

Pasto, con reaseguro

Estos productores CREA han implementado un planteo que apunta a terminar novillos exclusivamente sobre la base de praderas y verdesos, más un corral que obra como herramienta de ajuste de carga.



Pablo y Pedro Antonini

La historia se repite una y otra vez. En un contexto complicado, con números agrícolas que se vuelven demasiado finos, la receta es apoyarse en la ganadería, más allá de las dudas que esta actividad genera en el corto plazo. Claro, haciendo los ajustes necesarios. “Para el próximo ejercicio nos estamos planteando adoptar una estrategia más conservadora. Implementar una agricultura lo más segura posible en áreas bien definidas, y en ganadería maximizar el uso de los recursos y potenciar la producción de carne. En los mo-

mentos difíciles hemos sobrevivido gracias a la ganadería, que tiene ciclos de mayor longitud pero es más estable y nos permite superar las crisis que cada tanto amenazan a quien vive de esta actividad”, dice Pedro Antonini, uno de los propietarios de La Campana, un campo mixto perteneciente al CREA Ayacucho, si bien a ciencia cierta la explotación se halla más cerca de la ciudad de Tandil, en el sudeste bonaerense, que de la capital de la cría.

La actividad agropecuaria de la empresa se desarrolla sobre 4.000 hectáreas, un tercio

de las cuales son propias. La ganadería comprende tres unidades en distintas zonas geográficas: la de Laprida, de 1.500 hectáreas, donde básicamente se hace cría; la de Ayacucho, de 1.300 hectáreas, en la que se recría la vaquillona que va a servicio de quince meses, además de un plantel de vacas Angus, y por último la de Tandil, de 1.200 hectáreas, donde confluyen todos los terneros machos para su engorde y terminación en pasturas y verdeos.



F. Madero

TRES PERFILES

“Los pilares de la cría en nuestra empresa siempre han sido el servicio de quince meses y la vaca adulta –interviene el Ing. Agr. Francisco Madero, responsable técnico y administrador–.

Arrancamos con 400 vientres en 1994 y en este último tacto fueron 2.000. Ahora este número se reducirá debido a un reacomodamiento de superficies para la próxima campaña”.

Desde luego, cada uno de los campos involucrados en esta cadena pecuaria cuenta con distintos recursos y soporta diferentes cargas. En Laprida se maneja un modelo de cría tradicional en la zona, con una carga baja y estable, y sin muchos fusibles; hablan de 0.7 EV/ha y de una producción anual de 150 kilos de carne/ha. Con este campo la empresa apuntó a quitar el área de cría del resto del circuito. El de Ayacucho, por su parte, tiene praderizada un 80% de su superficie y maneja cargas más altas –700-800 kg/ha–, con producciones de 250-300 kg/ha en los últimos cinco años. A su vez, el área pecuaria de La Campana, el campo de Tandil, es básicamente pasturas y verdeos, a lo que se suma un corral que permite ajustar el esquema en los períodos críticos. “Aquí pretendemos producciones de 500 kg de carne y tratamos de que la entrada de los animales sea variable en el tiempo –afirma Madero–; vamos ajustando la carga en un solo campo. La idea es que todo resulte lo más sencillo posible”.

Pies de plomo

Hoy por hoy la ganadería no es un negocio a pérdida, pero **conlleva interrogantes de peso**. A diferencia de la agricultura, en la actividad pecuaria los ciclos son más largos y existe una inercia que se extiende por años. Cuando los márgenes del negocio se achican, **debemos ser muy cuidadosos a la hora de tomar decisiones que nos condicionarán en el mediano y largo plazo**. Nuestra vocación histórica ha sido siempre el crecimiento, aunque actualmente miramos el mercado con mucha cautela, al tiempo que buscamos mantener nuestra capacidad de reacción para poder aprovechar las oportunidades que se presentan en el futuro”. (Pedro Antonini)



Rodeo general en una pastura en uno de los campos bajo producción.

ESTRATEGIAS

En líneas generales el paquete ganadero es bastante clásico, el secreto ha sido su ejecución. Manejo del eléctrico, fertilizaciones, uso de variedades mejoradas en pasturas y verdeos, y silo de maíz desde hace dos años como reserva de carga, conforman el elenco estable.

Los novillos se terminan entre 370 y 410 kg netos, el 60% a pasto y el resto a corral, con una recría previa. “Las internadas en La Campana son de 13 a 15 meses, y usamos el corral para hacer sintonía fina en el ajuste de la carga, y garantizar así la salida de la hacienda en los tiempos previstos. A decir verdad se lo emplea como fusible; la vocación es hacerlo todo a pasto, ya que comprobamos que hay un componente en ese kilo ganado mucho más económi-

EN LA REGIÓN PAMPEANA



Novilitos Hereford en La Campana, en proceso de engorde sobre praderas.



Las pasturas y verdeos son una constante en el planteo de los Antonini.

co”, agrega enfáticamente Madero.

Sobre un rodeo con 60% de madres caretas y un plantel Angus puro controlado, los Antonini aplican un destete tradicional, con muy buenos resultados. “**Generamos nuestra propia reposición de toros, y también hacemos inseminación artificial** –explica Madero–. Se respetan los tiempos de siembra de los recursos forrajeros, somos bastantes consistentes en sostener la duración de los barbechos, y alternamos avenas con raigrás y triticale, de manera de **diversificar el momento en que se genera la oferta de pasto**”.

