



CASO DE ESTUDIO: Contract Rearing

# Introducción

La cría por contrato de novillas de reemplazo es un concepto relativamente nuevo en Irlanda que ha surgido a medida que las granjas lecheras se han expandido y la disponibilidad de tierra alrededor de la sala de ordeño limita la expansión adicional o la cantidad de leche que se puede producir en la granja. Como resultado, algunos productores lecheros han llegado a acuerdos en los que contratan a otro agricultor para criar a sus novillas de reemplazo. Atrae a los agricultores que no solo tienen una base de tierra limitada, sino también a aquellos que están bajo presión laboral y con un alojamiento limitado (Teagasc, 2017). Para el adjudicatario del contrato, proporciona un ingreso regular, elimina la necesidad de comprar ganado y el riesgo asociado con las empresas de cría de ganado en seco y es potencialmente más rentable. Sin embargo, existen riesgos que incluyen:

- Riesgo de brote de enfermedad
- Pérdida de control de la gestión diaria de las novillas (para el propietario)
- Riesgo de bajo rendimiento si el responsable del contrato no es un gerente calificado
- Riesgo de conflicto entre las partes (Teagasc, 2013).

John O'Connell gestiona un servicio de cría de novillas de reemplazo para obtención de leche en su granja junto con su empresa ovina. Su granja se encuentra en Ballinamore, Co. Leitrim, que se encuentra en el noroeste de Irlanda. Actualmente está criando novillas para un productor lechero que se encuentra a 120 km de distancia en Co. Mayo. Un lote de novillas ha sido criado y devuelto a la granja lechera y el segundo lote ahora está en la granja.

John está casado y tiene tres hijos que están en la escuela primaria y secundaria. John trabaja a tiempo completo en la granja y también es bombero a tiempo parcial en el servicio de bomberos local y su esposa trabaja a tiempo completo fuera de la granja.

John es colaborador en el programa BETTER Farm Sheep, dirigido por Teagasc, que se centra en la adopción de la última tecnología para mejorar la sostenibilidad de las empresas de ovejas. El programa se centra en: gestión de pastizales, cría y métodos de producción. Como granja participante, John se relaciona estrechamente con Teagasc y proporciona datos de la granja sobre la implementación de prácticas y facilita el intercambio de esa información con otros agricultores.

# Información básica



Ballinamore, Co. Leitrim

Nombre Contract Rearing

Año de establecimiento Comenzó la cría por contrato en 2014 (el contrato actual comenzó en 2016)

Tipo de cooperación Grupos de productores

Nº de agricultores/ terratenientes/ empresarios/ empresas involucrados 2 Granjeros

## Datos de la granja

### Descripción

John cultiva 40 hectáreas de terreno pesado que en términos de producción se ajusta al equivalente de 35 hectáreas. La granja está dividida en dos bloques de tamaño similar. Unas 25 hectáreas se dedican a la producción ovina y 10 hectáreas a las novillas criadas por contrato. La empresa ovina es la principal empresa de la granja con 250 ovejas reproductoras. Incluye ovejas Suffolk, Belclare y Texel. El lote se ejecuta con un alta tasa de carga (particularmente para el tipo de tierra) y tiene un alta tasa de destete del cordero.

Tradicionalmente, la granja tenía un rebaño lechero, pero cesó en 2000. A John le gusta y siempre le han interesado las vacas lecheras, pero el tipo de tierra y las altas precipitaciones hacen que sea difícil obtener ingresos de la industria láctea. Él reemplazó la ganadería lechera con vacas nodrizas y también consiguió un trabajo fuera de la granja. La piara de lechones se incrementó a un nivel donde la granja llegó a tener 80% lechones y 20% ovejas.

La economía y la rentabilidad pusieron a la empresa bajo un estricto control. El largo período invernal y las necesidades de forraje de las crías hacían que no fuera rentable y la empresa ovina proporcionaba un mejor rendimiento por hectárea. Como resultado, vendió la piara de lechones en 2013 y aumentó el rebaño de ovejas a los niveles actuales. A pesar del terreno pesado y las altas precipitaciones, John logra alcanzar un alto nivel de crecimiento de la hierba en la granja. La ventaja de las ovejas es que utilizan una proporción mucho mayor de la hierba que las vacas nodrizas que tienden a pisotear y a perder más hierba, especialmente en malas condiciones del suelo.

