



EL SECRETO DE LA INVERNADA

Obsesión por el pasto

En pocos años, como la agricultura rendía bien, logramos pagarlo y tomamos la decisión de venderlo, porque quedaba muy a trasmano y se nos hacía difícil trabajarlo. Salió entonces la oportunidad de comprar estas 148 hectáreas mucho mejor ubicadas, cerquita de Tarariras. Se pagó la mitad del campo y al poco tiempo pudimos saldar la deuda y hasta ahora estamos.

Acá empezamos hace 35 años. En aquella época era chacrero. Los cultivos dejaban buen margen, pero como ya se veía que el riesgo era cada vez mayor, se hizo chacra uno o dos años y después se empezó con la invernada. Era un campo muy deteriorado, en el que se empezó a hacer pradera y hasta ahora viene así.

¿Qué lo llevó a hacer praderas hace 35 años cuando era algo poco común en la zona?

Pablo. - Había ido varias veces al Centro de Investigaciones Agrícolas de La Estanzuela, donde tenían distintos programas: de invernada, de trigo y demás, y en aquel momento lo que más me entusiasmó fueron las praderas. Empecé a darle vueltas al asunto porque no tenía casi experiencia en ese tema. Le pedí a un técnico del Plan Agropecuario, el Ing. Alberto André, que me visitara, le dije que quería hacer todo el campo pradera y me respondió que había mucha cosa para hacer antes. Como ya tenía la idea fija, se armaron las subdivisiones

y las comodidades para trabajar en invernada y a los tres años pagar todo el campo estaba empuerado. Desde ahí seguimos trabajando, con pradera e invernada.

¿Qué cambió en 30 años a la fecha en cuanto a la forma de trabajar?

Walter. - Ayudó mucho el pastor eléctrico, cambiando totalmente la forma de organizar los pastoreos, dando la posibilidad de administrar la comida.

Otro cambio importante fue la incorporación de la siembra directa. Hasta hace cinco o seis años se hacía pradera sobre pradera, con laboreo convencional vertical, era todo a cincel y rastro de dientes por el tema de la erosión, ya que éste es un campo que se va mucho. Eso llevó a que se llenara de gramilla, al punto que usábamos solamente trébol rojo y raigrás porque asumíamos que teníamos que convivir con ella y estábamos acostumbrados a pasturas de corta duración. Pero ahora con la siembra directa y el uso de glifosfato estamos volviendo a la pradera más tradicional, tenemos más variantes, se volvió a usar trébol blanco, la alfalfa, especies que duran más. Ahora tenemos un mejor control de la gramilla y ya no hay tantos riesgos de erosión.

En lo que refiere al pastoreo, también se aprendió a manejar las franjas colocando un hilo eléctrico delante y otro atrás para evitar el consumo de los rebrotes. Se ha tratado de usar al máximo las técnicas de menor costo, con

Walter Oudri explota un establecimiento invernador. El mismo está ubicado sobre la ruta 22, 5 kilómetros al sur de la ciudad de Tarariras. Junto a su padre Pablo, ya retirado, integran una sociedad en la que Walter aporta el trabajo en el predio y su padre integra el capital. Un manejo prolijo, la posibilidad de ir conociendo cada vez más en detalle las técnicas de pastoreo para un engorde eficiente, han sido las claves para que dos familias vivan de lo que se produce en 148 hectáreas de campo.

Con Pablo es que iniciamos el siguiantediálogo:

¿Cómo se inició el establecimiento?

Yo era peón en Campomar en Juan Lacaze. Fui criado en campaña y siempre había tenido la idea de trabajar mi propio campo. Como mi esposa también trabajaba nos habíamos propuesto ahorrar uno de los salarios, así que cuando ella se jubiló decidimos arrendar un campo con un socio. Nos fue bien haciendo chacra y logramos comprar 75 hectáreas, el 80% fiado.



las que se logran más resultados. Esas exigen conocer el pastoreo, andar atrás de los animales...

¿Cómo se realizan las labores?

