



...en la zona de Colonia Valdense

## Visitando el establecimiento de Nelson Cabrera

**Ing.Agr. Raúl Gómez Miller**  
**Ing.Agr. Julio Perrachón**  
Instituto Plan Agropecuario

**P**artiendo de una pequeña quesería de 57 hectáreas en la que hace poco más de 15 años se ordeñaban una docena de vacas, el dueño de casa ha llegado a multiplicar por diez el número de animales en producción en un área que actualmente llega a las 185 hectáreas.

### ¿Como fueron los inicios?

Vinimos a este campo en el año 1973. Mi padre anteriormente trabajaba junto a mi tío y otro socio, un campo en la zona de Cufre, allí hacían queso, algo de chacra y engorde de novillos.

Llegó un momento en que se dividieron y nos vinimos para esta zona de Valdense a ocupar 57 hás. (40 que compró mi padre y 17 de mi tío).

A los pocos meses mi padre se enfermó y yo siendo muchacho tuve que empezar a compartir las decisiones hasta que definitivamente en el año 79 quedé a cargo del predio. En aquel momento se producía queso y se manejaban 26 hás. de pastura, en el resto del campo, sobre la costa, se mantenía el ganado seco.

Ordeñábamos 12 o 13 vacas y se sacaba en invierno 50 a 60 litros por día y en primavera cuando pasábamos los 100 litros estábamos encantados. Se hacía además algo de quinta y con eso se vivía razonablemente.

### ¿Cómo evolucionó esa situación?

En el año 85 pasamos a integrar el grupo “La picada”, recuerdo por los almanaques que ese año sacamos 52.000 litros de leche. Yo tomo como referencia ese momento porque entiendo que fue el primer escalón para tratar de empezar a crecer. En aquella época los niveles de producción en la zona eran bajos, un tambo de 100 litros diarios ya era un poco referente en esta zona, y llegar a los 500 litros diarios parecía un sueño.

Precisamente en el año 85 empecé a remitir la leche y dejé de hacer queso. Llegué a la conclusión que si hacía queso no me daba para atender el campo como quería y estaba resignando producción. Además sabía que era malo como negociante, me tenía fe para producir; veía como cada vez que llevaba el queso a la feria de Colonia Suiza era toda una complicación hasta que un día dije “esto no es para mí, me voy a dedicar a sacar leche.”

### ¿Cuáles fueron las claves para aumentar la producción?

La necesidad nos planteaba dos alternativas: o ser tambero toda la vida y pasarme ordeñando o aspirar a lograr una independencia que nos permitiera encarar el establecimiento de una forma más empresarial.

Entiendo que hay etapas en la vida, se dan momentos en los que uno debe echar para adelante sino pierde el tren y eso nos pasó en aquellos momentos, decidí tomar una serie de medidas.

También tuve la ventaja que al entrar en el grupo pude participar en la compra de un equipo de maquinaria (tractor, excéntrica, cincel, ensiladora). Mi predio era el más chico de los del grupo y la posibilidad de compartir ese equipo me abrió las puertas, porque veía que si quería crecer en campo con la herramienta que yo tenía era imposible, tenía solamente un tractor Ford viejo a nafta.

Mi prioridad era hacer más pasto y meter más vacas.

Era un momento en que tenía en el predio algo de pradera buena y en la otra parte contra el río Rosario era todo chirca, allí pastaban las vacas secas. Eso era un poco lo que hacía todo quesero, muchos de los cuales lo siguen haciendo hasta el día de hoy.

Cuando pude contar con ese equipo me decidí a hacer toda la pradera. Le arrendé la fracción que aun mantenía mi tío e implanté 26 hás de pradera juntas. Allí empezamos a crecer en litros porque se duplicó el área aprovechable con buena pastura.

La otra etapa de crecimiento fue la de sacar vaquillonas al campo de recría, la estrategia siempre fue retener, ordeñar la mayor cantidad de ganado posible y a la vez crecer en número de cabezas, sacando ganado afuera.