Él también gestiona una empresa de B & B de invierno para algunas lechonas, por medio de la cual proporciona la vivienda de invierno y la alimentación con existencias de otro agricultor. Este ganado no pasta en su granja, pero lo mantiene durante el período del alojamiento.

# Datos del proceso de cooperación

Como parte de la mezcla empresarial en la granja, John ahora está gestionando un servicio de cría de novillas de reemplazo por contrato, para la obtención de productos lácteos.

## Orígenes de la crianza por contrato

Tras la venta de la ganadería de vacas nodrizas en 2013, John aumentó el tamaño de su rebaño de ovejas. Sin embargo, también quería considerar otras opciones para mejorar el flujo de caja y el potencial de ingresos en su granja. Exploró sus opciones con su asesor Teagasc local. Se le aconsejó considerar el potencial de la crianza por contrato. Tenía experiencia en producción lechera y mucho interés por las existencias de productos lácteos, por lo que consideró que la crianza por contrato podría ser adecuada para él y también podría obtener buenos resultados.

Su asesor de Teagasc estableció un "grupo de discusión de contratistas" por el cual los agricultores que participan y pretenden involucrarse en la crianza por contrato podrían compartir ideas e información. John asistió a varias reuniones de este grupo antes de decidir participar en la crianza por contrato. John continúa siendo miembro activo de este grupo y ha organizado reuniones grupales en su granja. Ahora hay 20 agricultores involucrados en este grupo de discusión.

El asesor de Teagasc localizó a un productor de lácteos que estaba interesado en criar a sus novillas por contrato y lo puso en contacto con John. Ha finalizado un año completo del contrato de cría con el actual productor lechero y el segundo lote de novillas está ahora en su granja.

"La cría por contrato es como un matrimonio"

## Cría por contrato en la práctica

Tras el contacto inicial, John se reunió con Teagasc y el productor lechero y desarrollaron un contrato para cubrir los diversos elementos que incluyen: rendimiento animal, administración, cría y pagos. Teagasc proporcionó un acuerdo de para satisfacer sus propias necesidades. Los pagos se basan en una tarifa diaria por novilla y se reciben durante 10 meses del año. El asesor de Teagasc actúa como mediador entre los dos agricultores (si es necesario).

Los elementos clave del contrato se relacionan con la tasa de crecimiento (ganancia de peso) y la tasa de terneros. Las novillas son pesadas 3-4 veces al año. Como parte del contrato, John es responsable de inseminar las novillas.

"No hay dos contratos iguales, depende de los agricultores involucrados"

Las novillas nacidas en primavera llegan a la granja de John el 1 de diciembre de cada año. Son cruces New Zealand Friesian Jersey y normalmente pesan entre 130-190 kg. Permanecen en la granja durante 1 año hasta el 1 de diciembre siguiente, que es cuando regresan a la granja lechera y así un nuevo lote de novillas toma su lugar en la granja.

Durante el año, el productor de lácteos llama a la granja varias veces para supervisar el progreso. Las medicinas y vacunas son provistas por el agricultor y administradas por John según sea necesario.

“Cada vez que el productor de lácteos veía a las novillas, estaba satisfecho y la relación y la confianza entre nosotros mejoraban”

### Beneficios de la crianza bajo contrato

John está ahora en su segundo año de crianza por contrato con este granjero y está satisfecho hasta la fecha. Aún no ha realizado un análisis sobre los beneficios financieros exactos, pero planea hacerlo con su asesor. Sin embargo, identifica una serie de beneficios para la crianza por contrato, que incluyen:

- Nuevas empresas potenciales y más rentable para los productores de ganadería de secano
- Flujo de caja regular para el contrato de cría
- Menor riesgo que si se comercia con ganado
- No se requiere inversión en el ganado
- Se adapta y encaja con otras empresas agrícolas
- Aumento de la demanda de servicios entre los productores lecheros
- El contrato cubre los detalles y los objetivos.

John también identificó los beneficios de la cría por contrato desde la perspectiva del productor lechero, que incluye:

- Reducción de la demanda laboral en la granja
- Tarifa de carga reducida y menor demanda de hierba
- Oportunidad de aumentar el área de tierra disponible para el ordeño de vacas
- Grupos reducidos de animales en la granja
- Rendimiento animal mejorado.

### Retos/ amenazas para la crianza por contrato

Si bien el contrato actual está funcionando bien y John no ve ningún desafío importante, él identifica que el contrato depende en gran medida de la confianza entre los dos agricultores y si hay una falta de confianza o deslealtad, entonces el contrato corre el peligro de no funcionar.

