

# ESTRATEGIA EN "EL IMPENETRABLE" CHAQUEÑO

Fernando Bertello. 2008. La Nación, Secc. 5º Campo, 25.10.08.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

## LA INVERSIÓN QUE MÁS SUMA

En una región donde el agua marca la diferencia entre producir o no, Ciagro Campos desarrolló un sistema de represas que le permite disponer para ganadería de este recurso aun sin que llueva un año



Una de las represas construidas para almacenar y distribuir el agua. Foto: Mario García.

RÍO MUERTO, Chaco.- Invertir para ganar y conseguir los mejores resultados aún en situaciones extremas. Al compás del fenómeno de expansión de la producción hacia nuevas zonas, alejadas de la más segura región pampeana y llenas de desafíos por todas partes, la agudeza sobre cómo canalizar las inversiones en estas latitudes con el fin de alcanzar el éxito es un bien en alza. Por más que el riesgo es un factor inherente a cualquier inversión, por lo que las cosas no pueden salir como se planearon en un principio, en las zonas marginales se pueden encontrar cada vez más casos de productores y empresas que motorizando una inversión estratégica dieron en el blanco y lograron dar vuelta escenarios totalmente adversos para la producción. Y al final hicieron pie allí, ganan con lo que producen y, encima, pueden sortear mejor que otros productores momentos límites como la última sequía, por haber invertido de manera estratégica. A 300 kilómetros de Resistencia, en las puertas de "El Impenetrable", a 10 kilómetros de la ruta 16 que va a Salta, una muestra de esta clase de inversiones que llevadas adelante con inteligencia lograron sobreponerse a las dificultades es la que representa el establecimiento Río Muerto y Cabaña El Yaguararé, de la firma Ciagro Campos, de Luís y Carlos Calvo. Río Muerto es un campo de 13.600 hectáreas, de las cuales 5000 están asignadas para la ganadería y otras 1500 a la agricultura. Se lo había adquirido en 1998 con el objetivo de desarrollar fuerte el cultivo de algodón, pero luego se hizo un replanteo del proyecto y surgieron las 5000 hectáreas de pasturas con gaton panic.

En una zona de clima subtropical, semiárido, con monte y precipitaciones promedio de 550 milímetros en los últimos 5 años (el 80 por ciento de las lluvias se concentra en verano, de noviembre a abril), altas temperaturas (promedian los 28 grados en verano, con picos de 43 hasta 47 grados) y a veces el riesgo del fuego que se origina en algún lado, la limitante que se tuvo que resolver para la ganadería fue el agua para consumo. El desafío era tanto conseguirla como almacenarla, ya que los suelos son muy arenosos y se absorbe rápido. Intentaron superar la limitante con un estudio geoelectrico completo del establecimiento donde surgieron 40 puntos posibles y perforaron 4 lugares señalados como los mejores, pero no consiguieron agua.

Como dijo Bernard Ducarme, técnico de la empresa, durante una visita de LA NACIÓN al campo: "Para hacer algún desarrollo productivo, acá es condición sine qua non asegurarse la provisión de agua. En esta zona tenemos algunos cauces de ríos muertos y pozos pero no dan con el caudal suficiente como para tener algo como lo que desarrollamos".

¿Y qué hicieron? Fracasada la alternativa de las perforaciones, y frente a las dificultades para retener el agua por el tipo de suelo, en un viaje por la Patagonia se toparon con que la industria petrolera utilizaba geomembranas de plástico para almacenar el crudo en los médanos. De ahí sacaron esa idea, pero para almacenar el agua. Y el próximo paso fue la construcción de represas que en su interior están soldadas con estas membranas

impermeables. Así, captan el agua y la retienen para luego distribuirla vía cañerías a cada uno de los potreros con hacienda.

En el establecimiento, que hace ciclo completo de cabaña Braford con invernada, se construyeron tres represas con capacidad para 160 millones de litros. Esa capacidad permite soportar el consumo de las 4500 cabezas que posee el campo. Es más, por la obra realizada aquí, todo está pensado como para tener el agua disponible aun sin que llueva durante un año.