### **Así que la clave de crecimiento fue más pasto y más vacas...**

Totalmente, siempre se invirtió en aquello que tuviera más rápido retorno. Esa opción fue muy clara, los pocos recursos que tenía siempre los destiné a hacer pasto: más semilla, más fertilizante, nunca dí un salto más grande del que podía invirtiendo en fierros. Lo único fue la participación en el equipo del grupo porque lo pagaba por hora y estaba asociado al uso que yo le daba en mi campo.

Recién el año pasado compré otro John Deere viejo de la línea 20, junté la plata y lo compré, sin tomar crédito. Mi filosofía es que el tractor trabaje para mí y no que yo tenga que trabajar para el tractor, porque ahí no puedo crecer.

### **¿Cómo siguió esta evolución?**

En el año 94 arrendé la fracción lindera, allí pasamos a producir el doble de leche. Al otro día de ocupar la fracción ya tenía todo planificado donde iba a hacer los callejones, donde ubicaría las aguadas, todo.

Ese fue el salto más grande porque al arrendar ese campo vecino diluí los costos; con la misma herramienta y equipo me



daba para trabajar el doble de área. Tomé un crédito para comprar las vacas del vecino, y en poco tiempo terminé de acomodar el campo con buenas praderas y se duplicó la producción.

### **¿Que decisiones diferentes se tomaron para crecer de esta manera?**

Invertir mejor los recursos escasos, en preocuparme por hacer mucho pasto y tener ganado porque otra cosa que dé retorno más rápido en el campo no hay.

De repente uno ve en la vuelta potreros de campo tapados de gramilla y el dueño está comprando afuera maíz para hacer silo, ¿cómo puede adelantar si no se preocupa por hacer producir primero el campo propio ocioso, antes de comprar comida para las vacas afuera?

Yo compro maíz en planta afuera por contrato, para ensilar, porque me evito usar 10 o 12 hectáreas de campo para sembrar el cultivo, pero en esa superficie que libero entran 12 o 15 vacas más en producción.

Esas son pequeñas decisiones que antes se disimulaban más porque el margen de la lechería era mayor, pero con los precios de hoy marcan una diferencia importante.

Yo trato de ver los errores de los demás, lo que pesa en un establecimiento son las decisiones, eso es más determinante que el precio de la leche, porque con

reglas iguales para todos a unos les va bien y a otros mal.

En los pedacitos de campo que he ido ocupando enseguida trato de instalar buena pastura y meter más vacas en producción.

La retención de ganado me ha ido empujando a expandirme.

### **¿Porqué esa obsesión por el crecimiento?**

El tema es crecer o desaparecer, si yo me hubiera quedado sacando 100 litros por día estaba apenas subsistiendo y he llegado a sacar en el pico de la primavera pasada 3.500 litros por día. El crecimiento pasa por tenerse fe, yo cuando ordeñaba 12 vacas parecía que ya no cabía una más en el campo, cuando llegué a 20 me dije “bueno ahora si ya no entra una más”, y así fuimos evolucionando. Con los técnicos del grupo una tarde hace no muchos años nos pusimos a pensar en cuantas vacas podía ordeñar aquí, y el más optimista manejó una cifra de 150 vacas que parecía muy poco probable, y esta primavera voy a estar en 160 vacas, entonces ya no me pongo más metas.

### **¿Cómo se agrandó tanto la capacidad de producción de pasto del campo?**

Son todas pequeñas cosas, por ejemplo la posibilidad de hacer el silo afuera del área de pastoreo, la incorporación de la siembra directa. Ésta me ha permiti-

do la capacidad de tener el pasto en tiempo y forma, cuando me falla 1 hectárea de pasto, voy y la siembro, ya no tengo más potreros que no produzcan, me ha dado una mayor dinámica para producir pasto.

