



EL CAMPGRAN. SANT MARTÍ SESCORTS (BARCELONA)



En Vaca.tv

Pol Collell con su padre Joan Collell, su hijo Alguer y Campgran Kerincy Deman

Máis que un gandeiro por vocación: entusiasmado, innovador e loitador

Así é Pol Collell, o xerente de El Campgran e La Vaquería d'Osona. Está á cabeza dun equipo de once traballadores que sacan adiante cada día todo o traballo que implica unha gandería con 330 frisonas e un obradoiro que achega valor engadido ao leite producido antes de saír das súas propias instalacións. Viaxamos a Barcelona para descubrir os detalles do seu gran proxecto de vida.

Localización: Sant Martí Sescorts (Barcelona)

Propietario: Joan Collell

N.º total de animais: 330

Vacas en muxido: 170

Media de produción: 37-42 l/vaca/día

Percentaxe de graxa: 3,20-3,75 %

Percentaxe de proteína: 3,15-3,35 %

RCS: 180.000-250.000 cél./ml

Cualificación morfolóxica: 84,5 puntos

Superficie agrícola: 35 ha

Venda do leite: La Vaquería d'Osona

Pol Collell naceu no corazón desta granxa de vacas da localidade catalá de Sant Martí Sescorts, provincia de Barcelona, no seo dunha familia de veterinarios que quixeron apostar por ter a súa propia gandería. Tanto o seu avó como o seu pai rexentaron El Campgran, pero nunca xestionaron directamente o negocio, ese traballo delegáronlle a outras persoas. Pol converteuse na terceira xeración que se fai cargo da gandería e no primeiro que se dedica a ela ao 100 %.

Tívoo claro desde moi pequeno: “Ía co meu pai moitas veces a facer reproductivos a ganderías que eran referencia por aquel entón e sempre me fixaba nos animais, na súa morfoloxía. Quixen sempre ser gandeiro, ter as miñas propias vacas, vacas boas e que producisen moitísimo leite”.

Os seus avós, Joan Collell e Montserrat Verdaguer, compraron a actual finca de El Campgran en 1982 e inauguraron a primeira das naves con 40 vacas alemás. “Nos anos 90 crecen ata as 100 vacas e constrúen a segunda parte das instalacións e nos anos 2000 chegan ata as 120 vacas en muxido”, lembra Pol.

En 2008 deixa os estudos que estaba a cursar e incorpórase definitivamente á explotación. “Aumentamos o rabaño ata as 210 produtoras e na actualidade, coa implementación dos robots de muxido, rebaixamos o número de vacas e movémonos entre uns 165 e 175 animais en muxido”, indica o gandeiro.



Móvome nunha media de produción duns 13.000 litros por vaca ao ano

► “QUIXEN SEMPRE SER GANDEIRO, TER AS MIÑAS PROPIAS VACAS, VACAS BOAS E QUE PRODUCISEN MOITÍSIMO LEITE”

XESTIÓN DAS SECAS, CLAVE NAS CIFRAS DE PRODUCCIÓN

Con elas está a alcanzar unha media de produción duns 13.000 litros por vaca ao ano. “Móvome –afirma– entre os 41 ou 42 e os 37 ou 38 litros por día, dependendo da época estival e da porcentaxe de secas que teña”. O verán este ano alongouse na zona e, no momento da nosa visita á granxa, non estaba incorporando na ración silo de millo, algo, que segundo confesa, “penaliza un pouco para alcanzar os 40 litros de media”.

A clave de Collell para lograr uns bos datos de produción está “nunha boa fertilidade e en manter os litros por vaca presente moi altos. Non serve de nada ter 45 litros por vaca e un 20 % de secas. O noso obxectivo é traballar sempre por debaixo dun 10 % de secas, algo que é moi difícil e non sempre se consegue. Agora mesmo estou nun 13 %”.

En graxa e proteína tamén oscila entre diferentes parámetros: “Para graxa podemos andar entre 3,75 % e 3,20 %, e para proteína, entre 3,35 % e 3,15 %”. O recuento de células fíxase normalmente entre as 180 e as 250 mil células somáticas por mililitro.

El Campgran está integrado desde os seus inicios no control leiteiro da Federación Frisona de Cataluña (Fefric). “Creo que a recollida de datos que realizan é importantísima para o progreso xenético. Dannos un *plus* á actividade. Facémolo unha vez ao mes e, xunto aos datos que temos dos robots, podemos tomar decisións máis individualizadas”, asegura. ►►



AGRÍCOLA











**CAZO
DISTRIBUTOR
FORRAJE**





CAZO UNIFEED







Tel. (+34) 985 634 238
Schäffer Ibérica • info@schaffer-iberica.com

www.schaffer-iberica.com



Vista aérea das instalacións de El Campgran

▶ “NON SERVE DE NADA TER 45 LITROS POR VACA E UN 20 % DE SECAS. O NOSO OBXECTIVO É TRABALLAR SEMPRE POR DEBAIXO DUN 10 % DE SECAS, ALGO QUE É MOI DIFÍCIL E NON SEMPRE SE CONSEGUE”

RABAÑO BEN ORGANIZADO

Os animais de El Campgran repártese en tres localizacións: as naves de produción, a granxa de secas e xovencas e a zona de recría.

Os animais produtores viven na instalación máis grande de todas, construída por fases ligadas ao crecemento constante da gandería. “A primeira levantouse nos 80; a segunda, nos 90, e as dúas posteriores, nos anos 2000”, puntualiza Pol.

Na máis antiga descansan as vacas en preparto e as de concurso; a seguinte alberga 58 cubículos e o primeiro dos robots para as vacas adultas, e a última diferenza dous patios: un, con 56 cubículos e o segundo dos robots para primíparas, e outro, con 54 cubículos e o terceiro dos robots para vacas de segundo parto.

