

QUÉ MODELO DE TERMINACIÓN CONVIENE HOY

Darío Colombatto. 2015. Reportaje de Liliana Rosenstein* en Boletín Valor Carne N° 70.

Twitter: @dariocolombatto

*Editora de Valor Carne

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Recría e invernada en general](#)

INTRODUCCIÓN

En momentos en que la ganadería es decisiva para cumplir con el presupuesto financiero de la empresa mixta, el engorde a corral resulta clave. Darío Colombatto explica qué aspectos hay que priorizar para ser eficiente y obtener en tiempo y forma el animal que pide el mercado. El rol de los técnicos.

“Hoy, muchas empresas agropecuarias están sosteniendo el presupuesto financiero con la ganadería. Entonces, se hace mucho más importante poder vender una tropa a tiempo, ya que hay que enfrentar compromisos mensuales ineludibles. Y para eso los animales tienen que estar terminados, una seguridad que el pasto no brinda”, planteó Darío Colombatto profesor de Bovinos de Carne de la Fauba-Conicet y asesor privado, en la jornada “Ciclo completo en el sudoeste bonaerense” organizada por el IPCVA en Laprida, Buenos Aires.

Para Colombatto, antes de elegir la estrategia de engorde hay que fijar el objetivo de la empresa. “Si lo que se busca es minimizar costos no importando cuando se vende, la invernada a pasto con una suplementación liviana puede ser viable. Pero en la mayoría de las empresas medianas y grandes, en tiempos de inflación y con altas tasas bancarias, la idea es hacerse de la plata hoy, con foco en el primer semestre del año, que es cuando se logran los mejores precios”, argumentó. Y remarcó que “aunque la zona tenga un gran potencial de producción de pasto, como en este caso, sólo el corral da precisión de salida”.

PASO A PASO

Con esta premisa, el especialista indicó “que lo primero es diseñar un sistema a corral que ayude a terminar el producto que requiere el mercado, en tiempo y forma”. En líneas generales, más allá de vender en los alrededores, el sudoeste bonaerense envía a Liniers y a frigoríficos que después aprovisionan la Capital Federal y el Curbano.

“Lo que se pide es básicamente un novillito liviano y una vaquillona bien terminada. Si hubiera un novillo de 430/440 kg que no aplica para otro destino, bienvenido sea, ya que brinda cortes que tienen mucha salida en supermercados y carnicerías”, dijo Colombatto. También, señaló que desde hace un par de años “hay una demanda sostenida por la vaca gorda de buena calidad, de unos 480 kg, que reemplaza al novillo que antes había y ahora no. La gran brecha entre el precio de compra y el de venta hace de esta categoría un negocio muy interesante para el corral”.

Para Colombatto, más allá de la compraventa, el resultado del engorde se define con el uso eficiente de los recursos. “Para hacer un buen trabajo hay que ir de lo principal a lo particular. Muchas veces nos ocupamos de la dieta y discutimos si vamos a usar grano entero o partido cuando hay cosas mucho más básicas para decidir”, aseveró.

En ese sentido, el sudoeste bonaerense tiene lomas de tosca que son muy negativas para la agricultura pero que representan una oportunidad inmejorable para el feedlot. “La tosca brinda piso firme, con lo que hacen falta menos inversiones en cemento, casi nulas. Se pueden aprovechar áreas que otrora eran desperdicios, si se sembraban no rendían nada. Instalar el corral ahí es estratégico, ya que con la escorrentía los verdeos de la media loma se verán espectaculares en el invierno por la fertilización natural. Entonces, puedo planificar los ingresos no tanto porque me falta pasto sino para cumplir con el presupuesto financiero”, aseguró. Hay que tener en cuenta que los corrales no deben estar muy alejados del casco porque habría que trasladar los alimentos desde el acopio y tampoco pegados a la casa por una cuestión ambiental. “La elección del sitio es conveniente hacerla en una recorrida con el técnico, atendiendo en forma primordial a la disponibilidad de agua”, recomendó Colombatto.