Además no tengo problemas de piso, en un otoño e invierno como éste, yo tengo el ganado pastoreando donde quiero y no donde puedo.

Cuando uno tiene mucho pasto el que manda es uno a donde van las vacas, pero con poco pasto, las que mandan son las vacas.

Otro tema es que la pastura también es más productiva, se ha incorporado hace unos años la alfalfa, también el trébol alejandrino, los raigrases son más productivos.

El concepto de la capacidad de carga en el campo ha evolucionado mucho, antes veíamos como un gran objetivo tener ½ vaca en producción por hectárea, y de a poco me fui animando a ir manejando dotaciones más altas.

Este año pese a las dificultades sembré todo lo que tenía que sembrar, porque el pasto es fundamental para mantenerse armado, yo tengo que darle de comer a 160 vacas, no les puede decir “traten de comer menos porque la cosa está brava, aguanten”.

### **¿Qué otro concepto es importante en el tambo?**

Es fundamental mantener un manejo reproductivo prolijo, yo tengo un intervalo interparto de 12 meses, este en un indicador al que no se le da mucha importancia pero es clave, porque significa mucha leche. Por ejemplo en 160 vacas que me demoraran un mes más en parir, es mucha la leche que se deja de producir.

La clave para que las vacas se preñen es que estén bien alimen-

tadas.

Nosotros le damos ración diferencial a las vacas de parto reciente, se le da en forma puntual a cada una de acuerdo a su estado.

Otro punto es regular el momento de los partos, aquí los partos de otoño se inician a principios de marzo y en primavera los partos se concentran entre el 15 de julio y el 15 de agosto, eso hace mucha diferencia en litros de leche porque en plena primavera ya están todas las vacas con cría; me ha pasado que con pari-



ciones más tardías está el pasto en su plenitud y las vacas todavía no han parido.

Ese es el tipo de ajustes que hay que ir manejando para hacer la diferencia.

Otra clave es un buen equipo de gente, parte del crecimiento es mérito del personal. El tambero es muy bueno para definir el pastoreo de las vacas, yo no tengo que estar controlando, se preocupa al máximo del cuidado del ganado, inclusive es mejor tambero que yo.

### **¿Qué experiencias de asociación ha tenido?**

Hace poco tiempo llegué a un acuerdo con el vecino, le arrendé 23 hectáreas en las que tenía un pequeño tambo y hacía queso comprando algo más de leche a

otros productores.

Se fijó la renta en 30 litros de leche por día y yo le mando a su empresa 500 litros diarios. Yo me dedico a producir leche y él a elaborar queso, cada uno se especializa en su tema.

Es una forma de asociarse que creo es muy útil, para las dos partes. Yo puedo meter ahí 20 o 30 vacas más en ordeño y él se dedica a producir queso en más escala sin distraer su tiempo en el tambo.

Cuando las cosas van bien cada uno hace la suya, pero en épocas difíciles con establecimientos chicos y con pocas posibilidades de crecer, creo que lo mejor es que cada uno se dedique a hacer lo que mejor sabe y complementarse.

### **¿Cómo acompañó el grupo en esta evolución?**

Cuanto más crisis hay es cuando más debemos respaldarnos en el grupo. A veces se mira en la corta, ahorrar en la cuota del grupo, pero nunca se evalúa cuanto se pierde por tomar malas decisiones. Creo que es al revés, uno debe tratar de juntarse cuando las cosas están mal y no cuando está todo bien. Al encerrarse uno en la casa no tiene panorama para ver lo que está haciendo mal.

Yo he aprendido muchas cosas dentro del grupo.

