

# LA VISION DE DOS ESPECIALISTAS EN ENGORDE ANIMAL: TODO SE DEFINE EN 15 DÍAS, DONDE LA BUENA SANIDAD ES INNEGOCIABLE

Luciano Aba. 2014. Motivar, Buenos Aires, N° 136.

[luciano@motivar.com.ar](mailto:luciano@motivar.com.ar)

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

Volver a: [Feedlot](#)

## JUNTO CON DARÍO COLOMBATTO Y ROBERTO MAC LOUGHLIN, ANALIZAMOS TEMAS A TENER EN CUENTA AL RECIBIR LA HACIENDA QUE SE TERMINARÁ A CORRAL

Es clave romper con ciertas barreras culturales existentes entre médicos veterinarios e ingenieros agrónomos para no devaluar el trabajo de ninguno; tenemos que dejar de vernos como una amenaza y aportar roles bien definidos a las producciones”.

La frase corresponde a Darío Colombatto, ingeniero agrónomo, profesor asociado en el departamento de Producción Animal de la UBA e investigador adjunto del CONICET, quien dialogó con este **Periódico MOTIVAR** sobre diversos temas ligados al manejo de los encierres en momentos en los cuales buena parte de la producción de terneros comienza a distribuirse hacia la producción intensiva.

Además, el presente informe suma la opinión de Roberto Mac Loughlin, médico veterinario especializado en nutrición y producción.

### EL NEGOCIO

Vayamos por partes y focalicémonos sobre el sector al cual nos estaremos refiriendo: los encierres de engorde, en cualquiera de sus tamaños y escalas.

En ese marco y según la Cámara Argentina de Feedlot, la ocupación de los corrales para principio de febrero, rondó el 53%, mismo valor que pudo apreciarse para diciembre y enero.

“Estamos frente a corrales expectantes, que mantienen la ocupación estable, con un IRF (compras sobre ventas), de equilibrio (0.98 en enero). Esta tendencia se repite todos los años y se revierte cuando inicie fuertemente la zafra en marzo, abril y mayo”, destacaba el comunicado de la CAF.

Además, se explicaba que durante el primer mes de 2014 se observaron cambios, tanto en los costos, como en los precios de la hacienda: “El costo del kilo producido, para hacienda liviana, (y la más eficiente) no baja de los \$13-14 el kilo; cuando promediando 2013 hablábamos de \$8-9. Los insumos de la alimentación y sanidad (juntos), el gasoil y el mantenimiento son los principales factores del aumento”.

“La sanidad ha desaparecido de los congresos y eventos que se orientan a los productores y entiendo que es un espacio a recuperar”. Mac Loughlin.

Además, el informe remarca que la hacienda en pie viene verificando, durante los últimos años, un ajuste en los finales del verano y principios del otoño, relacionado con un faltante de oferta de animales gordos en dichos meses.

“Las subas se producen en esos meses, hasta alcanzar un techo, para luego, ir ajustando a la baja: los precios pueden perder un 10% en promedio como fue la diferencia entre otoño y primavera 2013, o hasta un 25% como ocurrió en 2012”, explicaron desde la CAF.

### ALGUNOS CAMBIOS

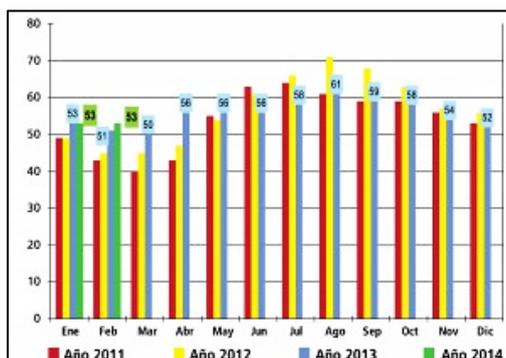


Gráfico 1: Porcentaje de ocupación sobre capacidad de encierre

Más allá de esta descripción y desde la visión de Roberto Mac Loughlin, comienzan a percibirse algunos cambios ligados a una distribución más homogénea de la ternera en el país.

“Algunos productores están criando y llevando a los animales hasta los 230/240 kilos, otros se protegen de los picos de venta en marzo, abril y mayo (los cuales deprimen los precios) y los feedlots también están comprando de manera diferente para no sacar los gordos al mercado todos juntos en primavera”, explicó el técnico con pasado en el INTA Pergamino.

Además, resaltó: “Se avanza en recrias a campo con ganancias de 500 o 600 gramos diarios, sumándoles 100 kilos a animales en buen estado -flacos todavía- que con un encierre de otros 60/70 días, alcanzan 380 kilos”.

Sobre este tema en particular, el Ing. Darío Colombatto sostuvo que: “Justamente el mayor desafío para los profesionales se plantea en sistemas mixtos con ciclo completo, en los cuales se apunta a una cría de la mayor eficiencia posible en zonas marginales (inclusive dentro de un mismo campo), con apoyo de la agricultura, pasando por la recria pastoril de alta carga y finalizando en un corral para asegurar la terminación en tiempo y forma”.

