

# Ayer estuvimos en lo de la Familia García Cal

Dra. Betina Cópola  
Plan Agropecuario

Visitamos el Establecimiento "Tía Nena", en el paraje Marmarajá, departamento de Lavalleja. Conversamos con sus titulares Fernando García Gaudino y su esposa Sara María Cal Martínez, donde nos contaron su historia de vida como productores agropecuarios.

## Fernando, ¿cómo está compuesta la familia?

La familia está compuesta por Sara (28), nuestro hijo Juan Martín (2) y yo (31). Los tres vivimos en el establecimiento. Sara es Técnica Agropecuaria egresada de FCA y está cursando 5º año de Facultad de Veterinaria, y yo soy Técnico Agropecuario, egresado de UTU de Sarandí Grande.

## ¿Cuál es el origen del establecimiento "Tía Nena"?

El establecimiento se llama "Tía Nena", porque como dice el nombre era de mi tía abuela Nena. Actualmente es de mi padre. Comencé a trabajar acá siendo soltero, hace 13 años aproximadamente. Cuando me recibí, mi Tía, me dio pastoreo para 4 vacas paridas en esta fracción de 64 hás, donde a su vez "echaban" a pastoreo otros productores; en simultáneo fui consiguiendo trabajos extra prediales en la zona como asesor.

Al tercer año de estar pastoreando acá, arrendé la fracción de la casa (64 ha). El planteo inicial fue empotrarse lo



Foto: Plan Agropecuario

más posible para implantar un manejo rotativo del campo natural. Hice sombra con ramadas, mejore los bajos con maku y una aguada. Para estas inversiones iniciales fue muy importante la financiación, el apoyo técnico de Calai y del técnico del grupo de jóvenes, Santiago Scrimini. Respecto al ganado comencé a hacer negocio con capitalización de ganado de cría; de este me iba quedando con la terneras en forma de pago y así armé el pié de cría para estas 64 hás. Continué con la cría 2 años más y en el 2007 decidí cambiar el rubro a la recría de terneros.

En el 2008 con la seca se me complicó mucho. Compré terneros a U\$S 1,80 el kg y en menos de tres meses valían U\$S 1 o menos. Yo manejaba un crédito del banco con la prenda de los propios animales por lo que la situación era bastante complicada. Ahí tuve que pastorear el ganado en la ruta, fueron momentos muy difíciles. En ese momento el mercado de cría estaba tan bajo, que compre unas piezas a 90 días, hice un destete precoz. En ese momento tenía implantado un Lotus Maku, que lo use para comida

de las vacas y las vendí gordas en el otoño. En ese momento se dieron vuelta los precios nuevamente y con eso pagué casi el total de los créditos.

Ahí continúe con la recría de terneros de 120 - 140 kg. Ese año me integre al operativo de sorgo de grano húmedo de Calai. Ese sorgo lo complementé con núcleo proteico y sales minerales.

Los campos que trabajamos son muy duros y trabajados toda la vida con pastoreo continuo, soportaban cargas muy bajas. Gracias al manejo del campo natural con subdivisiones por tipo de suelo, rotación y pastoreo horario, ahora comenzaron a dar sus frutos: logramos invernalizar el campo natural a costo de manejo. Esto nos permitió cargar mucho más los campos, disminuir las muertes, los costos sanitarios (erradicamos la garrapata) y mayor ganancia por hectárea.

## ¿Cuándo se casaron, se vinieron a vivir al establecimiento?

Sí, en el 2010 nos casamos y nos vinimos a vivir acá. Yo vivía hace diez años pero la antigua casa estaba muy deteriorada. Cuando vinimos la arre-

glamos mano a mano con Sara, arreglamos pisos, techos con materiales reciclados del campo (piedra) y de la casa y la acondicionamos (parcialmente) para vivir aunque no teníamos agua ni luz. Íbamos a buscar agua al arroyo en un carro y tratamos de vivir gastando lo mínimo. Al año siguiente arrendamos 74 háts más linderas, de la Tía. Vendimos el capital y otra vez, la misma historia, empotrerar, rotar, etc. Comenzamos a limpiar el campo porque había muchas malezas. En una chacra vieja que era un gramillal, comenzamos un ciclo de rotación de cultivos de verano, sembramos 10 háts de sorgo forrajero y en otoño raigrás, y al año siguiente 10 más y se optó por capitalizar un 80 % del ganado.

En marzo de 2012 nace nuestro hijo Juan Martín, ahí se consolidó la familia. El nuevo integrante comenzó a andar en los corrales desde la primera semana de vida. Hoy comparte con nosotros todas las actividades, lo que le da un toque muy especial a cada día.

El 2012 fue un año muy crítico en el establecimiento. El capital se invirtió en mejoras, se reciclaron los alambrados convencionales que había antes y con estos se hicieron nuevos alambrados eléctricos. Se compró silo de grano hú-

medo para poder soportar la carga animal en invierno, obteniendo ganancias moderadas y en la primavera se sembró sorgo nuevamente. Se pagó la renta por adelantado y los demás gastos del establecimiento. Ese año nos quedó de ganancia, los animales propios que eran los menos y el armado de la empresa.