As xatas ao nacer colócanse entre 15 e 25 días en boxes individuais e logo, “cando están fortes e ben inmunizadas”, pasan ao lote da amamentadora ata os 65 días. Posteriormente, viven en El Campgran outro mes ou mes e medio e cando cumpren entre 3 e 4 meses trasládanse á nave de xovencas, onde traballan con 8 ou 10 lotes por crecemento. Cando están preñadas de 6 meses, lévanse ao lote de secas e xa moi próximas ao parto volven á nave de produción. ▶▶



As xatas pasan os primeiros 15 ou 20 días en boxes individuais



Lote da amamentadora onde permanecen ata os 60 ou 65 días



O benestar animal é unha constante no seu día a día

HIPOCALCEMIA FIEBRE DE LA LECHE

La hipocalcemia o **fiebre de la leche** tiene una incidencia de hasta el **40-50% del rebaño**. Implica un coste de entre **100 y 200€ por animal** afectado y es responsable de la "entrada" de problemas como cetosis, metritis, desplazamiento de cuajar, pérdida de tono muscular, etc.

RumiLife®

PRODUCTO DE
UNA SOLA
APLICACIÓN

CAL24™
Nutritional Supplement

APLICAR TRAS EL PARTO

- › Uso sistemático en vacas lecheras de 2 o más partos.
- › Se puede usar como terapia de apoyo, tras poner calcio intravenoso al animal



BOLOS DE CALCIO

Ctra. Valdefresno, 2. 24228 Corbillos de la Sobarriba. León.

Tl.: 987 213 172 - www.inatega.com

 **INATEGA**

Realizan compostaxe coa parte sólida do xurro para as camas das produtoras



A parte líquida aplícase como fertilizante nos campos ou trasládase a plantas para o seu tratamento



► “SÓ PODEMOS CONTINUAR ADIANTE COA NOSA ACTIVIDADE SE XESTIONAMOS OS XURROS DUNHA MANEIRA SUPERSOSTIBILE, SUPERCONTROLADA E SUPERPROFESIONAL”

Para o almacenamento das materias primas e dos silos contan con tres trincheiras: dúas para o silo de primavera, o raigrás ou a forraxe que decidisen cultivar ese ano, e unha dedicada en exclusiva a silo de millo, que sempre é compra externa.

Realizan a limpeza das naves con arrobadeiras de cable e cada nave evacúa o xurro na súa propia balsa, todas comunicadas cunha balsa común na que está permanentemente traballando un axitador. A totalidade dos residuos diríxese a continuación ao separador de xurros.

ESTRITOS REQUISITOS MEDIOAMBIENTAIS

“A comarca de Osona –explica Pol– é un lugar complicado para ter vacas porque a gandería de porcino masificouse e as esixencias ambientais que nos aplican son moi estritas. Só podemos continuar adiante coa nosa actividade se xestionamos os xurros dunha maneira supersostible, supercontrolada e superprofesional”.

Abertamente defensor do ecoloxismo e da sostibilidade, o gandeiro catalán detalla o sistema que utiliza: “Grazas ao separador, obtemos por unha banda a parte sólida do xurro, que compostamos durante tres semanas e utilizamos para encher os cubículos da maioría das vacas, e, doutra banda, o líquido, que aplicamos como fertilizante nos campos que labramos ou trasladamos a unhas plantas para o seu tratamento”.

Con este método, todas as camas das produtoras, as das secas e xovencas próximas ao parto e as da recría son desta compostaxe, que “removemos todos os días para que estean máis cómodas”, indica. Tan só as das xatas máis pequenas son de palla e as das vacas do primeiro robot, de serradura e palla, “pois a grella desta zona non me permite entrar ben coa máquina que utilizamos para o seu mantemento”, reconece Collell.

PLACAS SOLARES PARA SER AUTOSUFICIENTES

As temperaturas que se alcanzan na época estival obrigan a instalar ferramentas de ventilación. Nesta granxa combinan ventiladores e aspersores de auga que se poñen automaticamente en marcha a partir de certa temperatura e humidade. “Para o gasto que iso implica axúdanme moito as placas solares que instalamos xa hai sete anos”, aclara Pol.

Cunha instalación de 100 quilowatts de enerxía solar, móstrase “moi satisfeito”, porque consegue ser autosuficiente durante moitas horas do día e, segundo confirma, “tal e como está o prezo da enerxía, estou moi contento”.

Os comedeiros están recubertos de resina ou de aceiro inoxidable para unha conservación mellor da comida e cada patio consta de catro bebedeiros, que limpan practicamente todos os días. ►►



serval
Bienestar y rendimientos



› PORQUE NO TODAS LAS LECHES SON IGUALES

ELITE INSTANT



Complejo de 3 fuentes naturales que mejoran el rendimiento y crecimientos



Extractos de plantas que favorecen el equilibrio de la microbiota.



Selenio orgánico. Su forma natural permite una mejor biodisponibilidad.



Los prebióticos (MOS) favorecen una mejor regulación de la flora intestinal.



Servicio comercial : 629 64 02 61
Servicio técnico : 656 83 30 80



commercial@serval.fr



Serval España



www.serval.fr/es

LECHES MATERNIZADAS

Conoce nuestro equipo...

Aitor Rey - Técnico Comercial Lugo Norte y Asturias



Técnico Superior en Gestión y Administración de empresas. Aitor tiene amplia experiencia profesional como comercial en empresas de distinta índole.

Comenzó su andadura en el mundo de la genética hace tres años, y se unió a las filas de ABS a finales de 2021, donde desempeña sus funciones como Técnico Comercial en Lugo Norte y Asturias.