## **BUSCANDO LA EFICIENCIA**

Uno de los puntos en común entre nuestros entrevistados estuvo ligado a la posibilidad de evitar cuestiones prevenibles en los rodeos.

“Muchas veces se da por sentado que es lógica una mortandad del 0.8%, por ejemplo, en los establecimientos. Más allá de dejar en claro que eso no es así, debemos avanzar y lograr que frente a esos casos se realice la necropsia correspondiente, no sólo para evitar futuros problemas, sino también para evaluar el rendimiento de vacunas y demás tecnologías”, le explicó a **MOTIVAR** Mac Loughlin, quien asesora campos de cría, recria y engorde (a corral o con suplementación a campo) y también a matarifes que, sin disponer de campos propios, adquieren hacienda para su terminación en hotelería.

“Mi principal preocupación radica en productores de ciclo completo que -con encierres de hasta 5.000 cabezas- no planifican, ni prevén situaciones, básicamente por no contar con asesoramiento. Es clave dejar de vincular lo casero con lo ineficiente; esa no es una excusa”, remarcó Colombatto, quien trabaja en sistemas productivos, desde establecimientos de cría extensiva en Corrientes, hasta feedlots con 20.000 animales en el oeste de Buenos Aires.

También fue interesante escuchar al médico veterinario reafirmar la necesidad de establecer las correctas pautas sanitarias de los rodeos y concientizar a los productores sobre la real importancia de hacerlo. “Después de eso, sí podemos empezar a hablar de las raciones y demás cuestiones”, agregó.

Coincidiendo en la necesidad de focalizarse en temas básicos, el agrónomo mencionó: “Solemos discutir en detalle si usamos un 80% o un 75% de grano, cuando después vemos que falta proteína en las dietas”.

## **COSTO BENEFICIO Y SEGURIDAD**

Retomando su enfoque, Mac Loughlin avanzó sobre un tema específico.

“No tengo dudas en cuanto a la importancia de destacar la ventajosa relación costo beneficio de invertir en sanidad, pero entiendo que se le ha dado demasiado trascendencia a esa forma de comunicar por sobre otras más ligada con el concepto de seguridad alimentaria”.

Y profundizó: “Después terminamos escuchando que es más rentable invertir en semillas y fertilizantes que en sanidad, lo cual es inconcebible pero tiene que ver con haberse circunscripto únicamente a demostrar esa relación como único argumento de difusión”.

Además, manifestó que “el tema sanitario” ha desaparecido de las reuniones técnicas, congresos y jornadas orientadas a los productores, situación que sería realmente interesante de retomar (Ver recuadro).

Luego de esto, analizó: “Los asesores veterinarios debemos ser más agresivos en nuestras posturas frente a los clientes, pasando del “convendría” al “se debe hacer”. Sobre todo teniendo en cuenta que si el productor pretende tener una producción rentable, segura y sustentable en el tiempo, la sanidad tiene que estar bien manejada”.

## **MANEJO DE LOS CORRALES**

En este aspecto en particular, fue Darío Colombatto quien hizo hincapié sobre dos situaciones básicas en las cuales aún se puede avanzar. “Debemos realizar de manera eficiente el monitoreo de los comederos; esta es una forma de prevenir futuros problemas sanitarios, como por ejemplo las enfermedades respiratorias, cuyo principal indicador temprano es la baja en el consumo”.

Además, el ingeniero agrónomo reforzó la necesidad de trabajar sobre la adaptación de la hacienda al nuevo ambiente productivo (tres o cuatro días).

“También será vital la adaptación del rumen que pasa de recibir una dieta a pasto a otra que contiene 70% de grano (puede demorar entre 12 a 15 días) y la del hígado, a este proceso de incorporación de energía. Esta última etapa en particular puede demorar 21 o 22 días, aproximadamente”.

Desde el punto de vista del agrónomo, sería importante avanzar en protocolos que contemplen estas acciones, así como también aceitar el manejo de encierres que reciben a diario diferentes tropas, mediante la planificación de trabajos divididos en fases.

## EL COSTO OCULTO DE LA SANIDAD

Interesantes fueron los conceptos vertidos por el médico veterinario especializado en nutrición, Roberto Mac Loughlin, en cuanto a una serie de perjuicios económicos a causa de problemas sanitarios que suelen pasar desapercibidos. “Más allá de algunos decomisos, la presencia de enfermedades (sin sintomatología aparente, ni mortandades) es una de los principales causas de la disparidad en las ganancias de pesos sobre la fase final del engorde. Esto genera lotes dispares, cuyos valores comerciales descienden”, le explicó a este **Periódico MOTIVAR** el asesor.

