

EL FEEDLOT, AL RESPALDO DEL OLIVO

Marcos López Arriazu*. 2017. Valor Carne Boletín N° 127.

*Jefe de Redacción de Valor Carne.

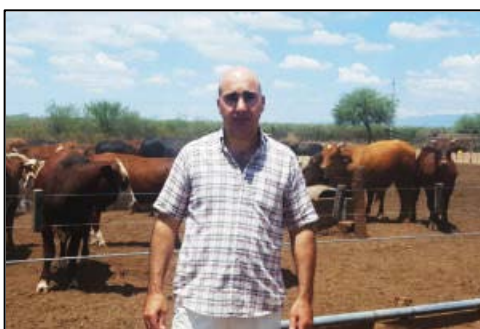
www.produccion-animal.com.ar

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

INTRODUCCIÓN

Una empresa olivícola riojana encontró en el engorde a corral una alternativa para equilibrar sus números y conservar el personal frente a la crisis de la actividad. El uso de subproductos en las dietas y el plan de expansión al ciclo completo, en una zona deficitaria en carne.

Los problemas que desde hace tiempo atraviesan distintas economías regionales llevaron a muchos productores a diversificar su actividad. Este es el caso de Promas, una compañía riojana con más de veinte años de trayectoria, que en medio de la crisis de la olivicultura cambió de manos en 2014 y, un año más tarde, sus nuevos dueños decidieron modificar el esquema de negocios para estabilizar los resultados.



Alejandro Di Giácomo, administrador de Promas.

“La olivicultura no está pasando por un buen momento, por eso decidimos incorporar una actividad que se complemente con nuestro negocio principal y nos ayude a mantener la finca y las fuentes de trabajo. El feedlot surgió porque la firma hace ganadería en Buenos Aires. Entonces, sabíamos cómo hacerlo y podíamos integrarlo con la aceituna”, contó a Valor Carne Alejandro Di Giácomo, administrador de Promas. Y agregó que “hoy, la hacienda es un aporte importantísimo a la operatoria global de la empresa” por lo que proyectan “avanzar al ciclo completo profundizando la sinergia con la producción de aceite”.

Desde el inicio, la idea fue aprovechar todo lo que brinda la actividad olivícola optimizando el uso de los recursos disponibles para bajar costos. De este modo, los corrales se construyeron en potreros que estaban fuera de producción; para hacer los comederos se utilizaron barriles de aceite de 200 litros y un empleado con experiencia en ganadería capacitó al personal en el manejo de la hacienda.

La provisión de agua, una de las dificultades de la zona, también fue resuelta gracias a la olivicultura. “Las aceitunas se producen bajo riego, ya teníamos la infraestructura y las bombas, así que no hubo que hacer grandes inversiones para abastecer a los corrales”, reveló.

Ahora, para bajar los elevados costos de bombeo, la empresa está tramitando un crédito para la construcción de un parque solar en el establecimiento, que aporte energía tanto a la actividad olivícola como a la ganadera.

BIEN COMIDOS Y SANITOS

El punto crítico del sistema fue la elaboración de una comida balanceada. “Por la fábrica de aceite tenemos mucha cantidad de orujo y hojas de olivo. Hicimos un estudio de su composición y armamos un modelo de alimentación que se probó en el corral. No conocíamos experiencias en la zona”, sostuvo Di Giácomo.

En abril del año pasado arribaron los primeros cien animales. “Era hacienda de buena genética. A los tres meses ya obtuvimos un resultado satisfactorio y ahí comenzó el ingreso del resto”, aseguró.

Hoy, Promas tiene en engorde alrededor de mil cabezas que se compran con 140/160 kg y se terminan con 330/340 kg, en un promedio de 120 días. Incluso, están llevando algunos lotes hasta los 400 kg, por pedidos puntuales de algunos clientes.



Juan Ignacio Antonini, responsable de ganadería de Promas.

La dieta está integrada con un 45/50% de subproductos: hoja, que tiene un 8% de proteína y orujo, 3%. “Es lo que nos ayuda a engordar a costos razonables. También lleva grano de maíz y rollo, expeller de algodón y harina de soja”, detalló Juan Ignacio Antonini, encargado de la nutrición de los animales. “Lo más complicado es contar con el maíz porque hay que traerlo desde Tucumán, con alto costo de flete”, agregó Di Giácomo.

“Los animales ganan entre 1 y 1,2 kg diarios, con una eficiencia de conversión de 6-7 kg de materia seca por kg de carne, según la categoría. Un desempeño interesante”, enfatizó Antonini. Incluso, adelantó que ante la estacionalidad de los subproductos, que abundan entre marzo y septiembre, pero presentan una pérdida de calidad nutricional con el correr de los meses, este año van a probar el ensilado de hojas y orujo para medir si mejora la respuesta en el corral.

Otro punto fuerte del sistema es la sanidad. “Es lo mejor de la zona. Como llueve poco, no se ven animales con las patas embarradas por lo que no hay pietismo, ni otros problemas comunes en la región pampeana. Tampoco tenemos garrapatas”, contó Di Giácomo.

Finalmente, uno de los factores que se cuidó desde el principio fue la calidad de la hacienda. “La mayoría son cruza Braford, además de algo de Angus, que compramos en Chaco y Corrientes, aunque el flete es caro”, afirmó el administrador de la firma. Por eso, el establecimiento hizo una prueba con cruza Bonsmara. “Trajimos 270 animales del Cebollar (La Rioja) que anduvieron muy bien. Es una raza africana que se adapta al ambiente y brinda novillos con buena carne y excelente terminación. Es otra oportunidad para bajar costos”, sostuvo.

IMPACTO REGIONAL



Los animales consumen una dieta a base de subproductos, a metros de los olivares.

Actualmente, toda la producción del feedlot de Promas tiene como destino el mercado riojano, que presenta un déficit estructural de carne. “Solo un 38% del consumo local proviene de hacienda engordada en La Rioja. La mayoría llega de Córdoba, lo que implica un costo más elevado por el transporte. Entonces, terminar animales en la provincia puede permitir que el consumidor acceda al producto de manera más eficaz”, subrayó.

Con los buenos resultados, la compañía se fijó nuevos objetivos: llevar la capacidad del feedlot a 4.000 cabezas y avanzar hacia el ciclo completo.

“Vamos a incorporar vacas de cría. Ya tenemos preparados los primeros potreros, unas 300 ha con buffel grass, que incluso se aprovecharán para recriar en momentos en que haya mucho pasto. Después, irán al feedlot para la terminación”, detalló Antonini.

La finca, cuenta con 1.700 ha implantadas con olivos y otras 5.500 ha libres, por lo que Di Giácomo se envientona: “campo es lo que nos sobra así que pensamos en ir ampliándonos en la medida que el negocio avance”.

“Por lo pronto, la idea es mantener el personal que tenemos y en la medida que agreguemos más hectáreas a la ganadería, incorporaremos más. En lo posible gente de La Rioja para ayudar a la provincia: estamos acá y queremos que crezca”, finalizó.

El caso Promas es mucho más que una experiencia local, representa un ejemplo de cómo la ganadería puede integrarse a las actividades regionales para potenciar ambos rubros. Una estrategia a tener en cuenta a nivel país.

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