

**AGARRARLE LA MANO AL CAMPO...**

# La cría del bañado

Darío López vive con su señora y dos hijos -uno ya casado- en su campo de 500 hectáreas ubicado en Costas de Pelotas, 6ª Sección de Rocha, a mitad de camino entre Lascano y Cebollatí. Son campos de bañado en los que ha logrado a través de una explotación netamente familiar, sacarle lo mejor de ellos; realiza una cría con 85% de procreo, vendiendo buenos terneros de destete a invernadores de la región.

## ¿Cómo fue su comienzo?

**Y**o nací acá, ya de gurí trabajaba en el campo con mi padre; en 1970 él se retira y se va a vivir a Lascano y yo quedo arrendándole 600 hectáreas de campo.

Esa extensión es un decir, porque en realidad el Estero de Pelotas se venía ampliando año a año ocupando cada vez mayor parte del campo, dejándolo inundado por largos períodos, lo que hacía que el área aprovechable fuera bastante menor. En aquel entonces teníamos un ciclo completo entorando entre 80 y 100 vacas, por lo que la economía era de neta subsistencia.

Se complementaban los ingre-

sos cazando nutrias y comercializando pieles, rubro que en esta zona era bastante común. Sufrimos la crisis de 1973 que nos agarró con alguna deuda porque hacía poco me había casado, por lo que durante bastante tiempo estuvimos en un ser, realmente sin ver mucha perspectiva en este campo.

## ¿A partir de cuándo empieza a vislumbrar una posibilidad?

Lo que realmente nos cambió la perspectiva fue cuando a comienzos de los 80 se drenó el Estero, que es donde se vuelcan las aguas de riego de las chacras de arroz de SAMAN y Cooper. A partir de ese momento sí pudimos empezar a explotar el campo en su totalidad, sin necesidad de andar viendo en qué lomita podíamos meter el ganado para que no anduviera chapoteando en el agua.

Si bien nosotros nos criamos en esta zona y es común el andar lidiando el ganado en los bañados, cuando eso se vuelve una constante uno se ve muy limitado en el manejo que puede hacer. Incluso de acuerdo a un estudio que se hizo en la época, teníamos más de un 60% del campo inutilizado.

Para tener una idea, recuerdo que en un potrero de 180 hectáreas se mantenían durante el invierno 2 toros, y en ese mismo potrero este último invierno -si bien fue muy benévolo- se manejaron 200 reses.

La posibilidad entonces que

pudimos tener a partir de aquel drenaje nos devolvió el ánimo, el campo se multiplicó.

Se cambió a su vez el sistema de producción, pasando netamente a la cría, lo que está más acorde al potencial de este tipo de campo. En esta región, normalmente en primavera y verano, hay buena disponibilidad de pasto de calidad, lo que coincide bastante bien con las exigencias de las vacas de cría en plena punta de lactancia del ternero.

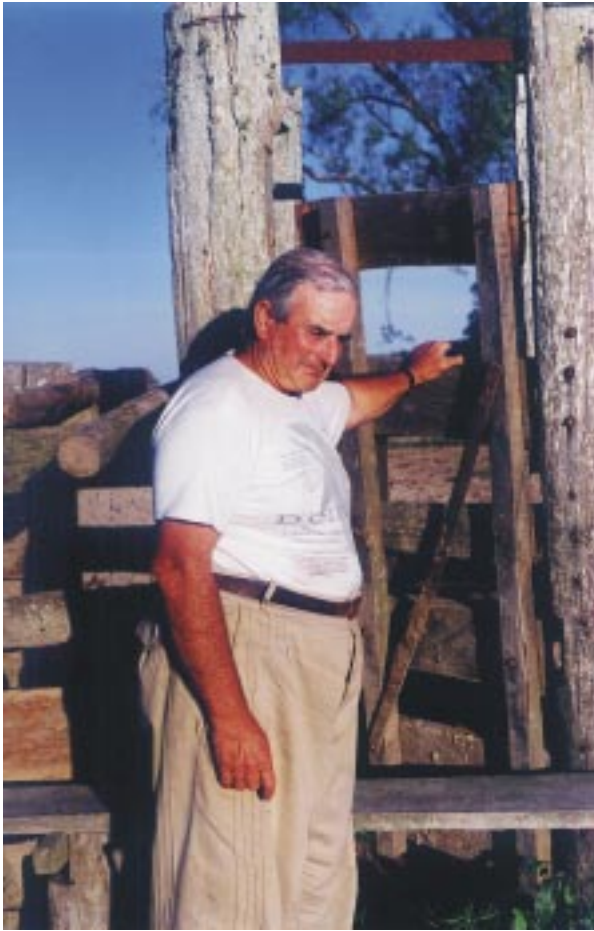
Así hicimos una adaptación al sistema, tratando de hacer coincidir la producción del campo con los requerimientos del ganado.

Cuando yo empecé -y en muchos casos sigue siendo así en la zona- lo habitual era que el productor destetara en la primavera un animal de casi un año, con el objetivo de que el ternero no sufriera el invierno. Eso llevaba a que las vacas parieran en promedio cada dos años.

A medida que fui agarrando la mano del campo se fueron sincronizando los entores y las fechas de destete y allí se comenzó a aprovechar su capacidad.

## ¿Qué área ocupa actualmente y cuántas vacas maneja?

El área del establecimiento son 500 hectáreas y se ocupan además entre 200 y 250 hectáreas en algunos predios que se tienen en arrendamiento o bajo pastoreo. Actualmente estamos entorando unas 400 vacas y los índices de procreo son bastante cons-



tantes, andan en un 85%.