Walter .- Tenemos todo lo que es maquinaria de poco precio, hay dos tractores viejos en buenas condiciones y una fumigadora, y se contrata todo lo que es tractor grande y siembra.

Para las siembras nosotros preparamos con la fumigadora, para no depender de dos contratistas al mismo tiempo.

Para la elaboración de fardos tenemos la pastera y el rastrillo y contratamos enfardadora.

La idea es tener máquinas de poca inversión e indispensables para que los trabajos se hagan en fecha. Preparamos los trabajos con tiempo y cuando está pronto para hacerse, llamamos al contratista. En esta región hay muy buena oferta de servicios y eso nos simplifica el manejo, nos ahorra tiempo, trabajo e inversión.

¿Por qué siembra directa?

Walter .- Este es un campo con mucha piedra chica que al moverlo hay que estarla juntando. Además, tiene bastantes problemas de erosión por lo que la directa simplifica, aunque debemos reconocer que este campo se mejoró mucho con el laboreo convencional. Había muchas zanjas que se fueron tapando con laboreo vertical, con praderas y mucho cuidado, teniendo en cuenta que la tierra que se pierde no vuelve más.

¿Cómo evolucionó la producción de carne del campo?

Walter .- En el año 70 mi padre tuvo un récord en la zona, en un concurso que organizó el Plan. Se produjeron 214 kilos por hectárea con ganado Holando.

A partir de aquel momento se ha ido evolucionando y este año de acuerdo a los registros, estamos en 412 kilos de carne por hectárea. Ese, con excepción del año de la seca ha sido un poco el promedio de los últimos ejercicios.

¿Cuál es la carga promedio del campo?

Walter .- Eso también forma parte de la estrategia de manejo, la carga cambia mucho a lo largo del año. Los mínimos se dan en otoño y el pico de dotación está en primavera. Nosotros manejamos más el criterio de kilos de hacienda pisando el campo, en primavera llegamos a tener 100.000 kilos (unos 700 kilos de carga animal por hectárea), y en febrero-marzo debe andar en los 50.000 kilos de ganado en pie dentro del campo.

¿Cómo se aguanta tanto ganado en el invierno?

Walter .- Se hace bastante reserva de pasto, fardos de cola de trigo, fardos de alfalfa y silo de grano húmedo. Además, se siembran algunos verdeos estratégicos.

En general no se compra nada de comida afuera, sólo el año de la seca se compraron fardos de paja de arroz. Después siempre lo manejamos con comida de acá. En cuanto a silo de maíz hicimos un año que rindió muy bien, pero después concluimos que económicamente no nos servía. Se hizo impecable, se aprovechó todo porque lo sacábamos a pico y pala y se repartía en una zorra, pero cuando al final analizamos los costos, en un año de rindes excepcionales decidimos no hacerlo más. La carne producida a silo de maíz nos costó más de U\$S 0,50 el kilo solo de alimento y creímos que con esa relación de precios, no se justificaba en nuestro esquema.

¿Cómo se organizan los pastoreos?

Walter .- Se hace mucho hincapié en no sobrepastorear, en no agotar la pastura nunca, siempre la reserva es para eso. En general se trata de que el pasto vaya adelante del ganado.

Siempre se le da tiempo a la planta a que se recupere, incluso en primavera cuando hay pasto hay que cuidarla, dejarla media que haga sombra.

Sabiendo los kilos que pesan los animales, estimo un consumo del 2.6 % de su peso, y a eso le resto el fardo que hayan comido y el grano en kilos de materia seca, para ofrecer la pastura. De esa manera se va presupuestando y se hacen registros de entrada y salida de cada parcela, para verificar el rendimiento de la pastura.

Se hacen estimaciones del pastoreo y anotamos en el registro cuando el aprovechamiento es de 60% porque es una cosa rara, ahí salta algo a corregir. Nosotros estimamos en nuestras condiciones, midiendo el pasto que hay, que el aprovechamiento debe estar entre 60 o 70 %, y de ahí para arriba, hasta un 80%. En el año de la seca estimamos que se aprovechó más del 80% del pasto que había, el campo quedaba tierra.

