

UN MODELO DE CRÍA: EN CAMPOS DEL SALADO, LOGRAN EVITAR LA VENTA ZAFRERA DE TERNEROS AL DESTETE

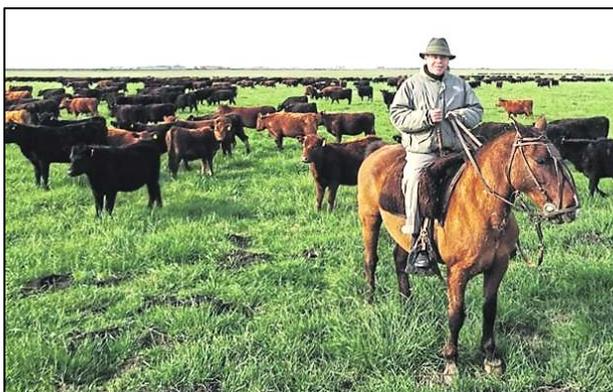
Carlos Marín Moreno. 2016. La Nación, Supl. Campo, 19.11.16, pág. 1 y 4-5.

www.produccion-animal.com.ar

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

INTRODUCCIÓN

El establecimiento Yamahuida, en Maipú, se maneja con cargas variables durante el año; apunta a agregar valor a la producción con la venta de la vaquillona preñada y el engorde del ternero en feedlot.



En Maipú, el administrador de Yamahuida, Armando Mayorga, con un lote de cría de hembras.

El establecimiento Yamahuida, ubicado en Maipú, se aleja del modelo tradicional: trabaja con carga variable durante el año y vende hembras preñadas además engordar los terneros en un feedlot.

Tener un campo de cría en la cuenca del Salado no necesariamente condena a vender terneros al destete en forma zafre. Sin embargo, generalmente tampoco se puede aspirar hacer el ciclo completo en el establecimiento convirtiendo los terneros en novillos gordos con el forraje producido. Muchos campos de esa zona "no dan" para eso. En cambio, sí se pueden desarrollar otras actividades que agregan valor a la producción básica de terneros de destete, como la venta de hembras preñadas, que pueden dar un ingreso equivalente a la venta de novillos gordos.

El establecimiento de cría Yamahuida es un caso práctico de lo expuesto. Está ubicado sobre suelos típicos del partido de Maipú, con una vegetación constituida principalmente por "pelo de chanco" en los suelos de clase V y VI y pasturas compuestas por festuca, agropiro y lotus tenuis en los de clase IV. El régimen de lluvias es de 800-1000 milímetros anuales.

En los últimos años desarrolló una característica fuera de lo común: la carga animal varía según la oferta forrajera disponible en el campo. "Cuando empiezan las primeras heladas, comienzo a liberar el campo y con las últimas, empiezo a repoblar lo", explica Armando Mayorga, administrador del establecimiento. ¿Cómo lo hace? Vamos por partes.

"Administro el campo desde hace 30 años con animales de raza Aberdeen Angus. Durante los primeros años procuré desarrollar un buen planteo de cría mejorando los índices productivos en las 8000 hectáreas del establecimiento", rememora Mayorga.

Con siembra directa se implantaron pasturas adaptadas a los suelos de la zona, se dividieron los potreros con alambrado eléctrico y se mejoró la calidad del agua suministrada a la hacienda. "Trabajando junto con el veterinario se logró aumentar el porcentaje de preñez hasta llevarlo al 93% en la actualidad, lo mismo que el porcentaje de destete, que llegó al 95 % sobre vaca preñada", agrega.

Se emplea el 2% de toros con alta capacidad de servicio y se puso en práctica el destete precoz a los 120 días, con 140-160 kilos en febrero, y el servicio anticipado en vaquillonas. Luego y cumplida esta etapa se buscó la diferenciación utilizando toros Hereford sobre las vacas Angus en el último mes de servicio -que es de 90 días, en noviembre, diciembre y enero- para obtener terneros "caretas" que, por su vigor híbrido, emparejan a la "cabeza" de parición. En años posteriores esta metodología fue reemplazada por la venta de vacas preñadas durante el último mes.

El rodeo general tiene un frame de 2,5 a 3, que da vacas de menos de 400 kilos de peso adulto. Con ese tamaño se pueden tener, en la misma superficie, cuatro vacas que destetan terneros de 150 kilos en lugar de tres vacas

de frame 4 que dan terneros de 200 kilos. De esta forma, se obtiene mayor valor por kilo -al ser terneros más livianos- y se aprovecha el menor requerimiento de las vacas.

No satisfecho con estos logros, Armando Mayorga emprendió una segunda etapa en su empresa que estuvo orientada a agregar valor.

"Después de varios años de alcanzar buenos índices de preñez y destete me pregunté qué más podía hacer para mejorar la rentabilidad de la empresa, ya que por indicadores de producción física estaba llegando a un techo", refiere Mayorga.

