

UNA VUELTA A LA RECRÍA Y A PRODUCIR UN NOVILLO DE EXPORTACIÓN

Liliana Rosenstein. 2014. La Nación, Supl. Campo, 01.02.14, pág. 1 y 5.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos](#)

A DIFERENCIA DE LA TENDENCIA IMPERANTE POR TERMINAR ANIMALES LIVIANOS DE CONSUMO, EN LA EMPRESA GANAGRIN APOSTARON POR INCORPORAR MÁS KILOS POR CABEZA



Los novillitos pastorean un sorgo con el control del encargado de la recría, Sebastián Poullion. Foto: Aníbal Greco

"Empecé a desarrollar el modelo por la genética, de modo de tener la plasticidad de hacer un animal para consumo y exportación con la misma eficacia. Luego abordé el proceso de la cría y el de la internada, pero salté el de la recría. No provengo de una familia agropecuaria y no me di cuenta de que no podíamos hacer un ciclo eficiente sin una buena recría. Recién cuando se ajustó esta etapa, logramos muy buenos resultados", planteó Luis Otero Monsegur, abogado y ex banquero, presidente de Ganagrín, firma que en 2013 ganó el premio al "Mejor Ganadero" de La Nación-Banco Galicia.

La empresa, que cuenta con 40.000 hectáreas repartidas entre nueve campos de Buenos Aires, Corrientes y Entre Ríos, dedica la mitad a la agricultura y en la superficie restante tiene una cabaña Braford y hace el ciclo completo de más 5000 novillos de la raza por año.

Cuatro años atrás, a partir de un cambio en el management, empezó el reordenamiento estratégico de las actividades en función del potencial de los campos, buscando maximizar beneficios. "Con esta premisa, toda la superficie con aptitud agrícola debía dedicarse a la producción de granos, que tiene otra renta", indicó Juan Baqué, gerente de Ganagrín.

CADA COSA EN SU LUGAR

Analizando los activos de la compañía, resultaba claro que el stock de vientres, hoy unos 12.000 en total, debía ubicarse en ambientes de cría que permitieran mejorar los indicadores. "Salimos de un campo en Santiago del Estero donde teníamos un modelo de cría ineficiente de muy baja carga y, hoy, el 80% de las madres está en un establecimiento de Corrientes y otro en Guaminí, Buenos Aires; y el 20% restante, en áreas restrictivas de campos del oeste de Buenos Aires. Sobre esta base, intensificamos la actividad", contó.

En Corrientes, por ejemplo, con más de 15.000 hectáreas de campo natural, la firma encargó un estudio al Laboratorio de Teledetección de la Universidad de Buenos Aires con el objeto de identificar las áreas más fértiles. Ahí implantaron brachiarias, setarias y maíces y sorgos para grano y silo. Con estos recursos, aumentaron el destete, al entorar las vaquillonas a los 18 meses y hacer el segundo servicio sin ternero al pie, además de engordar las vacas de descarte para frigorífico. "Si interviniendo sólo el 8% de la superficie logramos potenciar todo el sistema, es evidente que el repago de la inversión estaba garantizado", apuntó Baqué.

Luego fueron por la terminación, que al principio se hacía en tres campos. Cada uno tenía sus corrales, su equipo de tractor y mixer, y su responsable, pero el engorde resultaba ineficaz. Entonces, la compañía decidió unificar la tarea en Villegas, construyendo un feedlot de tipo industrial con gestión informatizada para 2500 cabezas instantáneas. "Cada mañana en mi escritorio de Buenos Aires tengo un reporte de cuántos animales hay encerrados, cuánto les dimos de comer, cómo estaba compuesta la ración y cuál es la proyección de salidas. Para mí,

contar con un buen software es clave", afirmó el gerente. De este modo, ajustaron la conversión (en kilos) de grano en carne en 8,5/1 y el objetivo es avanzar a 7,5/1.

Así las cosas, el dilema era cómo y dónde se hacía la recría. "Es el eslabón más difícil. El sistema anterior competía con la agricultura y el proceso era largo. Muchos terneros necesitaban dos inviernos a campo, lo que implicaba duplicar la carga", relató Baqué. Entonces, arrendaron un establecimiento de cría en la Cuenca del Salado, con paja colorada, típica de la zona. "Queríamos probar si podíamos producir pasto como para hacer una recría eficiente a mediano y bajo costo", argumentó.

"Los novillitos empezaron a pastorear promociones de raigrás, combinadas con praderas y verdeos de verano, lo que permitió lograr ganancias diarias de 500 gramos, en promedio, y la duración de la recría bajó a 12 meses como máximo", detalló Sebastián Poullion, encargado del sistema de recría de la firma.

Con esta primera experiencia, Ganagrín repitió el modelo comprando un establecimiento en Tapalqué. "Si convierto un campo criador en recriador, paso de producir 90/120 kg de carne por ha a 270/350 kg. Está claro, que el retorno de la inversión viene por el lado de la productividad y en el cortísimo plazo. Además, liberamos 3000 has de campo agrícola con lo que se optimizó todo el esquema", aseguró Baqué.

