



## LA GANADERÍA Y LOS NÚMEROS

# Un negocio pensado

do 1700 hectáreas de parte ganadera y tengo una explotación forestal totalmente aparte de 300 hectáreas.

### ¿En lo medular había diferencia entre la producción del año 63 y la de hoy en día?

Sí total, hoy en día estoy volcado a la cría, estoy integrado con productores en la zona de Colonia, donde hago la invernada de novillos. Antes hacíamos todo ciclo completo, estos campos de basalto que suponían que eran los buenos campos de invernada en los suelos más profundos, estoy hablando del año 64, son campos que producen 100 kilos por hectárea. Actualmente campos de 100 kilos por hectárea no son viables; hoy día para que un campo sea rentable, debe dar 300 o 400 kilos de carne por hectárea.

### ¿Por qué en un predio de basalto superficial poca oveja y mucho vacuno?

Pocos lanares porque, con los valores de hoy, no dan. Los lanares pueden ser tan rentables como los vacunos, pero como la facturación es menor, tengo muy pocos por hectárea. Entonces no me sirve, el día que me sirva el negocio volveré al lanar, pero tengo que tener otra relación de precios.

### ¿A partir de cuándo sintió que la especialización productiva era un camino a seguir?

Fue todo un proceso, yo siempre integré grupos desde el año 67, fui fundador del grupo

CREA, toda mi vida la desarrollé adentro del grupo. En ese proceso advertimos que la cría necesariamente debía modificarse y era necesario mejorar los indicadores para revertir el fenómeno de los ciclos ganaderos. A estos últimos los pude ver, y eso me permitió adquirir más tierra, agrandar mi empresa capitalizando los valores del momento.

Eso me llevó a estudiar mucho la parte de gestión del establecimiento, la parte de números y registros me permitieron saber donde estaba parado a la hora de tomar decisiones. Cuando tomé la determinación de eliminar los lanares, porque los vacunos me daban lo mismo y podía juntar capital, también cuando tomé la decisión de anexar otro rubro, buscando entre el arroz o forestación, que aunque parecía disparatado, era una diversificación necesaria. Fue así que compré un campo y me dediqué a la forestación, no por el rubro en especial, sino porque no podía seguir más atado exclusivamente a la ganadería. En el momento, con la evolución que el negocio ha tenido, veo que la decisión tomada fue correcta.

### ¿Cuál es la causa que hace que los productores decidan por intuición?

Puede ser un poco antipático pero hay un problema cultural, para mí el problema es cultural y educativo. El trabajo en grupo mejora estos dos aspectos. En todo grupo humano siempre hay más capaces y menos capaces,

Ramiro Olaso proviene de una familia afincada hace muchos años en la zona de Paso de los Toros. Tiene casi 40 años de productor trabajando la mayoría de ellos en forma integrada a grupos. Trabaja un sistema de cría vacuna, asociada con invernadores del litoral sur y ha buscado en la forestación una diversificación a su explotación.

### ¿Desde cuándo es productor rural?

**Y**o soy productor de tradición, podría decir que la historia arranca en 1840, nuestra familia es una familia de tradición pecuaria. En mi caso me vine a trabajar al campo en el año 63. El establecimiento que trabajo en la actualidad no era de la familia, fue adquirido después, en el año 69 con el fallecimiento de mi padre. Yo empecé con 600 hectáreas y 300 vacas, porque nunca fui muy ovejero, a pesar de tener ovejas y campo de basalto que se supone que son ovejeros, siempre tuve tendencia hacia la producción de ganado de carne.

Hoy tengo 60 años, eduqué a toda la familia con un nivel razonable, y crecí. Estoy ocupan-

pero son amigos que nos llevan a cultivarnos día a día durante toda la vida, ya sea leyendo, recibiendo asesoramiento de otras personas. Creo yo que el desarrollo humano es más importante que el desarrollo agronómico. La receta de una pradera es más fácil de comprar, la otra no se compra, se adquiere en una convivencia con el mundo.

### **¿Cómo adecuó sus costos a la nueva realidad de precios?**

Creo que he superado mucho gasto superfluo, pero la variación del costo es mucho menos importante que la variación de los precios de los productos. El costo es casi constante en mi empresa, yo en veinte años tengo una oscilación muy pequeña, entre 30 y 40 dólares por hectárea.

