

ENTREVISTA A ROGELIO GRILLE, ASESOR TÉCNICO DEL CENTRO RECRÍA CASTRO



“Hemos tenido que aplicar ahora una subida fuerte de tarifas cuando lo razonable hubiese sido haberlo hecho gradualmente desde hace año y medio”

Hasta hace apenas unos meses era el gerente de Recría Castro y, ahora, Rogelio Grille ha asumido el cargo de asesor técnico del centro, ubicado en el ayuntamiento lucense de Castro de Rei. En esta charla, nos habla de los objetivos que han cumplido y de las principales trabas con las que deben luchar cada día.

¿Cómo han transcurrido estos cinco años de historia de Recría Castro?

Firmamos con la Diputación de Lugo la concesión el 8 de noviembre de 2017, o sea que va a hacer ahora ya seis años, pero no empezamos a incorporar animales hasta el 5 de junio del 2018. Nos iniciamos con unos treinta clientes y, desde entonces, fuimos creciendo. Hace ya un par de años que conseguimos estar al 98 % y contamos con 69 clientes de la provincia de Lugo. A día de hoy tenemos 2.600 animales.

¿Cuántos animales salieron de aquí en estos cinco años de actividad?

Hasta el día de hoy salieron de aquí 4.036 novillas, con un peso medio de salida de 628 kilos y unos 21,7 meses de edad. Así, logramos una previsión media a parto de 24 meses, que era uno de nuestros objetivos iniciales. Cuando cogimos la concesión y nos dirigimos a los ganaderos, les dijimos que entregaríamos a los animales

con más de 600 kg de peso y 24 meses al parto. Cinco años después, cumplimos el compromiso con creces.

Si miramos ahora los datos del último año, podemos decir que salieron, en lo que va de 2023, unos 1.130 animales, con 614 kilos de peso y 21,1 meses, es decir, con un promedio de edad al parto de 23,6.

¿Con qué edad pueden entrar en el centro?

En 2023 entraron 1.263 animales, con 22 días de vida y 49 kg de peso de media.

Un 30 % ingresa con lo que nosotros llamamos admisión condicionada. El día que llegan, los pesamos, los medimos, les miramos temperatura, ombligos, diarreas, auscultamos, los identificamos con un crotal nuestro, los vacunamos y los descornamos. En función de todos esos datos, si no hay nada relevante, les damos la admisión satisfactoria y se incorporan con normalidad; pero si vemos algo que no nos gusta, que no está bien, como puede ser temperatura alta, disnea, diarrea o cualquier cosa, les damos admisión condicionada.

Antes, eran muchos más; pero, fruto de ir hablando con los clientes para mejorar estas condiciones, fuimos reduciendo esta tasa. Aun así estamos en un 30 %.

¿Cómo es la evolución de estos casos?

Nuestro compromiso con los clientes es que, cuando un animal entra con admisión satisfactoria, si le pasa algo, nosotros los indemnizamos, les devolvemos todo lo que gastó aquí hasta ese día.

“Para conseguir el objetivo del parto a 24 meses, estamos inseminando con 13,8 meses de promedio”

Por el contrario, si un animal entra con admisión condicionada, no nos vemos en el deber de indemnizar. Aun así, un porcentaje alto de esos animales, con tratamiento y ciertos cuidados, salen para adelante, algunos con un poco más de retraso en el crecimiento que sus compañeros, pero salen. Eso sí, es verdad que del total de bajas que tenemos, alrededor de un 75 % son de animales que entraron con admisión condicionada.

¿Qué protocolos seguís para las inseminaciones?

Para conseguir el objetivo del parto a 24 meses, estamos inseminando con 13,8 meses de promedio. También hablamos con los clientes y, en función de lo que ellos quieren, decidimos fecha de inseminación y semen. Hay gente que quiere semen sexado, gente que quiere semen extranjero, que es más caro, y otros lo prefieren de Xenética Fontao.

