

por el Ing. Agrónomo Jorge Collinet



El valor de la genética en rodeos comerciales.

Experiencias y expectativas



Criadores de distintas razas contaron en la Jornada del Foro de Genética Bovina cómo introdujeron reproductores con evaluaciones objetivas y aprovecharon sus cualidades para producir más carne de calidad.

Si bien todos coincidieron en que es una herramienta que permite bajar costos y maximizar precios, nos pareció bueno destacar el testimonio del Ing. Agrónomo Jorge Collinet consultor privado y Director de nuestra Asociación con campo en Necochea, sobre la importancia del uso de la buena genética en los planteos ganaderos, explicando como introdujo la genética Hereford en su rodeo comercial, mejorando el negocio y obteniendo mayor beneficio económico.

Collinet siempre eligió criar Hereford, por su mansedumbre, fertilidad, rusticidad y productividad. Pero cuando empezó la crisis de la ganadería -hace 10 años- contaba con 300 vientres base Hereford y en lugar de optar -como algunos otros- por salir del negocio, se decidió a invertir. Fue así como se acercó a la Asociación Argentina

Programas **HEREFORD**

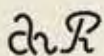


- ✓ Puro Registrado Hereford.
- ✓ Vientres Pampa Seleccionados.
- ✓ Programa Evaluación Genética.
- ✓ Programa Cruzamientos.
- ✓ Carnes Hereford.
- ✓ Programa de Certificación.
- ✓ Programa Toros Jóvenes.



Identificar los mejores productos y darles valor agregado.

Mejorar el negocio!!!



Criadores de Hereford y de todos los programas que le ofrecieron le atrapé el de Puro Registrado porque, según nos cuenta, su planteo era sencillo, con poca infraestructura y personal, y no estaba dispuesto a agrandar sus costos fijos. Quería expandirse, armar un plantel para tener su propia reposición y algunos reproductores, y alquilar otro campo para trasladar el rodeo comercial.

Con esa visión, Collinet se inició en el programa de mejoramiento de vientres generales. “Vino un inspector de la Asociación y seleccionó las

vaquillonas que calificaban como VIP. Además, empecé a comprar terneras y vaquillonas preñadas puro registradas en remates. Luego, con el tiempo, pude incorporar vientres de esa calidad de producción propia”, pormenorizó.

Al principio, el productor decidió utilizar semen de toros de pedigree pero luego optó por dar servicio con toros superiores S/, algo que el programa admite. Esos ejemplares son elegidos por la Asociación mediante evaluaciones genéticas, entre los toros Puro Registrado que las cabañas marcan y luego llevan a remate.

“Por cierto, no era caro inseminar, pero no tenía estructura para ello. Además, con el toro superior no me puedo equivocar, si la cabaña marca 100 toros Puro Registrado, el programa sólo permite marcar 10 superiores (S/). En cierta manera la Asociación

trabaja para mí. Y luego, como cliente, puedo elegir lo que me gusta, por ejemplo, una buena pigmentación, un frame moderado. Lo fundamental, es que son ejemplares que permiten una mejora genética importante”, aseguró.

Por otro lado, salió ese campo que Collinet buscaba para alquilar y llevó ahí su rodeo comercial. “Empecé a entorar las vaquillonas a los 15 meses con líneas genéticas de bajo peso al nacer, siempre dentro de la raza, y logré mayor peso al destete y más ingresos por la venta de mis terneros. Además, tengo mejores madres que en el rodeo original; es una ganancia patrimonial, no financiera, pero si algún día hay que venderlas valen más”, advirtió.

Después, el criador avanzó al ciclo completo y actualmente termina animales de 360 a 420 kg, que rinden el 59% promedio al gancho.



Qué se logra con el Programa de Mejoramiento Genético

Ciclo completo:

Mejor calidad de la hacienda terminada.

Mayor precio de venta.

Mejor engorde, mayor eficiencia.

Menores costos de alimentación, por mejor conversión alimento.

El valor de la genética en rodeos comerciales.

“Los compradores ya conocen mi calidad y ni vienen a revisarlos, hacemos la operación por teléfono y consigo los precios de venta más altos del mercado”, contó. Y concluyó: “como la genética mejora el valor, es una estrategia de precios. Por otro lado una manera de bajar costos es aumentar la producción. La genética incide en los índices de procreo, la eficiencia de conversión y el peso final, por lo tanto la genética es también una estrategia de costos. En síntesis, es una herramienta directamente vinculada con el bolsillo”.

La genética mejora la calidad y por lo tanto el valor de la producción.

La Genética también es una estrategia de precios.

La genética incide en la carga, peso de venta e índices de procreo.

La Genética también es una estrategia de costos.



Haciendo cuentas sobre el diferencial entre comprar un toro sin información y otro con cualidades probadas, mediante DEP, aseguró que más allá de ser una tecnología sencilla, aplicable a planteos de diferentes escalas, la genética es la herramienta más barata para producir mayor cantidad de carne de calidad.



Estancia
LOLÉN
de Serranías de Lolén S.A.

HEREFORD - ANGUS
VENTA PERMANENTE DE REPRODUCTORES

DESDE 1925 PRODUCIENDO EN CORONEL SUÁREZ
C.C.47 | CP 7540 | Coronel Suárez | Prov. Buenos Aires - (02926) 494112 estancia@estancialolen.com.ar
gfacth@estancialolen.com.ar

El valor de la genética en rodeos comerciales.



2 - Por qué invertir en ganadería en la Argentina?