Puede ver la entrevista aquí:

Programa de Verificación Beef InFocus™ (BIF-VP)

¿Qué es?

A medida que el mercado cambia, cada vez más ganaderos empiezan a pensar como productores de alimentos. Se preocupan por el producto que venden, y los consumidores quieren saber de dónde proceden sus alimentos. La cadena de suministro de carne de vacuno está buscando una genética más rentable de un ternero cruzado. El espectro de la calidad de los animales es variado, y todos a lo largo de la cadena de suministro están tomando nota. La cadena de suministro se fija en dos aspectos importantes que influirán en el lugar donde las ganaderías pueden comercializar los terneros:

1. Variación genética

Los ganaderos buscan animales con una mayor eficiencia alimenticia, y los finalizadores buscan una mayor calidad de la canal. Ellos saben que no todos los animales de cruce industrial son iguales, y que el hecho de que "sea negro" no significa que cumpla sus requisitos.

2. Opciones de comercialización

La Verificación de Edad y Procedencia ofrece a los compradores de ganado un programa verificado por terceros que cualifica a los terneros de Beef InFocus™ para competir en la cadena de suministro de carne de vacuno.



Esto proporciona a los propietarios de ganado lechero una mejor oportunidad de obtener valores superiores de la genética de Beef InFocus™.



Javier Teijeiro, de SAT Teixeiro. Parroquia de A Rigueira (A Pastoriza, Lugo)

¿Cuáles son los beneficios para los productores?

Una vez que se haya unido al programa, sus terneros pueden ser comercializados como genética ABS BeefInFocus™ identificada por la marca. Le ayudaremos a facilitar la conexión de personas con personas y, en última instancia, de personas con beneficios a su inversión genética.

Beneficios

1. Verificación genética

ABS es la única empresa que cuenta con un programa de verificación genética para terneros cruzados de carne. La verificación genética permite a la cadena de suministro confiar en que están obteniendo un producto genético de calidad.

2. Identificación mediante crotales BeefInFocus™

El reconocimiento del producto es el primer paso para añadir más valor. El equipo de ABS está en contacto diario con compradores potenciales y socios de la cadena de suministro para aumentar la lealtad a Beef InFocus™ y lo que es más importante, para aumentar el valor de los productos.

3. Opciones de comercialización

La Verificación de Edad y Procedencia da al comprador la confianza de que el ternero ha sido manejado de acuerdo a las necesidades de los compradores y a las oportunidades de comercialización.



**BEEF
IN FOCUS™**



**Pregunte por la marca
BeefInFocus™**



Únase a nuestro equipo ganador.

Consulte a su representante de ventas y reproducción de ABS hoy mismo o visite:
<https://www.absglobal.com/es/programa-de-verificacion-beefinfocus/>



MARC PIERA

Asesor de xestión técnico-económica en El Campgran

“LA VAQUERÍA POSIBILITARALLE A EL CAMPGRAN O DESENVOLVEMENTO E A PRODUCCIÓN DE PRODUTOS LÁCTEOS DE MAIOR VALOR ENGADIDO PARA GARANTIR A SÚA COMPETITIVIDADE NO FUTURO”

En que consiste o teu traballo en El Campgran?

O noso traballo fundaméntase na prestación dun servizo de consultoría técnico-económica que ten como principal obxectivo a mellora do custo de produción do litro de leite.

Unha vez ao mes, calculamos e valoramos conxuntamente con Pol os índices técnicos da granxa. A partir das cifras e da súa evolución realízanse cambios no manexo e protocolos de traballo encamiñados a mellorar os resultados.

Trimestralmente analízase coa propiedade a conta de explotación da granxa, cuantifícanse os custos de produción e compáranse co mesmo período de anos anteriores e con custos de explotacións de características similares doutros paneís. A partir dos custos de produción tómanse decisións, fanse cambios na actividade e decídense investimentos dirixidos a mellorar a rendibilidade económica da granxa.

Como lembramos os inicios e que puntos se foron modificando nesta explotación?

Iniciamos o servizo en 2014. Empezouse coa implantación do modelo para o cálculo do custo de produción do litro de leite, separadamente do resto das actividades da granxa.

O coñecemento continuado do custo de produción do leite facilitou a toma de decisións sobre cambios en manexo e investimentos.

En 2020, abandonouse o muxido en sala e instaláronse tres robots de muxido, investimento que se xustificou, fundamentalmente, polo aforro en man de obra, como quedou evidenciado na diminución do seu custo nos anos seguintes.

O leite vendido por vaca/ano incrementouse en 1.700 litros desde o inicio do servizo e a previsión é alcanzar en 2022 os 13.000 litros de media vaca/ano.

En que claves estades a centrarvos a día de hoxe?

O traballo está centrado no control dos custos de produción. Os puntos clave son os custos de alimentación, de recría de xovencas e do persoal, que representan o 80 % do total.

O capítulo de subministracións, principalmente electricidade e gasóleo, aumentou a súa participación no custo de produción do leite no último ano, motivo polo que a procura de alternativas para reducir o gasto é constante.

Nunca esquecemos a produtividade; o total de leite vendido actúa como divisor común de todos os gastos no cálculo do custo de produción e fai que estes baixen a medida que aquel aumenta.

Os expertos en cambio climático anunciaron que o verán de 2022 sería o máis fresco da próxima década. Unha vez pasado e visto o efecto prexudicial que tivo na produción de leite en gran parte das ganderías, lévanos á reflexión de que as estratexias e os investimentos para combater o estrés térmico das vacas serán un punto clave para o mantemento da produtividade nos próximos anos.

Como evolucionou o custo de produción nesta gandería?

