

OPORTUNIDADES A PARTIR DEL FEEDLOT: CARNE MÁS ABONO, UNA SUMA QUE MULTIPLICA

Lucas Villamil. 2013. Clarín Rural, Bs. As., 02.09.13.

www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Feedlot](#)

En la localidad de Brandsen, a solo 70 kilómetros de la ciudad de Buenos Aires y en las puertas de la Cuenca del Salado, se encuentra uno de los feedlots más antiguos del país, que a su vez es el que tiene algunas de las ideas más novedosas. Se trata del establecimiento Las Marías, de Juan Carlos Eiras, que además de engordar 10.000 cabezas al año aprovecha todo el estiércol de los animales para la producción de compost con marca propia, y llega así a la cocina y al jardín de los hogares argentinos, incluso a través de los grandes supermercados. Lo que era un problema, con un poco de ingenio y algo de estructura, se transformó en un negocio.



a).-En los corrales. Eiras, esta semana, en su campo de Brandsen. El establecimiento, Las Marías, tiene capacidad para engordar 5.000 cabezas simultáneamente. b).-En bolsas. Tierra fértil y superabono para los “super”. Se venden más en primavera-verano, cuando bajan los engordes.

En los corrales. Eiras, esta semana, en su campo de Brandsen. El establecimiento, Las Marías, tiene capacidad para engordar 5.000 cabezas simultáneamente.

En bolsas. Tierra fértil y superabono para los “super”. Se venden más en primavera-verano, cuando bajan los engordes.

Eiras, ingeniero en producción agropecuaria, es un pionero del engorde a corral en la Argentina, y hace ya veintiún años se instaló en el predio que ocupa actualmente en Brandsen, cuando había un puñado de feedlots en el país. Allí recibió esta semana a Clarín Rural. “Por nuestra cercanía con la ciudad, este feedlot está muy asociado al matarife consumidor. Por eso lo que se ve aquí es muchísimo ternero. No tenemos un perfil exportador”, dice el empresario, mientras observa la descarga de un camión de hacienda.

Las Marías tiene capacidad para engordar 5.000 cabezas simultáneamente, en cuarenta corrales. Generalmente, un 40% de la ocupación es hacienda propia y el resto es de terceros, a los que brinda el servicio de hotelería.

La materia prima para el alimento se compra a diferentes proveedores de la zona, pero la elaboración de la dieta se hace en el feedlot. Para eso, la empresa cuenta con una planta de procesamiento con capacidad para cuatro toneladas por hora, que muele y mezcla la mitad del contenido de la ración (granos y concentrados nutricionales). El resto de la dieta (los componentes húmedos) se carga directamente con pala desde la celda al mixer.

“Hay dos formulaciones básicas: una para la adaptación de los terneros (21 días) y otra para su terminación”, detalla Eiras. “El grueso de la hacienda entra con entre 180 y 210 kilos y sale con entre 300 y 330 kilos. Las ganancias diarias mínimas (en invierno) son de 1,1 kilos. Pero en verano, la ganancia es de cerca de 1,4 kilos por día”. Con sus animales, Eiras busca un producto final moderado en grasa, con buen rendimiento en gancho, que tarda unos 100 días en terminarse. Pero el feedlot recibe hacienda de todo tipo y los objetivos de cada cliente son diferentes. Incluso se puede ver un lote de terneros Holando. El empresario explica que la carne de esta raza es muy buena, pero que los canales de venta igual la castigan en precio.

Después de tantos años en el negocio, toda esta maquinaria funciona casi en piloto automático, pero siempre surgen mejoras para hacer. Eiras, que fue presidente de la Cámara Argentina de Feedlot, cuenta que cuando se empezaron a generar las reglamentaciones y normativas para la actividad surgió el inconveniente de la deposición final del efluente sólido, el estiércol que se genera año a año en los corrales. “En los primeros años era muy fácil de colocar porque estamos cerca de La Plata y todos los quinteros de la zona nos pedían la bosta. Pero luego los tambos y feedlots fueron creciendo y nosotros pasamos a quedar lejos”, recuerda.

Entonces empezaron a ver qué podían hacer para generar valor con ese efluente, y comenzaron a ensayar con lombricultura y con distintos compostajes buscando un producto comercial. Tras varios años de pruebas y errores, Las Marías llegó a los productos que actualmente comercializa en cadenas de supermercados de la Capital Federal y el interior del país: la tierra fértil y el superabono. “Son una enmienda orgánica que por su alta concentración de fósforo y de nitrógeno funcionan casi como un fertilizante, y con su aplicación uno nota que se genera un reverdecimiento de las plantas”, dice Eiras.

Para la producción de estos compuestos orgánicos se lleva a cabo un proceso mecánico que consta de la recolección del estiércol de los corrales con la mayor frecuencia posible, con palas mecánicas. Con eso se forman pilas de compostaje en las que se realiza un vuelco del material, buscando oxigenarlo y, de ser necesario, agregarle humedad. En cuatro o cinco volteos, a lo largo de un mes, se logra estabilizar el producto. “Hay que dejar que el estiércol levante temperatura para matar el residuo de semillas de malezas, propias del grano del alimento balanceado. Ese compost ya pasa a ser un producto aplicable. Luego, pasa por una zaranda y es puesto en bolsas de diferentes tamaños”, describe el empresario. Las bolsas salen paletizadas directamente a los supermercados.

Eiras dice que si tuviera que hacerle una crítica al compost que produce diría que sería bueno que tuviera un mayor contenido de fibra, pero que eso no es conveniente para el negocio del feedlot, que es el que prima. Cuando se varían las cantidades de fibra larga -rollo molido- en la dieta de los animales, cambia la relación carbono-nitrógeno en el producto final (el estiércol). “Nosotros abandonamos el uso de pasto hace diez años. Ahora damos fibras cortas a través del afrechillo, el gluten, la burlanda y agregamos una porción de marlo picado. Con esto, el alimento es muy estable, pero no es tan rico en fibras”, explica. El feedlot Las Marías consume anualmente unas 17.000 toneladas de alimento para producir cerca de 2.000 toneladas de carne, y además le quedan 12.000 toneladas de compost con un 40% de humedad.

El negocio del abono orgánico representa solo el 5% de la facturación de la empresa, pero genera otro tipo de beneficios. Se convierte en virtuoso lo que era un verdadero problema. Por otro lado, la estacionalidad del compost (que se vende mucho desde el comienzo de la primavera hasta Semana Santa) es complementaria a la del feedlot, cuyo momento fuerte es en otoño e invierno.

“Son actividades muy complementarias en el uso de máquinas y de personal”, dice Eiras para que tomen nota los engordadores de hacienda de todo el país.

[Volver a: Feedlot](#)