

Después de la soja ¿Cómo volver a la ganadería?

La experiencia en el predio María Auxiliadora

Ing. Agr. María Fernanda Bove Itzaina
 Plan Agropecuario

Desde julio 2017, por el proyecto de terminación del FTTC, realizamos el seguimiento del establecimiento “María Auxiliadora” ubicado en el paraje La Guardia del departamento de Flores. Es un predio donde se realizó agricultura durante varios años y a partir de enero 2017 comenzó a ser arrendado por el inversor Marcel Rodríguez. Ha sido muy interesante poder acompañar el proceso de cambios que ha transitado la empresa, las dificultades y los aprendizajes que se han generado a través del cambio de rubro. Pablo Bottero, administrador de la empresa, nos cuenta su experiencia en este predio.



Foto: Plan Agropecuario

¿Cómo fue el paso de la agricultura a la ganadería?

En el 2016, hacía cuatro años que se venía realizando agricultura de forma continua, principalmente soja. Ese año, debido a la implementación del Plan de uso de suelos para ese predio, había que comenzar la fase de pasturas y en conjunto con el propietario del campo, decidimos no plantar más el área agrícola, que eran 200 ha de un total de 358 ha que componen el predio. Pasamos a sembrar pasturas perennes, principalmente con el objetivo de cuidar y conservar el estado del campo, además de cumplir con la Ley de uso del suelo. Se sembraron praderas de festuca, trébol blanco y lotus corniculatus, asociados al cultivo de trigo.

Como puede apreciarse en el mapa, se diseñó el sistema para la ganadería en sectores con subdivisiones internas de pasturas cultivadas, con el objetivo de manejar el pastoreo en forma rotativa y que cada parcela tuviera acceso a las

aguadas y sombra natural, lo cual consideramos clave para el engorde de animales. A su vez en cada sector nos queda un área interesante de campo natural donde se puede suplementar (con grano y/o fardos) estratégicamente sin afectar la pastura cultivada, además se pueden usar para sacar el ganado cuando está muy blando el suelo y la pastura pueda verse comprometida.

Al tener decidido el cambio de rubro, se comenzó a incorporar ganado de varias categorías, principalmente vacas y novillos, de otros campos de la misma propiedad del dueño de este predio. Se comenzaron a pastorear las praderas ya instaladas en el verano de 2016, con carga muy alta (muchos animales y muy grandes). Había casi 2 UG/ha en el primer año de las praderas.

¿Cómo se fue dando el cambio de firma y la reorganización del sistema?

El propietario del predio tenía resuelto

Mapa N°1. Diseño del sistema en el predio “María Auxiliadora”.

Fuente y diseño: Administrador Pablo Bottero

arrendar el campo. En enero de 2017, Marcel Rodríguez (inversor de fuera del sector), arrendó el campo y compró todo el ganado que había en el predio.

En ese momento las pasturas tenían un muy buen estado y decidimos comprar todos los animales, teniendo presente la alta carga. Esperábamos aprovechar la coyuntura de precios, ya que en ese momento el ganado valía poco y pensábamos que vendiendo en la postzafra íbamos a obtener un muy buen precio implícito, ya que en la postzafra anterior se habían vendido los novillos gordos desde 3,4 hasta 3,6 US\$/kg en segunda balanza (lo que es hoy cuarta balanza). Pero pasó lo contrario, a nuestra especulación y en la postzafra de 2017 el novillo llegó como máximo a 3,2 US\$/kg de carne y nosotros vendimos en promedio a 3 US\$/kg de carne. Hicimos una especulación comercial que nos salió mal.

Encontramos otras alternativas. Si el objetivo es vender con pesos de 480-500 kg en la postzafra para obtener buenos precios, hay que tener praderas muy energéticas y de alta producción en invierno o suplementar algunas categorías durante esta estación. Gran parte del área de praderas invernales tenían picos de producción primaverales y tengo muy presente que no hay alimento más barato que la pastura, con lo cual cambiamos la categoría a invernalar. Pasamos a criar y engordar vaquillonas, de modo de alinear el pico de producción de las pasturas con el momento de terminación de la categoría a engordar. La fecha de venta de las vaquillonas gordas es entre octubre y febrero, con lo cual pudimos aprovechar el pico de producción de las praderas en primavera y la alta producción del campo natural de los bajos en verano.



Foto: Plan Agropecuario

¿Qué importancia tienen las relaciones de compra-venta?