No cálculo do custo de produción do litro de leite, ademais dos gastos, tamén interveñen os ingresos da venda de vacas, xatos, xurro, subvencións e outros ingresos sobre os que o servizo de consultoría técnico-económica ten pouca influencia.

Como os ingresos non provenientes do leite tamén variaron, valoramos, unicamente, a evolución dos custos variables, fixos e financeiros, que á súa vez separamos en dous períodos: do inicio a 2020 e de 2020 a 2022.

Do inicio a 2020 conseguiuuse unha redución do 15 % na suma de custos variables, fixos e financeiros. De 2020 a 2022 os mesmos custos aumentaron o 35 %, principalmente polo incremento en alimentación e subministracións.

O obxectivo sempre pasa por estar no grupo de granxas con menor custo de produción do litro de leite, noutras palabras, ser máis competitivo.

Como mellora os rendementos de El Campgran a aposta por La Vaquería, por darlle valor ao leite na propia granxa?

A venda de leite é un capítulo distinto ao do custo de produción, require xestión comercial e, en ocasións, como en El Campgran, investimento en equipos.

A aposta de El Campgran por La Vaquería está dando resultado na medida que está a permitir gañar valor ao leite producido.

A venda de leite é unha actividade económica distinta á súa produción e como tal require esforzo e especialización.

Cales crees que serán as directrices que marquen o mercado nos próximos anos e o futuro de El Campgran?

As directrices administrativas e os hábitos de consumo da poboación evolucionan e cambian.

Unha parte da poboación probablemente continuará co consumo de leite de vaca.

As granxas deberán producir e ofrecerlle ao mercado leite de alta calidade, respectuosa co benestar animal e o medio ambiente e, ademais, ser competitivas.

A situación actual de El Campgran, cunhas 200 vacas, superior á media nacional de 75 vacas por explotación; unha produción de 13.000 litros de leite vendido por vaca e ano, un 45 % superior á produción de leite por vaca media nacional, e instalacións modernas e eficientes sitúana nunha boa posición para cumprir as esixencias de futuro. Ademais, a plataforma comercial de La Vaquería posibilitará a El Campgran o desenvolvemento e a produción de produtos lácteos de maior valor engadido, que se deberá acompañar dunha boa xestión profesional, como ata a data, para garantir a súa competitividade no futuro.

TRABALLO EN EQUIPO

Os labores que implica esta gandería repártense entre un equipo de once traballadores. Pol Collell dirixe a granxa e a industria que desenvolveu para a venda propia do seu leite, da que falaremos un pouco máis adiante, e céntrase tamén moito na reprodución dos seus animais.

Xunto a el, Jordi Carol encárgase da alimentación e da xestión do rabaño de carne, unhas 56 vacas pardas

que manteñen nunha finca a 3 km de El Campgran; Kacem Laghzouli dedícase aos robots de muxido, á reprodución cando non está Pol e ao tratamento de vacas; Marc Rodríguez, en quenda de tardes e fins de semanas, é a persoa encargada dos partos, do encostramento dos acabados de nacer e de estar un pouco ao tanto de todo nese tempo; e por último, Aina Montmany e Gil Solé distribúense o traballo nas fins de semana que non

traballa Pol e tamén cobren os días de vacacións do resto do persoal.

Na industria, Jon Muñoz e Alexander Cortés encárganse da produción, Dolors Serrat e María Teresa Marginet ocúpense do control da calidade de leite, e Ramón Musach, do tema administrativo. Finalmente, Joan Canal dedícase ao mantemento da finca a media xornada. ►►

EVOLUTION Iberica

Una apuesta segura

RIDERCUP

ICO 5233

PRODUCCIÓN fiab. 69

Leche	Grasa	Grasa %	Proteína	Proteína %
1258 kg	106 kg	0.56 %	67 kg	0.24 %
KCAS : AB		BCAS : A1A2		

FUNCIONALES

Longevidad	131
R. células Somáticas	112
Días Abiertos	112
Facilidad de parto directa	109

CONFORMACIÓN fiab. 75

Tipo	1.62	<div style="width: 65%;"></div>
Capacidad Corporal	-0.21	<div style="width: 10%;"></div>
Miembros y Aplomos	1.17	<div style="width: 45%;"></div>
Ubre	1.80	<div style="width: 80%;"></div>

Confirmando

SANTIAGO

ICO 4928

PRODUCCIÓN fiab. 66

Leche	Grasa	Grasa %	Proteína	Proteína %
1541 kg	63 kg	0.07 %	59 kg	0.08 %
KCAS : AA		BCAS : A2A2		

FUNCIONALES

Longevidad	130
R. células Somáticas	124
Días Abiertos	118
Facilidad de parto directa	107

CONFORMACIÓN fiab. 72

Tipo	1.57	<div style="width: 60%;"></div>
Capacidad Corporal	0.71	<div style="width: 25%;"></div>
Miembros y Aplomos	0.96	<div style="width: 40%;"></div>
Ubre	1.72	<div style="width: 75%;"></div>



Cos robots están alcanzando unha media de 3,4 muxidos diarios

► DO CAMBIO A ROBOTS ACENTÚA CATRO VANTAXES IMPORTANTES: PRODUCCIÓN, ORGANIZACIÓN DO TRABALLO, BENESTAR ANIMAL E CALIDADE DE LEITE

A maiores, Collell conta cun grupo de asesores externos que lle axudan en diferentes facetas, como a reprodución, que desenvolve con Salvador Tió, do Centro Veterinario de Manlleu; a nutrición, con Joan Ramón Serra, da Cooperativa Plana de Vic, e a xestión económica, que desenvolve con Marc Piera, do Centro Veterinario Tona. “Con Salvador levo toda a vida –sinala–, con Joan Ramón hai unha comunicación moi fluída á hora de elaborar as racións e con Marc hai xa moitos anos que traballo. A verdade é que cando tes que tomar decisións ou facer un investimento é moi importante contar con este tipo de comunicación semanal”.