Los animales están en la parcela entre medio día y un día como máximo. Todos los días los cambiamos, salvo circunstancias especiales. Si hay algún problema de meteorismo o el pasto está pasado para aprovecharlo más, se hacen parcelas de medio día, y cuando están muy bravas, de una hora.

Hace un par de años empezamos inclusive a cortar la pastura y se logra mucho aprovechamiento sobre todo en primavera. Prefiero pasarle la rotativa antes que pasarla después del pastoreo.

¿Hay una estimación del rendimiento pasto – carne?

Walter .- El año pasado nos dio 12,25 kilos de materia seca de pasto consumido más el grano por cada kilo de carne producido, lo que significa que hubo casi 18 kilos de materia seca de pasto producido en el campo por cada kilo de carne que consigui-

mos, considerando que estimamos una utilización de cerca del 70%.

Estamos tratando de hacer nuestra propia experiencia de cuánto pasto se precisa. Tenemos la ventaja de que empezamos con esa medición el año de la seca, está la producción de pasto por parcela de todo el campo del año de la seca, con los registros ahora estos años excepcionalmente buenos, vamos teniendo una base de datos del potencial del campo.

Se trata de producir lo más que se pueda, dentro de lo más barato posible, y se compra todo al contado, se pelean los precios siempre.

Hace poco en una reunión de FUCREA en el LATU, me quedó una frase del Presidente del INIA, el Ing. Bonino, quien dijo que no se podía cambiar nada que no estuviera medido; y yo estoy en eso, tratar de llevar todo, cuantos litros de glifosato le eché a esto, cuándo se lo eché, entonces si algo sale mal, puedo tener una base para saber porqué fue. Al principio parece que es una tarea impresionante y son cinco minutos por día.

Yo soy productor de pasto. Acá nosotros producimos pasto, después lo transformamos en carne, en la categoría que encontremos que a nuestro criterio sea la más eficiente, pero en general tratamos de ser productores y administradores de pasto, y para hacerlo bien creo fundamental tener registrada la producción física de todas las parcelas.

¿Cómo es la estrategia comercial de compra y venta de ganado?

Walter .- Generalmente se empieza a vender a fines de octubre y se termina a fines de febrero, principios de marzo, y a partir de ahí viene la reposición que dura dos meses. Se trata de comprar a partir de marzo, a veces va hasta junio.

Si el ganado está caro, se compra lo más chico posible para tratar de invertir la menor cantidad posible en kilos caros. También cuando hay una relación de precio flaco/gordo muy desfavorable se vende el ganado con más kilos. Por ejemplo ahora el ganado estaría para salir, hay mucho ganado que está en más de 450 kilos y hay pasto. En este momento se podría por ejemplo vender 150 novillos y comprar 400 terneros, pero operativa y económicamente no lo consideramos lógico. Seguimos metiéndole kilos al ganado formado aunque físicamente no tenga la eficiencia de un ternero, ya está acostumbrado al campo, están caminando bien, y se dejan hasta los 500 kilos, no mucho más de eso, porque a partir de allí se nota que la eficiencia baja mucho.

Los animales que se compran en otoño se venden en la primavera y verano del año siguiente, el promedio de aumento anda entre los 500 y 600 gramos diarios, manejando un balance entre la carga del campo y la eficiencia individual.

Se trata de que estén prontos con 400 y algo de kilos, y de ahí para adelante darnos margen a vender si es conveniente, pero tratamos de que el ganado esté pronto con 400 kilos, porque a veces se dan circunstancias de precio bueno.

Antes se vendía más temprano en la pos-zafra, pues había mucha diferencia de precio, después la diferencia de precio empezó a caer, y nos inclinamos a tenerlos más en el campo, porque es carísimo terminar los animales en agosto, setiembre. En primavera en pocos meses se logran ganancias de un kilo por día con pasto gratis, mucha gente no está de acuerdo con vender el ganado tan pesado, a nosotros aparentemente nos da más resultado.