El ganado es Hereford y lo consideramos muy aguerrido para los bañados.

Los terneros se destetan en el otoño y se venden con más de 170 kilos de peso a un invernador. Como los pesamos uno por uno, tenemos claro el registro y llegamos a tener terneros de más de 250 kilos al pie de la madre, lo que nos da una idea de la capacidad criadora de estos campos.

### **¿Qué le ponen ustedes al campo para tener esos indicadores?**

Se puede decir que casi conocemos las vacas una por una: se boquea, se aparta, se ayuda en el parto, apoyamos a la vaca faltona para que se recupere.

En cuanto a la sanidad, siempre se está arriba del ganado con lombricidas, vitaminas, se apoya mucho la reposición de terneras y vaquilloncitas, en fin, tratamos de que la máquina de producción se mantenga bien aceiteada.

No hay técnicas de manejo sofisticadas, simplemente estamos todos los días atrás del ganado para que produzca bien.

Se hace diagnóstico de gestación, se castran los

descartes que se van a engordar, se hace lo básico para que el rodeo productivo esté en las mejores condiciones de darnos terneros.

### **¿En este sistema es importante vivir en el predio?**

Creemos que en nuestro caso es muy importante, formamos un buen equipo de trabajo familiar. Los que trabajamos aquí somos: mi señora, los dos hijos y yo; uno de los muchachos ya está casado.

En este tipo de campo la dedicación es importante para tener resultados, por ahí en esta zona hay gente a la que no le importa que las vacas pararan cada 2 años. Yo pienso que si crío vacas, tengo que exigirme para que me den un ternero por año.

Para conseguirlo, reitero, el apoyo de la familia ha sido una fortaleza.

En el caso de los muchachos, fueron a la Escuela Industrial hasta segundo año y quisieron venirse a trabajar al campo. Con mi señora les pusimos como condición que tenían que venir a trabajar y respondieron ampliamente, ellos hoy se encargan de varias tareas, hacen aportes, están motivados a seguir en el campo.

Además tienen algo de ganado propio, compran en ferias y lo manejan en pastoreos. Realmente son buenos como negociantes, se van revolviendo, y la intención nuestra es que vayan abriendo su propio camino.

Por nuestra parte los estimulamos a participar en todas las actividades de capacitación que aparecen en la zona, cursos del Plan Agropecuario, del PREDEG, jornadas del INIA. Cada día es más importante estar informado, conocer gente, eso abre posibilidades en un mundo cada vez más exigente.

Además, integramos un grupo de cinco productores con la asistencia del Plan, lo que nos permite intercambiar ideas y hacer algunas inversiones en conjunto; últimamente se adquirió por ejemplo una balanza de ganado.

### **¿Cómo se negocian los terneros?**

Se venden al kilo a un invernador. Se pesan aquí en el campo y se acuerda un destare. Nuestro objetivo es vender una mercadería buena, pareja y consistente en el tiempo, lo cual nos permite negociar de mejor manera. Incluso ahora compramos una castradora, de esas que machucan el cordón, para entregar los terneros ya capados a fin del otoño, lo que es una ventaja para el comprador.

Este sistema de venta nos ahorra además gastos

de comercialización, y genera un vínculo de confianza que nos da seguridad para trabajar.

### **¿Cuáles son los elementos clave que destacaría en la empresa?**

Son tres o cuatro cosas importantes. Primero, vivir en el campo y la buena complementación del trabajo de la familia, lo que es un gran apoyo para proyectarse.

Otro punto fundamental, haberle agarrado la mano al campo para sacarle su mejor potencial, que va de la mano con lo anterior, andar siempre arriba de las cosas.

Tercero, tener costos muy controlados, ésta es una economía familiar, buena parte del consumo lo obtenemos nosotros en el campo: carne, verduras, huevos, leche.

Se trata de evitar los gastos de comercialización, los gastos de intereses, intentando manejar una pequeña caja de ahorro con lo que se va produciendo.

Se maneja además otro rubro que complementa a los vacunos y permite diversificar las entradas, como es la cría de cerdos.

Tenemos 35 madres y la producción de cachorros se vende para invernadores de Canelones. En este caso también tratamos de mantener la producción bajo control. Más de una vez nos sugirieron aumentar la cantidad de madres, pero llegamos a

la conclusión de que esta es la escala que podemos atender en familia, si la aumentamos tenemos que contratar personal, y lo que entra de más por un lado se va por otro.

Aquí también pesa la economía, la estrategia de costos reducidos.

### **¿Qué ideas tiene para el futuro?**

Tal vez no en forma consciente, pero en los hechos lentamente se ha ido aumentando la escala. Los hijos por su lado van generando un crecimiento, invernando algunas cabezas de ganado afuera en campitos arrendados o en pastoreo, y la intención es que se vayan haciendo.

En mi caso, la oportunidad de trabajar me la dio mi padre, la oportunidad de negociar me la dio mi suegro, porque él compraba cerdos para productores de Canelones, lo que me permitió seguir en el negocio. Ahora estamos en la etapa de tratar de abrirle oportunidades a los muchachos.

Me interesa aclarar que esto está lejos de ser un establecimiento modelo. Lo que sí creo que puede demostrar es que una familia puede vivir del campo, dando pasos cortos y seguros. Lo único que hemos hecho es manejar las cosas con simplicidad, tratando de interpretar el potencial de este tipo de campos para sacarle lo mejor. Todavía queda bastante por hacer y uno de los deberes pendientes es irnos tecnificando más.