Pol destaca, por último, o papel esencial do seu pai: “Non vive o día a día da explotación, pero cando necesito consellos ou que me bote unha man en canto a temas de financiamento, sempre o teño aí. É o meu gran conselleiro”.

ROBOTS PARA O MUXIDO

Dentro de pouco cumprirá dous anos co muxido robotizado e remarca que sempre creu firmemente neste avance do sector tanto para o funcionamento das ganderías como para o benestar animal.

“En Cataluña, ata hai pouco tempo, non era demasiado común o muxido con robots, pero eu viños en diversas granxas nalgunhas das miñas viaxes ao norte de España”, admite.

Finalmente decidínome e cambiamos a sala 2x5 na que muxiamos case 15 horas ao día por tres máquinas: “Modificamos o funcionamento da granxa e aforramos tres persoas de man de obra”.

Están a pasar polos robots entre 165 e 175 vacas ao día e alcanzan unha media de 3,4 muxidos diarios. “Deseñamos dous deles con tráfico libre e un con sala de espera, para aqueles animais cunhas condicións un pouco especiais cos que necesitamos traballar máis a fondo e máis cómodos”, describe.

Do cambio acentúa catro vantaxes importantes: produción, organización do traballo, benestar animal e calidade de leite.

“Aínda que nas vacas múltiparas a produción é bastante parecida, a melloría foi importante nas primíparas, pois pasamos de picos de leite en tres muxidos de 39 litros a picos de 46 litros por vaca e día, o que supón un aumento de 700 litros por vaca e ano”, recalca.

En relación á distribución de tarefas, Collell subliña que se modificou moito: “A min tocábame muxir a miúdo, como ao resto, e agora teño moita máis flexibilidade, paso as mesmas horas na granxa, pero pódoas dedicar a outros aspectos. A organización do traballo é moito máis fácil”.

O confort dos animais tamén deu un xiro, respiran moita máis tranquilidade nos establos, ven as vacas moito máis cómodas e, en consecuencia, notaron melloría en fertilidade e en coxeiras.

“Por último –remata–, o robot permítenos a separación por cuartos, o que facilita moito o traballo, e ofrécenos moita máis información, co que podemos tomar decisións moi rápidas sen esperar ao control leiteiro”. ►►

PROCROSS

MONTBELIARDE / HOLSTEIN / VIKINGRED
VIKINGRED / HOLSTEIN / MONTBELIARDE



SISTEMA DE CRUZAMIENTO DE 3 RAZAS

RENTABILIDAD
VITALICIA

+33%

PRODUCCIÓN
GRASA +
PROTEÍNA



COSTES
TRATAMIENTOS
DE SALUD

-26%

DÍAS
LONGEVIDAD

+147

REDUCCIÓN DE LA
MORTINATALIDAD



* Estudio de 10 años dirigido por la Universidad de Minnesota.
Resultados confirmados por el Journal of Dairy Science

Global Genetics Galicia
Teléfono: 619 760 916
galicia@globalgenetics.es


procross.info

Global Genetics
P.N. Európolis C/Londres 29A
28232 Las Rozas, Madrid
global@globalgenetics.es

▶ “A COMIDA DEPENDENTE DO VERÁN E DAS CONDICIÓN METEOROLÓXICAS COMPLÍCASENOS CADA ANO MÁIS”

RACIÓNS E CULTIVOS

As produtoras reciben a ración diaria de comida en dúas quendas: unha sobre as seis da mañá e outra sobre a unha do mediodía. Componse de entre 8 e 12 kg de silo de millo, 13-18 kg de silo de primavera –raigrás, trigo ou veza, depende do que cultivasen ese ano–, 6 kg de cebada de cervexa, 1 kg de melaza e, en función do húmidos ou secos que estean os silos, engaden medio quilo ou un quilo de palla, ademais dos núcleos (3,5 kg), da fariña de millo (3,5 kg) e da soia (2,4 kg).

Aos animais acabados de nacer danlles por sonda unha primeira toma de 5 litros de costro e na segunda, con biberón, adoitan tomar dous ou tres litros. A partir de aí, aliméntanse durante 15 días de leite de vaca e, logo, van á amamentadora. “Van bebendo leite por distintas fases –enumera–. Dámoslles 6 litros, como máximo, ata os 30 días; dos 30 aos 60 días chegan ata os 8 litros, máis ou menos, e dos 60 aos 67 van reducindo o leite en po da amamentadora ata a desteta”.

Continúan tomando o mesmo penso que combinan co leite da amamentadora ata os 90 ou 95 días e desde este momento trasládanse á nave da recría. “O primeiro mes seguen con este penso e logo pasan ao *unifeed* seco –palla, fariña de millo, melaza e soia–, suplementado cun pouco de penso granulado. A partir dos 11-12 meses quedan só co *unifeed* e aos 18 ou 19 meses van para a nave das secas, onde comen a ración de secas e xovencas”.

Este combinado para secas e xovencas preñadas consta de 7 ou 8 kg de silo de primavera, palla e suplementos de minerais, fariña de millo e soia. “Tentamos que a inxestión destes animais sexa o máis curta posible para que cheguen ao parto fortes e en boas condicións para un correcto arranque de lactación e a obtención de bos picos de leite”, concreta.



