

ENGORDE A PASTO CON TERMINACIÓN A CORRAL

Braida, R. 2000. PCA-CEPA, 1(13):13-16.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Invernada o engorde pastoril o a campo](#)

Estuvimos en el establecimiento "El Perdido" en el partido de Bolívar en la Prov. de Buenos Aires. Con casi 1.300 has la Flia. Braida a cargo de Ricardo Braida, engorda alrededor de 2200 novillos por año con un promedio de 440 kg., con una intensificación estratégica en la terminación que no solo mejora su precio de venta sino también el manejo global del campo.

¿Cómo se llega al estado actual de la empresa?

Con mucho trabajo, cuando nos hicimos cargo del campo no teníamos capital, todo lo invertimos en la compra de la tierra. Comenzamos a explotarlo con poca hacienda propia, hacienda capitalizada y créditos bancarios, no teníamos prácticamente maquinaria, había que drenar el campo y praderizarlo para ponerlo en producción. Se comenzaron a hacer canales de drenaje de manera que el agua pasara rápidamente por el campo sin inundarlo. Este fue un primer salto que generó un importante impacto en la empresa, se habilitaron una gran cantidad de hectáreas que estaban bajo agua.

A medida que pasaban los años la proporción de hacienda en capitalización se reducía y crecía el porcentaje de hacienda propia. Se fueron comprando herramientas y mejorando lentamente las instalaciones del campo. Diría que casi todos los años fuimos creciendo en capital, en nuestro caso más que medir el resultado económico del campo al final del año, evaluamos en cuanto hemos agrandado nuestro capital. Hoy toda la hacienda de "El Perdido" es propia y crecemos en promedio a un ritmo de un 20 % por año en cantidad de novillos, después de pagar todas las cuentas.

Evaluar el resultado de una empresa por el incremento en la cantidad de animales en el establecimiento tiene su riesgo, porque el valor de la hacienda cambia y el de los campos también. Cuando el novillo valía 1,40 \$/kilo vivo creímos que teníamos un capital hacienda y luego cuando cayó el precio, ese capital se redujo significativamente. Algo parecido pasa con el valor de la tierra, pero ambos tienen sus vaivenes, la realidad es que vamos creciendo sostenidamente en la cantidad de animales y en mejorar el campo.

¿Cuál es la clave de este crecimiento?

La respuesta no es simple, porque no hay una sola razón. Desde el punto de vista productivo creo que hubo un primer punto de inflexión en la evolución de la empresa y fue hace 10 años cuando decidimos comenzar a suplementar a campo el engorde de los novillos. Se daba ración en los verdeos y pasturas de manera de mejorar el balance nutricional especialmente en otoño-invierno.

Los resultados de esta determinación fueron tan buenos que nos permitió incrementar significativamente la carga y animarnos a tomar la decisión de crecer en el número de animales.

Consultamos con nuestro asesor nutricionista, el ing. Eduardo Figueroa, y evaluamos la conveniencia de mejorar la terminación de los novillos con un encierre a corral y este fue sin duda el avance más importante que hemos tenido.

Por otro lado, creo que hay dos factores importantes que han permitido que el esquema de intensificación planteado cierre como negocio. En primer lugar, estoy convencido de que hay que estar en el campo para gestionar la empresa con eficiencia y por supuesto reducir costos. En segundo lugar, uno de los pilares de este negocio de producir carne, está en la relación compra-venta. Para poder comprar bien y vender mejor hay que caminar mucho, recorrer los remates, revisar bien las tropas antes de cargarlas y pelear las condiciones lo máximo posible. No puede ser que un productor maneje su negocio comprando la reposición por teléfono, como si negociara una cotización de agroquímicos o semillas. Hay que hacer kilómetros, establecer relaciones comerciales duraderas en zonas de cría con gente seria y vigilar la carga. Una mala compra difícilmente se corrija con una mayor producción.

Hay quienes dicen que a un precio de 80 - 85 cts. el engorde a corral no es viable. ¿Cómo es la cosa entonces?.

