

CRECER EN VOLUMEN CON GENÉTICA EVALUADA

Liliana Rosenstein*. 2017. Valor Carne, Boletín N° 134.

*Editora de Valor Carne.

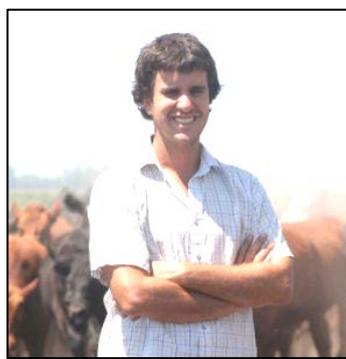
www.produccion-animal.com.ar

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

INTRODUCCIÓN

Dos jóvenes profesionales al frente de Cabaña Casamú explican cómo trabajan con uno de los mayores plantales Angus del país, puros de pedigrí y medidos en un 100%. Ya venden 350 toros productivos por año y van por más.

Juan Sackmann Braceras, 38 años, e Ignacio Cabo Braceras, 33, son parte de la nueva generación de jóvenes que busca profesionalizar la ganadería argentina. Hijo y sobrino de Carlos Sackmann, médico veterinario que fundó Cabaña Casamú hace casi cuatro décadas, llevan adelante uno de los mayores plantales Angus del país, con una particularidad: todos los vientres son puros de pedigrí y están medidos bajo dos sistemas de evaluación genética, el ERA de la Asociación Argentina de Angus y el Breedplan australiano.



Juan Sackmann, Director General de Casamú. Ignacio Cabo Braceras, Director Genético de Casamú.

“Con mi primo nos criamos entre las vacas, de niños veníamos todos los veranos a la cabaña. Mi padre arrancó con cuatro hectáreas y cuatro madres, mientras asesoraba a otros campos: atendía 160 mil vientres en todo el país, con un equipo de 5 veterinarios. Por eso, aun habiendo ganado el Gran Campeón en Palermo, en 1989 y 1990, con el primer Angus colorado bicampeón, rápidamente se dio cuenta de cuál era el biotipo que necesitan los criadores argentinos”, contó Juan Sackmann, Director General de Casamú.

Desde entonces, la cabaña puso el foco en el Angus productivo, de tamaño moderado, rústico, con precocidad sexual, capaz de dar un ternero por año y excelente calidad de carne. “Nuestra visión es ofrecer un producto hipermedido que aporte rentabilidad al planteo”, aseguró.

LA COCINA

Para Cabo, Director Genético de Casamú, el hecho de que la empresa estuviera manejada desde el inicio por profesionales, viendo las problemáticas de otros establecimientos, contribuyó a plasmar esas características. “Hoy, los genetistas del plantel seguimos estando día a día en la manga y hacemos los tactos. O sea que tenemos una función primordial en el desempeño de cada vientre”, planteó.

Un aspecto que resaltó el veterinario es la complejidad que significa producir con pedigrí en volumen. “Hay que registrar cada ternero que nace, identificando quién es el padre y quién es la madre. Para ello, hay que hacer servicios individuales, por ejemplo de 50 vacas con un toro. Entonces, como tenemos 1.200 vientres, debemos trabajar con numerosos lotes y una gran infraestructura, con alambrados y aguadas, y mucho personal capacitado. Por eso, no es habitual ver rodeos de pedigrí tan grandes”, explicó Cabo. Y subrayó que esta estrategia “no sólo es clave para producir 350 toros por año y 150 a 250 vientres preñados, sino que nos permite contar con gran variabilidad genética y más posibilidades de mejorar”.

TOROS A MEDIDA

Otro aporte es que a partir de los dos sistemas de evaluación genética empleados, pueden ofrecer reproductores con información para una amplia gama de atributos.

“El criador que viene a nuestra cabaña busca el mejor toro para su objetivo. Por ejemplo, alguno puede precisar animales con más musculatura, mayor área de ojo de bife pero también con grasa intramuscular. Entonces, mira los catálogos y se lleva un reproductor para ese fin. Otro puede estar interesado en trabajar el tamaño de la vaca y la facilidad de parto, y también lleva el ejemplar adecuado. Ahí, es donde se ve la importancia de la información genética y cómo eso se traduce en resultados concretos”, detalló Cabo.



Todas estas bondades, también les permiten posicionarse en el mercado internacional. Por ejemplo, el año pasado vendieron semen en Brasil de un toro líder en musculatura y engrasamiento; y participaron de la primera exportación de embriones a China, que realizó la cabaña Guarruchos, del empresario Hugo Sigman. “Les proporcionamos 55 donantes puras de pedigrí con toda la información genética y dos toros para inseminarlas. Nuestros colegas vinieron a Casamú porque necesitaban gran volumen de donantes que fueran muy consistentes”, argumentó Sackmann.

A FUTURO

Con la visión de seguir creciendo, en mayo del año pasado, 550 vacas del plantel salieron del establecimiento de Casamú ubicado en Zarate, Buenos Aires, y viajaron a Laguna del Monte, sur de Córdoba, donde la firma alquiló un campo para desarrollar la zona que está volviendo a la ganadería. “Una mudanza de 450 km para este tipo de animales no es sencilla, con todo lo que significa además la llegada a un nuevo ambiente, pero la respuesta fue excelente. Apareció esa rusticidad de la vaca que tanto buscábamos, nos alentó, vimos que estamos yendo por el buen camino”, sostuvo Cabo.

Hoy en día, Casamú es una de las cabañas de mayor venta de reproductores, proveedora de los principales centros genéticos del país y sigue asumiendo desafíos.

“Es el primer año que estamos al frente de la empresa sin mi padre. Nos gustaría contribuir al desarrollo de la ganadería, con nuestro Angus productivo, de pedigrí, hecho a campo, hipermedido; hay que trabajar con toda la tecnología, estar mucho tiempo en la manga y ponerle ganas. El objetivo es llegar a los 500 toros, por año”, finalizó Sackmann.

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