Este verán cultivaron por primeira vez sorgo, que destinan á ración de secas e xovencas



Reparten a ración de produción dúas veces ao día

Os cultivos que utilizan para o silo de primavera son xestionados por eles mesmos nun total de 35 ha, 15 delas propias e 20 alugadas. “Este tipo de comida témola asegurada, pero a dependente do verán e das condicións meteorolóxicas complícasenos cada ano máis. Esta vez sementamos sorgo, que utilizamos para a ración de secas e xovencas preñadas como substituto ao silo de primavera”, valora. Compran fóra todo o resto das materias primas que necesitan para as racións. ▶▶

Alfalfa de secano e regadío

Mesturas Forraxeiras

Gama SPEEDYLMIX, 6 tipos de pradeiras
anuais de sega ou pastoreo

Gama PLURIMIX, 4 tipos de pradeiras
perennes para secanos frescos

Gama REGMIX, 3 tipos de pradeiras
perennes de regadío

Gama SECMIX, 2 tipos de pradeiras
perennes para secano

Alfalfa SAN ISIDRO, elevada produ-
ción, gran perenidade, secano ou regadío

VICTORIA, a Alfalfa mellorada, para
secano ou regadío

Alfalfa TIERRA DE CAMPOS, rústica
e adaptada ao secano





Collell garda con orgullo cada un dos premios que foi conseguindo nos diferentes concursos morfolóxicos da raza



Campgran Sumatra Carson, vaca nova subcampiã no Nacional de 2016



Participando no Concurso Rexional de Cataluña en 2018

► “CREO FIRMEMENTE NA IDEA DE QUE, CUNHA BOA BASE XENÉTICA, OBTEMOS VACAS LONXEVAS E PRODUTORAS, QUE NOS ACHEGAN DIÑEIRO E RENDIBILIDADE”

fillo de Boom x Chief x Doorman, da familia da famosa vaca Comestar Laurie Sheik. “É un touro que creo que vai dar animais moi ben balanceados, produtivos e con bos ubres e patas. Teño tres irmás completas cualificadas xa MB de primeiro parto. É unha familia realmente sólida e forte”, resume.

Inseminan as xovencas por primeira vez aos 13 ou 14 meses, dependendo do desenvolvemento corporal, e así consegue unha media de idade ao primeiro parto de 23,8 meses. Nestas primeiras inseminacións a porcentaxe de fertilidade é dun 45 %, mentres que en vacas esta cifra se rebaixa a un 30-35 %. A media de inseminacións por preñez en xovencas é de 1,5 e en vacas, de 3,2.

A detección de celos lévana a cabo a través dos colares de monitorización e están a aplicar técnicas reprodutivas avanzadas, como os transplantes de embrións, os *flushings* ou as inseminacións in vitro. “Os resultados están a ser bastante satisfactorios en canto a taxas de preñez e a produción de embrións. É unha forma de mellorar o rabaño e de ter descendencia das nosas mellores familias”, subliña o gandeiro.

Agora mesmo teñen unha media morfolóxica de 84,5 puntos, ao redor de 70 animais MB e 12 EX. Entre as súas mellores vacas e familias, nomea a “Mijaqui Pandoria Pronto, unha vaca que teño coas secas, que non está en produción, pero que a manteño na granxa polo sentimento que me desprende. Compreina en Cal Marquet en 2009 e, aínda que a nivel particular non tivo moitos éxitos en concursos, con ela empezou todo”. ►

ses por comezar a xenotipar a todos os animais que nacen na súa granxa. Sinala que a xenómica lle achega “un plus, porque individualizo os meus axustes segundo as familias de vacas e intento cubrir un pouco as deficiencias que me transmiten estas probas, non só as que eu noto visualmente”.

Utiliza uns sete ou oito touros por ano. Para inseminar as xovencas o 100 % do seme é sexado e o 80 %, xenómico; mentres que nas vacas o 90 % é seme convencional, “porque garante máis fertilidade que o sexado. O resto é sexado, para animais especiais da explotación”.

En certos animais ou cando foron inseminados dúas veces pon cruzamento con carne, en concreto azul belga, porque os xatos teñen moito máis valor comercial.

A procedencia dos touros é maioritariamente americana, pero sempre “co criterio de querer transmitirles ás vacas as necesidades que observo”, admite. Lembra certos sementais que lle deixaron moi boas vacas como “Explode, Meridian, Delta Lambda, Chief ou Unstopabull”.

Falando de sementais e de boa xenética, de El Campgran acaba de saír un touro novo para Xenética Fontao,

ABSOLUTA FE NA XENÉTICA

“É indispensable para unha granxa de alta produción ter vacas con boa morfoloxía, ubres, patas e estruturas leiteiras correctas que se adapten ás nosas instalacións”, contesta Pol en relación ao papel que xoga a xenética na súa granxa. “Creo firmemente –engade– na idea de que, cunha boa base xenética, obtemos vacas lonxevs e produtoras, que nos achegan diñeiro e rendibilidade”.

Para continuar co seu progreso xenético, baseado nunha selección con bos índices de produción e de tipo, e non en ICO, decantouse hai uns me-

Ultraplus™

STgenetics®

CAPTAIN

#1 TPI

PROBADO CON HIJAS
3214 TPI / 1238 MN\$



Diciembre 2022 | ¡Captain es el padre de 41 de las 50 mejores terneras de Europa por GTPI, entre ellas, las 16 primeras!

689 233 030 | 649 466 728
distrigen@distrigen.es | www.distrigen.es

+DISTRIGEN

► CUMPRIU O SOÑO DE XULGAR UN NACIONAL E AGORA PENSA XA EN GAÑALO: “QUEDA MOI LONXE, PERO VOUNO INTENTAR”

Máis tarde, chegaron a El Campgran Campgran Astrid Bolivia, como a cualifica Collell: “A miña primeira gran vaca”, que logrou o primeiro posto da súa sección no Nacional de 2015; Campgran Sumatra Carson, que conseguiu o título de vaca nova subcampiona no Nacional de 2016; Campgran Kerinci Deman, da mesma familia que Sumatra Carson, que gañou a súa sección na Swiss Expo de 2020 e foi campiona rexional de Cataluña en 2022, ou Campgran Loana Chief, “unha frisona da mesma familia que o touro que enviamos a Xenética Fontao”, descifra.