El paso siguiente es planificar una dieta simple para poder repetirla a los largo de los ciclos de engorde. “Primero, hay que ver qué tipo de grano tenemos en el campo, si es maíz, sorgo o cebada; incluso, la necesidad de fibra se puede cubrir con henos o silajes propios. En cuanto a la fuente de proteína, hay fábricas de expeller de soja en la zona, que además está relativamente cerca del puerto de Bahía Blanca donde hay disponibilidad de pellets de soja y de girasol. Y con los minerales, ya sabemos que prácticamente hay un distribuidor serio en cada pueblo”, enumeró.

Otra cuestión fundamental es contar con caminos y maquinarias adecuadas para repartir el alimento todos los días a la misma hora. “También en este caso, habrá que elegir los lugares con más tosca para construir el camino y hacerlo bien para que el personal pueda entregar la ración adentro de los comederos. Parece irónico pero muchas

veces nos ponemos a discutir el porcentaje de maíz en la dieta cuando la mitad se tira afuera, porque tampoco tenemos comederos donde el alimento quepa ni un empleado capacitado que entienda la importancia de su tarea”, indicó. Así las cosas, Colombatto advirtió que “si se combinan caminos embarrados con un mixer viejo, el equipo va patinando y esto no sólo atenta contra la eficiencia del sistema sino contra el bienestar del operario”.

PASTO Y CORRAL

Un aspecto importante para alcanzar los objetivos financieros es seguir la evolución del presupuesto forrajero, administrando la abundancia con la misma eficiencia que la escasez. “Cuando sobra el pasto en primavera, muchos productores se tientan y dejan que los animales sigan ahí porque lucen bárbaros. Pero, si después faltan las lluvias, no habrá forraje verde en enero, ya se habrá puesto “crocante”. Entonces, la hacienda perderá estado y se verá peluda y fea. Para venderla, sí o sí están condenados a llegar a mayo”, avisó. Y subrayó que “si el plan es sacarla en febrero, marzo y abril, que es cuando se logran los mejores precios, hay que encerrarla en tandas del 1° de noviembre al 15 de diciembre. Así, se podrá cumplir con la meta a rajatabla”.

Con respecto a la producción de pasto, el especialista resaltó que la falta de fertilización no es buen negocio porque compromete la disponibilidad futura. “Por supuesto, como asesor es fácil decirlo pero difícil de hacer para el productor que debe pagar las cuentas. Entonces, hay que mirar cuánto dinero se dispone y si hay que achicarse lo mejor es elegir el área donde el fertilizante tendrá más impacto”, propuso. Ejemplificando, aconsejó que “no hay que jugarse a tirarle 60 kg de urea a todo el campo sino 100 kg a la mejor parte, que ya viene produciendo bien y podrá maximizar su rendimiento. Así, dará cantidad con mayor seguridad”.

Colombatto sostiene que los modelos que integran el pasto y el corral permiten aprovechar estratégicamente cada etapa. “Al contrario de lo que muchos piensan, hay que mandar al corral los animales que estén más gorditos a campo, de modo que sean menos los días necesarios para terminarlos. Si ya les hice 3 mm de grasa, con el menor costo, en 60 días de encierre podré llegar a los 7 mm, con una ración que contenga 70 a 80% de grano”, por menorizó.

Por último, el profesional se refirió a la necesidad de gestionar la información a corral. “Medir cuánto conviene mi novillo, qué efecto tiene un peso inicial mayor o menor, cómo incide el barro y el verano húmedo, es la única manera de progresar. Esto me permite empezar a compararme contra mí mismo y no con quienes tienen otra genética y están en zonas diferentes”, apuntó.

Para finalizar, Colombatto hizo una autocrítica sobre el rol de los técnicos y extensionistas en la actividad ganadera. “Hablamos mucho del último ensayo que hicimos pero no de las cosas de trazo más grueso que inciden de lleno en la eficiencia del planteo. Hay que enseñar a priorizar las variables, es la manera de encarar la mejora continua”, concluyó.

[Volver a: Recría e invernada en general](#)