

**Jornada: CREATIVIDAD PARA AGREGAR VALOR A NUESTRO NEGOCIO GANADERO**

**Jueves 4 de diciembre, CREATIVIDAD PARA RESOLVER PROBLEMAS**

*Con total éxito y buen acompañamiento del público, se está llevando a cabo el segundo y último día de la Jornada ganadera organizada por Expoagro en Rosario de la Frontera –Salta-, para comprender los desafíos y oportunidades que se abren en el norte argentino.*

*Con propuestas creativas para resolver problemas, el Ing. Agr. Aníbal Fernández Mayer y el Lic. en Administración, experto en Negociación y Mentalismo Juan Ordeix aportaron conceptos claves.*

La producción de carne en el norte argentino busca soluciones que le permitan sumar valor. Especialistas y creativos se reunieron con productores y contratistas para reimaginar la integración de la ganadería y animarse a abrir nuevos caminos para su crecimiento. Bien temprano y cuando el reloj marcó las 8.15hs, el Ing. Agr. Aníbal Fernández Mayer abrió el segundo y último día de la jornada mencionando **Propuestas para duplicar la producción de carne con especies forrajeras tropicales.**

*“Gracias a los estudios realizados en Cuba y la Argentina, además de realizar trabajos experimentales en otros países centroamericanos como Ecuador, Colombia y México, y siempre buscando como norte mejorar el resultado económico de los sistemas productivos, he presentado una serie de trabajos y experiencias que persiguen 3 ítems: un* *cambio de paradigma en el manejo y aprovechamiento de los forrajes tropicales; utilizar a todos los recursos locales y mejorar el resultado económico de la empresa”,* sostuvo el Ing. Agr.

A saber, un cambio de paradigma en el manejo y aprovechamiento de los Forrajes Tropicales, hace referencia en que hasta el momento, en toda América Latina (tropical y subtropical) y también en nuestro país, los forrajes tropicales y subtropicales se califican y mejoran en función de la producción de materia seca por hectárea. Sin embargo, *“no se trabaja con la misma intensidad buscando MÁS CALIDAD de ese forraje. De ahí que a través de una nueva propuesta de manejo y aprovechamiento se propone reemplazar la frase “más kg de MS/ha” por “más kg de MS digestible/ha asociada a la concentración energética de ese forraje y la relación energía proteína”.*

Utilizar a todos los recursos locales, desde los pastos naturales, los rastrojos, y en especial, a la inmensa variedad de subproductos de agroindustria que tiene como riqueza nuestro país, en especial el norte argentino. Por último, Mayer mostró trabajos de engorde pastoril y de corral para buscar mejorar el resultado económico de la empresa con vistas que el productor gane más plata. *“En todos ellos, se buscó la mayor producción de carne con los menores costos posibles. Para ello, nosotros trabajamos y mucho en aspectos vinculados con la fisiología vegetal, de ahí, que logramos duplicar la producción de carne con forrajes templados o tropicales sin el agregados de concentrados, y cuando lo hacemos se utiliza muy baja proporción de ellos (0.4-0.5% del peso vivo)”,* afirmó.

Hacia qué paradigma vamos en el manejo de pastos tropicales, cómo encontrar el forraje de mejor calidad nutricional para lograr más producción de carne a menor costo en el NOA fue otro de los puntos que destacó el especialista. ***“****En general, los pastos tropicales son utilizados bajo 2 formas diferentes: para corte o en pastoreo directo. El manejo tradicional de estos forrajes en el país y en el exterior, tanto en pastoreo directo como para corte se compone de 3 principios básicos.*

*No se elimina con desmalezadora el material viejo del ciclo vegetativo anterior (época de sequía o fríos con heladas). Se empieza a pastorear o cortar con máquinas cuando las plantas alcanzan más de 1.20 m de altura. No se hacen, normalmente, “pastoreos intensivos” (3-7 días de intervalo) con cerca eléctricas y desmalezadas oportunas ni tampoco “cortes intensivos o periódicos” cuando se emplea pastoreo mecánico”.*

En este evento se presentó un **Cambio de paradigma**, proponiendo un manejo mejorado de los forrajes tropicales que se caracteriza por:

\* Cortar el forraje viejo de la campaña anterior (±40-50% muerto) hasta 20-25 cm de altura unos 45-60 días previos al inicio de la nueva campaña con una desmalezadora o bien directamente con los dientes de los animales para facilitar un rebrote sano y de alta calidad.

