

EL MEJOR ENVASE PARA GUARDAR LA MÁXIMA CALIDAD DE ALFALFA

Félix Sammartino. 2012. La Nación, Supl. Campo, 24.11.12, pág. 1 y 6.
Fotos Fernando Font.

www.produccion-animal.com.ar

LOS MEGAFARDOS PRODUCIDOS EN SANTIAGO DEL ESTERO BAJAN EL COSTO DEL FLETE Y PUEDEN LLEGAR A LOS TAMBOS BONAERENSES



Sandro Trono y Patricio Aguirre Saravia apostaron a la producción de alfalfa bajo riego y a la confección de heno de alta calidad (Foto: Fernando Font).

Hace tiempo que la actividad agropecuaria dejó de ser un lugar propicio para el romanticismo de los héroes individuales capaces de hacer de todo un poco. Sobran los ejemplos de cómo caen vencidos ante la supremacía de la especialización, sea de la mano de equipos de trabajo o de asociaciones de empresas.

Desde hace algo más de dos años, este concepto es llevado a un extremo en Loreto, Santiago del Estero, con la conformación de un verdadero *dream team* de la producción y confección de heno de alfalfa. Hicieron rentable y cambiaron la historia de un cultivo y una actividad que está fuertemente amenazada por el costo del flete. Los más de 1000 kilómetros que los separan de sus clientes tamberos, *feedlots* de la provincia de Buenos Aires y Santa Fe son un escollo difícil de sortear.

De adelante para atrás, el *dream team* forma de la siguiente manera: en la primera línea un producto competitivo y novedoso en el mercado como es el megafardo de 500 kilos. Por sus dimensiones, de 1,20 metro de ancho, 70 centímetros de altura y 2,15 metros de largo, permite una carga perfecta para utilizar los fletes retorno con una tarifa sensiblemente más baja. Esto lo hace competitivo en precio para las grandes distancias y es una de sus grandes fortalezas. Un camión cargado de rollos apenas superaría las 12 toneladas mientras que con megafardos llega a las 26 toneladas permitidas. Además de la ventaja de sus medidas, los megafardos tienen una compactación superior al rollo, 230 contra 160 kilos por metro cúbico y una mayor calidad. Contienen un 40% más de hojas que un rollo.

Como contratista de este equipo juega Patricio Aguirre Saravia, uno de los mejores prestadores del servicio de confección de silos de maíz del país con una trayectoria de 30 años. Para este proyecto efectuó una inversión de aproximadamente un millón de dólares en maquinaria. A la megaenfardadora New Holland 8070, le sumó una segadora autopropulsada de la misma marca, un rastrillo giroscópico para el mejor tratamiento de la alfalfa cortada y cargadores telescópicos. Inversión a la que hay que agregar los tractores, camionetas y camiones. "Sabía que esta carrera no la podía correr en patas. El megafardo no admite una calidad de segunda, por lo que es muy exigente en su manejo. Trabajas de noche, difícilmente de día porque estas trabajando con un material que puede perder mucha hoja y calidad según la temperatura. Así que a lo sumo se puede trabajar 10 horas diarias. Pero tenía claro que si me quería diferenciar en la cadena del heno estaba obligado a efectuar esta inversión", reflexiona Aguirre Saravia.

Sandro Trono y los hermanos Juan y Vicente Oliverio son los productores, que alambre de por medio, tienen las 350 hectáreas de alfalfa regada que producen 2500 kilos de materia seca en cada uno de los 7 y a veces 8 cortes anuales. Son productores de punta que vinieron a esta provincia a ampliar sus actividades ganaderas y tamberas desde Venado Tuerto y Pergamino.



En este equipo juega más replegados Fernando Dib, un técnico especializado en el manejo y la sanidad de las alfalfas de los grupos 8 y 9 que se utilizan aquí.

Y por último también juegan las extraordinarias condiciones que brinda Santiago del Estero para obtener alfalfas con la ecuación perfecta en cantidad y calidad. En dos años y medio se confeccionaron y vendieron 37.800 megafardos sobre una superficie que comenzó con 190 hectáreas.

De todo esto resulta una fórmula que se replica exitosamente en otras actividades: a las ventajas productivas, en este caso de la alfalfa, se sumaron el conocimiento y la gestión de un equipo de gente y finalmente el aporte de tecnología de última generación, en la forma de la megaenfardadora.