Faena - Producción - Consumo - Exportación

Año	Faena Nº cabezas	Producción Toneladas	Prom. faena Kg/cabeza	Población Nº habitante	Consumo Int. Toneladas	Consumo Kg./hab.	Exportación	
							Toneladas	% /s/producción
1920-39	6.145.524	1.398.429	229	10.044.375	788.286	77	610.143	44%
1960-69	10.836.300	2.259.500	209	20.533.302	1.682.700	82	576.800	25%
2000-09	13.578.500	2.934.900	216	38.378.560	2.451.792	64	483.108	10%
2010-15	12.012.024	2.664.595	222	41.351.822	2.439.758	59	224.837	8%

1.91

4.12

Ganadería acorralada

Piso - Techo ----- Techo - Piso

Proyectado a 4 años

2020	13.043.478	3.000.000	230	45.000.000	2.700.000	60.0	300.000	10.0%
------	------------	-----------	-----	------------	-----------	------	---------	-------

“Los compradores ya conocen mi calidad y ni vienen a revisarlos, hacemos la operación por teléfono y consigo los precios de venta más altos del mercado”, contó. Y concluyó: “como la genética mejora el valor, es una estrategia de precios. Por otro lado una manera de bajar costos es aumentar la producción. La genética incide en los índices de procreo, la eficiencia de conversión y el peso final, por lo tanto la genética es también una estrategia de costos. En síntesis, es una herramienta directamente vinculada con el bolsillo”.

Haciendo cuentas sobre el diferencial entre comprar un toro sin información y otro con cualidades probadas, mediante DEP, aseguró que más allá de ser una tecnología sencilla, aplicable a planteos de diferentes escalas, la genética es la herramienta más barata para producir mayor cantidad de carne de calidad.

Luego se refirió a las expectativas sobre la ganadería en la Argentina. Analizó el cuadro diciendo que si uno mira la historia de 90 años en la Argentina, mientras la producción casi se duplica, la población se cuadruplicó. O sea que el aumento del ritmo de la producción no siguió al de la población. Como productor mira el mercado y cree que ese el principal tema estructural.

Todo esto se produjo en un concepto de ganadería acorralada por la agricultura, en la que de 20 millones de hectáreas de soja, podría haber 2 millones de hectáreas que son lomas de los campos de cría, las que sostenían el sistema ganadero. Era la alimentación para las reservas de invierno o para las vaquillonas de segunda parición, etc., y eso desapareció.


Dejamos de hacer carne y se destinó para la producción de soja, que exportamos al otro lado del mundo, para que otros produzcan carne. Así se refirió a la ganadería acorralada que no nos permitió un mayor volumen de producción de carne y al mismo tiempo mantener el 62% de ternero logrado, todo un desafío. También se refirió al cambio de paradigma de formación de precios, afirmando que hasta hace poco tiempo, como otros productos de exportación, el piso lo fija el mercado interno y el techo la exportación. En cambio, si se reduce mucho el volumen a exportar, el techo lo fija el mercado interno y el piso la exportación. De ahí que en los últimos años tuvimos mejores precios en el mercado doméstico que de exportación, algo inédito en la historia de la ganadería argentina.

Haciendo una proyección para el 2020, considerando 45 millones de habitantes, con un consumo per cápita de 60 kg, necesitaríamos 2.7 millones de toneladas para consumo doméstico, y si agregamos un volumen de 300 mil de toneladas para exportación, tendríamos que estar en cuatro años en una producción de 3 millones de toneladas. Entonces, desde su punto de vista como productor, su opinión del mercado interno fue:



Respecto del mercado externo, opina que, además de nuestro mercado de calidad, hay una aceleración de la transición dietaria hacia el consumo masivo de carnes (China y en general Asia - Pacífico). Está cambiando la matriz alimentaria del mundo no solamente por el tema de la soja (la están llevando para hacer proteínas) sino de todas las carnes.

No dudó al afirmar como dato importante que la **“Carne Argentina” es una marca reconocida**, y es sin duda la mejor carne del mundo y si queremos vender, podemos hacerlo.

De manera simple, afirmó que con un mercado interno insatisfecho y un mercado externo con demanda creciente de proteínas de calidad, las expectativas sobre los precios de venta en el futuro, son muy buenas. 

El mercado interno se lleva el 92% de la producción.

El consumo está 20 kg. por debajo del histórico (hoy: 54 kg/hab., el histórico es 74 Kg/hab.).

El mercado interno está insatisfecho, con precios firmes.

La proyección para 2020 es que con 60 kilos/hab., no alcanza la producción actual.

EL PADRE que la RAZA estaba esperando !




“BALLOTAGE” Lonco Piré X 3096 Comodyn ALB
Edición Limitada en madre Alabama

- ✓ Nacido con 28 kg. al nacer, hijo de vaquillona de primer parto
- ✓ Su madre se preñó al toque, pariendo su segundo ternero a los 10 meses de su primer parto !
- ✓ Excelente pigmentación y color, con muy buena estructura ósea y excelentes aplomos .
- ✓ Testículos pigmentados de perfecta conformación.
- ✓ Destacada ganancia de peso , superando ampliamente a todos sus contemporáneos , incluidos los Angus y Braford

✓ FENOTIPO MUY ATRACTIVO Y BALANCEADO

LONCO PIRÉ de Clara Pereyra Iraola
Hereford . Braford

 Cabañas Integradas

Web : cabintegradas.com.ar
Mail : acornejo.cria@gmail.com

Los Corales 1448 – Tandil – CP 7000 - Andres Cornejo 0249 4 581655 Escritorio 0249 4 406914