En el 2013 decidimos además de seguir con la línea de crédito que ya tenemos desde hace unos años, comenzar a trabajar con otro banco. Esto nos permitió comprarles a los capitalistas todo el ganado que tenían en nuestro establecimiento. Consideramos que fue una buena compra, porque era ganado que lo conocíamos, estaba acostumbrado al manejo y las instalaciones de este establecimiento. Para manejar a los animales usamos banderas y perros Border Collie entrenados por nosotros.

Nos fuimos organizando y pudimos bajar la luz, con la ayuda de mi madre ella sacó un crédito a 4 años y nosotros se lo pudimos pagar todo al año siguiente. Tener la luz en el establecimiento, fue un gran cambio en la calidad de vida, no solo por tener luz en la casa sino que un año después pudimos traer el agua a la casa con una bomba sumergible que está en el arroyo. Al lado de la casa hici-

mos un tanque australiano, con la idea de en un futuro de poder suministrar agua por desnivel a cada uno de la potreros y así mejorar la calidad de vida de los animales. A través de un proyecto del MGAP, pudimos hacer cortinas de árboles. Se plantaron 4000 plantas de eucaliptos y casuarinas y la idea es en este otoño plantar 3000 más.

### **¿Integran algún grupo de productores u organización?**

Sí, en el año 2001 se formó el "Grupo de jóvenes de Calai"; comenzamos 4 o 5 jóvenes, luego se fue sumando gente y actualmente el grupo sigue con los mismos 4 o 5 que empezamos. No hacemos reuniones de predio, siempre que nos vemos charlamos, nos consultamos por los negocios, nos prestamos maquinaria y tenemos un buen vínculo.

Recientemente comenzamos a integrar la "Alianza del Pastizal" que además de integrarlo como productores, nos hemos capacitado como Técnicos para evaluar índice de conservación del pastizal: ICP. Nosotros compartimos los principios en que se basa esta alianza, porque entendemos que el campo natural bien manejado tiene un potencial que normalmente es subestimado y

que buscando la manera de aprender a manejarlo correctamente te permite por un lado ahorrar y por el otro, además está decirlo, mejorar el ingreso del establecimiento. Además está la satisfacción personal de producir lo más seriamente posible, en base a campo natural siendo amigable con el medio ambiente. Así mismo entendemos que es importante tener alternativas en menos escala de otras actividades.

**Han sido unos años de muchos cambios y toma de decisiones importantes, actualmente ¿con cuántas has cuentan para trabajar y cuál es la orientación productiva del establecimiento?**

Desde enero de este año contamos con 235 has para trabajar. Arrendamos 139 has que es la fracción de la casa donde vivimos, además a partir de marzo arrendamos otras 96 has en el Pororó a unos 15 Km de acá que pagamos la renta a cambio de trabajo, manejo y mantenimiento del establecimiento.

Ahora estamos haciendo cría y recría de hembras. En la fracción de la casa tenemos 30 vacas paridas e inseminadas, 30 vacas inseminadas, 42 vaquillonas Brangus inseminadas y 30 novillos de 1 a 2 y 100 ovejas preñadas; en el Pororó hay 77 vaquillonas preñadas y 15 ovejas.

Esta ensalada de categorías surgió por oportunidades de negocio y capitalizaciones que salieron sobre la marcha. En el mes entrante se vende gran parte para ajustar la carga y cerrar negocios. De esta transición, pensamos darle un giro a la producción y dedicarnos solo a la recría de vaquillonas. Para esto en noviembre se compraron 52 vaquillonas Brangus, de 230 kilos para inseminarlas y venderlas preñadas. Previa a la inseminación se realizó diagnóstico de actividad ovárica para saber si estaban ciclando. Se sincronizaron, se levantó celo y se inseminaron en diciembre y se repasó con toros. Decidimos comprar hembras para criar porque es una categoría que tiene varias salidas, las que no se preñen se podrán vender como vaquillonas gordas o seguir la recría y venderlas vacía. A su vez en enero compramos 77 vaquillonas preñadas y



Foto: Plan Agropecuario

el resto es capitalizado por mi madre.

Tenemos a capitalización con los padres de Sara, una majada de 120 ovejas lle de France. La idea es quedarnos con esa majada que se va pagando con la producción de las mismas. Las hembras las dejamos para reposición y los machos se venden faenados para las fiestas. Durante el invierno pasado las ovejas estuvieron en un potrero de 7 has y se suplementan con sorgo y bloque proteico.

**¿Qué mejoramientos hay y como se manejan?**

Nuestro principal mejoramiento es la superficie de campo natural, donde predominan las especies invernales. Esto lo complementamos con cultivos estacionales que nos permitan hacer un buen ajuste de carga en los momentos que el campo natural necesita carga cero. En los veranos pastoreamos sorgo forrajero y en los invierno raigrás de ciclo corto, nos anda muy bien el *Winter start*.