Diría que no achiqué gastos, más bien lo que hice fue relativizar gastos con producción. Incorporé la siembra directa, lo que en los dos últimos años me permitió bajar el costo de una pradera. Acá en el basalto superficial tenemos muy escasa área mejorable, siempre buscamos alta durabilidad; y hemos logrado a través del Lotus Rincón y con Raigrás 284, mantener pasturas semi permanentes y de bajo costo, que es una cosa fundamental.

### **Cuando se tiene un sistema de cría integrado con invernada fuera del predio, ¿cuáles son las modificaciones dentro de la empresa?**

Siempre tuve muy buenos índices de preñez y de parición debido a manejo y al asesoramiento. Tuve la suerte de estar rodeado de técnicos capaces, gasté siempre en asesoramiento porque me parece una buena inversión.

Eso me permitió tener buen porcentaje de preñez, mi ganado siempre estuvo bien alimentado y sano. He ido incorporando técnicas; desde el destete temporario, para conseguir celo, hasta adoptar en forma estructural el destete precoz en la segunda cría. Con esto he mejorado el procreo en la segunda cría que andaba en 60%, y llevarlo al 85%, entonces pude tener mayor velocidad de rotación de las vacas. Destaco esto porque los ingresos por vender los descartes de vaca gordos son muy importantes en mi caja.

También me permitió mejorar la alimentación de los terneros nacidos, que actualmente están sobre Lotus Rincón. En resumen, conseguí aumentar el rodeo de vacas y al mismo tiempo mejorar los indicadores reproductivos, esto es más vacas con más terneros.

---

**...hemos logrado a través del Lotus Rincón y Raigrás 284, mantener pasturas semi permanentes y de bajo costo, que es una cosa fundamental.**

---

### **Su producto dejó de ser el ternero, al tener un sistema integrado...**

Yo lo hago con los terneros, tengo que tratar de producir el mejor ternero posible para pasarlo a un productor que está obligado por contrato a que mis terneros engorden 550 gramos por día, si no se le cambian los porcentajes.

Entonces yo confío en él, le tengo que entregar el mejor ternero posible, de mayor peso y

mejor condición, que es mi parte en la integración, y él tiene que seguirlos. Yo estoy interesado en que ese ternero vaya sin quera-toconjuntivitis, mochado, castrado, señalado, haciendo la yerra del ternero chico; todo esto me ha llevado a especializarme en la cría, lo otro es problema del invernador.

### **¿Hay planificación en la empresa?**

Yo planifico todos los días en la mañana, cuando me siento en el escritorio, planifico un año, dos. Por ejemplo ahora con el refinanciamiento de deudas, hay que planificar exactamente qué entrada se puede tener. La gente no entiende, cree que por planificar algo y equivocarse, es mejor no planificar. Yo prefiero ir modificando momento a momento, ajustando, porque para mí esa es la mejor manera de trabajar.

### **¿Si el novillo volviera a valer 80 centavos se soluciona todo?**

No se soluciona que una familia para vivir necesite la cantidad de dólares actuales. Los precios de los ganados no son malos y la cantidad de dólares que entra tampoco, lo que es brutal es el costo de vida familiar. Si en el año 64 cuando yo empecé alguien decía que un productor necesitaba 2000 hectáreas para vivir, lo colgaban, y hoy eso es una realidad, parece una violencia, no puede ser que estemos hablando de esa superficie.

Creo que la gente urbana no entiende, no ve ni le interesa la problemática del sector.

Siempre hubo un antagonismo que llevó a una confrontación ciudad – campo y al sector lo seguimos viendo igual, hasta que algún día despierten.



**Estos últimos años no se pudo lograr un fondo de reserva para funcionar. ¿Como afectó a la empresa?**

Fondo de reserva existió siempre, lo que pasa es que ahora lo gastamos. En estos últimos diez años por el atraso cambiario, nosotros subsidiamos el ancla cambiaria, entonces ahora todos los problemas sean meteorológicos o de mercado, no los podemos sostener. Como tengo años suficientes, sé lo que significa haber pasado una seca, el haber pasado un invierno, uno terminaba el año con un endeudamiento, pero esa deuda se liquaba en los doce meses posteriores. Ahora no, ahora el endeudamiento ha ido creciendo detrás de la productividad, generando una situación muy comprometida para la mayoría del sector.