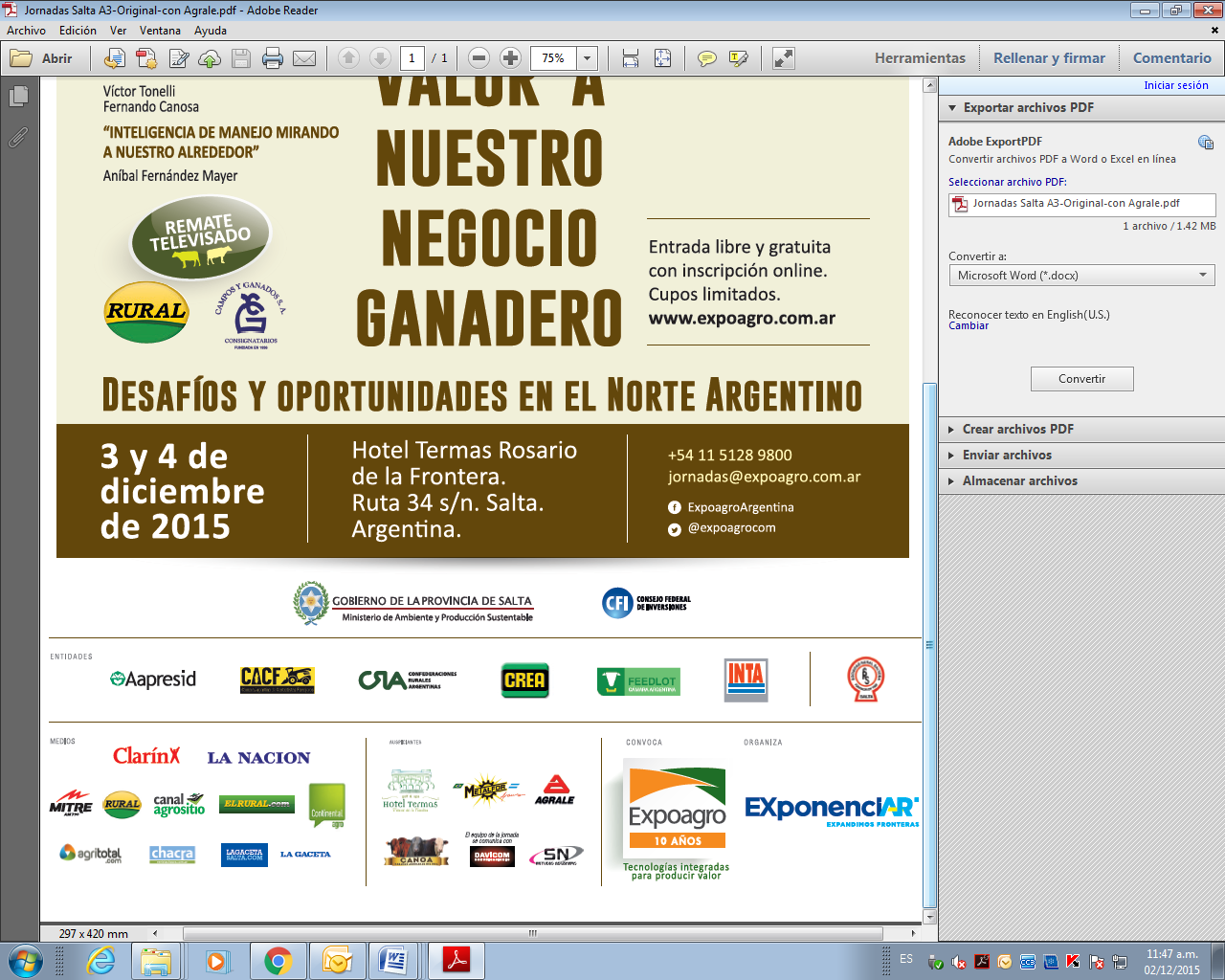
\* Hacer pastoreos intensivos (cambios cada 3 a 7 días por parcela –máximo-) con alta carga animal (ajustada a la producción forrajera y categoría de los animales), cuyo rango de aprovechamiento (altura de pastoreo) debe variar entre los 0.4 a 1.0 m de altura (medido estirando las hojas superiores).

\* Desmalezar el forraje remanente en caso de ser necesario.

\* Suministrar una baja proporción de un concentrado proteico adicional.

*“Todos estos nuevos conceptos de manejo y aprovechamiento son viables en Argentina como en cualquier otro país de Latinoamérica, independiente de los precios de la hacienda vacuna y de los costos de producción. Para que ello ocurra es necesario redireccionar una parte importante de los estudios e investigaciones en las Universidades y Centros de Investigación que vayan a trabajar con Forrajes tropicales buscando estos objetivos. Y luego transferir estos conocimientos y experiencias a los ganaderos de cada lugar”,* concluyó el profesional al cierre de su presentación.

**COMUNICACIÓN CREATIVA PARA COMUNICADORES EXITOSOS**

Luego del coffee break entró en escena **Juan Ordeix**, **Lic. en Administración, experto en Negociación y Mentalismo** quien brindó **herramientas para utilizar la creatividad, la percepción y la persuasión para mejorar la perspectiva y lograr objetivos**.*“La característica principal del negociador perceptivo es la de saber escuchar* –aseguró Ordeix-. *Además, debe observar a su cliente y el contexto, tratar de deducir lo que quiere el otro poniéndose en sus zapatos. Por otro lado, no debe perder la capacidad de asombro y sí debe amar al cliente. El principal beneficio que obtiene el negociador perceptivo es la empatía. El ser perceptivo logra una identificación con el otro que genera una relación más allá de lo que los une en ese momento”.*

Como otro punto relevante de la comunicación, Ordeix hizo hincapié en la Sensación de Oportunidad Única, un instrumento interesantepara poder lograr el sí de una persona. *“Deberían identificar y comunicar las características únicas de lo que quieres vender. Resaltar las características de tu producto y que no lo tiene la competencia, puede ser una forma poderosa para obtener el sí de tu oferta y que no elijan la de otro.”*