En cuanto a la compra tratamos de abastecernos de terneros buenos de zonas ganaderas, nos vamos a comprar a Durazno o Flores, porque acá en la vuelta no hay oferta en volumen de ganado de carne, entonces salimos a recorrer con tiempo a fines de verano.

Hay una diferencia bastante grande de conversión del animal cuando es de buen origen, a veces nos tientan con lotes baratos, pero vale más la pena comprar otros más caros, porque en realidad el animal bien terminado es otra cosa, hay animales que comen, y comen y están siempre iguales; no adelantan.

En lo relativo a la venta se vende todo al Colonia, porque está a pocos kilómetros de distancia y los animales están en un rato. Somos clientes de años y en este negocio la confianza tiene un alto precio.

¿Qué cosas destacarían en estos 35 años con niveles de producción siempre en aumento y un resultado económico bueno?

Walter .- Hay un objetivo claro, nunca se va a gastar más de lo que ya se hizo, podemos vivir a arroz igual pero los retiros nunca pueden superar lo que ingresó.

No vamos a comprar algo pensando que tal vez lo podamos

pagar, nos basamos en esa idea, hay que ser muy prolijo en el presupuesto.

La empresa es chica, y eso lo tiene asumido toda la familia, no se va a gastar más de eso, y si hay cosas que no se pueden hacer, no se hacen. Se trata de ser lo más eficiente posible intentando mejorar el ingreso en base a emprolijar todo lo que sea posible.

No somos tiradores de fertilizante, no somos tiradores de herbicida, pero el campo se mantiene limpio, produciendo; sin

Se hace mucho hincapié en no sobrepastorear, en no agotar la pastura nunca... En general se trata de que el pasto vaya adelante del ganado.

hacer exageraciones.

Se trata de producir lo más que se pueda, dentro de lo más barato posible, y se compra todo al contado, se pelean los precios siempre.

Lo que es claro que los márgenes del negocio han disminuido y la forma de mantener los ingresos es produciendo más. Antes con relaciones de precio flaco/gordo favorables el negocio, siendo ordenado, era brillante.

Pablo .- “En 148 hectáreas vivimos dos familias y a mi me dio para, en las décadas del setenta y ochenta, con lo producido en este campo, viajar a Australia, Nueva Zelanda, Estados Unidos y Europa; trabajando me di esos gustos.”

¿Cómo jugó el asesoramiento en la empresa en estos 35 años?

Pablo .- En el arranque tra-

bajé con el Plan Agropecuario y sirvió mucho, después, unos años estuvimos sin asesoramiento, las cosas marchaban, y desde hace un tiempo tenemos un asesor el Ing. Leonardo Mesa, porque somos conscientes que cada vez se debe afinar más.

Walter .- Siempre tratamos de actualizarnos y participar en las jornadas si tengo posibilidad de ir, voy a todas, porque siempre algo se aprende.

¿Porqué no se arrendó más campo para aumentar la escala?

Walter .- Es una cosa sencilla, nos sale 150 dólares por año producir pasto por hectárea, y si actualmente se genera un ingreso neto de 50 o 60 dólares por hectárea con esta situación de aftosa, la renta de un campo en la vuelta no baja de 50 dólares, o sea que apenas daría para pagar la renta, la ganancia se la lleva el dueño del campo.

La estrategia es gastar lo que se puede gastar, comprar todo contado, no tener deudas, y ser muy prolijo en el manejo de los números no estimando nunca para adelante que la cosa va a ser mejor para disponer del dinero.

¿Llegaron al techo de producción?

Walter .- No, incluso, cuando estábamos en 300 y algún kilo pensamos que ya teníamos poco margen y hoy estamos con 412 kilos de carne por hectárea.

Creo que el secreto está en el pastor, en aprender como es el ciclo de la planta, cuando es el momento de pastorear, darle tiempo a que la planta se recupere, usar reservas estratégicas baratas, todavía hay un trecho...