Quizás el engorde a corral en toda la etapa no sea viable a estos precios, pero lo que hacemos nosotros es solo una terminación del novillo a corral con un costo de alimentación de 70 ctvs/día + 10 cts. de distribución logrando un engorde de 1.200 - 1.300 grs/día. El problema es que hay muchos que solo analizan costos y no observan el impacto global de la terminación a corral en otros componentes de la empresa, el cual muchas veces es difícil de medir.

Como dije anteriormente, nuestro primer paso y con buenos resultados, fue la suplementación a campo, la receptividad del establecimiento aumentó, entraban más animales en la misma superficie. Posteriormente, como queríamos seguir creciendo en escala, analizamos dos opciones, o salir a alquilar campo afuera o intensificar aún

más la producción. Con Eduardo Figueroa analizamos esta alternativa y nos dimos cuenta que en esos años, 1994-95 y creo que aún hoy también, cuesta prácticamente lo mismo alquilar el campo que necesitábamos para crecer, o hacer bolsas de silo y grano húmedo, comprar un mixer y racionar en corrales simples. Además, no hay que asustarse, las inversiones en este sistema no son las que han hecho los Feedlots de hotelería ni mucho menos. Nosotros no nos planteamos armar un feedlot, lo que hacemos es encerrar desde abril a septiembre los novillos en 5 corrales armados con alambrado eléctrico y suspendido, invertir en los comederos y bebederos y en la distribución de la ración dos veces por día.

De esta forma evitamos el problema de atender otro campo, más gente que hay que emplear, etc., en definitiva podemos controlar mejor el sistema si lo tenemos todo dentro de un solo campo.

Sumado a esto, no hay duda que más allá de analizar el costo por kilo ganado en la terminación, hay un concepto importantísimo para resaltar "la seguridad del negocio". Nos fuimos convenciendo de esto a medida que pasaron los años. En el mes de Abril todo el silo está embolsado igual que el grano húmedo, sabemos exactamente cuantos kilos de ración tenemos para el año y cuánto nos costó, podemos planificar una salida de novillos gordos con mucha certeza, y por lo tanto cumplir con el presupuesto financiero del año y los compromisos, especialmente a la hora de la reposición.

Para aclarar, ¿Cómo es entonces el manejo del engorde en el año?

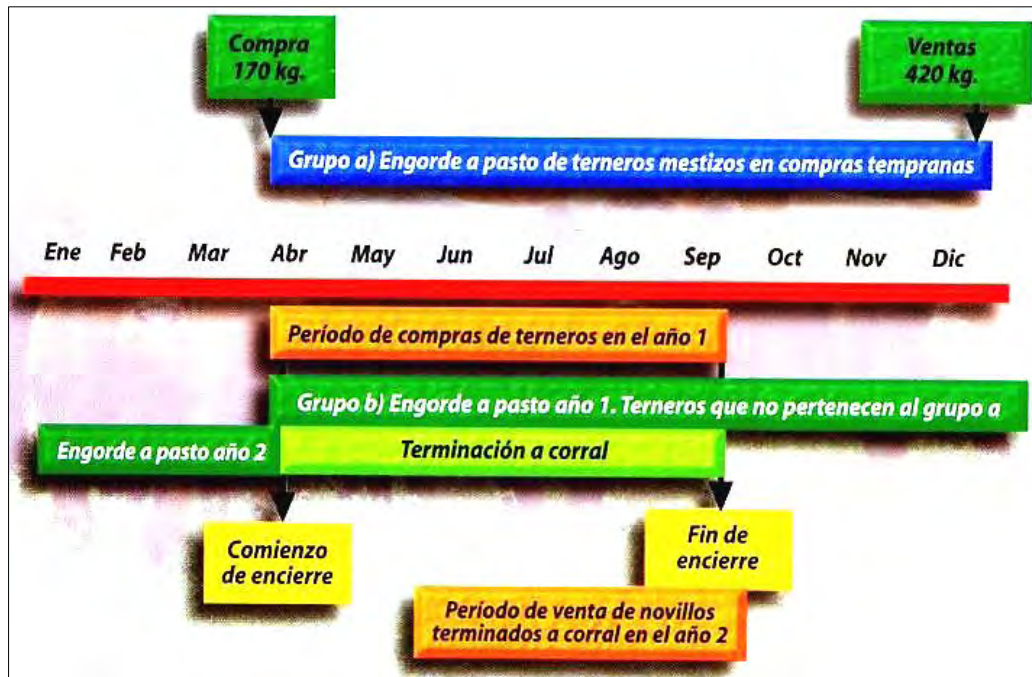
Si bien el fuerte de la compra de terneros es en Junio, Julio y Agosto, según el precio y oportunidades de negocios, se compra desde Abril hasta Septiembre. El peso promedio de entrada es de 170 kg por animal. En los meses de invierno es cuando se puede pensar en hacer buenos negocios de reposición y tener buenos precios de venta del gordo. Cuando se recorren distintas zonas de cría como la cuenca del Salado o el Litoral, en esta época es muy probable que en alguna región, por problemas de seca, falta de pasto, etc. se produzcan ofertas importantes de terneros con precios bajos e interesantes. Ahora, también puede pasar que los precios estén altos, pero seguramente se encuentren lotes de terneros que por la época del año (invierno) han perdido estado y quizás con 180 kilos pero un "esqueleto" de 220 kilos permita una ganancia compensatorio muy buena cuando se le da bien de comer, en un campo acomodado y preparado para la salida del invierno.