Como se sabe, para que todas estas piezas funcionen se necesita de la confianza de sus integrantes. "A mí no me hace ninguna gracia tener una operación montada a 1200 kilómetros de mi casa en Carlos Casares. Para la puesta en marcha de este proyecto jugaron factores racionales como saber que aquí se puede producir alfalfa pura de calidad bajo riego, pero también cuestiones emocionales. Mi mujer es santiagueña y en esta provincia tuvimos con mi familia un tambo familiar estabulado de gran escala en el que más allá de los tropiezos me permitió aprender mucho y hacer grandes amistades. Tenía aquí una materia pendiente. Por lo que al montar la estructura me cercioré de que sea con gente amiga y con productores de mi confianza que trabajaran bien para poder incluirlos dentro del sistema. Yo no soy dueño del cultivo, pero hice un contrato con exclusividad: los productores me deben vender y yo les debo comprar el 100% de la producción de alfalfa. En el convenio me entregan el cultivo listo para cortar, fumigado y regado. Una vez al año fijamos un precio promedio de la tonelada de materia seca lo que nos evita discutir el precio en cada corte. Pago cada vez que cargo los megafardos y le liquido con el ticket de la balanza. La tonelada la estamos vendiendo a 750 pesos, a lo que hay que recargarle un flete de aproximadamente 150 pesos", afirma Aguirre Saravia.

¿ES RENTABLE EL ESQUEMA PARA LOS PRODUCTORES?

En el primer año obtuvieron márgenes muy parecidos al algodón, en una campaña de muy buenos precios, con la diferencia de que el campo no se derritió, sino que producía en un esquema sustentable. Así que el proyecto quedó revalidado.



En la confección del megafardo de 500 kilos.

La base de la operación en el manejo de los megafardos está en el campo de Sandro Trono y es parte de una logística muy aceitada, necesaria para la baja de costos. "Al haber consolidado la clientela, a la primera oportunidad de flete nosotros les cargamos y enviamos los megafardos más allá de que los consuman o no. Así podemos aprovechar oportunidades con empresarios del transporte, como Cruz del Sur, que tiene 500 camiones que todos los días están volviendo vacíos del Norte. De esta forma obtenemos una diferencia de hasta 100 pesos la tonelada".

Aguirre Saravia apunta a amortizar la inversión en maquinarias en cinco años. Para lograrlo debe alcanzar la superficie que tienen planeada de 650 hectáreas. "Es un negocio que necesita de mucho volumen para funcionar porque se mueve con bajos márgenes", resume. Confía además en una mejora de las alfalfas que las lleve a producir 11 cortes al año, una meta que es posible de cumplir por las nuevas variedades y las condiciones agroclimáticas de Santiago del Estero.

DUEÑOS DEL PASTO, DUEÑOS DEL NEGOCIO

Los forrajes conservados, henos y silos, ya no son tomados como una reserva invernal, sino como una parte esencial de la dieta de los tambos y de los sistemas de engorde vacuno

El fundamento de la inversión en la producción y confección de los megafardos de alfalfa en Santiago del Estero responde a la intensificación que se viene dando desde hace años en los sistemas de alimentación de la lechería y la ganadería vacuna.

Patricio Aguirre Saravia es un observador y un convencido de que la tendencia no tiene marcha atrás. Le pone números que sorprenden por lo explosivo de los cambios. "En 2004 -recordó-, muy a duras penas los contratistas hacían 310.000 hectáreas de silo de maíz. Hoy, esa superficie es de 1.600.000 hectáreas. El concepto cambió en forma radical: al silo, al heno ya no se lo trata más como una reserva de uso invernal, sino como un forraje conservado, que es la gran herramienta estratégica que tiene tanto la producción de carne como la de leche para aumentar la competitividad. Lo que era una reserva forrajera es hoy una parte fundamental de la dieta. Lo que antes se hacía para 60 días de consumo de la hacienda pensando en morigerar el bache invernal hoy se hace para 400 o 500 días de consumo. Hay una muletilla que dice que el dueño del forraje es el dueño del negocio de la carne. Lo cierto es que el que no tiene la comida vende mal y el que tiene la comida compra bien. Y si bien es muy bueno tener mucho alimento, es mucho mejor saber de qué calidades se dispone."

Aguirre Saravia es también el actual presidente de la Cámara Argentina de Contratistas Forrajeros (CACF) y cree que los productores agropecuarios no pueden crecer sin buenos proveedores de servicios.

"No tengo dudas de que el límite de crecimiento son los proveedores, Los productores no crecen cuando el proveedor de servicios no crece, no se capacita o es ineficiente o poco confiable. Estoy orgulloso de haber podido acompañar el crecimiento de muchos de mis clientes. Uno pasó de 26 a 400 hectáreas de silo de maíz y otro de 160 a 400 hectáreas. No puedo no acompañar con mi servicio a los productores que quieren crecer. Ese es el compromiso que tenemos como contratistas. Por lo que debemos capacitarnos, tener la logística necesaria para llegar a tiempo y contar con la máquina en condiciones."

No esconde su fanatismo por la especialización de las tareas en busca de la eficiencia. "Que cada uno haga lo mejor que pueda hacer. El heno de alfalfa de alta calidad lo vamos a obtener en cantidad y en calidad en Santiago del Estero, no pretendamos lograrlo en Pergamino. La especialización que se viene dando en el agro es lo que explica la figura del contratista y el protagonismo de los últimos años. Cuando en cualquier rubro se logran altos niveles de eficiencia, se pueden sortear las peores crisis. A veces falta una adecuada planificación que nos impide adelantarnos a los hechos. Es increíble la cantidad de plata que uno puede ahorrar", concluyó.