Hoy, ver lo que es este campo sorprende. Y también los resultados: producen 153 kilos de carne por hectárea (saltaron a esta cifra en dos años, luego de haber registrado 70/80 kilos) en una zona donde no rondarían ni los cinco kilos sin todo lo que hicieron pensando en asegurarse el agua y las pasturas. Es un campo que antes tenía una vaca para diez hectáreas y hoy, gracias a este sistema, la distribución de agua, apotreramiento y las pasturas de gaton está en casi una vaca por hectárea.

## OBRA DE INGENIERÍA

En realidad, detrás de cada represa (se hacen con tractor y pala y la más grande tiene 120 metros de largo, 100 de ancho y 12 metros de profundidad) hubo todo un desarrollo previo. Gracias a un estudio de planialtimetría, se determinaron cuencas para captar el agua y ubicar las represas. Con esa idea, primero se concentra el agua en el lugar más bajo y allí se usan canales que convergen a una represa decantadora de sedimentos para su posterior bombeo o ingreso por compuertas a las megarepresas. Toda la cuenca está orientada hacia la represa. Para recolectar el agua, se pone mucho énfasis justamente en los desniveles naturales.

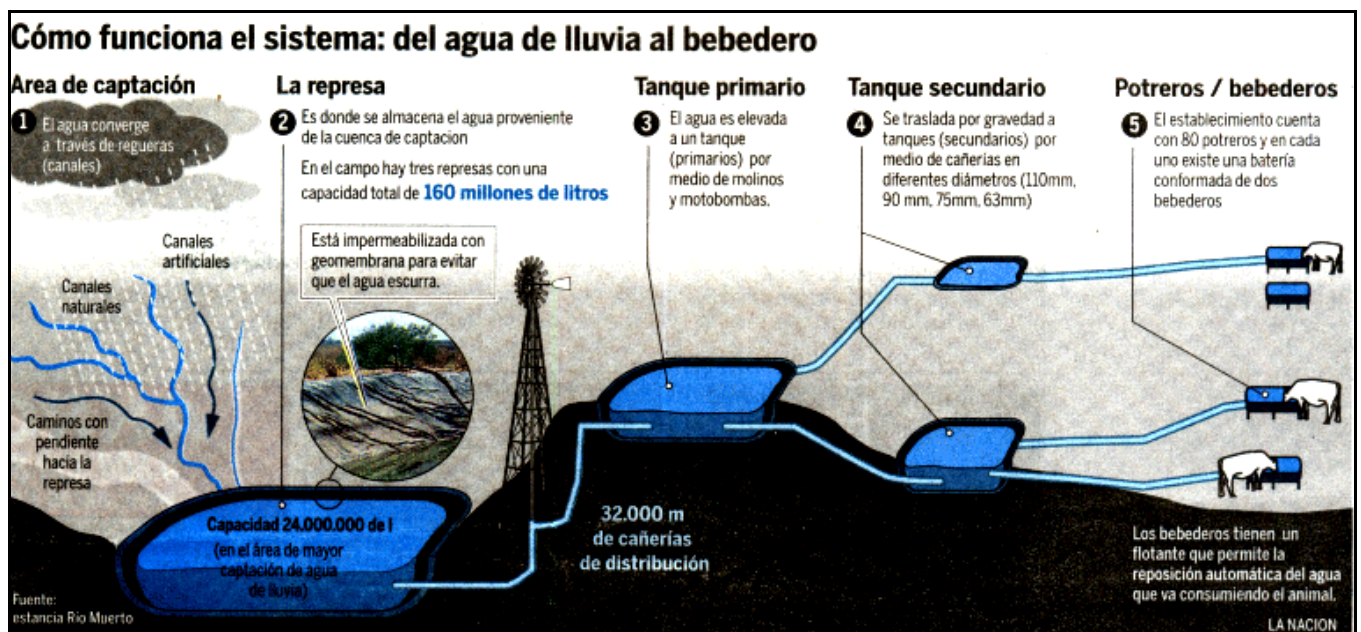
Construida la represa, luego el agua es elevada a tanques de tierra (en un potrero tenían uno a 8 metros de alto) cubiertos con las membranas por medio de molinos y motobombas. Desde ese lugar, a su vez, el agua se traslada por gravedad a tanques secundarios por medio de cañerías. Aquí hay 35 kilómetros de cañerías para todo el sistema. Es que el objetivo es que el agua llegue a cada potrero.