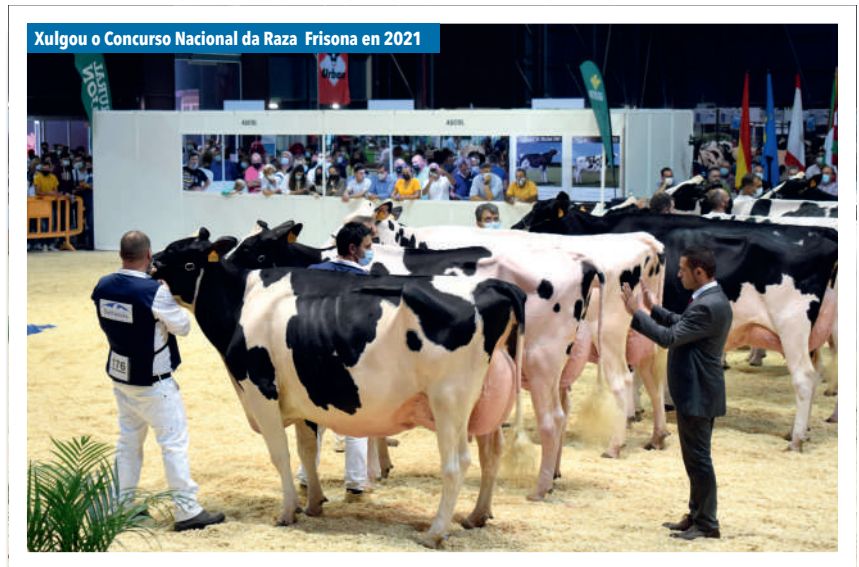
VERDADEIRA PAIXÓN

Pol Collell visitou granxas desde neno, da man do seu pai, Joan Collell, e lembra como todas esas visitas lle foron fortalecendo o seu gusto polas boas vacas: “En La Travesía, con Paco e Alfonso Ahedo, ou en Comas Novas, cos irmáns Serrabassa, vin o que naquel momento eran para min as mellores vacas que vira nunca”.

Comezou tamén a asistir a certames morfolóxicos e isto converteuse en “prioridade absoluta –cepta–, volvinme un tolo das vacas e dos concursos. Nunca o dixen en público, pero debo recoñecer que unha vaca que me abriu realmente os ollos como pratos foi Tempo Viña Alhambra, unha frisona asturiana que, para min, era espectacular”.

El Campgran participou por primeira vez no Concurso Nacional en 1994. “A sorte do principiante –crefixo que gañásemos o título de xata campiona nacional cunha filla de Inspiration” e desde esa data, concurso tras concurso, foron sumando diferentes premios.

A mellora xenética e este tipo de competicións son para Collell un grande impulso para estar motivado, para seguir aprendendo e para continuar mellorando. “Competir no Nacional por gañar seccións era, para min, hai oito ou dez anos algo impensable; este ano conseguín dous segundos postos, dous terceiros, un cuarto e un quinto, e saín do recinto feiral dicíndome: ben, pódese facer un pouco máis”.



Xulgou o Concurso Nacional da Raza Frisona en 2021

Para iso, destina unha parte das súas instalacións, en condicións máis especiais, aos seus animais máis *top*. Por unha banda, as xatas ás que lles ve gran potencial saen da amamentadora e son separadas desde pequenas para boxes de dúas nas que viven todo o ano e comen a súa ración de soia tres veces ao día. Por outra banda, as vacas de concurso entran dúas veces ao día ao robot de maneira manual e aliméntanse de 12 ou 13 kg de penso granulado e da forraxe que teñan de boa calidade seca a libre disposición. Ademais, lávaas a miúdo, trabállalles o pelo do lombo e dómaas para que “cando toca ir a un concurso os animais estean nunhas condicións físicas e de comportamento ideais. As vacas que levan un traballo extra da casa transmiten en pista un *plus* importante: limpeza nos ósos, angulosidade, finura, feminidade... Eses detalles só os dá o esforzo previo, advirte.

Analiza en perspectiva e, con toda a humildade do mundo, Pol asegura que seguirá traballando para conseguir vacas mellores e posibles novos títulos. Acórdase do seu avó que sempre lle dicía: “Quero unha granxa con poucas vacas, pero que sexan moi boas xeneticamente” e continúa: “Deixoumos hai tres anos, pero viu os nosos éxitos nos concursos e a mellora que fomos logrando e gozábao bastante”.

XUÍZ NACIONAL DA RAZA FRISONA

Da súa paixón polas vacas e polos concursos de frisonas xorde o seu interese por converterse en xuíz nacional desta raza e con tan só 11 anos



Xuíz en Moexmu 2016



Contáxilale o seu entusiasmo ao público en cada certame que xulga, como en Menorca 2018

aproba a súa primeira escola de xuíces. A partir de aquí decide seguir formándose e con 28 remata todas as súas reciclaxes.

Aos 30 anos comeza a xulgar concursos por todo o territorio nacional e cinco anos máis tarde desígnano para responsabilizarse do Concurso Nacional, unha experiencia que Pol lembra con moi bo sabor de boca: “Era a culminación ao traballo e ao esforzo de tantos anos, unha tarefa que fixera con tantas ganas e ímpeto. Acórdome de estar cómodo, seguro, con rapidez e coas ideas moi claras”.

Cumriu o soño de xulgar un nacional e agora pensa xa en gañalo: “Queda moi lonxe, pero vouno intentar”.



