**En Angus la certificación y el asesoramiento son vitales para lograr mejores precios**

*Vender carne argentina combinada con el nombre Angus asegura un combo ideal. En Expoagro, los especialistas analizaron las potencialidades del mercado y brindaron asesoramiento para recuperar el tiempo perdido.*

En ganadería, Argentina procura recuperar el tiempo y el terreno perdido luego de una década en el que la actividad desde las esferas oficiales fue desdeñada. Y desde la Asociación Angus se propusieron ofrecer en Expoagro herramientas para afrontar el desafío de reposicionar al país en el mundo, tratando de volver al lugar que jamás debió resignar.

Dentro de las Jornadas Angus, el ingeniero Fernando Herrera abordó las perspectivas de los mercados de carne de calidad, donde recordó que si bien Argentina exportó en 2017 un 11% de la producción, esa performance implica en término reales un 3% del mercado global de carnes. “La buena noticia es que el prestigio de nuestra carne está intacto y los mercados siguen buscando nuestros productos. Recuperar esos mercados es una tarea de largo aliento y la competitividad es muy importante para competir contra otros países que refrendaron acuerdos de libre comercio, con tipos de cambios más competitivos y costos internos más bajos”, explicó.

El especialista afirmó que es imprescindible recuperar el segmento de novillos pesados porque no serviría de nada recuperar la competitividad y acceder a los mercados sin stock suficiente para satisfacer la demanda. “Recuperar el tiempo perdido dependerá de cómo se vayan dando determinadas variables. Pero así como el año pasado crecimos un 35% en relación a lo que se había exportado el año anterior, en tres o cuatro años podremos recuperar más terreno”, manifestó.

El acuerdo refrendado con China debería tener consecuencias inminentes para nuestros productores. “Aunque sean menudencias, cualquier volumen exportable es muy importante”, graficó Herrera y recordó que el gigante asiático integra cada año 40 millones de personas al mercado de consumo. Aunque hay cuestiones culturales que se deberán atender, hay margen suficiente para avanzar en una plaza que hoy representa el 50% de nuestras exportaciones.

Herrera expuso cuatro aspectos a tener en cuenta para el abordaje de nuevos mercados: mantener la consistencia en la calidad exportada; flexibilización en la presentación de los cortes aceptando los requerimientos de los diferentes mercados; atender los requerimientos de la demanda; y ser pacientes a la hora de emprender el desarrollo de nuevos vínculos comerciales.

Para el productor, la tarea es avanzar en materias internas pendientes como volver al pasto, hacer recrías más largas y engordar más a los animales. “Terminar suplementando o a corral no cambia la ecuación, pero sí deben generarse procesos que terminen con un animal más pesado, que exigen los mercados externos. Hoy no producimos carne de exportación. Aunque la carne Angus certificada tiene un lugar muy bien ganado en el mundo. Hay muchos nichos de mercado que demandan carne certificada y tienen un sobreprecio importante, por lo que allí hay una puerta muy grande para que muchos productores puedan participar”, añadió.

Javier Martínez del Valle, director Ejecutivo de la Asociación de Angus, sostuvo que el sector trata de recuperarse, y Angus tiene un papel importante, ya que Argentina es sinónimo de calidad y una base genética importantísima porque el 50% del rodeo nacional es Angus o cruza. Cuando ofrecemos carne argentina combinado con el nombre Angus estamos vendiendo el combo ideal”, planteó.

Sobre la importancia de las charlas, el dirigente explicó que se procura inculcarle al productor la importancia de trabajar en un programa de certificación, asesoramiento sobre los animales que se deben criar para conseguir los mejores precios, condiciones de crianza y grado de terminación. “La oportunidad que brinda Expoagro y el crecimiento del área ganadera nos permite transmitir el mensaje para que el productor logre cristalizar mejores negocios”, resaltó.

El directivo de Angus detalló que al productor “le está haciendo falta mejorar la tasa de procreo, de destetes, mejorar los niveles de suplementación, trabajar más con la genética buscando la línea de padres que preñen con mejor calidad para que la industria frigorífica pague más por ese diferencial que se consigue a través de analizar el veteado de grasa intramuscular”.

Héctor Arregui, productor del noroeste bonaerense, destacó la importancia de estas jornadas, aunque vaticinó que no será sencillo recuperar el entusiasmo que acompañó a la ganadería una década atrás. “Cada herramienta que nos otorgan las jornadas suma, pero en ganadería nos queda mucho terreno por recorrer. Se perdieron muchos rodeos y regenerarlos requiere paciencia e inversión”, se lamentó. Aunque reconoció que el reconocimiento real que tiene el mundo por la carne argentina es un aliciente para volver a pensar en el ganado, dejando atrás los tiempos en que sólo valía la pena sembrar soja.

“Habrá que actualizar los modelos de producción porque el slogan de carne argentina no alcanza. Angus es sinónimo de calidad, pero es indispensable atender los estándares requeridos hoy por el mundo”, asumió.

Como parte de la estrategia de brindar asesoramiento a los productores Angus, la veterinaria Lorena Caruso realizó en corral una toma de imágenes ecográficas de lo que es calidad de carne para determinar la calidad y el rendimiento de un animal. “Tomamos imágenes de área de ojo de bife, grasa dorsal, grasa de cadera y grasa intramuscular y, a partir de esas medidas, predice el valor genético de los animales. En el caso de reproductores sirve para determinar el valor genético que heredarán a sus hijos, sean para faena o como futuros reproductores”, dijo.

Caruso contó que con esta tecnología mejoraron los rindes carniceros en la última década. También permitió prever el valor monetario de los reproductores y sus crías, para direccionar la selección de reproductores de acuerdo a los requerimientos de los diferentes mercados internacionales.