TODO POR ESCRITO

De la mano de esta reingeniería, la empresa siguió adelante con las mejoras estableciendo protocolos para la cría, la recría, la terminación y los movimientos de hacienda. "Cuando el criador de Corrientes le manda terneros al recriador de Tapalqué, no lo hace a su parecer, tiene que seguir las pautas: pesar determinados kilos, contar con acondicionamiento sanitario, embarcar según lo estipulado, etc.", detalló. Para Baqué, poner sobre papel los procesos fue fundamental para capacitar al personal de campo. "Nos insumió mucho tiempo concientizar a 70 colaboradores, transmitirles por qué y cómo buscábamos la eficiencia. Ellos hacían las cosas de determinada manera, desde siempre, y había que convencerlos de que se podía cambiar. Necesitábamos que comprendan, por ejemplo, por qué en la recría había que ganar determinado peso y no más ni menos, y cómo esto se refleja en la calidad del novillo", recordó.

Hoy Ganagrín vende 5300 cabezas por año de 450/460 kg, con menos de dos años de edad, dos dientes y tipificación J y U, ambos con grasa 2. "La genética Braford y el acortamiento de la recría nos permitieron alcanzar la conformación y terminación que pide la industria para hacer una mejor integración de su negocio. A ellos les interesa que produzcamos bien y a nosotros que la mercadería sea reconocida. Es una relación ganar-ganar", subrayó Baqué.

El replanteo ganadero se reflejó en el margen bruto por hectárea, que se incrementó un 30 por ciento.

UN MODELO REPLICABLE

Se podría llegar a exportar más de un millón de toneladas de carne

El presidente de Ganagrín, Luis Otero Monsegur, piensa que el modelo que aplica en sus establecimientos podría replicarse a nivel país para propiciar una ganadería exportadora, sin afectar el abastecimiento interno. "Si se adoptara un sistema de este tipo, que apunte a producir novillos pesados gracias a una buena recría pastoril, la Argentina podría vender al exterior más de 1 millón de toneladas de carne por año lo que, en un contexto de buenos precios internacionales, significaría un aporte sustantivo para las alicaídas reservas del Banco Central", finalizó.

APUNTAN A TERMINAR NOVILLOS DE 450 KILOS EN FORMA EFICIENTE

Producen animales Braford para la exportación en 16 meses de ciclo completo

"Uno de los principales problemas de la ganadería argentina es que no tiene recría, la mitad de los terneros que se destetan van directamente al corral. Encima de que la cría es ineficiente, a los terneros que logramos les ponemos pocos kilos. Por eso, el modelo de Ganagrín es especialmente valioso", dijo el ingeniero agrónomo Sebastián Riffel, del estudio Elizalde & Riffel, que asesora a la compañía agroganadera distinguida con el Premio a la Excelencia Agropecuaria.

El especialista contó que "cuando la firma nos convocó para colaborar, hace tres años, la restricción era producir novillos pesados, tipo exportación, más allá de la coyuntura. No admiten que a un animal al que le podemos poner 450 kg se lo termine con 350kg. Y para ello, indudablemente, había que trabajar en la recría".

La función de esta etapa es agregar la mayor cantidad de kilos magros posibles cuando el animal es joven y eficiente. "La ganancia de peso debe ser lo suficientemente alta como para cumplir con el objetivo, o sea formar músculo y hueso, sin que se sobre engrase. Hay que pensar en unos 500/700 gramos/día promedio", explicó.

En ese sentido, con el plan de trabajo que encabezó Juan Baqué, gerente de Ganagrín, se empezó a criar en campos criadores de la Cuenca del Salado, mejorados mediante promociones de raigrás, que producen mucho forraje de excelente calidad entre abril y noviembre.

"Como la firma desteta los terneros cabeza de marzo a abril y los encierra en noviembre, estos recursos forrajeros se acoplan muy bien a nuestro esquema de producción", sostuvo Riffel. En tanto, el cuerpo y la cola siguen en el campo, van a un verdeo de verano y se encierran entre febrero y abril. Así, la recría se acortó a un período que va de los 8 a 12 meses, como máximo.

Entusiasmado, Riffel se anima a formular una afirmación sin medias tintas: "Hoy Ganagrín es una de las pocas empresas que tiene el *know how* como para hacer el ciclo completo de novillos pesados con destino a exportación en 15/16 meses, eficientemente".

Algo estratégico a nivel país es que este sistema implementado se adapta muy bien a establecimientos de menor escala. "Pensamos que cuanto más chico sea el campo, más sencillo sería replicarlo. Por ejemplo, asesoramos a productores de la Cuenca del Salado, que tienen 1200 vacas y en el mismo campo que hacen la cría tienen alguna promoción de raigrás, en la que recrían en forma eficiente. Y en las lomas cultivan maíz y ponen un corral. Terminan 500 novillos por año con 430 kg, que dan medias reses de más de 120 kg aptas para exportación", destacó.

[Volver a: Ejemplos](#)