**¿Cuántos potreros tienen en el establecimiento?**

En las 139 has de la casa, actualmente tenemos entre 18 y 20 potreros de 7 has de promedio, el potrero más grande son 11 has y los dividimos en tres parcelas con eléctrico. Actualmente todo el ganado vacuno esta una franja de un potrero de 11 has que lo queremos bajar para poder sembrar una cortina de árboles y después se va a ir a pastorear los otros potreros que están cerrados desde la primavera que tienen una muy buena disponibilidad de forraje. El ma-

nejo del rotativo es estricto, con la modalidad "todo dentro/todo fuera" aplicamos grandes cargas instantáneas que nos permiten tener los potreros libres por meses.

**Hace un rato me comentaron que a inicios de 2014 fue un momento de gran incertidumbre respecto a ver que se hacía este año para vivir ¿Que decidieron hacer para tener otros ingresos?**

Esto sucedió porque tuvimos que entregar un campo que teníamos arrendado y buscamos campo por todos lados y no había. Entonces quedo capital de giro disponible y financiamiento, decidimos comprar una máquina de siembra directa y un tractor. La máquina tiene algunas variaciones a las convencionales, ya que es capaz de sembrar en lugares de piedra y dependiendo del caso, puede evitarse el uso de herbicidas. La máquina la tenemos trabajando para afuera, contratamos un operario y nosotros intercalamos horario con las otras actividades.

Los dos nos presentamos a un llamado para Técnicos en la Escuela de Alternancia de Cerro Pelado, donde nos contrataron y actualmente yo trabajo como Jefe del internado en el horario de 7 a 16 y Sara trabaja como Asistente del internado en el horario de 20 a 7.

**¿Cómo están haciendo para organizarse con la crianza de Juan Martín, el trabajo del campo, la escuela de alternancia, la chacra y Sara seguir estudiando?**

Durante el día Juan Martín queda con

Sara y hacen la mayor parte de la tarea del establecimiento y en la noche conmigo, excepto algunos días que luego de la escuela voy a la chacra. Sara va a Montevideo 2 veces por semana a la Facultad y el resto de la semana atiende el campo. Esos días les toca a los abuelos quedarse con el pequeño.

Sara comenta que *es una apretada de cincha porque la idea es tener el emprendimiento propio en el agro sin tener que trabajar 8 hrs afuera*.

### **¿Han pensado en irse del establecimiento, ya que son Técnicos y podrían tener buenas posibilidades laborales afuera?**

Hemos recibido ofertas laborales pero es difícil tomar la decisión. Sara nos comenta que *hemos construido el lugar con mucho esfuerzo, desde las instalaciones, la casa y todo y no queremos desprendernos de esto. Queremos criar a Juan Martín juntos pero al no tener en la zonas disponible más campo para arrendar, tuvimos que optar por comprar maquinaria. Sé que hay más endeudamiento pero también hay más calidad de vida, tenemos luz, agua, herramientas y pudimos conseguir financiación para una camioneta*.

Fernando agrega que la vida en el campo nos ha permitido vivir juntos, en contacto con la naturaleza, compartiendo en familia. Algo que si te vas a trabajar fuera se complica. Algunos días nos hacemos espacio en las horas de la tarde y vamos al arroyo a tomar mate

Todo esta historia de vida nos ha hecho crecer como personas y como técnicos y nos vemos mejor preparados para enfrentarnos al futuro en nuestro establecimiento y asesorando a otros productores.

### **¿Cuáles son las principales dificultades que tienen hoy para seguir con el establecimiento?**

Es difícil conseguir campos para arrendar en la zona, lo que nos dificulta el crecimiento y además los costos de las rentas, comenzamos pagando una renta de U\$S 34 y hoy pagamos como mínimo U\$S 75. Para nosotros es muy difícil poder comprar campo, tenemos la ilusión de tener un campo de colonización. Otra limitante, es el asesoramiento técnico integral, hemos tenidos algunos asesores pero no logramos dar una continuidad a ese proceso y siempre es importante que haya una tercera opinión; especialmen-

te en la planificación y gerencia.

### **¿Cuáles son los planes a futuro?**

La idea es centralizar y tener el principal rubro de ingreso del agro y seguir con la familia viviendo en el establecimiento. Achicar las deudas, que hoy son nuestro principal capital y tratar por lo menos con los años, que las vacas sean nuestras. Y a muy largo plazo lograr tener algo de tierra nuestra.

### **¿Que le dirían a jóvenes rurales que quieren iniciarse en el agro como productores?**

Para nosotros lo más importante es transmitir a otras familias jóvenes, que es posible vivir del agro, siendo arrendatarios de pequeñas fracciones. No se ganan fortunas pero se tiene una buena calidad de vida.

Nuevamente nos encontramos con otra familia rural, que con mucho trabajo, esfuerzo y dedicación, nos demuestra que es posible lograr los objetivos propuestos. Agradecemos a esta joven familia emprendedora, por recibirnos en su establecimiento y compartir con nosotros su historia de vida y les deseamos el mejor de los éxitos en sus proyectos. ■