

ENTREVISTA A ROGELIO GRILLE, ASESOR TÉCNICO DO CENTRO DE RECRÍA CASTRO



En vídeo

“Tivemos que aplicar agora unha subida forte de tarifas cando o razoable sería telo feito gradualmente desde hai ano e medio”

Ata hai apenas uns meses era o xerente de Recría Castro e, agora, Rogelio Grille asumiu o cargo de asesor técnico do centro, situado no concello lucense de Castro de Rei. Nesta charla, fálanos dos obxectivos que cumpriron e das principais trabas coas que deben loitar cada día.

Como transcorreron estes cinco anos de historia de Recría Castro?

Firmamos coa Deputación a concesión o 8 de novembro de 2017, ou sexa que vai facer agora seis anos xa, pero non empezamos a incorporar animais ata o 5 de xuño do 2018. Iniciámonos cuns trinta clientes e, desde aquela, fomos medrando. Hai xa un par de anos que conseguimos estar ao 98 % e contamos con 69 clientes da provincia de Lugo. A día de hoxe temos 2.600 animais.

Cantos animais saíron de aquí nestes cinco anos de actividade?

Ata o día de hoxe saíron de aquí 4.036 xovencas, cun peso medio de saída de 628 kilos e uns 21,7 meses de idade. Así, logramos unha previsión media a parto de 24 meses, que era un dos nosos obxectivos iniciais. Cando collemos a concesión e nos diriximos aos gandeiros, díxémoslles que entregaríamos os animais con máis de

600 kg de peso e 24 meses ao parto. Cinco anos despois, cumprimos o compromiso con fartura.

Se miramos agora os datos do último ano, podemos dicir que saíron, no que vai de 2023, uns 1.130 animais, con 614 kilos de peso e 21,1 meses, é dicir, cunha media de idade ao parto de 23,6.

Con que idade poden entrar no centro?

En 2023 entraron 1.263 animais, con 22 días de vida e 49 kg de peso de media.

Un 30 % entra co que nós chamamos admisión condicionada, pois o día que entran, pesámoslos, medímoslos, mirámoslles temperatura, embigos, diarreas, auscultamos, identificámoslos cun crotal noso, vacinámoslos e descornámoslos. En función de todos eses datos, se non hai nada relevante, dámoslles a admisión satisfactoria e incorpóranse con normalidade; pero se vemos algo que non nos gusta, que non está ben, como pode ser temperatura alta, disnea, diarrea ou calquera cousa, dámoslles admisión condicionada.

Antes, eran moitos máis, pero froito de ir falando cos clientes para mellorar estas condicións fomos reducindo esta taxa. Aínda así estamos nun 30 %.

Como é a evolución destes casos?

O noso compromiso cos clientes é que, cando un animal entra con admisión satisfactoria, se lle pasa algo, nós indemnizámoslos, devolvémoslles todo o que gastou aquí ata ese día.

“Para conseguir o obxectivo do parto a 24 meses, estamos inseminando con 13,8 meses de media”

Pola contra, se un animal entra con admisión condicionada, non nos vemos na obriga de indemnizar. Aínda así, unha porcentaxe alta deses animais, con tratamento e coidados cun pouco máis de cariño, saen para diante, algúns cun pouco máis de atraso no crecemento que os seus compañeiros, pero saen.

Eso si, é verdade que do total de baixas que temos, arredor dun 75 % son de animais que entraron con admisión condicionada.

Que protocolos seguides para as inseminacións?

Para acadar o obxectivo do parto a 24 meses, estamos inseminando con 13,8 meses de media. Tamén falamos cos clientes e, en función do que eles queren, decidimos data de inseminación e semente. Hai xente que quere semente sexado, hai xente que quere semente estranxeiro, que é máis caro, outros prefiren semente de Xenética Fontao.

Adaptámonos un pouco tamén ás súas peticións e, a partir de aí, escollemos a nosa lista de touros.

De Fontao, xenómicos, sexados, convencionais etc., sempre intentamos que estean entre os 20 primeiros dos *rankings* e con estes facemos os acoplamentos.

Arredor dun 50 % da xente quere solo semente de Fontao e outro 50 %, máis menos, prefire nas primeiras inseminacións semente estranxeiro. As xovencas que non preñan, a partir da cuarta inseminación, intentamos que preñen cun touro que temos aquí e, se non, xa van a matadeiro.

Como vos influíron no centro as diferentes conxunturas que afectaron tamén ao sector, como a pandemia, a guerra de Ucraína ou o consecuente incremento dos custos de produción?

Iso foi tremendo. Para que vos fagades unha idea, nós comprabamos ao inicio o leite en po a 1,80 €/kilo e agora estámolo comprando a 2,52 €/kilo. A principios de ano, chegou a estar a 3,20 €/kilo. Subiu algo máis dun 40 % desde que empezamos. Podo dar outro exemplo coa colza, pois o primeiro ano fixen un peche de colza a 228 €/tonelada e hai 6 meses tivémola a 380 €/tonelada. Agora mesmo está en 350 €/tonelada.

A fariña de millo pasou de estar en 170 ou 180 €/tonelada, cando arrancamos, a moverse na segunda metade do 2022 e toda a primeira metade do 2023 entre os 330 e os 350 €/tonelada.

Todo isto fixo que a alimentación se nos disparase máis dun 40 % e, para acabar de rematala, en 2023 chagou a subida da palla. En 2017 comprabamos a palla en Castela a 24 €/tonelada máis 30 euros de porte, ou sexa a 55-60 €/tonelada, e agora mesmo estanos saíndo a 160-170 €/tonelada. Subiu tres veces máis, un 150 %. E non falemos doutros custos, como pode ser o salario

base, que subiu varias veces. O incremento salarial foi importante, pero o custo máis grande que temos na recría é a alimentación, que supón un 60 % do custo total da recría.

Ademais, como nós non podemos modificar as tarifas sen permiso da Deputación, as nosas tarifas soben cada dous anos como firmamos na concesión e levamos desde a primavera de 2022 traballando por debaixo de custo. Levamos máis de 18 meses traballando a perdas.

Os clientes entenden que as tarifas deberan ser máis altas?

Por suposto, eles mesmos, ao longo de toda a segunda metade de 2022 e do que vai de 2023, nos preguntaron sobre como somos capaces de aguantar isto.

Somos capaces de aguantalo con cargo á póliza de crédito, porque non hai outra forma. Nós investimos moito na finca, pois estaba case en semiabandono, e a consecuencia dese investimento achéganos moita forraxe en cantidade e calidade, pero non a suficiente para estes 2.600 animais. Aínda que producimos forraxes a un prezo axeitado, temos que ir ao mercado a comprar penso, leite en po e moitísima palla; estamos gastando 7.500 kilos de palla diarios. Isto é un limitante moi grande.

Cal é o principal reto ao que vos afrontades?

Aos gandeiros de leite subíulles o leite dunha forma máis ou menos proporcional, aínda que un pouco tarde, á subida das materias primas. En cambio nós non podemos repercutir esa mesma subida das materias primas ás nosas tarifas desde o ano 2021. Iso fai que esteamos nunha situación de indefensión.

Deberíamos poder estar dentro do mercado e, cando soben as materias primas ou sobe o leite, poder subir o prezo acorde aos nosos custos. Da mesma maneira, cando os custos baixan, poder baixar os prezos. É o razoable.

Agora mesmo estamos fóra de mercado e tivemos que aplicar agora unha subida forte de tarifas, cando o razoable sería telo feito gradualmente desde hai ano e medio. A situación que mantemos non é boa nin para nós nin para os clientes.