La mayoría de los verdeos se hacen sobre lotes de trigo, que no van a soja de segunda sino a **una avena temprana, sembrada en la primera semana de febrero, y un mes después la están consumiendo**. “La continuidad de recursos, es decir el contar con una cadena forrajera bien diseñada, es la clave para **terminar a pasto un animal dentro de un tiempo razonable**, y cuando dichos recursos son limitados es imperioso ajustar la carga. A campo la hacienda no recibe suplementación, por un tema de sencillez operativa. Y **en cuanto al corral, encerramos una cantidad determinada en función de lo que estamos previendo en materia de evolución del clima y de los recursos que estimamos tener en ese escenario**”, agrega Madero.

LUCES AMARILLAS

Por supuesto que no todas son rosas en materia de ganadería. “Observamos que **los precios de venta se están amesetando y que con**

La caja

Cuando los márgenes del negocio se achican **hay que tener muy en claro qué es lo realmente importante**. Decidís sobre tu estructura de costos, pero respecto de la generación de precios es poco lo que se puede hacer. A veces debés disponerte a engordar en el

corral y te resistís a hacerlo ante un maíz que en términos relativos vale una fortuna. No te gusta, pero el respeto al sistema te obliga. En todo caso, la clave pasa por **mantener cierta flexibilidad, y para eso es importante cuidar la caja**”. (Pablo Antonini)



Se terminan novillos livianos entre 370 y 410 kilos de peso vivo.

ellos tenemos que financiar costos crecientes, de modo que el negocio está perdiendo cierto atractivo desde el punto de vista económico, al tiempo que se incorporan complicaciones logísticas y burocráticas”, define Pablo Antonini, también propietario e hijo de Pedro.

Como se indicó, los Antonini cuentan con un buen porcentaje de campo arrendado, lo cual permite ajustar el tamaño del negocio; la vocación en general es de crecer y en la medida de lo posible suelen aguantar las épocas de menor renta, pero esta vez tanto la agricultura como la ganadería sufren la erosión de márgenes, de modo que la idea es moverse con suma cautela de cara al futuro. “La posibilidad de ajustar la actual carga ganadera dependerá de si intensificamos el uso de recursos forrajeros o no; también podemos dedicarle a la hacienda un área que estaba asignada a la agricultura en función de cómo vemos el negocio. Dentro de ciertos márgenes vamos ajustando esto año tras año, hacia un lado u otro, más allá de que los recursos siempre imponen límites. Nos interesa estar presentes en los dos negocios por una cuestión de diversificación y para poder aprovechar las oportunidades que se presenten”, afirma Pedro.

Vender calidad

Proveemos **genética bovina** dentro de una red de confianza que incluye gente que conoce lo que hacemos y valora nuestra hacienda. Eso nos permite **comercializar 50-60 toros por año, generados a campo**. Básicamente los hacemos para nosotros y los excedentes se venden sin inconvenientes. También **multiplicamos variedades forrajeras valiosas**, para asegurarnos los recursos necesarios para cubrir la mayor parte de la superficie posible con pasto de calidad para la hacienda”. (Madero)

LLEGAN LOS CAMBIOS

Hasta acá el área de praderas de La Campana ha estado circunscripta a los lotes no agrícolas. El modelo ganadero ha sido intensivo con 1.200 kg de carga y altas producciones de carne. Una de las preguntas que deberán responderse a sí mismos para delinear el modelo ganadero del próximo año es si **avanzarán hacia un planteo con un nuevo escalón de inversión que incluya recursos como alfalfa**, sobre suelos agrícolas. De hecho lo discuten en el grupo CREA que los cobija. “Estamos viendo que a pesar de la siembra

EN LA REGIÓN PAMPEANA



Se encierra una cantidad determinada de hacienda en el corral según perspectivas climáticas y disponibilidad de recursos.

directa y de las innovaciones que implementamos, los rendimientos agrícolas no son los que nos gustaría que fueran –dice Madero–. Entonces, más que intensificarse, la ganadería podría crecer en términos de área al avanzar sobre superficie subagrícola sin afectar la rentabilidad de la explotación”.

La Campana cuenta hoy con dos tipos de pasturas, uno sobre la base de raigrás perenne, trébol blanco y trébol rojo (50% del área forrajera), y el otro incluye festucas flexibles, cebadillas, trébol blanco y trébol rojo, en ambos casos

con expectativas de 12.000 kg de materia seca por hectárea. “El pasto hace que tengamos una salida de hacienda bastante escalonada –indica Madero–. Llegamos al cierre de nuestro ejercicio a mediados de año con un 60-70% de la camada colocada, el resto está listo para salir en los primeros meses siguientes, con lo cual las ventas se concentran entre junio y septiembre, y cuando llega el verano empezamos a tener el novillo más liviano. Capturamos así todo un abanico de precios”.

Se sabe, ahora viene un ejercicio que no será fácil. Con los recursos disponibles el plan es maximizar el *output* que puede obtenerse al hacer una agricultura más acotada, más segura, y asignar todo lo demás a una ganadería que le entregue a la empresa la producción de carne más elevada que pueda lograrse. “Paralelamente vamos a resignar algo del área alquilada que teníamos, porque el arrendamiento es el costo más inelástico, y trataremos de intensificar aún más los procesos sin ir hacia atrás. Conscientes de que tendremos una superficie de cría menor, quizá debamos comprar invernada, cosa que habitualmente no hacemos”, concluye Madero

Muy sencillo

El planteo es **pastoril**, pero acá lo único gratis es que salga el sol y llueva, todo lo demás hay que pagarlo. **Esperamos algún tipo de premio por llevar adelante este sistema**, el gran problema es el costo de oportunidad que pagamos por el acceso a la tierra. Por eso, aunque estamos obligados a un nivel de intensificación elevado, tratamos de que sea **lo más sencillo posible**. (Madero)