

GANADERÍA A PRUEBA DE AGUA

Liliana Rosenstein*. 2017. Valor Carne Boletín N° 128.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

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

INTRODUCCIÓN

Hace unos años reconvirtió su planteo extensivo y se especializó en la recría y engorde de overos a corral, duplicando la renta agrícola. Ahora, frente a los excesos hídricos, las ganancias diarias y la eficiencia de conversión no se vieron afectadas. Un productor santafesino cuenta su caso.



“Toda la vida hicimos ganadería extensiva en campos bajos, sufríamos anegamientos recurrentes y la agricultura subsidiaba un poco esa ineficiencia. Calculábamos vender una cantidad de animales, venía una inundación y la salida se retrasaba meses, nos cambiaba todo el año. Ahora, con el feedlot, uno sabe que sobre 1.000 cabezas hay una tasa de extracción del 14/15% mensual. Tenemos una entrada fija, no hay sobresaltos”, contó Ariel Chiaranelo, productor con una empresa familiar que participa del Grupo CREA del centro oeste santafesino.

El establecimiento está ubicado en Landeta, departamento San Martín, una zona tambera muy afectada por los recientes excesos de lluvia. Hasta hace diez años, los Chiaranelo hacían recría e internada de cruza en unas 1.000 ha, mayormente arrendadas, y sembraban otras 600 a 700 ha con soja y maíz, con resultados inestables. “No sabíamos en qué se ganaba y en qué se perdía. En 2008, cuando entramos al CREA, empezamos a llevar la gestión por actividad. Ahí, nos dimos cuenta de que en los años malos la agricultura tampoco daba bien, todo era complicado”, recordó.

Entonces, iniciaron un plan de reconversión con la idea de intensificar el planteo y minimizar riesgos. “Nos achicamos, quedándonos con las mejores tierras, aquellas que tuvieran la posibilidad de producir maíz; al mismo tiempo, incorporamos un campo en Vera, en el norte santafesino, donde trasladamos la recría. Además, dejamos de mandar el grano al puerto para convertirlo en carne, construimos corrales de engorde. Con esto, ya hubo una mejora en los resultados”, sostuvo. Luego, cuatro años atrás, empezaron a producir overos negros para consumo, rubro que pronto se convirtió en la estrella del negocio, llegando a representar el 70% de las ventas.

GANANDO EFICIENCIA

Al principio, el establecimiento engordaba unas 200 cabezas en un sólo ciclo: se vendía el animal terminado, se cerraban los corrales en verano y se reabrían en otoño. Después, fueron incrementando la cantidad de hacienda y, ahora, encierran unas 1.000 cabezas instantáneas, en dos ciclos.

“Conocimos a Juan Elizalde, en un curso de feedlot, y nos abrió la cabeza, vimos que es mejor encerrar todo el año. Así, las ventas están bien repartidas y sacamos gordos cuando otros no tienen. Esto es lo que realmente nos hizo pegar un salto, porque uno puede defender bien el precio”, subrayó Chiaranelo.

De la mano del nutricionista, también modificaron la dieta. “Antes les dábamos balanceado, luego empezamos a preparar la comida con lo que había en el campo; para los overos, básicamente con grano de maíz entero, silaje de maíz y pellets de soja, que obtenemos por canje en una aceitera cercana. Fue un paso adelante: ganamos calidad y evitamos gastos comerciales”, afirmó. Otra cuestión que hizo a la diferencia fue “contar con personal muy prolijo en el manejo de los ingredientes, recién después de varios años lo pudimos encontrar”, resaltó.



En los comederos, a todo confort.

Los machos Holando se consiguen en los tambos vecinos, ingresan con 100/120 kg, y se crían y engordan a corral. “Compramos terneros en establecimientos conocidos para asegurarnos la calidad, se paga más pero conviene. Usamos una ración muy concentrada, la idea es que no crezcan demasiado y se terminen con 370/380 kg, en cinco meses, máximo seis. Salen con menos de un año de vida”, indicó. Y detalló que “la eficiencia lograda es muy buena. Tenemos todo bien medido, engordan 1/1,2 kg diarios. Consumen 5,3 kg de materia seca por kilo de carne producido, en los mejores momentos, y 5,8 en otros, o sea que en promedio la conversión es de 5,6 a 1”.

Con esta estrategia, el establecimiento vende overos negros en forma directa a los matarifes de la zona. “La demanda es muy importante, la gente se acostumbró a la carne porque es muy tierna y magra, y la pide. Aquí, son pocos los que se dedican al engorde de Holando, algunos tamberos lo hacen pero en forma casera”, aseveró.

Según Chiaramelo, el canal exportador es una asignatura pendiente por una cuestión de precios. “Tendríamos que agregarle unos 60/70 kg más y el overo convierte muy bien hasta los 380 kg, después empeora. Hoy, la industria exportadora paga un 10% más que el consumo bueno y debería estar un 20% arriba para compensar esa menor eficiencia. Si el diferencial se aggiornara, los haríamos más pesados. Incluso nos registraríamos para la Unión Europea”, planteó.

AL MAL TIEMPO, BUEN MANEJO

El problema climático más grave fue en abril, hubo 25 días seguidos de lluvia, algo casi sin precedentes, que se repitió en enero, aunque en menor medida. El grueso de la zona está muy complicado, con mucha agua; se perdieron cultivos agrícolas, pasturas y verdeos, y cerraron tambos.

“Hoy en día, nuestro campo está en la zona más alta del departamento, es una suerte: el agua escurre y se va rápido. Además, el feedlot está bien construido, tiene 16 corrales, con buena pendiente y no se inundó, pero sí se encharcó”, dijo el productor con relación a los recientes fenómenos de excesos hídricos.



Los overos, en enero, resistiendo muy bien el barro en los corrales.

Para Chiaramelo, la fortaleza de su nuevo modelo productivo se puso en evidencia a la hora de monitorear la eficiencia del engorde. “En pleno enero, las ganancias de peso siguieron siendo buenas y la conversión se mantuvo en 5,8 a 1, que es lo normal durante el verano. El overo es bastante rústico y aguanta bien el barro. Sí sufre el calor, por eso hemos puesto sombra en los corrales”, señaló. De cualquier modo, prosiguió, “hubo bastante deterioro, tuvimos que hacer inversiones y movimientos de tierra. Por eso, estamos pensando en poner piso de cemento, hay un feedlot grande cercano que lo tiene, fuimos a verlo y nos gustó”.

Otra cosa que se vio perjudicada, sobre todo en abril, fue el acceso al campo. “Estamos a 5 km del pueblo y el camino no está afirmado, no hay ripio ni arenado, hubo que renegar bastante con los tractores para llevar maíz y hacer los silos”, agregó.

Para finalizar, Chiaramelo resaltó que “el overo es hoy sin duda el mejor negocio. Vendemos 2.000 gordos por año y la renta bruta está en el 30/33%, duplicando a la de agricultura que en esta zona es riesgosa”.

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