



Regionales

Gira compartida que aporta mucho a la información

Litoral Norte Artigas, Salto, Paysandú

Norte Rivera, Tacuarembó, Cerro Largo

Días pasados, más precisamente el 20 de octubre, realizamos una actividad consistente en una gira por dos predios del este del Departamento de Salto. La misma, que contó con una importante participación de productores (70 personas) de Tacuarembó, Rivera, Salto y Artigas, estuvo enmarcada dentro de la línea de trabajo sobre “intensificación de la ganadería del basalto”, temáticamente relacionada con una jornada que a inicios de Octubre habíamos realizado en el marco de la ExpoSalto.



Foto: Plan Agropecuario

En dicha gira, visitamos dos predios pertenecientes a productores con los cuales tenemos vínculos de largo plazo. El establecimiento del Tec. Agr Guillermo Correa en la zona de Mataperros y el establecimiento Don Juan de la Familia Stolovas, en la zona de Paso Chatre, ambos en el Departamento de Salto.

¿Qué vimos?

Focalizamos la gira en poder observar, analizar, comentar e interactuar acerca de la temática de la recría vacuna, parte importante y común para casi todos los sistemas productivos ganaderos llevados adelante en el basalto, tanto criadores como de ciclo completo. En ese sentido, pudimos observar los procesos de recría llevados adelante en ambos establecimientos. En el primero de ellos, como parte central del negocio de una empresa recriadora y en el segundo, como una fase dentro de una empresa de mayor escala de ciclo completo.

¿Qué pudimos rescatar?

De la gira, lo presentado por los dueños de casa y lo comentado por los asistentes es posible rescatar algunos elementos importantes, que seguramente podrán ser revisados y discutidos con mayor detalle, en otra oportunidad. Algunos de ellos son:

Trabajar con pasto y/o con carga animal ajustada da mayor productividad y flexibilidad. Se puso énfasis que para lograr buenas ganancias de peso en la recría vacuna, es importante que los animales tengan un “plato grande” para servirse. Es lo mismo que decir que debemos trabajar “con pasto”; lo que en la jerga técnica significa trabajar con la carga animal ajustada a la carga animal que permite el campo. Resultados de investigación nacional y de países vecinos han calibrado que trabajar con asignaciones de forraje diarias del 8-10% del peso vivo animal, asegura altas performances animales. Adicionalmente, el aplicar la estrategia de

trabajar con pasto nos da mayor flexibilidad y estabilidad al sistema productivo frente a la incidencia de factores climáticos adversos, como las sequías. El pasto que no utilizamos hoy, seguramente será utilizado en el futuro en momentos de déficit forrajero.

Empotramiento y manejo del campo natural según comunidad vegetal (topografía y tipo de suelo).

La heterogeneidad de comunidades vegetales es una característica a escala espacial en nuestros sistemas ganaderos y requiere manejos diferenciales del pastoreo, para mejor utilizar tal heterogeneidad con sus especificidades. A modo de ejemplo y para ser gráficos, un campo bajo con alta presencia de canutillo deberá ser manejado diferente que un potrero de basalto superficial, donde predominan especies de menor productividad y mayor calidad. Los campos bajos seguramente deberán ser utilizados con mayor frecuencia e intensidad del pastoreo en verano, para evitar su encañazón, mientras que un potrero de campos "duros o superficiales" recibirá menor carga animal y será utilizado con menor intensidad en el mismo periodo. El empotramiento por tipo de campo nos permite también, reservar determinadas áreas como "banco de forraje" para el periodo invernal, evitando las pérdidas de peso en dicho periodo.