### **¿El tambo es rentable?**

Yo tengo una cuenta fija anual de U\$S 20.000, pues tengo la mayor parte del campo arrendado y además el servicio de deuda, y me ha dado para vivir y mantenerme creciendo, por lo que creo que para los que tienen campo propio y no tienen deudas es rentable. No sé lo que puede pasar para adelante pero si analizo para atrás, lo concreto es

	Ejercicios			
	90/91	94/95	97/98	2000/01
Superficie útil (hás)	87	134	220	185
Dotación (UG/há)	1,11	1,58	1,33	1,5
Total litros remitidos	132.200	413.000	611.000	670.500
Lts/VO/día	11	16.4	19.4	19.8
Litros/há	1485	4054	3100	3985
Relación Insumo/producto	0.52	0.7	0.69	0.74
Ingreso neto (U\$S/há.)	271	200	195	198

### Algunos indicadores del establecimiento

que teniendo objetivos claros me ha dado para crecer, una de las primeras cosas es saber lo que uno quiere, eso marca hacia donde uno va.

En general se ve que los productores más chicos estamos en mejor posición que los grandes, pues la necesidad nos hace ver cantidad de detalles. Yo vivo exclusivamente del campo, tengo que vivir y crecer con lo que me genera el establecimiento y eso es una presión importante, para tratar de hacer cada vez mejor las cosas.

La filosofía es aprender de los errores de los demás y analizarse permanentemente para mejorar.

#### ¿Como ve el panorama?

Quiero consolidar lo que tengo, comprar más campo, arrendar alguna fracción más, para eso me armo antes, teniendo ganado para ocuparlo al otro día y poder ordeñar más vacas.

En tanto las decisiones se van tomando de acuerdo a cómo esté la situación; ahora por ejemplo se está reduciendo en algo el racionamiento cuidando la relación de precios. Al estar ya todo el ganado servido para el próximo otoño me quedo más tranquilo porque no me estoy jugando el año próximo.

Estamos evaluando el tipo de vaca a manejar; en base a genéti-

ca llegamos a tener un ganado con muy buenos niveles individuales de producción, pero ya nos estamos planteando ante esta nueva relación de precios la posibilidad de tener un ganado menos exigente, con una dieta básicamente pastoril. Esos son criterios de manejo que se deben analizar permanentemente para no perder rueda.

El otro tema es tratar de no endeudarme y mantener los pagos al día, con ganado y llevando las cuentas al día no tengo problema. Sé que el banco es un negocio que vende plata, por lo tanto tengo claro que el crédito es una herramienta, pero que mal usada es muy perjudicial: yo no me puedo dar el lujo de ir al banco para comprar un tractor nuevo o una camioneta, porque, con lo que valen arriendo más campo y crezco. Puedo hacer lo mismo con una herramienta que me sale mucho menos plata, y con eso sé que trabajo para mí y no para un socio que me cobra los intereses.

#### ¿Se maneja algún otro rubro?

Como complemento de los ingresos desde hace muchos años vengo sembrando zapallos y sidra. Planto 4 o 5 hás. en la vuelta de las casas, en los piquetes donde ha habido concentración del

ganado, por el suministro de silo. Esos lugares se van rotando para mejorar la fertilidad y lograr mejor producción.

Es un rubro de bajo riesgo porque la fábrica me suministra la semilla y tengo la colocación asegurada y juega como un ingreso extra que me ha ayudado a hacer inversiones estratégicas y amortizar algún crédito.

Incluso como alternativa si por determinada circunstancia no pudiera seguir arrendando los campos para el tambo, en el área de propiedad que son 57 hás. he pensado en armar una granja. He venido aumentando la fertilidad del campo naturalmente, cualquier cosa que plante viene. Hice piletas de decantación, una perforación para regar. He ido tomando las previsiones por si no puedo continuar en la lechería manejar un plan alternativo con la quinta, reconvirtiéndome sin endeudarme. Quedar sin opciones es lo peor que puede pasar porque uno termina tomando decisiones apurado.

Yo me he propuesto como objetivo principal criar a las 3 nenas, dejarles un estudio para que el día de mañana puedan desenvolverse, que puedan ser libres de decidir lo que quieren hacer, y para eso debo tener claro el rumbo hacia adelante.