Después de un período de engorde a pasto, en el mes de Agosto se hace una clasificación de los novillos, se separan y agrupan lo más pesados. Estos, en Diciembre seguramente estarán terminados a pasto y se venden con un peso de 420 kg con destino al consumo, generando caja en un momento importante para cumplir con obligaciones. Este grupo de novillos en general son los cruza y mestizos comprados más temprano en la pcia. de Buenos Aires.

Con el resto de los novillos que se separaron en Agosto y que son más livianos se continúa con un planteo de recría a pasto hasta el mes de Abril. En este mes todo animal que falte terminar va a encierre a corral. Hay novillos que solo necesitan 60 días.

Comienza entonces en Abril el engorde a corral donde se clasifica a los animales por peso, raza y tipo, en aquellos que pesan 400 kilos, 380, 360 y hasta 340 kilos. Se los pesa a la entrada y en cada corral se mantienen los mismos animales hasta que se decide su venta. La idea de esta clasificación es que desde que entran en el corral ya se los agrupe bien parejos para su comercialización una vez terminados. Así es como después de 60 días empieza a salir el novillo terminado a corral hasta Agosto-Septiembre. Con la terminación a corral, hemos logrado cerrar el proceso de engorde en 11 -12 meses.

Todo lo que se compra en una época del año se vende el año entrante prácticamente en la misma fecha, coincidiendo entonces los momentos de ventas de gordo y compras de reposición en el mismo período. Aumentamos la rotación del capital y la seguridad de respetar un flujo financiero que permite hacer negocios de compra de terneros con anticipación porque sabemos seguro cuando vamos a tener novillos gordos terminados. Antes dependía mucho más del clima, excesos o déficit de agua, heladas, granizadas, etc. hacían alargar el engorde y por lo tanto no disponer de capital para hacer frente a los compromisos tomados en la reposición. En Abril están hechas las reservas (silo de maíz picado fino y grano húmedo para 2000 novillos) que se consumen en el año.



¿Cuál es el peso de salida en los animales encerrados en la terminación?

La terminación a corral nos permite ofrecer al mercado un novillo de máxima calidad. Como engordamos categorías que van desde livianos (420 kg/animal) hasta pesados (460-480 kg/animal), en su mayoría mestizos, algunas cruza y overos, podemos ofrecer en momentos en que demanda el consumo o la exportación. Esta mayor calidad en el producto entregado se reconoce y el comprador la paga, estamos sacando un 5 % más de precio que el promedio de la categoría vendida en Liniers por mejorar la terminación. Esto hay que tenerlo en cuenta a la hora de comparar costos por kilo ganado a pasto o en encierre.

