

Conversando con Raúl Ibarburu, haciendo memoria en los 100 años de la Asociación Rural de Florida.

Ing. Agr. Alfredo Irigoyen
Ing. Agr. Santiago Lombardo
Plan Agropecuario

¿Cómo llega su familia a Florida, y a vincularse con la ARF?

Mis antepasados provienen de la zona de Arroyo Grande, hoy Ismael Cortinas en el departamento de Flores. Mi bisabuelo le compra la estancia a Juan Jose de Herrera, y trabaja allí. Cuando fallece, mi abuelo, Juan Sandalio Ibarburu, compra las partes de las haciendas a las hermanas solteras a razón de \$ 45, a pagar con la producción al año siguiente y además le arrienda la totalidad de la Estancia. Al terminar una de las guerras civiles, el valor de los ganados se desplomó, paso a valer \$ 6 y entonces se fundió. No solamente tuvo que vender todo, sino que también tuvo que vender el campo que había comprado, su parte y quedó con deudas.

Les voy a contar una anécdota,...pasó una vida, y un día voy a una feria en Flores y me presentan a un veterano de 95 años, y me dice: yo me acuerdo de su abuelo, estaba en la estancia "Las Bolas," a unos 15 km de Ismael Cortinas rumbo a Flores. Y yo le digo si, se fundió ahí en esa estancia... Y me dice..."pero sabe una cosa...pagó todas las cuentas." Si sabré, yo tengo la carta de los últimos 72 animales que vendieron mi padre y mi tío para saldar eso.

A raíz de eso, en el año 1931, el se muda con la familia y se viene a Florida. Llega porque los López y LLugain que remataban con la colaboración de mi tío, Domingo Ibarburu en la ruta 3, en San José, se enteraron que la firma Díaz que remataba en la ARF había tenido diferencias con la Comisión Directiva. y dejó los remates.

Díaz compro un campo enfrente a la Rural, lo que es, actualmente el campo



Foto: Plan Agropecuario

"El Ombú" de la ARF, armo un local feria y le comienza a competir. La Rural se quedó sin rematador. Entonces, mi tío Domingo le avisa a su padre Juan Sandalio, "papá, vos precisas trabajar, andáte a Florida con la familia y llévate la firma López y LLugain a rematar a la Rural". Así desembarca en Florida y comenzaron con las ferias, los terceros viernes de cada mes.

Pasaron algunos años, y un día, en el local había mil y pico de reses, y por diversas razones LLugain no llegó al remate y que hacemos,.... Ismael, mi padre y mi tío, Héctor Ibarburu, que eran unos gurises. Estaba presente el Dr. Carlos María Urioste, presidente de la ARF de la época, y en la encrucijada les dice el Dr. Urioste, jóvenes; ¿ustedes no se animan a rematar? Y se tiraron nomas, y allí se hicieron rematadores, Subió tío Héctor que era el mayor a rematar y mi padre que era un torbellino, les echaba el ganado y le gritaba ponéle tanto y ya "tío Héctor" los arrancaba. La cuestión que al otro día de mañana el Dr. Urioste, llama a mi abuelo, y le dice "Don Sandalio "los rematadores los tiene en la casa." Entonces los hijos

lo apretaron al padre y le dijeron avisáale a LLugain que no venga más. Desde ahí se hicieron rematadores y siguieron con la firma J Sandalio Ibarburu e hijos hasta que muere mi abuelo en la primavera del 1949.

En esos años, las ferias la bancaban los rematadores, no existían los bancos, y mi otro abuelo Donato Pécora gerente de la Caja Popular de Florida le dice a papa, ¿no será buena idea financiar las ferias? Y surgió la sociedad con La Caja.

¿Qué recuerda de la década del 50?, esos tiempos donde se forja lo que es hoy la Asociación Rural de Florida.

En ese entonces, la firma Ismael Ibarburu e hijos, trabajaba en la ARF, la que integramos junto a mi hermano Mario.

