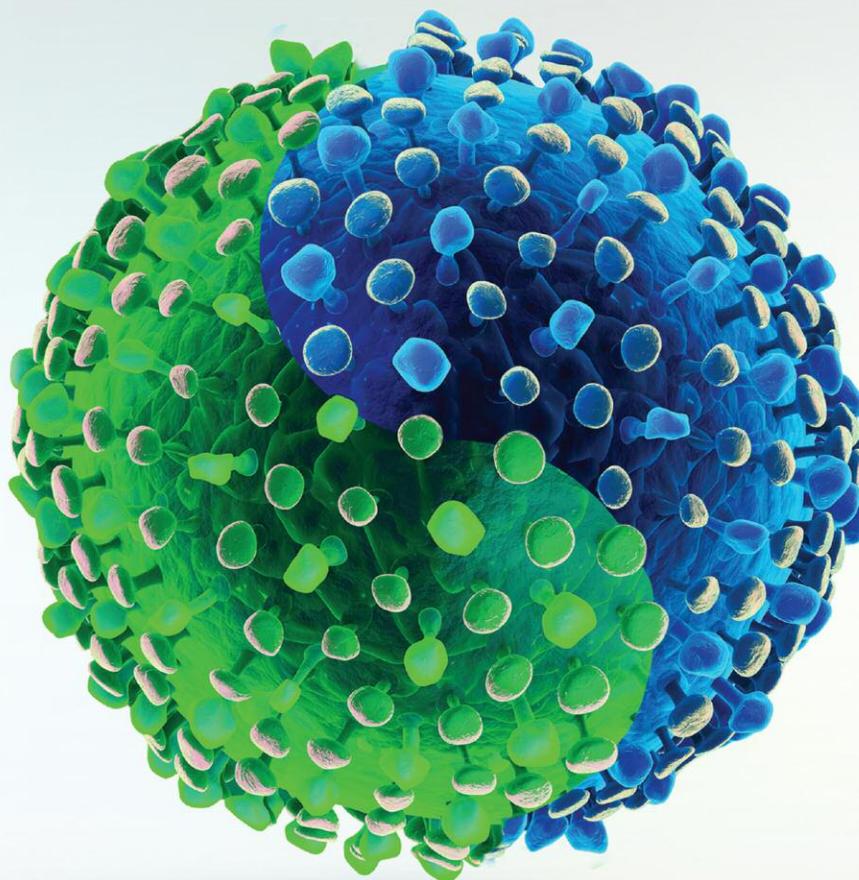
Desde Ceva Salud Animal, contamos con dos programas: C.H.I.C.K. Program (para planta de incubación) y EGGS Program (para granja). Mediante estos dos programas se brinda capacitación y monitoreo permanente a los operarios en todos los procedimientos de vacunación, de esta manera se garantiza que la vacuna este bien aplicada.

Se debe tener siempre presente que vacunar no es sinónimo de protección, el verdadero objetivo de la vacunación es inmunizar a las aves para evitar que se enfermen y para ello es fundamental optimizar los procedimientos de vacunación, sino tendremos animales vacunados, pero no Protegidos (inmunizados) y eso llevará a una falsa sensación de seguridad y sus consecuencias productivas. ■

.....
 Diego Delgado, Servicios Veterinarios para Ceva Salud Animal Cono Sur

EL BALANCE PERFECTO

ENTRE SEGURIDAD Y EFICACIA



**Vectormune® FP LT provee la protección para la laringotraqueitis
y viruela aviar en 1 aplicación con el balance perfecto
entre seguridad y eficacia.**

Ceva Salud Animal S.R.L.

Camila O' Gorman 412, 12° Piso (C1107DED) Buenos Aires - Argentina. Tel. +54 11 3724 7700
www.ceva.com.ar

 @CevaArgentina  Ceva Salud Animal Argentina  ceva_argentina



Juntos, más allá de la Salud Animal

Se formalizó un nuevo registro para la exportación de carne

El Gobierno Nacional determinó que las exportaciones de carnes y productos derivados deberán ser informadas e inscriptas, a través de una Declaración Jurada de Exportaciones de Carnes (DJEC), en el Registro Único de Operadores de la Cadena Agroindustrial (RUCA) que funciona bajo la órbita del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

El registro mediante las DJEC tiene por objetivo evitar posibles desequilibrios en el mercado interno de la carne en condiciones de abastecimiento, precio y calidad. Así como también transparentar las operaciones de venta de carne al exterior, evitar subfacturaciones y triangulaciones con países vecinos.

Asimismo, mediante una Comisión Mixta de Seguimiento, que estará integrada por la Secretaría de Comercio Interior, la Subsecretaría de Mercados Agropecuarios y la AFIP, se relevarán y propondrán los precios mínimos de referencia para las exportaciones y se evaluará periódicamente la evolución de los mismos. Una Comisión Fiscalizadora, de la que participará el Banco Central de la República Argentina (BCRA), evaluará -entre otras cosas- el correcto ingreso de divisas al país.

Estas decisiones están contenidas en la resolución N°3, publicada en el Boletín Oficial, dictada en conjunto por los ministerios de Desarrollo Productivo y por el de Agricultura, Ganadería y Pesca.