¿Cómo cierran los números con el overo?

En estos meses de invierno el Overo es un negocio de oportunidad. Es posible encontrar lotes de novillitos de 220 kilos en tambos, que como en invierno necesitan más que nunca reducir la carga total del campo, se pueden comprar a valores de 45-50 ctvs/kg vivo, dependiendo del año, y ese animal terminado puede valer 70 ctvs/kg. vivo, con 520 kilos terminado a corral los últimos sesenta día. Pero no representa una proporción importante del total de animales engordados.

¿Porqué encierre de novillos y no otra categoría?

Bueno, no siempre fueron novillos, hace 4 años cuando comenzamos con el encierre a corral se encerraron unos 600 novillos y unas 400 vaquillonas, pero este último negocio fue cayendo cuando comienza el auge del ternero bolita y la vaquilloncita o ternera bolita, entonces el precio de la vaquillona cae.

Hablemos de dieta y manejo.

La dieta es muy simple, todos los animales que se encierran reciben la misma ración, básicamente porque en general no hay más de 40 kilos de diferencia entre los que entran más pesado y los más livianos. Estamos dando de comer dos veces por día, una dieta compuesta por 16-18 kg/día de silo maíz, 4-5 kg/día de grano húmedo, 1 kg/día de expeller de girasol como aporte de proteína y el balanceador mineral con ionóforo. Hemos medido una tasa de crecimiento de 1,2 - 1,3 kg/día en el encierre, muy estable en los últimos años. Las ganancias promedio anual considerando la recría a pasto están en el orden de los 900 grs/día.

El personal involucrado para racionar 1.400 novillos (datos del año pasado) es un racionador con una alta capacitación, un tractorista y un recorridor a campo. Además hay que sumarle mi participación en el gerenciamiento del negocio, en la compra venta y en ayudas puntuales en el manejo diario del rodeo. Este esquema se complementa con un asesor nutricionista que nos ayuda a analizar los costos de cada alimento, la planificación y formulación de las dietas, e incluso el monitoreo de la respuesta animal.

¿Cuáles son los proyectos para los próximos años?

El siguiente desafío importante que tenemos es el de aumentar la receptividad forrajera del campo. Con el encierre a corral nos dimos cuenta que nuestras pasturas que antes duraban 3 años, hoy llegan fácilmente a los 6 años con un buen stand de plantas. El descanso otoñal ha sido sin duda el gran responsable de esta mejora. Nuestras praderas están compuestas básicamente por Pasto ovido, Cebadilla, Alfalfa y Trébol Blanco en las lomas, mientras que en los relieves intermedios se impone el Raigrass, Trébol rojo y blanco y también la Cebadilla.

El impacto fuerte creo que lo vamos a tener cuando incorporemos más agresivamente la "Promoción de Rai-grass natural" en los bajos dulces, que en nuestro campo ocupan casi un 40 % de la superficie. Posiblemente podamos incorporar de esta forma 400-500 novillos más en el año a pasto.

Hoy estimamos una producción de carne por hectárea y por año, considerando el encierre a corral, cercana a los 800 kilos. Un mejor aprovechamiento de una mayor oferta forrajera, permitirá no solo aumentar la producción de carne por unidad de superficie, sino también poder lograr que los novillos que entran en Abril en los corrales para su terminación, tengan más kilos logrados a pasto, los cuáles sin duda son más baratos. De esta forma quizás no sean necesarios engordar los últimos 90 kilos a corral sino sólo los últimos 60 kilos, de manera de lograr la terminación deseada con menos kilos de ración.

Por otro lado, fortalecer este sistema de terminación a corral mejorándolo continuamente y pensar en dietas que permitan mejorar los ritmos de engorde con sistemas simples. No quiero dejar de recalcar que este sistema además de los beneficios comerciales y financieros que hemos logrado nos ha dado una seguridad y programación en la producción que debe ser evaluado constantemente cuando se comparan modelos de producción.

Volver a: [Invernada o engorde pastoril o a campo](#)