El destinatario del contrato debe ser un agricultor eficiente (especialmente en la gestión de pastizales) para poder alcanzar los objetivos deseados para las novillas y, de no ser así, entonces sus ingresos estarán en peligro.

Los productores lecheros pueden tener dificultades para comprometerse con el concepto de que otro agricultor críe sus novillas de reemplazo y si no se comprometen completamente, entonces pueden no confiar en la crianza por contrato y es más probable que encuentren fallos.

“A algunos agricultores les resulta difícil comprometerse con otro granjero que críe sus novillas de reemplazo”

A modo de compromiso con su grupo de discusión y los asesores de Teagasc, John pudo identificar problemas que debían discutirse con el productor de leche, como el rendimiento de animales más débiles, las tasas de gestación y la administración general. Los agricultores que operan sin el apoyo de un grupo de discusión y el asesoramiento de Teagasc, pueden encontrar más difícil identificar y abordar cuestiones de interés.

Sin embargo, un desafío / amenaza importante para los usuarios de contrato es que los contratos son solo por un

año. Por lo tanto, si el productor de lácteos decide no renovar el contrato en cualquier etapa en el futuro, el destinatario del contrato pierde su fuente de ingresos regulares y deberá identificar a otro agricultor que requiera novillas criadas o comprar ganado que requiere un capital considerable. El futuro de la empresa está fuera de su control directo.

El hecho de que el ganado de otro agricultor esté presente en la granja del arrendatario del contrato, aumenta el riesgo de enfermedad para ese agricultor y sus vecinos. La incidencia de la enfermedad no solo podría dar como resultado pérdidas financieras sino también restricciones en el movimiento de los animales. Esto no es un problema significativo para John actualmente, ya que tiene una granja predominantemente de ovejas y también maneja las novillas por contrato en su granja.

John recibe ganado a los 9-10 meses de edad, sin embargo, otros criadores por contrato los reciben poco después del nacimiento y esto aumenta el riesgo para ellos en la producción de animales sanos.

Un contrato típico incluye una tasa de gestación objetiva, los usuarios de contrato corren el riesgo de problemas con la fertilidad y las tasas de concepción.

“Tener la responsabilidad de el ganado de otros agricultores es siempre un riesgo”

### Satisfacción con la crianza en contrato

En general, John está muy satisfecho con la crianza por contrato ya que está obteniendo un flujo regular, las novillas están funcionando bien, él está logrando sus objetivos y el ganadero está satisfecho. Sin embargo, le llevó varios intentos obtener un agricultor apto para trabajar con él. Además, ambos agricultores han debatido sobre el acuerdo para que funcione para ambos.

“En general, hay más aspectos positivos que negativos para la crianza por contrato”

### Conocimiento, habilidades y entrenamiento

La crianza por contrato se centra en el rendimiento animal en términos de aumento de peso y tasas de gestación de novillas de reemplazo. Por lo tanto, las habilidades básicas de manejo y cría de animales son de importancia crítica. John identifica el manejo de pastizales y la producción de silaje de calidad como críticos para la rentabilidad de la cría por contrato en su granja. A pesar del terreno difícil y las altas precipitaciones, logra elevadas tasas de crecimiento y utilización del pasto del que se alimentan las novillas.

Con el fin de lograr altas tasas de gestación y partos, los contratistas deben ser expertos en el manejo de novillas reproductoras.

Dado que los contratos normalmente se basan en una tarifa diaria por novilla, los contratistas deben ser buenos gerentes financieros y ser capaces de supervisar los costos. Al hacerlo, deberían de ser capaces de ver oportunidades para reducir sus costos o aumentar los márgenes, como en el tema de alimentación, vacunas o medicamentos. Los agricultores deben recibir el respaldo de Teagasc para controlar de cerca los costos y evaluar la rentabilidad.

John no recibió ninguna formación específica relacionada con la crianza por contrato. Sin embargo, menciona como de gran importancia el apoyo, asesoramiento y la orientación proporcionados por Teagasc y la participación en un grupo de debate sobre la crianza por contrato; esto es importante para él y para cualquier agricultor que participe o esté considerando la crianza por contrato.

Recomienda que se establezcan más grupos de debate sobre la crianza por contrato y que se ponga a disposición de los agricultores más información sobre este tema. Con el fin de facilitar el debate, el intercambio de información y la creación de redes de agricultores interesados en la cría por contrato (productores lecheros y contratistas), se necesitan más eventos / actividades que incluyan: seminarios, conferencias, paseos por la granja y jornadas de puertas abiertas.

