

Volver a: [Bovinos de carne, selección y cruzamientos](#)



En Palermo 2016

# El valor de la genética en rodeos comerciales de carne

Ing. LILIANA ROSENSTEIN

Editora de Valor Carne

Criadores de distintas razas y escalas contaron en la jornada del Foro de Genética Bovina cómo introdujeron reproductores con evaluaciones objetivas y aprovecharon sus cualidades para producir más carne de calidad. "Es una herramienta que permite bajar costos y maximizar precios", coincidieron.



Jorge Collinet, Alberto Guil y Carlos Odriozola

## La misión del Foro: difundir genética

**N**uestra visión es actuar como nexo entre investigadores y ganaderos, difundiendo la importancia de usar genética evaluada para ganar eficiencia e incrementar la producción de carne de calidad", dijo Martín García Fernández, presidente del Foro Argentino de Genética Bovina, al presentar a productores de diferentes razas que expusieron sus casos

durante la jornada de actualización técnica realizada en la Rural de Palermo 2016.

**Jorge Collinet** (a la izq. en la foto), con campo en Necochea, explicó cómo introdujo la genética Hereford en su rodeo comercial. "Hace diez años, cuando empezó la crisis de la ganadería, me dedicaba a la cría, tenía 300 vientres base Hereford. Siempre me gustó la raza por su mansedumbre, sin descuidar la productividad. Entonces, mientras otros salían del negocio, decidí invertir. Me acerqué a la Asoc-

ciación Hereford y de todos los programas que disponen, me atrapé el de puro registrado porque mi planteo es sencillo, con poca infraestructura y personal, y no estaba dispuesto a agrandar mis costos fijos", recordó. Y detalló: "quería expandirme, armar un plantel para tener mi propia reposición y algunos reproductores, y alquilar otro campo para trasladar el rodeo comercial".

Con esa visión, Collinet se inició en el programa de mejoramiento de vientres generales. "Vino un inspector de la Asoc-



ciación y seleccionó las vaquillonas que calificaban como VIP. Además, empecé a comprar terneras y vaquillonas preñadas puro registradas en remates. Entonces, con el tiempo, pude incorporar vientres de esa calidad de producción propia”, pormenorizó.

Al principio, el productor decidió utilizar semen de toros de pedigree pero luego optó por dar servicio con toros superiores, algo que el programa admite. Esos ejemplares son elegidos por la Asociación mediante evaluaciones genéticas, entre los toros puro registrado que las cabañas llevan a remate.

“Por cierto, no era caro inseminar, pero no tenía estructura para ello. Además, con el toro superior no me puedo equivocar, si la cabaña remata 100 toros, sólo puede haber 10 superiores. En cierta manera la Asociación trabaja para mí. Y luego, como cliente, puedo elegir lo que me gusta, por ejemplo, una buena pigmentación, un frame moderado. Lo fundamental, es que son ejemplares que permiten una mejora genética importante”, aseguró.

Por otro lado, apareció un campo que Collinet buscaba alquilar y llevó ahí su rodeo comercial. “Empecé a entorar las vaquillonas a los 15 meses con líneas genéticas de bajo peso al nacer, siempre dentro de la raza, y logré mayor peso al destete y más ingresos por la venta de mis terneros. Además, tengo mejores madres que en el rodeo original; es una ganancia patrimonial, no financiera, pero si algún día hay que venderlas valen más”, advirtió.

Después avanzó al ciclo completo y actualmente termina animales de 360 a 420 kg, que rinden el 59% promedio al gancho. “Los compradores ya conocen mi calidad y ni vienen a revisarlos, hacemos la operación por teléfono y consigo los precios de venta más altos del mercado”, contó. Y concluyó: “como la genética mejora el valor, es una estrategia de precios; y como además mejora la producción, a través de los índices de procreo, la eficiencia de conversión y el peso final, es también una estrategia de costos. En síntesis, es una herramienta directamente vinculada con el bolsillo”.

## A lo grande

Otro empresario que armó su rodeo comercial a partir de genética evaluada es **Alberto Guil** (centro), que se inició en la ganadería en 1985, en Buenos Aires, tras salir del negocio del supermercado. “Primero nos dedicamos a la cría e invertimos en una cabaña Angus. Veníamos de comercializar carne y sabíamos que el consumidor pide calidad, sabor y ternura. Hay muchas razas buenas, pero nuestros técnicos evaluaron que era la que nos iba a dar mejor resultado. En ese momento, había que salir de los animales muy grandes que se veían en años anteriores, se había comprobado que eran ineficientes; y nuestras líneas nos permitieron obtener grandes campeones”, relató.

Sobre esta base, en 1996, empezó a producir hacienda para carne. “Este año, vamos a entorar 16.800 vacas, ya tenemos una preñez del 93% y un destete del 86% y esperamos seguir mejorando un par de puntos. Nuestros planes sanitarios y de alimentación son muy profesionales”, afirmó. Los terneros se destetan con 170 a 190 kg, se recrían sobre pasturas hasta

los 280/300 kilos y se terminan con 450/480 kilos en varios feedlot de 3.000 cabezas cada uno, que la compañía tiene en sus campos de Azul, Daireaux, Coronel Suárez, Trenque Lauquen y Guaminí, donde producen la comida.

“Hacemos novillos con el mismo kilaje para todos los destinos, ya que producir liviano para consumo y pesado para exportación genera ineficiencias y aumenta los costos, como empresarios, lo tenemos claro. Nuestros rindes son del 58 al 60% y la rentabilidad que logramos es muy razonable”, aseguró.

Al finalizar, Guil destacó que “para mantener la calidad hay que seguir invirtiendo en genética, porque es la base de nuestro negocio. Otra cuestión importante es que los frigoríficos puedan acceder a capitales de trabajo para ampliar sus cámaras de frío. Hay que madurar la carne para que el consumidor pueda apreciar todas sus bondades”.

## En números

**Carlos Odriozola** (derecha), criador de Limousine, cerró las presentaciones haciendo cuentas sobre el diferencial entre comprar un toro sin información y otro con cualidades probadas, mediante DEPs.

“Un toro en su vida reproductiva puede tener unas 100 crías. Si el productor debe pagar \$10.000 más por un ejemplar con DEPs, esto implica \$100 más por ternero logrado”, planteó. Y prosiguió: “esta genética probada nos permitirá, por ejemplo, que un novillo rinda 2% más al gancho. Esos kilos de más, a valores de hoy, equivalen a unos \$230. Si además, la eficiencia de conversión de alimento en carne mejora de 7,5 a 1 a 5,5 a 1, esos kilos de materia seca que se ahorran, representan \$ 5 por kilo ganado, los que llevados a un engorde de 90 días significan \$ 600. Es decir, que hay una diferencia de \$ 730 a favor del toro con mediciones que supera

ampliamente los \$100 adicionales por ternero. En concreto, se invierten \$10.000 más pero se obtiene un retorno de \$73.000”.

Para finalizar, Odriozola remarcó que “más allá de ser una tecnología sencilla, aplicable a planteos de diferentes escalas, la genética es la herramienta más barata para producir mayor cantidad de carne de calidad”.

Volver a: [Bovinos de carne, selección y cruzamientos](#)