Nos adaptamos un poquito también a sus peticiones y, a partir de ahí, escogemos nuestra lista de toros.

De Fontao, genómicos, sexados, convencionales..., siempre intentamos que estén entre los 20 primeros de los *rankings* y con estos hacemos los acoplamientos.

Alrededor de un 50 % de la gente suele querer semen de Fontao y otro 50 %, más o menos, prefiere semen extranjero para las primeras inseminaciones. Las novillas que no preñan, a partir de la cuarta inseminación, intentamos que preñen con un toro que tenemos aquí y, si no, ya van a matadero.

¿Cómo os influyeron en el centro las diferentes coyunturas que afectaron también al sector, como la pandemia, la guerra de Ucrania o el consecuente incremento de los costes de producción?

Eso fue tremendo. Para que os hagáis una idea, nosotros al inicio comprábamos la leche en polvo a 1,80 €/kilo y ahora la estamos comprando a 2,52 €/kilo. A principios de año, llegó a estar a 3,20 €/kilo. Subió algo más de un 40 % desde que empezamos. Puedo dar otro ejemplo con la colza, pues el primer año hice un cierre de colza a 228 €/tonelada y hace seis meses la tuvimos a 380 €/tonelada. Ahora mismo está en 350 €/tonelada.

La harina de maíz pasó de estar en 170 o 180 €/tonelada, cuando arrancamos, a moverse en la segunda mitad del 2022 y toda la primera mitad del 2023 entre los 330 y los 350 €/tonelada.

Todo esto hizo que la alimentación se nos disparara más de un 40 % y, para acabar de rematarlo, en 2023 llegó la subida de la paja. En 2017 comprábamos la paja en Castilla a 24 €/tonelada más 30 euros de porte, o sea a 55-60 €/tonelada, y ahora nos está saliendo por 160-170 €/tonelada. Subió tres veces más, un 150 %. Y

no hablemos de otros costes, como puede ser el salario base, que subió varias veces. El incremento salarial fue importante, pero el coste más grande que tenemos en la recría es la alimentación, que supone un 60 % del total.

Además, como nosotros no podemos modificar las tarifas sin permiso de la Diputación, nuestras tarifas suben cada dos años como firmamos en la concesión y llevamos desde la primavera de 2022 trabajando por debajo de coste, más de 18 meses a pérdidas.

¿Los clientes entienden que las tarifas tenían que haber sido más altas?

Por supuesto, ellos mismos, a lo largo de toda la segunda mitad de 2022 y lo que va de 2023, nos preguntaron cómo somos capaces de aguantar esto.

Somos capaces de aguantarlo con cargo a la póliza de crédito, porque no hay otra forma. Nosotros invertimos mucho en la finca, pues estaba casi en semiabandono, y a consecuencia de esa inversión nos aporta mucho forraje en cantidad y calidad, pero no el suficiente para estos 2.600 animales. Aunque producimos forrajes a un precio idóneo, tenemos que ir al mercado a comprar pienso, leche en polvo y muchísima paja. Para que os hagáis una idea, estamos gastando 7.500 kilos de paja diarios. Esto es un limitante muy grande.

¿Cuál es el principal reto al que os enfrentáis?

A los ganaderos les subió la leche de una forma más o menos proporcional, aunque un poco tarde, a la subida de las materias primas. En cambio nosotros no podemos repercutir esa misma subida de las materias primas a nuestras tarifas desde el año 2021. Eso hace que estemos en una situación de indefensión.

Deberíamos poder estar dentro del mercado y, cuando suben las materias primas o sube la leche, poder subir el precio acorde a nuestros costes. De la misma manera, cuando los costes bajasen, poder reducir los precios. Sería lo razonable.

Por todo esto, hemos tenido que aplicar ahora una subida fuerte de tarifas cuando lo razonable hubiese sido haberlo hecho gradualmente desde hace año y medio. La situación que mantenemos no es buena ni para nosotros ni para los clientes.

