

EL OTRO NEGOCIO DE LAS MARÍAS

Liliana Rosenstein*. 2015. Valor Carne, Boletín N° 69.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos empresarios y de manejo en producción bovina](#)

INTRODUCCIÓN

Nacida como empresa ganadera hace más de 100 años, en la última década pasó de la cría al ciclo completo contribuyendo al manejo integrado de yerbales, tesales y forestales. Con planteos que incluyen certificaciones ambientales, corrales de terminación y genética Brangus, agrega valor a la actividad.

“La ganadería es la actividad original de Las Marías, recién en 1924 se implantaron los primeros yerbales. De la mano del cambio tecnológico, el negocio ganadero fue abarcando diversos rubros que complementan muy bien los otros cultivos de la empresa: yerba, té y forestales”, explicó a Valor Carne Víctor Navajas, Director de la firma de Virasoro, Corrientes. Hoy, el establecimiento hace el ciclo completo mediante distintos tipos de planteos que le permiten ofrecer carnes certificadas con el sello de la Alianza del Pastizal, novillos terminados con un poco de granos y genética de su cabaña Brangus Colorado.

El Grupo Las Marías cuenta con un campo de 9.500 ha de malezales y bañados dedicado exclusivamente a la cría, a unos 30 km al oeste de la finca principal. “Ahí, tenemos un rodeo comercial de unos 2.000 vientres Brangus y esperamos llegar pronto a los 2.500. Por lo pronto, estamos produciendo cerca de 1.000 terneros por año”, contó el empresario.

Hasta hace poco más de diez años, vendían los terneros y ahora terminan toda la producción y compran a terceros, recriando e invernando en la Estancia Tres Capones dentro de la finca, sobre 2.600 ha de suelos de una calidad algo superior. “Para completar el ciclo, aumentamos la receptividad del pastizal natural con manejo e implantamos unas 600 hectáreas de Pasto Elefante, Bermudas y Brachiarias, entre otras subtropicales”, detalló Navajas.

A esto se sumó, hace seis años, la incorporación de corrales de terminación, donde los animales permanecen alrededor de 60 días, 80 como máximo, con grano y silo de maíz producidos en el establecimiento. “La idea era planchar la estacionalidad propia de la invernada a campo, acortar la edad de faena a dos años y medio y lograr un mejor nivel de terminación para el mercado interno”, planteó.

Con ese objetivo construyeron corrales techados, teniendo en cuenta que en la zona pueden llover unos 2.000 mm/año y hace mucho calor en verano y frío en invierno. “Queremos preservar el confort de los animales, así las ganancias de peso son mayores”, sostuvo Navajas. Además, estas instalaciones permiten producir compost orgánico para recomponer los suelos de las chacras de yerbales y tesales. “Con la cobertura evitamos que se lave el material que recogemos y logramos una mayor calidad”, aseguró. Ahí, surgió una nueva sinergia de la ganadería con otras actividades de la empresa algo que ya ocurría con la forestación. En ese sentido, tradicionalmente se venían pastoreando las plantaciones jóvenes lo que ayuda a mantenerlas limpias y a prevenir incendios.

Para Navajas, una estrategia que también contribuyó a mejorar la eficiencia del stock es la terminación de hacienda en el feedlot santafecino Don Segundo. “Les mandamos la primera tropa hace un año y vimos que nos permite acelerar el ciclo para aprovechar momentos de buenos precios. Además, nos acercamos a la zona núcleo donde el novillo gordo de calidad, se paga mejor, es una cuestión de mercado. Don Segundo complementa muy bien nuestro planteo”, dijo.



Otro valor agregado que incorporaron en los últimos tiempos es el sello Carnes del Pastizal que distingue al producto obtenido con muy bajo impacto ambiental. “La cría y la invernada a campo y algún tipo de terminación a grano que hacemos en nuestros campos está certificado por la Alianza del Pastizal. Ya hay compradores de cuota

Hilton y de cadenas de supermercados del país interesados por este sello de calidad. Por el momento, se paga un pequeño sobreprecio, pero tiene muchísimo futuro”, reveló.

Con todas estas herramientas y el respaldo de la genética de la cabaña Brangus, Las Marías mejoró considerablemente la eficiencia del stock, terminando 2.000/3.000 novillos de 480 kg por año, que se venden para consumo y exportación.

EL VALOR DEL BRANGUS

La empresa cuenta con una cabaña Brangus Colorado de larga trayectoria. “La raza se incorporó a fines de los ‘70 sobre un antiguo plantel Brahman, junto a un paquete tecnológico que incluía pasturas subtropicales y destete precoz, entre otras prácticas para aumentar la productividad. El Brangus fue parte de la revolución ganadera del norte”, recordó Navajas. Y aclaró que “el Brahman siempre tuvo buena adaptación a la zona y resistencia pero le faltaba la precocidad, la fertilidad y la calidad de carne que le aporta el Angus, la sangre británica”.

Sobre esta base, hoy con sus 300 vientres, la cabaña sigue orientada al desarrollo de genética para producir en el ambiente difícil del norte. “Somos muy exigentes. Las madres están a campo natural sin suplementación, salvo minerales, y entre los parásitos sólo se controla la garrapata. Las que se preñan con cría al pie en estas condiciones rigurosas se quedan en el plantel y recién entonces se empieza a seleccionar por otros caracteres. O sea que no estamos tratando de forzar un animal muy carnicero para que se adapte al entorno sino al revés”, subrayó.

Más allá del uso propio, Las Marías vende unos 60/80 toros por año en remates. “Tenemos reproductores en centros de inseminación y comercializamos embriones y semen en el país y en el exterior, pero el toro de campo es nuestro fuerte”, indicó.

Navajas sostiene que la cabaña es un negocio muy especializado y de largo plazo. “Requiere mucha inversión, pero a la larga los números cierran. En la zona sucia los reproductores valen un 30% más que un Angus o Hereford de la región pampeana porque el norte está en pleno desarrollo y las razas sintéticas son las que mejor que se adaptan. Entre éstas, el Brangus avanzó muchísimo y supera por lejos a las otras. Su ventaja es que es más fértil, la vaca es más paridora”, afirmó.

Finalmente, el directivo destacó que “si bien la producción de carne representa un aporte menor para el Grupo Las Marías, ya que el negocio no tiene gran rentabilidad en el país, es un activo que siempre está, es sustentable. Una fortaleza de la organización es contar con una diversidad de planteos ganaderos que le da flexibilidad para responder rápidamente a los cambios del mercado”.

[Volver a: Ejemplos empresarios y de manejo en producción bovina](#)