

EL BOOM DE LOS MEGAFARDOS NO TIENE TECHO

Clarín Rural, Buenos Aires, 10.02.18.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Henos](#)

La empresa Alfalfa y Forraje de la Patagonia, de capitales españoles, se radicó en Bahía Blanca con la meta de producir megafardos de calidad que exportan a Asia.



Maximiliano Marrone, directivo de la firma, en un lote de alfalfa bajo riego en la zona de Choele Choel. Hasta el momento, tienen en producción 1.500 hectáreas.

La alfalfa tiene una larga historia junto a ganaderos y tamberos de Argentina. Sin embargo, gran parte de ese derrotero lo hizo como cultivo forrajero para ser cortado “a dientes” o en pequeños fardos. Hace una década el negocio cambió. **Empezó la era de los megafardos de alfalfa** que están revolucionando la actividad, tanto para la alimentación de ganado local en piezas de 450 kilos como para la exportación a mercados tan disímiles como Oriente Medio o China en pesados de 900.

Según datos del INTA, en 2016, el comercio mundial de heno de alfalfa alcanzó las ocho millones de toneladas por **un valor de U\$S 2.400 millones**, con un incremento del 66,8 % en volumen y 98 % en dinero, en los últimos 10 años. Estados Unidos se destaca como el principal jugador exportador con el 58% del mercado, seguido por Australia, con el 12 % y España, con el 10%.

Justamente en España se encuentra la casa matriz del Grupo Oses – Nafosa (Navarro Aragonesa de Forrajes), uno de los mayores productores de megafardos español y referente en Europa. Explotan 15.000 a 18.000 hectáreas y **comercializan alrededor de 400.000 toneladas de alfalfa a 35 países.**



Cada megafardo pesa 800 kilos y son de diferente calidad de acuerdo al destino al que se dirija.

Desde 2007 esta empresa familiar española se radicó en Argentina buscando aportar su experiencia de casi 80 años en el negocio. Así nació Alfalfa y Forraje de la Patagonia. “Inicialmente el proyecto se instaló en Viedma pero a poco de estar (José María) Oses (presidente del Grupo) se dio cuenta que no iba a poder explotar todo el potencial en una zona de chacras pequeñas que además tiene un régimen de lluvias más alto del recomendable, por eso en 2010 se decidió trasladar la planta de recompactación cerca del puerto de Bahía Blanca y se compró **un campo de 10.000 hectáreas en la zona de Choele Choel**, con agua disponible para regar y un régimen de lluvia de sólo 200 milímetros al año”, repasó Maximiliano Marroni, gerente de Alfalfa y Forraje de la Patagonia desde 2014.

Desde 2012, de esas 10.000 hectáreas **se lograron poner en producción 1.500**. La idea es ir sistematizando 300 hectáreas por año. “Poner en marcha una hectárea de alfalfa, desde el desmonte, las estaciones de bombeo, el equipo de riego y todos los permisos hasta que tenés la alfalfa lista para cortar, ronda los U\$S 6.000 por hectárea”, explicó Marroni.

Si bien la alfalfa es el corazón del negocio, necesita de otros cultivos en la rotación. El planteo es **4 años de alfalfa y 3/4 años con maíz y cebada, para grano y forraje, y algo de soja**. “Para aprovechar esta producción de granos y forrajes en este año vamos a poner en marcha un feedlot que arrancará con capacidad para 3.000 cabezas”, anticipó Marroni.



José María Osés, presidente de la compañía española.

El rendimiento promedio para la alfalfa es de **15 a 16 toneladas por hectárea**, lo que da unas 12.800 toneladas de alfalfa producidas (en las 800 hectáreas que tienen hoy). “El 70-80% tiene calidad de exportación”, apuntó Marroni.

Actualmente, la calidad se mide según el cliente. Los compradores del Golfo Pérsico, Arabia Saudita o Emiratos Árabes, se guían por **parámetros objetivos, fibra y proteína**. “Buscan baja fibra porque una fibra alta produce que la vaca se sienta llena con menos cantidad de producto y eso hace que produzca menos de leche”, indicó.

“Los chinos –en cambio- se guían por un dato objetivo, buscan más de 20% de proteína y baja concentración de fibra, pero también la compran por un parámetro bastante subjetivo que es el color, que tiene que ser verde con la hoja entera”, explicó Marroni.

En la planta de recompactación se hace un trabajo minucioso para mezclar calidades y rearmar el “paquete”. “Nos llegan los megafardos de 400-450 kilos, los desarmamos, mezclamos calidades **para obtener la óptima que necesita cada cliente** y lo recompactamos para lograr un megafardo que en vez de 400 queda con 800 kilos pero del mismo tamaño”, explicó Marroni. De esta manera, optimizan el flete.

En la planta de Bahía Blanca tienen capacidad para **recompactar hasta 50.000 toneladas**. Por eso, hasta que aumenten la producción propia, tienen que salir a buscar al mercado las 40.000 toneladas que les falta. “Hay una cadena de productores principalmente en el Valle de Calchín y Luque, una zona que personalmente José María Osés se encargó de desarrollar en Córdoba”, contó Marroni.

“Por su calidad, superior a la europea, el potencial argentino es infinito”, reconoció el presidente de Nafosa, José María Osés, quien hace diez años posó su visión de negocio en la Patagonia argentina para producir megafardos y exportarlos. “La ventaja que tenemos en Argentina respecto de Europa -segundo exportador mundial-, es que **producimos la alfalfa que les gusta a los chinos**, henificada, secada al sol y enfardada, igual que Estados Unidos”, explicó Marroni.

Ahora bien, ¿qué le falta a Argentina? Para Marroni, “terminar de entender el concepto de calidad que busca el mundo”.

LA COSECHA, CLAVE EN LA BÚSQUEDA DE CALIDAD

La cosecha de alfalfa debe tener precisión quirúrgica. “La cosecha de alfalfa es un arte”, disparó Marroni. Y explicó: “Una vez que llegó a la altura deseada se hacen los cortes, que en nuestro caso son 6 o 7, pero **deben hacerse en el momento exacto** que es antes de la floración, incluso en pre botón floral porque es el momento en el que la alfalfa alcanza los máximos niveles de proteína”.

El corte es el primer acto. El segundo es el tiempo de secado exacto para que libere humedad pero no pierda las hojas (fundamentales en la definición de la proteína).

Otra cuestión clave de ese momento **es que no llueva** (por eso se buscan sitios con bajo régimen de lluvias donde el aporte se maneje vía riego), porque si se moja se mancha y no se puede vender, por ejemplo, a China.

Por eso, contar con las maquinarias adecuadas para entrar al lote en los momentos justos es fundamental.

Contó Marroni que hoy en Argentina están debatiendo cómo bajar el nivel de fibra. Uno de los caminos sería aumentar la densidad para que la planta no engrose tanto el tallo.

[Volver a: Henos](#)