Los productos cárnicos a exportar alcanzados por la DJEC son la carne fresca, refrigerada o congelada de las especies bovina, porcina, ovina, caprina, equina y gallus domesticus.

La autoridad de aplicación de esta resolución será la Dirección Nacional de Control Comercial Agropecuario, que

mantendrá un permanente intercambio de información con la Secretaría de Comercio. Entre sus facultades, deberá determinar el procedimiento y el plazo de vigencia de la DJEC; dictará las normas complementarias para una adecuada implementación de la medida y dictará las normas aclaratorias que sean necesarias. Además, se implementará un sistema informático para la puesta en funcionamiento de este sistema.

La Secretaría de Comercio Interior tendrá a su cargo confrontar la DJEC con las condiciones de abastecimiento del mercado interno, respecto al volumen, calidad de los cortes de carne y los subproductos.

También se creará la Comisión Mixta de Fiscalización, que estará integrada por la Secretaría de Comercio Interior, la Dirección Nacional de Control Co-

mercial Agropecuario, por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, y por el Banco Central de la República Argentina.

Tendrá entre sus funciones verificar y fiscalizar el cumplimiento de esta medida, y en el caso de detectar algún incumplimiento podrá suspender de inmediato al operador del RUCA con independencia de las sanciones que les pudieran corresponder a los infractores por aplicación de las diferentes normativas involucradas.

El nuevo registro entrará en vigencia a partir de los CINCO (5) días hábiles desde que la Autoridad de Aplicación implemente el procedimiento y el sistema informático, y seguirá en vigencia mientras dure la emergencia pública en materia sanitaria declarada por el Covid-19. ■



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



Se estableció el troceo para la comercialización de la carne vacuna

En el marco de un acuerdo tripartito los Ministerios nacionales de Agricultura, Trabajo y Desarrollo Productivo coincidieron en un nuevo sistema que brinda mayor transparencia, optimización de cortes y protección tanto de los trabajadores del sector como de los consumidores.



El Ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, junto a las carteras nacionales de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, y Desarrollo Productivo, estableció a través de la Resolución Conjunta N° 4/2021, que las salidas de carnes de los establecimientos de todo el país, destinadas a comercio minorista, sólo podrán hacerse en unidades resultantes del fraccionamiento de las medias reses en trozos cuyos pesos individuales no superarán los 32 kg.

La medida representa mayores estándares de calidad y sanidad sobre los productos cárnicos, a la vez que favorece la transparencia comercial y presenta un avance hacia una mayor moderni-

zación de la cadena de distribución de carnes en medias reses.

De la iniciativa emana que hacer más eficiente la cadena de comercialización implica a la vez, actuar en defensa del consumidor, dado que comercializar en media res genera ineficiencias en la asignación de los cortes que repercuten en el precio que este debe pagar. En tanto, una distribución por trozos anatómicos de menor peso les permite a los abastecedores realizar una mejor asignación de los cortes, de acuerdo a las necesidades de cada mercado minorista.

Se establece, asimismo, que la forma de fraccionar las medias reses debe contemplar los cortes tradicionales, re-

spetando la integridad anatómica de las piezas cárnicas, con la finalidad de mantener su valor monetario al momento de su comercialización en la carnicería, evitando afectar zonas donde se encuentran cortes apreciados por los consumidores.

Por su parte, atendiendo a estas medidas, el Ministerio de Desarrollo Productivo se propone implementar programas de asistencia financiera para frigoríficos y faenadores. Dado que la implementación del nuevo sistema de comercialización requiere entre otras transformaciones adecuar la infraestructura de varios de los frigoríficos existentes en todo el territorio nacional, agregar espacios de oreo, aumentar las instalaciones, incorporar algunas maquinarias y equipamientos de frío.

La presente Resolución, que dispone la obligación del troceo, a partir del 1 de enero de 2022, a su vez, está en consonancia con la dictada por la Superintendencia De Riesgos del Trabajo, que estableció el 16 de abril último que toda manipulación, transporte, distribución, carga y/o descarga de productos cárnicos, cuyo peso sea superior a los 32 kg, se deberá realizar con la asistencia de medios mecánicos adecuados. **La mecanización del sistema de carga es una decisión que repercute en favor de la salud y bienestar del trabajador. ■**

Mycofix® 5.0



Protección comprobada

... a través del ciclo completo de producción.

Mycofix® es la solución para manejo de riesgo de micotoxinas.

REGISTRADO EN LA UE*

*Biomim® BBSH 797, Mycofix® Secure & FUMzyme®

Distribuidor oficial



mycofix.biomin.net

Naturally ahead

≡ Biomin® ≡

Trabajamos cada día para mejorar
nuestros procesos, ofrecer nuevos productos,
llevarlos a más destinos y potenciar
a nuestros trabajadores,
con crecimiento sostenible y sustentable.

100% CADENA DE VALOR



CABAÑA AVÍCOLA

Feller

Nuestra razón, el cliente.

Calisa

El pollo argentino.

PROYECTANDO EL FUTURO
DE LA AVICULTURA

GRUPO

Motta