La suplementación proteica y/o energética proteica juegan un rol importante. El trabajar con pasto (altas asignaciones de forraje por animal o al decir de un compañero "un plato grande" para que el animal se sirva) producen pérdidas de calidad del forraje en determinados momentos del año, que deben ser "soslayadas" con la utilización de suplementación proteica. Está bien demostrado en ambos predios visitados, que la suplementación proteica es una herramienta tecnológica de alto valor, para mejorar la utilización de las pasturas naturales del basalto, cuando se trabaja con alta disponibilidad de pasto. En situación contraria o sea cuando se plantea una situación de déficit de forraje, la suplementación

energético-proteica parece ser lo más indicado para las categorías de recría, lo cual fue utilizado en uno de los predios visitados en el invierno anterior. El monitoreo del pasto y de los animales es una información básica para decidir cuándo, con qué y con cuánto suplementar. Para ambas situaciones existe abundante experiencia práctica de los productores en la región del basalto. Vinculado a esto, se comentó fuertemente en la gira, la práctica del uso de la suplementación en autoconsumo, la cual ofrece posibilidades muy interesantes de ser aplicada en explotaciones de mayor área y/o potreros alejados y/o explotaciones con carencias de mano de obra. Se repasaron en el campo, varios aspectos prácticos a ser considerados en la suplementación en autoconsumo, para obtener resultados exitosos.

La utilización de cruzamientos permite levantar el potencial productivo del rodeo. Desde el punto de vista del componente animal del sistema, el

levantar el potencial productivo de las razas puras, surge como una oportunidad que generan los cruzamientos. Es así que vimos a uno de los predios utilizando una raza sintética, que genera un 10-15 % adicional de producción de carne. Este ranking de mejora se mantiene en todos los niveles productivos, pero obviamente adquiere mayor importancia cuando le brindamos la oportunidad de expresarlo a través de un buen nivel de alimentación general. Aspectos adicionales como menor incidencia del cáncer de ojo y de queratoconjuntivitis y una mejor adaptación a las condiciones de producción del norte uruguayo son ventajas a tener en cuenta en el cruzamiento con razas cebuinas.

La variabilidad de potencial genético entre los animales debe ser considerada en el manejo de la recría. En toda población animal aun dentro de la misma raza, existen animales genéticamente más destacados que otros. Este aspecto es



Foto: Plan Agropecuario



Foto: Plan Agropecuario

importante tomarlo en cuenta en el proceso de recría, pues determina el manejo en lotes similares, adecuación del nivel de alimentación al potencial genético de los animales y eventualmente llevar adelante estrategias comerciales de venta de alguno de los lotes.

Las recrias son categorías fusibles y le otorgan flexibilidad al sistema. Se comentó en ambos predios, que la categoría de recría es una categoría fusible frente a la incidencia de factores que agregan variabilidad al predio. El caso más claro es la estrategia de venta anticipada de animales de recría frente a la necesidad de ajustar carga en caso de sequías y/o en caso de iliquidez financiera. En ambos casos, se puede ir haciendo ventas parciales, sin

afectar en demasía el futuro productivo y financiero del establecimiento.

El negocio: la relación compra/venta, los kilos ganados, el precio implícito. El negocio de la recría vacuna, como negocio individual, está determinado por la eficiencia biológica del proceso (kg de ganancia diaria) y por la relación de precios compra/venta. Este último factor juega un papel tan importante como el primero. Para las razas carniceras, la relación compra/venta es habitualmente negativa (el precio de compra es mayor al de venta) y los productores visitados enfrentan esta situación con compra de animales livianos (menor a 130 kilos), como así también exploran mercados alternativos de comercialización (invernaderos, Feed Lot y exportación de ganado en pie), etc.,

Finalmente, quisiéramos hacer algunas reflexiones acerca de la organización de esta actividad, que fue realizada en forma conjunta entre las Regionales Norte y Litoral Norte de nuestra institución. Así, enfocando una temática común, en una zona de trabajo compartida y convocando productores de ambas regiones, es posible hacer muy eficiente el trabajo, en términos de utilización de recursos y de promoción de intercambio de información entre productores que habitualmente no se ven, enriqueciendo la circulación de la misma.

Agradecemos profundamente a los Sres Guillermo Correa y a la Familia Stolovas representado por el Lic. Arie Stolovas, por habernos recibido y abierto las puertas de sus explotaciones y compartir las experiencias y la información generada. ■

Regional Norte

Oficina en Tacuarembó
Dir.: Rivera 349
Tel.: 4632-3201
norte@planagropecuario.org.uy

Regional Litoral Norte

Oficina en Salto
Dir.: Amorim N° 55
Tel.: 4733-5397
litoralnorte@planagropecuario.org.uy