La especulación del precio de venta, para determinar el precio de compra es importante. Antiguamente el invernador esperaba a que los precios de los terneros fueran bajos para comprar y cuando subía vendía, pero ese tema hoy prácticamente quedó sin criterio, ya que los precios del ganado suben y bajan en cualquier momento del año. No siguen una regla, entonces uno queda colgado de un tema que no lo puede manejar. En la venta, están pasando cosas que distorsionan el mercado, los frigoríficos tienen mucho ganado encerrado y el clima incide muchísimo en la formación de precios.

En lo que refiere a la compra, hace algunos años, en Uruguay caían las primeras heladas y la mayor parte de los criadores

vendían, entonces en función de la alta oferta bajaban los precios. Actualmente, la exportación en pie y principalmente el desarrollo tecnológico en los predios criadores: destete precoz, verdes, suplementación, etc. cambió el mercado; hay oferta de terneros durante prácticamente todo el año. En general, en esta estación, cae el precio de los terneros, pero esa pequeña baja no compensa los costos necesarios para producir, ya que en invierno hay que pastorear con esta categoría sobre pasturas de calidad o suplementarlos.

Considero que hay que salir un poco de la especulación comercial y poner énfasis en lo que uno puede manejar internamente, que son los kilos de carne producidos por hectárea y adaptar el sistema de invernada a la curva forrajera, de este modo generar mejor margen disminuyen-



Foto: Plan Agropecuario

do los costos productivos, ya que como alimento, el pasto sigue siendo el más barato.

¿Qué variables identifica como importantes?

El sistema invernador pastoril tiene tres partes: la compra del ganado, la producción y manejo del pasto y la venta. La compra, tanto como la venta en lo que refiere a la operativa, se ha facilitado mucho. La venta en el frigorífico es muy transparente; se puede vender directo, ir a la faena, se clasifican las carcasas, etc. Hoy está muy uniformizado el sistema en todos los frigoríficos.

En la compra hay mucha gente que sabe clasificar los animales, se presenta toda la información de los lotes, hay pesaje para las tres partes, se puede comprar exactamente lo que uno quiere.

Entonces, el desafío es producir pasto y manejarlo bien. La empresa hoy, en estos dos años ha capitalizado la información y la pastura se está manejando mejor. El ajuste de carga, las ganancias por hectárea, las tasas de ganancia individuales y los tiempos de descanso de las pasturas, son medidas de manejo que hemos estado tratando de ajustar.

Otra cosa importante, es el tipo de pastura que se adapta a cada sistema y al tipo de suelo. Hoy sabemos que la festuca, trébol blanco y lotus corniculatus, se adaptan bien a este campo.

El objetivo es continuar con la invernada de vaquillonas y tener alto porcentaje de pasturas perennes y aprovecharlo bien en la primavera. A su vez, organizar el sistema para que las praderas descansen en verano para cuidar principalmente la perennidad de la festuca, bajando la carga a través de la venta o que pastoreen sobre campo natural de bajos, (que en este campo tienen muy buena producción) y/o suplementándolas con fardos y silo de sorgo de grano húmedo producidos en el predio.

El peor enemigo de los cultivos de festuca es el pastoreo intenso en verano. Hay que manejar las praderas mixtas en función de la festuca. Parecen conceptos sencillos, pero uno los va incorporando con la práctica. Con estos manejos se alinea el período de descanso de las praderas con la venta de ganado.

¿Cuál sería su reflexión final?

El desafío principal es el manejo de la pastura y como se afecta la producción y

perennidad de la misma, lo cual define la producción de carne del sistema. Considero que hemos avanzado mucho en este tema, hemos ido aprendiendo y hemos tenido una producción de 240 kg/ha de carne con un área mejorada, que es el 56% del área total del predio.

El permanente desafío del invernador, es pensarlo y repensarlo todos los años. Sigo con dudas sobre la categoría, veo la gente que hace invernada de novillos formados y lo tomo como una buena opción, ya que cuando uno compra teneros, muchas veces cuesta mucho repuntar ese animal. Si se hace con novillos formados, en seguida se repone, pero hoy es una categoría difícil de conseguir.

El negocio del ganado sirve, hay que buscarle la vuelta. Los protocolos en la soja son todos iguales, pero en la ganadería los matices son muy diferentes.

Considero que no hay recetas generales y que cada predio tiene que armar su propio diseño, pero lleva un tiempo. Hay que darse un baño de humildad y sentarse en el sillón de los que no saben y tratar de rodearse de buenos técnicos, gente que sepa, que te ayude a pensar el sistema... en eso estamos. ●