"El establecimiento cuenta con 80 potreros y en cada uno existe una batería conformada por dos bebederos que puedan almacenar 1000 litros", comentó Nahuel Ríos, técnico de la empresa. El cálculo que aquí hacen sobre la provisión necesaria de agua es de 50 litros por equivalente vaca y 50 litros de evaporación y/o pérdidas. A la visita de LA NACIÓN, que coincidió con la sequía, el estado de la hacienda era óptimo.

¿Y el costo de todo este sistema? Según comentó Ducarme, el costo de la inversión total, que incluye la cuenca, la represa de captación, los tanques, los accesorios, las membranas y las cañerías ronda los 110 dólares por hectárea. "Esto se amortiza en unos diez años", afirmó el técnico. "Pero lo más importante es que sin esta metodología no podríamos producir", agregó Gilberto Mourglia, otro integrante de la empresa.

En términos productivos, sobre el total de cabezas hay 3550 que conforman la parte de cabaña (producen unos 250 toros). Después hay de producción propia 340 novillos que se venden con 480 kilos, y a esto se agregan otros 542 novillos que se comercializan con el mismo kilaje. También se engordan 250 vacas.

Apenas comenzó a poner un pie aquí, la empresa trajo a la zona hacienda que antes tenía en el norte santafecino. Allí lograba producciones de 28 kilos. El cambio del lugar no vino mal y la prueba está en los resultados. Después de todo, haber invertido de manera estratégica logró superarla la limitante del agua, sino también soportar la sequía.



## **TECNOLOGÍAS PARA MEJORAR RESULTADOS**

RÍO MUERTO, Chaco.- Además de procurar tener durante todo el año el agua necesaria que permita sostener la producción ganadera, en el establecimiento que visitó LA NACIÓN también se observa un fuerte interés por ser eficientes en todo el sistema.

Así, de la mano de la tecnología GPS, han georreferenciado todos los potreros, algo que les sirve para manejar mejor las cargas y las receptividades. "La herramienta que nos brinda el GPS pasa por las dimensiones de cada potrero, el relevamiento del suelo, distintas clases de pasturas... El campo está digitalizado", explicaron los técnicos de la empresa.

Concretamente, al tenerse georreferenciado un punto, luego se le asigna una determinada cantidad de hacienda. Lo interesante, en el fondo, es que con el seguimiento de imágenes se puede observar claramente si hay o no uniformidad de pastoreo y a partir de ahí tomar una decisión. "La idea es ir asignando capas de información respecto del consumo de pasto, kilos ganados y de evaporación de agua de las represas. Esto es lo que podríamos llegar a hacer", explicaron los técnicos de la empresa. De una u otra forma, todo el sistema de producción implementado a partir de la captación, almacenaje y distribución de agua está pensado para maximizar la eficiencia y reducir pérdidas. Que todo esté georreferenciado también es importante en ese sentido. "Siempre tratamos de minimizar cualquier pérdida", señaló Gilberto Mourglia, técnico de la empresa que hace un seguimiento continuo del sistema en producción.

## **UNA FIRMA QUE CRECE**

Luís Calvo es uno de los propietarios del establecimiento Río Muerto y fundador de la empresa de agroinsumos Ciagro. Respecto de esta última, se trata de una compañía que está en plena renovación de su imagen y nombre.

"Hemos elegido para esta nueva etapa girar nuestra operatoria comercial bajo la denominación Agros Soluciones, una empresa de Ciagro. Con este nombre ya estamos operando en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, La Pampa, San Luis, Cuyo y Río Negro. En las regiones del NOA y el NEA, donde comenzamos, mantendremos nuestro nombre Ciagro hasta enero de 2010. En esa fecha cambiaremos definitivamente nuestro nombre por Agros, Productores de Soluciones", dijo Calvo.

Según comentó el directivo de la compañía, el cambio de nombre buscar darle denominación a un nuevo proyecto de cobertura nacional, "basado principalmente en tecnología, logística, profesionalización y asistencia técnica".

"Agros está presente en la mayoría de las provincias agrícolas, contando con 33 sucursales con sus respectivos depósitos totalmente enlazados vía satélite (tienen información de stock en tiempo real)", comentó Calvo.

En la empresa, la asistencia al productor y la transferencia de tecnología a campo se brinda con un plantel de 50 profesionales, entre ingenieros agrónomos y veterinarios. En materia de insumos, la compañía posee en la provincia de Buenos Aires un laboratorio y planta de formulación propia.