



## REGIONAL LITORAL NORTE

## Curso de cría vacuna

**E**l trabajo del Plan en los últimos años, particularmente desde la creación de la nueva institución (1996), se ha caracterizado por realizarse en estrecho contacto con las organizaciones de productores locales, con las cuales se propone, analiza y prioriza una parte relevante de las actividades ejecutadas anualmente por el IPA. En ese marco se inició en octubre un curso de Cría Vacuna que viene siendo ejecutado en la localidad de Valentín, departamento de Salto.

La demanda para este curso fue liderada por la propia gremial de la localidad, la Asociación Fomento Rural de Valentín, que planteó la necesidad de realizar actividades focalizadas en la cría vacuna sobre campos de Basalto, dirigidas a los productores de la zona.

En respuesta a ello, el IPA a través de la Regional Litoral Norte, planteó un curso sobre la base de las siguientes premisas:

- *Que tuviera un abordaje desde el negocio de la cría*, trascendiendo lo puramente tecnológico.
- *Con un foco predial*, esto es, que el nivel de análisis y abstracción sean la propia empresa. Este criterio permite analizar la cría en el contexto del funcionamiento de una empresa, minimizando el riesgo de analizarla aisladamente. A tales efectos, la mayoría de las actividades se realizarán tomando como referencia una empresa de la zona, cuyo propietario es socio de la AFRV.

- *Que sea participativo*. Bajo el convencimiento que los conocimientos se generan, integran y aprenden mirando las problemáticas desde diferentes ópticas y en un proceso activo. Es así que el diseño del curso tiene un fuerte énfasis en la participación, a través de una serie de talleres que se desarrollan en cada módulo. En dichos talleres, se discuten los distintos aspectos del negocio y se captura información que es utilizada luego en el desarrollo del propio curso.

- *Que acompañe en el tiempo*, los diferentes momentos de la toma de decisiones en el negocio de la cría, de manera de ir analizando las diferentes oportunidades y medidas disponibles a ser aplicadas en los sistemas de cría vacuna sobre Basalto.

- *Con frecuencia mensual, en actividades de medio día*. A efectos que los productores de la zona puedan participar sin alterar mayormente los tiempos destinados a las empresas.

En función de los anteriores criterios explicitados, se diseñó un curso con la siguiente estructura:

**Módulo 1. “Análisis y reflexiones sobre el negocio de la cría vacuna en el Basalto”. (Octubre)**

Consta de:

- Presentación de la propuesta.
- Ronda inicial de trabajo individual respondiendo en tarjetas a 3 preguntas:
  - a. Cantidad de vacas entoradas
  - b. Porcentaje de parición
  - c. ¿Considera que estos resultados son limitantes para el pro-

yecto de desarrollo empresarial y familiar?

- Trabajo en taller grupal:
  - a. ¿Qué restricciones están presentes en los sistemas criadores de basalto, para la adopción tecnológica?

- Debate final y charla sobre “**El negocio de la cría vacuna**”.  
Lugar: Local de la SFRV.

**Módulo 2. “Diagnóstico de la empresa criadora en el Basalto”. (Noviembre).** Los módulos 2 al 5 se hacen en un predio seleccionado por la SFRV, perteneciente al Sr. Derregibus, participante del proyecto “Integrando Conocimientos”.

- Presentación y recorrida del predio.
- Taller sobre “situación actual, restricciones y oportunidades de mejora”
- Presentación del Diagnóstico en el marco del proyecto Integrando Conocimientos.

**Módulo 3. “Manejo de la cría vacuna en el Basalto en el verano”. (Diciembre).**

- Manejo de la infraestructura para la cría vacuna: empotreraamiento, agua y sombra.
- Entore.
- Control de amamantamiento.

**Módulo 4. “Manejo de la cría vacuna en el Basalto en el otoño”. (Marzo)**

- Manejo de los recursos forrajeros en otoño.
- Manejo de la condición corporal, diagnóstico de preñez y destete.

**Módulo 5. Manejo de la cría vacuna en el Basalto. (Abril-Mayo).**

**Módulo 6. Gira con visitas pre-diales sobre diferentes situaciones de desarrollo de la cría vacuna en el Basalto (Julio – Agosto).**

Transcurrido el primer módulo, es interesante rescatar algunos elementos y comentarios escuchados. En primer lugar, se recabó información sobre las empresas de las personas que asistieron al curso. Se presentan en el Cuadro 1.

