

UN PLAN PARA SUMAR LA MAYOR CANTIDAD DE KILOS A PASTO Y TERMINAR NOVILLOS PESADOS

Liliana Rosenstein. 2014. La Nación, Supl. Campo, Bs. As., pág. 1 y 8.
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos](#)

LA EMPRESA SALENTEIN, CONOCIDA POR LA CALIDAD DE SUS VINOS, APUESTA A LA GANADERÍA DE CICLO COMPLETO Y A EXPORTAR EN UN FUTURO CARNE CON MARCA A HOLANDA



Si bien Salentein es ampliamente conocida por la calidad de sus vinos, la compañía tiene un fuerte foco en la ganadería y hoy está dando los primeros pasos para exportar carne a Holanda. "El grueso de los animales se terminan en el feedlot por lo que contamos con poca oferta tipo Hilton, para lo que se destina el novillo pesado de campos bajos. Si se habilitara la Cuota 481 podríamos embarcar mucho más. Nos estamos preparando para vender carne con nuestra propia marca", reveló Pablo Cabana, médico veterinario y gerente técnico de ganadería de la firma.

De hecho, la firma de origen holandés tiene establecimientos en Uruguay y con un planteo similar ya está aprovechando el cupo de animales terminados a grano para la Unión Europea. "Sería algo muy interesante para la Argentina, habría muchos empresarios que podrían hacer un planteo como el nuestro y no sólo de ternero a novillito", subrayó.

EL MODELO GANADOR

"La primera actividad de Salentein en la Argentina fue la ganadería. La inició un grupo inversor holandés que visitó el país por placer y se enamoró de sus campos, de sus costumbres y de su hacienda. Las fincas y las bodegas, lo más conocido, comenzaron mucho después", dijo Javier Bejarano, ingeniero en producción agropecuaria y gerente comercial de ganadería de Salentein.

El emprendimiento surgió en 1992 en Entre Ríos y Corrientes y se fue transformando en una empresa agropecuaria de escala, con un stock de 46.000 cabezas, mayormente Braford y en menor medida Angus, incluyendo cabañas de ambas razas.

Desde el comienzo se hizo el ciclo completo, con la cría en los montes y en pasturas naturales y la recría e invernada en bajos y praderas. "Era un sistema de bajo costo, pero los animales estaban como mínimo dos inviernos a campo para llegar a los 480 kilogramos. Teníamos mucho capital inmovilizado", recordó Bejarano.

A fines de 2010, se inició un plan de implantación de pasturas y mejoras para ganar eficiencia tanto para la producción con destino a consumo como para exportación. "Veíamos que nuestro mayor potencial está en la recría, que además nos brinda flexibilidad comercial. Entonces, parte de los campos criadores y de los bajos engoradores, que no dan para agricultura, pasaron a recriadores", agregó.

El plan prevé que la mitad de la superficie correntina continúe con la cría en el monte, con la idea de seguir aumentando la preñez y el peso de destete. En la otra mitad, se están sembrando especies megatérmicas, verdes y algo de granos para la recría. "Ya tenemos 3500 hectáreas mejoradas. Ahí, además de las hembras de reposición, recriamos los machos, con la premisa que sólo pueden estar un invierno a campo. A los 310/320 kilogramos, se envían al feedlot", explicó Cabana.

EL POTENCIAL DE LA RECRÍA

El avance de la cadena forrajera abrió la oportunidad de producir más kilos de carne a bajo costo. "Tal vez, había que bajar un poquito el stock de madres, pero esto se compensa enormemente gracias a las categorías de recría", subrayó. En ese sentido, la firma ya estabilizó el stock en 10.000 vientres Braford y 2000 Angus y prevé llevar la carga a 1,2 equivalente vaca por hectárea, el doble de la inicial.

En Gualeguay, hay otro polo fuerte de recría, sobre campos naturales, verdes de invierno y silaje. "Aprovechamos el rebrote de los juncos de los bajos, con ganancias de 450/500 gramos diarios, que pensamos estabilizar con autoconsumo. Incluso, en un campo agrícola, donde hacemos la comida para el feedlot, entre soja y maíz de segunda, sembramos raigrases en los que se recría con altas cargas", indicó.

Hoy, la mitad de los terneros criados es de producción propia y la otra mitad de compra. "En la medida que avancemos con la implantación de pastos y aprendamos a manejarlos con el personal, algo que no es tan sencillo en el norte, incorporaremos muchos más", planteó Cabana.

La empresa es muy selectiva en la elección de los proveedores y trabaja con un protocolo de calidad. "En Corrientes buscamos un Braford cuartino, liso, que es lo que producimos, y para Entre Ríos, mestizos Angus y Hereford. Más allá de las compras con modalidades tradicionales, estamos intensificando las operaciones con clientes de nuestras cabañas, incluso haciendo canjes de reproductores por terneros", detalló.

EL CORRAL, ESTRATÉGICO

Actualmente, la empresa termina la mayoría de los novillos en el feedlot con 18/20 meses, 415 kg promedio y rindes del 57 al 59%, satisfaciendo acabadamente las exigencias de los supermercados. "Cuando el precio es más favorable al consumo, se acorta la recría en un mes y se sacan con 360 a 380 kilos. Si la exportación recobrará protagonismo, aumentaríamos el peso final de la recría y el de la terminación", puntualizó Cabana. No obstante, hay algunos novillos que por su biotipo no es conveniente encerrar y se terminan sobre campos bajos a los 30 meses de edad, con 460/480 kilos, para exportación.

En cuanto al engorde a corral, Cabana señaló que "hay determinados momentos, con la relación compra-venta y grano-carne, que salimos hechos, la ganancia no está en esta etapa. Pero, como ya hicimos muchos kilos en la recría, con muy buenos márgenes, los valorizamos en el feedlot".

"Con todos estos cambios, el ciclo se agilizó un montón y en poco tiempo, para lo que es la ganadería, se mejoró el resultado. Hoy, tenemos un feedlot para 3000 cabezas instantáneas y una vez que concluyamos el «plan pasto» haremos instalaciones para duplicar la capacidad", comentó Bejarano.

Según Juan Elizalde, asesor técnico de la empresa, de cara a la posible apertura de la Cuota 481, el objetivo es prepararse para terminar animales algo más pesados que los actuales pero con eficiencias de conversión similares. "Estamos aumentando la participación del grano ensilado húmedo en la dieta, en desmedro del grano seco de maíz, y también el nivel de grano en el silaje. Con todo esto, la conversión mejorará un 5%, aproximadamente, lo que nos permitirá producir novillos con 30/40 kilos más, manteniendo el costo por kilogramo producido."

Salentein es una empresa que invirtió en un negocio con una proyección de futuro. "Tras veinte años en el país, la compañía tiene gran potencial para seguir creciendo. Hoy somos 120 argentinos trabajando en ganadería", finalizó Bejarano.

CADA ETAPA CON SU OBJETIVO

LA CRIA

En campos con monte

Con un rodeo estabilizado en 10.000 vientres Braford y 2000 Angus quieren duplicar la actual carga animal y llevarla a 1,2 equivalente vaca por hectárea.

LA RECRÍA

Un mix de recursos

Se ganan kilos aprovechando desde el campo natural hasta los verdes y silajes de sorgo, pasando por las pasturas

ENGORDE A CORRAL

Con tres ciclos al año

Además del destete propio la compra de terneros a terceros les permite un ingreso y funcionamiento constante del feedlot.

Volver a: [Ejemplos](#)