También es importante construir y fomentar relaciones y confianza entre el encargado del contrato y el productor lechero. Sin embargo, John cree que la confianza es algo en lo que ambos agricultores deben trabajar incluso más que en la formación. El acceso a la información, consejos y experiencias de otros, equipará e informará mejor a los agricultores sobre cuestiones que pueden tener un impacto en las relaciones y en la confianza.

“Me interesa mucho y me encanta la vaquería: sé cómo cuidar y alimentar a las novillas de reemplazo”

## Consejo/Recomendación

Algunas de las lecciones adquiridas con la experiencia de John en la crianza por contrato incluyen:

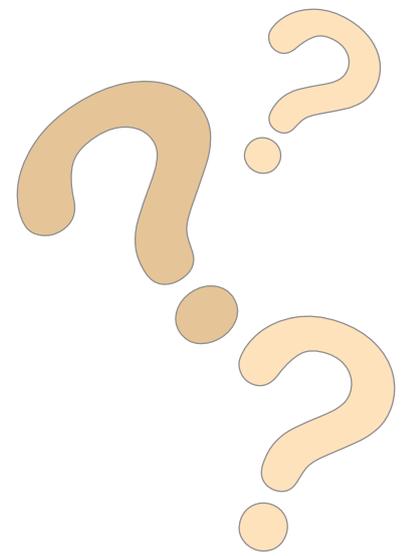
- Obtener un agricultor competente es importante
- La confianza entre el productor lechero y el encargado del contrato es crítica
- Teagasc ofrece buenos consejos independientes y los agricultores deberían utilizarlos en su beneficio
- El grupo de discusión ofrece una gran oportunidad para compartir experiencias con otros agricultores y aprender unos de otro
- Que un contrato sea claro es importante, pero no hay dos contratos exactamente iguales, deben adaptarse a las necesidades y circunstancias específicas
- El flujo de caja regular es excelente y también genera menos oportunidades de desacuerdo y reduce el riesgo en el contrato de cría.

“ La confianza es tremendamente importante: es el 90% de todo el contrato; si no tienes confianza, no hay nada. ”

“ La crianza por contrato es como cuidar a los hijos de otra persona; vas a cuidarlos de manera especial. ”

## Consultas/Preguntas

- ¿Podría la crianza por contrato brindar la oportunidad de mejorar la rentabilidad de su granja?
- ¿Posee las habilidades de gestión de la granja para cumplir con los objetivos de rendimiento deseados?
- ¿Estaría dispuesto a correr el riesgo de gestionar el rendimiento y la cría de otras novillas de reemplazo de otros agricultores?



## Palabras clave

### Palabras clave de la cooperación

Contrato de cria  
Asesoramiento  
Grupos de productores

### Palabras clave de la granja

Explotación lechera  
Corderos / Ovejas  
Ganadería

## Socios



Limerick Institute of Technology:  
(Irlanda)  
[www.lit.ie/rdi](http://www.lit.ie/rdi)



Hof und Leben GmbH  
(Alemania)  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



Asociace Soukromeho Zemedelstvi  
Ceske Republiky (República Checa)  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



On Projects Advising SL  
(España)  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Union de Agricultores y Ganaderos-  
Jovenes Agricultores de Jaén (España)  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)



Biotehniški Center Naklo  
(Eslovenia)  
[www.bc-naklo.si](http://www.bc-naklo.si)



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana  
(Italia)  
[www.ciatoscana.eu](http://www.ciatoscana.eu)



European Landowners' Organisation  
(Bélgica)  
[www.europeanlandowners.org](http://www.europeanlandowners.org)

## Redes Sociales

 /CoFarm  
[www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330](http://www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330)

 /COFARM\_ERASMUS  
[www.twitter.com/COFARM\\_ERASMUS](http://www.twitter.com/COFARM_ERASMUS)

## Web del proyecto

[www.cofarm-erasmus.eu](http://www.cofarm-erasmus.eu)



Cofinanciado por el  
programa Erasmus+  
de la Unión Europea

El presente proyecto ha sido financiado con el apoyo de la Comisión Europea. Esta publicación es responsabilidad exclusiva de su autor. La Comisión no es responsable del uso que pueda hacerse de la información aquí difundida.  
CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs  
Proyecto N°: 2016-1-IE01-KA202-016870