"Vi que podía subir un escalón más aprovechando lo que el campo me daba. En función de la curva de producción de pasto decidí regular la carga animal a lo largo del año. Así, dispuse criar un porcentaje mayor de vaquillonas para reposición, pasando del 15% habitual en campos de cría de la zona a un 40 % mediante la alimentación con pasturas y la suplementación con rollos de avena granada. A esa hacienda se le da servicio en septiembre, octubre y noviembre", agrega.

"De esta forma pasamos de 0,7 equivalentes vaca por hectárea en invierno a 1,20 equivalentes vaca en primavera y verano, vendiendo luego del tacto rectal y antes del segundo invierno todas las hembras preñadas que exceden lo que soporta el campo, para llevar la carga nuevamente a 0,7 equivalentes vaca. Con esta práctica, todos los años se vende un 20-25% de hembras preñadas, que tienen un valor semejante al de un novillo, pero que fueron producidas con recursos forrajeros de menor calidad que lo que exigen los machos", diferencia Mayorga.

"Con este cambio se aumentó la facturación sin lesionar los índices de producción. Al manejar la carga de acuerdo a la disponibilidad de pasto logramos vender terneros de destete y además vientres preñados, lo que permitió aumentar la facturación en un 30%", añade.

Para la venta fluida de las vacas preñadas es fundamental contar con muy buena genética. En Yamahuida tienen la ventaja de disponer de cabaña propia, que asegura un fenotipo buscado por los compradores.

Para medir el impacto económico aproximado del sistema de producción implementado en el campo Yamahuida con la carga variable se puede comparar con el esquema tradicional de cría anterior considerando qué sucede en 1000 hectáreas.

En esa superficie se puede trabajar con una carga de 500 vacas adultas. La producción tradicional, con venta de machos y hembras al destete, daría 240 machos, que representan aproximadamente \$ 1.368.000 vendidos a los actuales valores de la invernada. Por su parte, las 204 terneras (guardando 15 por ciento para reposición) suman \$ 1.100.000 y las vacas de descarte, \$ 280.000 más. Total: \$ 2.748.000.

RENTABLE

Sin ventas obligadas

En la cuenca del Salado muchos planteos sobre campos naturales de baja productividad no tienen otra opción que vender terneros al destete. Las pasturas y reservas de Yamahuida le permiten vender una parte de las hembras como vaca preñada en vez de ternera de destete. Los machos se crían y terminan en feedlot con 360 a 420 kilos.

HERRAMIENTAS PARA SACARLE TODO EL JUGO AL RODEO DE CRÍA

El campo está bien cargado de hacienda con vacas de menos de 400 kilos.

Toros en servicio

Pueden utilizar este porcentaje de toros en servicio sobre el total del rodeo, menos que el tradicionalmente utilizado que ronda el 3,5 a 4%, porque seleccionan los toros por su capacidad de servicio. Un índice muy poco utilizado.

93% Índice de preñez

Lograron aumentar el porcentaje de preñez y llevar al 95% el porcentaje de destete sobre vaca preñada. Utilizan el destete precoz a los 120 días, con 140-160 kilos en febrero, y el servicio anticipado en vaquillonas.

2,5 Frame de las vacas

En Yamahuida buscan vacas de tamaño moderado, que tengan un frame de 2,5 a 3. Logran una gran facilidad de parto en los servicios de 15 meses y bajos requerimientos de mantenimiento de las vacas en el campo de cría.

Venta vaquillonas

Dentro del feedlot se da servicio a los 15 meses a un porcentaje de las mejores hembras que ingresan para ser vendidas con garantía de preñez. Así logran mejorar 25% el precio logrado con la vaquillona para faena de 300 kilos.

Cabaña propia

La firma también tiene cabaña Angus. Seleccionan vacas madres a las que les restringen la alimentación a lo largo del año y se les da un servicio de sólo 60 días. Buscan que se preñen sin tener un estado corporal óptimo

ENGORDE A CORRAL Y CON VENTA ESTRATÉGICA

Mayorga también conduce un feedlot de la misma firma -administración Piccaluga SA ubicado en el oeste de la provincia de Buenos Aires, donde se engordan los machos y las hembras no destinadas a reproducción. Su funcionamiento se basa en tres pilares: adecuado momento de venta, bajo costo de alimentación y agregado de valor a los animales. El objetivo del feedlot -que es integrante del CREA General Villegas es vender los novillos (de 360 a 420 kilos) y vaquillonas (300 kilos) gordos en febrero-marzo para aprovechar el efecto "freezer vacío" que generalmente tonifica los precios en esa época por el regreso de la población de vacaciones. Para llegar a ese momento con la hacienda terminada se desarrolla una recría prolongada, que no supera los 700 gramos de engorde diario, al suministrar alimento a razón del 2,2 por ciento del peso vivo de los animales. En 2015 esta etapa se concretó con una base de granos de maíz, pellet de girasol y núcleo vitamínico por el bajo valor del cereal, pero en 2016 se replanteo la alimentación y en la fórmula prevalece el silo de planta entera.

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