**¿La integración vertical es viable o es un tema que solamente se ha conversado?**

Yo soy fundador del Frigorí-

fico Pul, estuve en la directiva, estoy actualmente en la Comisión Fiscal, yo creo en la integración vertical, creo en todas las directivas que recibo a partir de la industria, para llegar a lo que ellos pueden vender o acceden a vender. En este momento tenemos que ponernos en la producción ecológica, si todos los mercados están cerrados para la carne normal, están todos abiertos para la carne ecológica. Hay avidez de carne ecológica, entonces no pensemos en una diferenciación por precio que en este momento no la podemos dar, pensemos que de futuro, la cosa va a ser vender o no vender, porque la gente quedó muy sensible, los mercados también, con la Vaca Loca, con la Dioxina, con las hormonas, entonces nosotros tenemos que producir carne ecológica.

Creo que nos tenemos que orientar hacia allí, como toda cosa lleva su tiempo. Las cosas que no respetan al tiempo, el

tiempo después no las respeta, pero es el único camino. Somos un país natural, lo que pasa es que tenemos que certificar lo que hacemos, que los productos que usemos sean productos amigables al medio ambiente

**¿Se imagina un “sello Uruguay” para nuestra carne?**

Es simpático pero no es viable, no entramos, difícilmente podamos cubrir la venta de una cadena de supermercados importante del mundo. Lo podemos hacer a través de una carne ecológica, de una carne con marca a un pequeño mercado, en un pequeño nicho, entonces tenemos que ser especialistas en eso, pero es una especialización del proceso, no tanto del producto, porque no son tan exigentes en el producto, sino en la certificación que el proceso sea natural. Tenemos todo para llegar a ese proceso, todas nuestras carnes se puede decir que son naturales, lo

único es que a ellos no les importa que nosotros lo digamos, sino que venga una empresa y lo certifique.

### **¿La ganadería puede adecuarse a las exigencias del mercado?**

Rápido no, porque siempre estamos con ciclos biológicos, no cambiamos mañana de un plumazo el biotipo de un ganado, pero tenemos que buscar el tipo de animal que sea fácilmente adaptable a lo que la industria piensa va a tener colocación en los próximos años. Cada mercado tiene su necesidad, hay que buscar la opción que mejor se adapte a sus condiciones.

### **Se habla de la apertura hacia capitales privados, ¿trabajaría en una situación de ese tipo?**

He pensado mucho en eso, quizás no esté preparado a mi

---

## **La gente no entiende, cree que por planificar algo y equivocarse, es mejor no planificar. Yo prefiero ir modificando momento a momento, ajustando, porque para mí esa es la manera de trabajar**

---

edad para integrarme en una S.A. con capitales foráneos, tendrían que darse determinadas condiciones. Puedo llegar a formar una sociedad con integrantes del grupo, lo hemos manejado, incluso tenemos algunos proyectos de integración, pero estaría limitado a un grupo muy reducido de personas. No creo estar mentalizado para una sociedad de capitales abiertos. No estoy capacitado para dar, ni para recibir.

### **¿Cómo ve el futuro de la ganadería uruguaya?**

Pienso que el campo es una cuestión vocacional, por el estilo de vida, a mí me gusta el trabajo que desarrollo y gracias a Dios puedo hacerlo. Yo pienso que la ganadería en el futuro, sigo hablando de los campos de basalto superficial, va a ser una ganadería extensiva, de cría, y que eso va a permitir vivir. El productor rural no va a vivir en Montevideo, no va a tener mayores salidas, va a estar más comprometido con la producción y con su empresa. Las prioridades de hoy son diferentes a las de nuestros padres o abuelos, la regionalización, la globalización, son fenómenos que nos afectan y que hacen que la dinámica de las decisiones en el campo haya cambiado notablemente. Creo que el productor que va a quedar, va a ser el que viva en y del campo; aquel que se adecue tendrá un futuro si quiere vivir esta vida.