En ese marco, Mac Loughlin confeccionó y puso a disposición de los interesados un software gratuito (disponible en [mc2005.com.ar](http://mc2005.com.ar)) a partir del cual se introducen los precios de venta logrados en determinada fecha, para que el sistema los compare con los de esa semana, estableciendo no sólo un punto de referencia respecto del resto de los datos, sino también la diferencia porcentual frente a los valores máximos logrados en ese período. “Muchas veces estamos hablando de diferencias de precios que llegan hasta un 25% en la misma categoría animal, las cuales tienen que ver con la no uniformidad de los lotes, generada en la mayoría de los casos por lo prestarle atención a la sanidad en la etapa del engorde”, concluyó el especialista.

“El riesgo de no manejar bien estas situaciones es que se produzcan desórdenes digestivos a nivel del rumen, que en el peor de los casos terminan en mortandades pero que, en otros, producen una disminución en su capacidad, generando problemas como la aparición de diarreas”, agregó el docente de la UBA nacido en la provincia de Entre Ríos. Además, enfatizó en la importancia de no comprometer la actividad hepática de los animales, para así aprovechar el potencial de los animales en cuanto a sus ganancias de peso.

## LA BASE, ¿ESTÁ?

Por su parte, Mac Loughlin destacó que los principales problemas a los que se exponen los productores al recibir terneros están asociados a los problemas generados por mancha y gangrena.

“Si bien no se generan grandes mortandades, hablamos de 3 o 4 animales por rodeo, lo cual implican hoy algo más de \$16 mil pesos, mucha plata para empresas que suelen trabajar con un 5 o 7% de rentabilidad”, profundizó el veterinario. Otro de los problemas descriptos para los engordes “caseros” intensivos, son las neumonías.

“En este caso, a las mortandades debemos sumarles el posterior costo en antibióticos para el tratamiento de los animales que siguen vivos, perdiendo kilos, sin llegar a su potencial y que terminan malvendiéndose”, resumió.

“Tres o cuatro animales representan hoy unos \$16.000, importantes para empresas que manejan rentabilidades del 5 al 7%”. Mac Loughlin.

En base a estas situaciones, el asesor dejó en claro que al recibir la hacienda y salvo que personalmente conozca al propietario del campo de origen, realiza la doble vacunación en los momentos correspondientes, fundamentalmente si se trata de categorías menores.

Luego se avanza en una desparasitación estratégica y también muestreos de HPG en determinada época del año.

“En el caso de los feedlots se hace evidente que es un verdadero problema de manejo cumplir con las doble vacunaciones y esta es una de las razones por las cuales sigue habiendo problemas que podrían evitarse”, explicó y dejó en claro que: “El plan sanitario es algo no negociable. Nadie se va a fundir o dejar de ganar significativamente menos por invertir uno o dos pesos más por animal. No estamos hablando de impactos similares a, por ejemplo, la compra de grano de maíz para engordar”.

Frente a estas situaciones, también destacó la importancia de determinar cuál es la implicancia real de las malas vacunaciones (buenas prácticas) y qué índices productivos son los que indican problemas sanitarios, situación que se podría resolver analizando con mayor grado de detalle la variabilidad entre los pesos iniciales y finales de la hacienda.

## HOTELERÍA E INFORMACIÓN

Frente a este tema en particular, Darío Colombatto dejó en claro que la hotelería es una unidad de negocios nueva e interesante para quienes producen el propio maíz, generando valor agregado sin un riesgo alto de capital invertido.

“Además, el hecho de tener una responsabilidad con un tercero (médico, abogado o familiar, en muchos casos), nos lleva a generar información, la cual no debe servir para acumular papeles con datos sino para lograr información que permita a tomar decisiones”.

Frente a esto, el profesional destacó que si bien existía un vacío en la protocolización de información, hoy desde AACREA, UBA e INTA se han puesto a disposición normas para la medición de producción física en feedlot.

## EXPECTATIVAS

Por último, los especialistas compartieron con este Periódico MOTIVAR sus visiones sobre los próximos meses para la actividad ganadera.

Así y tras destacar que el feedlot llegó para quedarse en el país, más allá de que seguirá compartiendo esquemas con la producción pastoril, Mac Loughlin mencionó que sus expectativas son buenas y que percibe un avance en la conciencia del rol de la sanidad en algunos productores, situación que era difícilmente esperable años atrás.

Por su parte, Colombatto aseguró que su optimismo radica en que se acercan tiempos de escasez.

“Hace algunos años teníamos un stock de intervención de unos 4.5 millones de novillos que se sumaban a los 7 millones que se generaban por año. Con esa situación, los períodos críticos pasaban sin grandes sobresaltos, como ocurre con las cosechas. Pero hoy tenemos 7.1 millones de novillos y novillitos y nada más. Todo esto se traducirá en una puja para la cual será clave la toma de decisiones empresariales”.

Volver a: [Feedlot](#)