Algunos comentarios del cuadro:

- a) Los productores participantes reflejan una variabilidad importante cuando se mira la realidad de sus empresas. Así vemos empresas que disponen 0,11 vacas/há o predios que manejan 0,55 vacas/há. La importancia y el grado de especialización en la cría de las empresas seguramente variará con los recursos naturales disponibles (suelos, etc.), la escala (área ocupada) y tendrá fuerte repercusión en el capital invertido, en los ingresos económicos y en otros aspectos vinculados a las diferentes estrategias empresariales. Es por ello que se hace difícil analizar la cría vacuna en un contexto muy genérico, sin “mirarla” dentro del funcionamiento de la empresa.
- b) Las diferencias se evidencian

también, al hablar de los resultados físicos del proceso de cría. Tanto el procreo (%) como los terneros marcados por há muestran altas oscilaciones, que van desde un 58 a un 86% de procreo. Ello confirma que la tecnología esta disponible para la obtención de buenos indicadores productivos y que por tanto las limitantes al desarrollo de la cría vacuna podrían estar focalizados en otros factores (ver 2ª parte del taller).

c) Planteada la pregunta: “¿los resultados de la cría son una limitante para el desarrollo de los proyectos de la empresa y la familia?” se obtuvieron 2 bloques de respuestas.

a. Aquellos que plantean que los resultados obtenidos en el proceso de cría **no** son una limitante, explican ello porque encaran otras funciones productivas como invernada de las vacas y/o ciclo completo. Probablemente, se enmascaran y se subsidian los resultados físicos de la cría, valorizando la invernada de vacas de refugio y/o realizando ciclo completo.

b. Por otro lado, aquellos que respondieron afirmativamente y que reconocen en los resultados de la cría una limitante para el desarrollo empresarial y familiar, seguramente son productores criadores puros o aun siendo ciclo completistas, visualizan en la fase criadora una oportunidad de crecimiento patrimonial y efectos en el largo plazo.

Finalmente, se realizó un taller planteando la siguiente consigna:

“¿Qué restricciones están presentes en sus sistemas criadores de basalto para la adopción tecnológica? Las respuestas pueden agruparse en las siguientes opiniones:

- a) La inestabilidad de mercados y clima se plantea como una de las restricciones de mayor importancia.
- b) Las altas dotaciones actuales, la escasez de campos para pastoreo o arrendamiento y/o sus altos precios, están limitando la cría.
- c) Dificultades en la implementación de algunas tecnologías y variabilidad en los resultados obtenidos (destete precoz, condición corporal, subdivisiones y aguadas, etc).
- d) En determinadas zonas de Salto y para determinados productores, pueden haber limitaciones de acceso a la información.

Finalmente, estamos convencidos que este modo de trabajar, con cercanía a las organizaciones de productores y a los establecimientos permite avanzar –a todos los involucrados– en el conocimiento de las situaciones y problemáticas y esbozar de mejor manera las oportunidades de mejora, en el ámbito de las empresas ganaderas del basalto.

**Cuadro 1.**

Empresa	Has Explot	Vacas Entor.	Terneros marc.	Procreo %	Vacas /há	Terneros /há	Limitantes
1	1100	600	450	75	0,55	0,41	No. Inverna vacas y cría lo que puede
2	256	70	60	86	0,27	0,23	No. Es lo que puede hacer
3	2000	650	400	62	0,33	0,20	Si. Es especializada en cría
4	2000	800	625	78	0,40	0,31	No. Lo limita la invernada.
5	2100	520	300	58	0,25	0,14	Si. Limitan el desarrollo de la empresa
6	2500	900	650	72	0,36	0,26	Si. Limitan el desarrollo de la empresa
7	1650	175	110	63	0,11	0,07	No. Maneja invernada.
8	1627	350	210	60	0,22	0,13	Si. Debería tener mas terneros
9	1080	340	210	62	0,31	0,19	Si por falta de pasturas y manejo
10	1780	300	200	67	0,17	0,11	No. Tiene ingresos extrapredio.
11	780	235	178	76	0,30	0,23	Si
<b>Promedio</b>	<b>1534</b>	<b>449</b>	<b>308</b>	<b>69</b>	<b>0,30</b>	<b>0,21</b>	