

El negocio ganadero medido por un Agrimensor

Cuando lo importante no son solo los números

Ing. Agr. Juan Andrés Moreira da Costa
 Plan Agropecuario

En el marco del proyecto de terminación de vacunos de carne a pasto, les presentaremos el predio de la familia Rodríguez Rebufello, representado por el Ing. Agrimensor Juan Antonio Rodríguez Mattos.

La mayoría de los profesionales, sin distinción, en los que por sus venas corre la pasión por el negocio ganadero, en algún momento de sus vidas realizan esta actividad. Y con más razón viniendo de una familia con tanta tradición en ganadería como la familia Mattos, más cuando su padre realizó esta actividad después de haber ejercido la profesión de escribano durante 40 años.



Foto: Plan Agropecuario

La medición de campos, terrenos, proyectos de represas para riego, replanteos de obras y largas horas de trabajo de gabinete, es la tarea profesional que realiza Juan Antonio. Siendo esta una profesión tan cercana a la producción, poco a poco lo ha ido proyectando a “diseñar otros planos”. Cierta vez incursionando en el cultivo de arroz y por último cada vez más metido en el tan anhelado mundo de la producción ganadera.

Cuando allí mismo en su propia oficina conversamos sobre el negocio ganadero, casi de forma natural deja los planos de lado, pasando a desarrollar sus propias estrategias productivas, diagramando sencillos esquemas, casi como salidos de un fino proyecto elaborado.

Hoy el negocio ganadero lo tiene incorporado a su vida cotidiana y al de su familia.

En alusión al refrán, “poner los huevos en distintas canastas”, paso a paso ha ido sumando nuevas fracciones de campo a su herencia familiar de tan solo 24 hectáreas. Transcurrido los años y fruto de su trabajo como profesional le han permitido adquirir casi 600 hectáreas de campo, formado por 27 padrones de diversos tamaños.

El sistema diseñado

Las indelebles marcas dejadas por el paso de la agricultura en la zona denominada

“Chacras de Melo”, no significaron obstáculos para diseñar un sistema de invernada vacuna. Basado en una estructura forrajera sencilla, sobre bajos fértiles de campo natural y tan solo un 10% de verdeos con rai-grás, le han permitido lograr una interesante extracción de animales durante todo el año.

Una ubicación estratégica

La cercanía a la ciudad y a los 4 locales de ferias ganaderas circundantes, posicionan al establecimiento con ciertas ventajas comparativas al momento de comprar ganado. Estratégicamente ubicado, permite aprovechar ciertas coyunturas, que de otra forma le serían imposibles, en relación al volumen comprado y al valor de los fletes. Aunque la operativa de compra es clave y fundamental en la determinación de los márgenes del negocio, no siempre puede asistir a los remates. Ello determina que se delegue la gestión.

Buscando estandarizar el tipo

La reposición de hacienda se realiza comprando animales de varias categorías y razas en las ferias y a productores particulares de la zona.

“Por aquello de que el mayor precio no asegura la mejor calidad del ganado, pero tampoco los baratos siempre son los peo-

res, sino que son los que tienen potenciales márgenes para agregar al sistema”.

De acuerdo con este criterio las categorías compradas son: vaquillonas, novillos, terneros, piezas de cría, de todas las razas. Fundamentalmente el destino final es la venta a frigorífico o al abasto, aunque en algunas oportunidades se venden recriados para el campo. Casi todas las categorías de este sistema están en la etapa de cría o crecimiento, o sea que son eficientes en la conversión forrajera, logrando que la producción de carne alcance los 140 kilos por hectárea.

Aunque lo importante no son solo los números

En la opinión de Juan Antonio “si bien con este particular negocio de invernada se han logrado márgenes relativamente aceptables, cada vez se están volviendo más estrechos”.

Entre la cada vez mayor relación compra-venta, sumado a la disconformidad personal por los tipos de ganado que entran, son fuertes motivos para planificar un sistema diferente que estandarice mejor la calidad del rodeo. Es por ello que el último lote de vaquillonas comprado fue entorado en el predio y ya están en pleno período de pacición.

“A pesar de las ineficiencias que pueda



Foto: Plan Agropecuario

tener la cría, esperamos que en un período de cinco años se logre estandarizar la calidad de la matriz productiva, manteniendo el ingreso del negocio”.

A manera de síntesis

Como vimos muchas veces, la pasión por el negocio ganadero, no solo se mide con resultados numéricos. El negocio ganadero es mucho más que el resultado económico. Es por sobre todo, parte de una cultura, en la que conservar es ganar. Es la forma de transmitir una herencia cultural. Cultura por el trabajo, cultivar las buenas costumbres, la palabra empeñada, es un estilo de vida. Parte de estos valores es lo que este productor orgulloso encuentra en esta

actividad, como gran resultado para perpetuar en la cultura de sus hijos.

“Es parte de nuestras vidas”... “Junto a mi esposa y compañera tratamos de transmitir a los hijos, eso que tanto nos gusta llamado, negocio ganadero o modo de vivir”. “Pensamos que a pesar de los ciclos ganaderos, tenemos que mantenerlo y conservar las tradiciones, sin imponerlas”. “Aun sabiendo que el Uruguay que soñamos es el del esfuerzo, el del trabajo y los riesgos, es la forma de enfrentar nuevos desafíos”... “Siendo conscientes de que tenemos que estar siempre atentos a los cambios que cada día debemos enfrentar y estar dispuestos a realizarlos sin titubeos, como siguiendo la danza de SHIVA”. ●



- Diagnostico de *Campylocter* y *Trichomonas*
- Coproparasitarios (hpg), Test de resistencia antihelmintica, Coprocultivos
- Bioquímica clínica, Minerales
- Hematología,
- Bacteriología, Autovacunas
- Histopatología

Calidad, rapidez y responsabilidad
al servicio de la salud animal

📍 Talcahuano 3333, Parque Batlle - Montevideo
☎ 24 80 80 77 📞 099 181 637
✉ laclivetinfo@gmail.com 🌐 laclivet