

EL MODELO DE NEGOCIO DETRÁS DEL CAMPEÓN, UNA CABAÑA BRAFORD

Liliana Rosenstein*. 2016. Boletín N° 116 de Valor Carne.

*Editora de Valor Carne.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos empresarios y de manejo en producción bovina](#)

INTRODUCCIÓN

Una cabaña Braford, con estructura y presupuesto mínimos, logró el premio mayor de Palermo y exporta a nuevos y tradicionales mercados sudamericanos. La clave es que la misma genética se emplea para competir y para rodeos generales. La pasión de sus dueños, Tiziana Prada y Johnny Gutiérrez.



“Nuestra genética Braford sirve para competir en las pistas, como así también para dar terneros generales en zonas marginales, siempre trabajamos con esa visión. Con una estructura y presupuesto mínimos, estamos muy involucrados en la actividad de campo y en la gestión del negocio, incluso en la exportación. Le ponemos conocimiento y mucha pasión”, dijo Johnny Gutiérrez quien junto a su mujer Tiziana Prada están al frente de El Chañar, una pequeña cabaña ubicada en Mercedes, Corrientes, que obtuvo el Gran Campeón Macho en la Rural de Palermo 2016.

El emprendimiento se inició en un campo de la familia Prada, en Feliciano, norte de Entre Ríos, que históricamente tenía hacienda Hereford. “Cuando empezamos a trabajar los dos juntos, decidimos pasar al Braford porque se adaptaba mejor al ambiente, es más rústico”, contó la joven empresaria, Ingeniera en Producción Agropecuaria. Comenzaron haciendo cruzamientos y en 2001 incorporaron los primeros vientres de calidad de la nueva raza, dando origen a la producción de toros para el rodeo propio.

“Compramos 15 vientres controlados en El Rocío de Copra. Además, como teníamos poco capital, adquirimos una jaula de vacas viejas de Pilagá, que se vendían para sacar el último ternero. Al llevarlas a Entre Ríos, con mejores pastos que en Corrientes, las aprovechamos muy bien y obtuvimos varias camadas. Entonces, la base de nuestra cabaña fueron esas 36 madres”, recordó Prada. Hoy, con 150 vientres, están en Mercedes y la cría de toros y vaquillonas se hace en campos duros de los Esteros del Iberá, también Corrientes, con un manejo sustentable, preservando la vida silvestre y el medio ambiente.

CONSTRUIR MARCA

Con la trayectoria de Gutiérrez, cuya familia fundó la cabaña Tres Marías, una de las que obtuvo la mayor cantidad de campeones de la raza Angus, pronto se dieron cuenta de las oportunidades que se abrían con el nuevo emprendimiento. “Mi padre se inició como cabañero en 1957. Desde que nací, vivo el día a día de la actividad. Además, soy Licenciado en Economía Agropecuaria y esta formación también me sirvió para profesionalizar la gestión de la empresa”, dijo Gutiérrez refiriéndose a las razones que lo llevaron a competir en las pistas con el Braford. Y prosiguió: “sabíamos que para vender toros hay que tener una marca y la nuestra no era conocida, entonces decidimos mostrar los animales en exposiciones. Con una escala tan pequeña, la idea fue diferenciarnos haciendo algo bien exclusivo, que vean un ejemplar y sepan que es del Chañar”.

Para Prada, “más allá del know how de Johnny, el Braford cada vez iba ganando terreno y en aquellos tiempos había pocas cabañas de la raza. Por eso, rápidamente decidimos lanzarnos a las pistas, sin perder de vista que debíamos seguir produciendo reproductores, tanto hembras como machos, que brindaran cantidad y calidad de carne en ambientes poco favorables”.

Ya en 2005 se presentaron en la Nacional Braford con muy buen desempeño en hembras. Un año después, la primera vez que fueron a Palermo, lograron el Campeón ternera. “Eso nos indicaba el enorme potencial de lo que estábamos haciendo”, afirmó Gutiérrez.

El cabañero piensa que una de las razones que los llevó al éxito es haber fijado un tipo de animal y avanzar siempre en la misma línea. “Mi padre, mi gran maestro, siguió permanentemente un biotipo, sin caer en modas, y con Tiziana llevamos esa receta al Braford. Nos pusimos como meta lograr toros intermedios, consistentes, de buena costilla, bien mansos, que se desplacen bien, alimentándolos con pasturas; en fin, que sean muy funcionales, que sirvan para competir y para producir carne”, remarcó.



Payé, el Gran Campeón Braford 2016.

En Palermo 2016, a la hora de anunciar el Gran Campeón, el jurado valoró el foco de la tarea de El Chañar. “Comentaron que había tres animales que se destacaban en la fila y que el elegido sería el toro más funcional, el que a ellos les gustaría tener en su campo. Por eso, premiaron a Payé”, recordó Prada. Y detalló que se trata de “un ejemplar precoz, que este 2 de octubre cumplió dos años, muy ágil en la pista, con el engrasamiento justo y adaptado a los sistemas pastoriles. No sólo es un padre de cabaña, es apto para cualquier rodeo”.

CAPTURANDO VALOR

Actualmente, más allá de la valorización lograda por estos galardones, los dueños del Chañar sostienen su visión de llevar adelante una empresa familiar y trabajar con socios para llegar con sus productos y servicios a otros países.

“Pegamos un salto en cuanto a ser reconocidos, pero en este negocio la inversión es continua y hay uno o dos momentos de venta en el año. Por eso, hay que hilar muy fino para que los números cierren. Seguimos trabajando con Tiziana y el cabañero, no nos agradamos, pero con los premios se nos abrieron puertas en el exterior y desde hace unos años exportamos genética”, contó Gutiérrez.

Los negocios en el exterior arrancaron en 2008 con El Chañar Uruguay, una sociedad con cabañeros locales. Luego, con la misma estrategia crearon El Chañar Colombia y ahora están armando El Chañar Brasil. “Nosotros aportamos la genética y ellos el desarrollo de los embriones y la crianza de los animales. Además, estamos vendiendo en Paraguay y Ecuador”, detalló Prada.

El foco en los mercados externos es la venta de embriones, estrategia que les permite mostrar a pleno la calidad. “Ahí, va a el 100% de la genética que queremos que se reproduzca en otros países. Algunas cabañas no venden ese tipo de producto para evitar competencia pero, para nosotros, esto es lo divertido del negocio. Es un desafío para seguir mejorando, año a año. Además, nos permite posicionar nuestra marca rápidamente”, reveló Gutiérrez. En ese sentido, su genética ya ganó grandes campeones en El Prado y en la Nacional Braford de Uruguay, y en la principal pista de competencia colombiana, donde fue la primera cabaña argentina en exponer animales.

“Este año, dos embriones que nacieron en Colombia, en enero, se presentaron como ternero menor y logran los grandes campeones macho y hembra, es decir, les ganaron a todos los ejemplares adultos”, contó Gutiérrez.

Para finalizar, Prada resaltó que el avance de El Chañar excede el mérito propio. “Los logros no sólo se los adjudico a nuestra cabaña sino al enorme potencial del Braford argentino, que ha logrado un biotipo cada vez más buscado para mejorar los rodeos locales y de otros países, sobre todo en ambientes duros, marginales”, concluyó la empresaria.

[Volver a: Ejemplos empresarios y de manejo en producción bovina](#)