Interior e exterior do obradoiro onde preparan o leite para a súa venda final



► “OFRECÉMOSLLES AOS NÓSOS CLIENTES UN PRODUTO DE MÁXIMA CALIDADE, COS MAIORES CONTROIS SANITARIOS E TODA A CONFIANZA EN CANTO A TRAZABILIDADE. TEÑEN AS PORTAS DA NOSA GRANXA ABERTAS PARA VIR E VER O ESFORZO QUE LEVA PRODUCIR UN LITRO DE LEITE”

MARCA PROPIA: LA VAQUERÍA D'OSONA

A última incorporación ás instalacións de El Campgran foi a industria na que Pol Collell dá valor engadido ao seu leite e ao de varias ganderías de proximidade.

La Vaquería d'Osona, nome que lle deu á súa marca, nace en maio de 2009 como unha maneira de saltarse a distribución e vender directamente o leite das súas vacas. “Viaxo co meu pai a Italia e vemos que alí varias ganderías teñen máquinas expendedoras dos seus propios produtos; entre eles, leite fresco”, indica.

Éntranlles as ganas de tentar facer o mesmo e montan a maquinaria para poder levalo a cabo. “Colocamos –di– cinco máquinas expendedoras de leite fresco en cinco localidades veciñas, nun radio de 10 km: dúas en Vic, unha en Manlleu, unha en Torelló e outra en Roda de Ter”.

Vendía o leite a un euro, mentres que naquel momento a industria lla pagaba a 30 céntimos, “o valor engadido era superimportante, triplicámo-lo”, describe.

Ao principio o consumo era “espectacular, falábase moitísimo da iniciativa e a propaganda veu practicamente soa”, acepta. Ao mesmo tempo, comezaron a construír o obradoiro completo e aos poucos comezaron a notar que a venda das máquinas ía menguando.

“Foi a primeira experiencia empresarial que tiven –admite Pol– e un día díxéronme que cando se inicia un proxecto hai que percorrer moitas curvas ata que comeza a fortalecerse”.

Tras analizar as cifras de venda e a evolución do seu mercado, déronse conta de que quizais debían moldear un pouco o seu plan inicial e, co seu rexistro sanitario e o pasteurizador que xa tiñan instalado, ábrese a oportunidade de ir máis aló e de vender a industrias fabricantes de produtos precociñados, croquetas ou canelóns.

Á súa vez, o negocio destas empresas vai crescendo e iso supón tamén novas posibilidades para La Vaquería d'Osona.

Destá maneira, a día de hoxe, están a comercializar o leite das vacas

de El Campgran e doutras cinco da zona a varias industrias alimentarias potentes da provincia de Barcelona.

Para todo iso, o obradoiro conta con tanques de refrixeración, onde reciben aproximadamente 80.000 litros de leite, un pasteurizador, un homoxeneizador e unha desnatadora. “Con estas máquinas desenvolvemos o produto que nos piden os nosos clientes”, sinala.

Á parte da diferenciación que todo este sistema lle outorga ao seu negocio, están a conseguir un valor engadido para o seu leite, que resulta fundamental para afrontar os momentos máis complicados do sector: “O camiño está a ser duro, pero diferenciámonos no mercado. Eu sempre digo aos meus clientes –confirma– que traballamos para ofrecerlles un produto de máxima calidade, de km 0, cos maiores controis sanitarios e toda a confianza en canto a trazabilidade. Teñen as portas da nosa granxa abertas para vir e ver o esforzo que leva producir un litro de leite”. ►►



**Raiado
ou
salpicado**
de superficies de formigón



⚠ EVITA ESOS PISOS NOS QUE OS ANIMAIS CAMIÑAN CO MEDO DE ESCORRER. ⚠

643 056 723

raiaousalpica@gmail.com

PIARES FORTES PARA SEGUIR CONSTRUÍNDO O FUTURO

Cifras de produción elevadas, progreso xenético e diferenciación en canto a comercialización son as tres bases nas que se asenta o negocio deste mozo gandeiro catalán.

Non quere aumentar máis o número de cabezas e os seus plans céntranse en mellorar todo o que poida as súas instalacións, mesmo pensa na incorporación dun cuarto robot, para ofrecer, se cabe, maior benestar a todas as súas vacas.

“Movido, distinto, peculiar”, así detalla o mercado lácteo en 2022. “Os custos de produción subiron uns 20 céntimos, a produción tamén se reduciu e vemos as industrias desesperadas detrás dos gandeiros para conseguir leite en orixe, co incremento do prezo que isto ocasionou”, continúa. “Creo que estes prezos non se van manter, pero estamos ante unha boa oportunidade para avanzar e para lograr, por fin, que o noso produto se revalorice”, finaliza.

▶ “SER GANDEIRO DEBE SER UN TRABALLO DIGNIFICADO, SINÓNIMO DE GAÑAR A VIDA, DE PODER INVESTIR E DESENVOLVER PROXECTOS NOVOS”

Pol Collell considera que “ser gandeiro debe ser un traballo dignificado, sinónimo de gañar a vida, de poder investir e desenvolver proxectos novos”. Novas ideas como a que xa ten en mente: “Estamos tentado abrir unha pequena tenda ás portas da granxa onde vender os nosos produtos e tamén outros elaborados da zona”.

Quere seguir vivindo coa súa familia na contorna da súa granxa, perfectamente coidada; buscar a mestura entre unha gandería familiar e unha gandería un pouco máis industrial que lle permita non pasar polas grandes industrias e organizar visitas ao seu gran proxecto de vida para educar a xente e mostrarlle todo o que existe detrás dunha botella de leite. ■



Pol Collell posa nos xardíns da súa finca xunto a súa muller Anna Ballús e o seu fillo Alguer