Durante el gobierno de Luis Batlle se cerró la Tablada y no había ganado para trabajar, lo que desencadenó un montón de conflictos con los obreros. Por ese motivo se formó un cordón de carnicerías en la periferia de Montevideo abastecidas de mataderos clandestinos, como Santiago Vázquez, La Paz,

Paso Carrasco. Al no tener la Tablada, el mercado más cercano fue la Rural de Florida.

La Tablada Nacional estaba en Montevideo, y en el Cerro estaban los frigoríficos ingleses. A La Tablada, que era del Estado, llegaban los ganados en tren donde, descargaban. Los compradores de los frigoríficos, hacían fila de a caballo, revisaban los ganados y ofertaban. Se pesaban en las balanzas del estado, y de ahí salían los ganados para los frigoríficos, las balanzas pesaban hasta 100 novillos, eran enormes... yo alcancé a conocerlas.

Como decía, las circunstancias hicieron que se formara un mercado en la ARF en sustitución de la Tablada, y eso explica por qué la ARF tiene la infraestructura que tiene.

Empezaron con una feria por mes, después con dos mensuales, el 1er y 3er Viernes. En la década del 50, había mucha oferta, venía ganado de todo el país. "Era una tablada", entonces se pasó a 3 ferias, los 8, 18 y 28 del mes. Se hacía un catálogo, con el número de lote y la hora que entraba. Se decía una hora y se empezaba, "Nadie llega tarde, cuando tiene para hacer un negocio".

Llegó un momento que papá planteó hacer 1 feria por semana, y el capataz que era Aguirre le dice, "no Don Cholo, no hay caballo que aguante".

¿Cómo era en ese entonces, un día de feria en la ARF?

Se comenzaba a las 10 de la mañana con los lanares, a las 11 los cerdos, empezamos "en chiste" allí, rematábamos arriba de los charré, después que se instaló Conaprole en Florida y había suero regalado, era impresionante lo que se vendía de cerdos. Después hubo que hacer mangas, embarcaderos, hormigones, techo, doble pista... ahí empecé yo a rematar.

Mientras rematábamos los cerdos, rematábamos los terneros y las manufacturas, y de corrido, sino no, no daba el día. A las 14 hs comenzaban con los ganados gordos hasta las 16 hs que se cortaba y se vendía los ganados para invernar, para después terminar con el saldo de gordos



Foto: Plan Agropecuario

Los dueños de los frigoríficos, venían a casa a negociar la zafra "Les decía papa a ver qué precio le iban a dar a los productores. Eso da idea del volumen de animales que vendía el escritorio. Recuerdo una anécdota: Corridas en los bancos hubo siempre, esos momentos de incertidumbre que todo el mundo quiere ir a sacar la plata. La Rural había andado muy bien ese año, y corrían esos rumores de todos los bancos. Papá era socio del banco en ese negocio pero era de perfil bajo, no se dejaba ni sacar fotos, era otra época. Resulta que "lo aprietan" al viejo y lo obligan a mostrar los números de la Rural, y salió en la portada de El País las ventas que había hecho y para mostrar que el socio estaba fuerte. ..Y se encontró en un remate con Don Juan Jose Victorica, colega y amigo, y le pregunto si esos números eran ciertos, y después de explicarle el motivo de la publicación le dijo que sí, que eran ciertos. Y Don Juan Jose le dijo "para satisfacción tuya te diré que es la misma cantidad que ven-

do yo en todos los locales del Uruguay que tengo"

El record de la Rural, la feria comenzó a las 10 de la mañana, término a las 20 hs. La duración fue de 600 minutos continuada. Vamos a hacer el descargo, que a veces en los lanares de un solo martillazo, un lote se reparte entre varios, son 4 o 5 boletas en un solo martillazo. Ese día salieron 700 boletas, más de una por minuto. En menos de un minuto, tiene que entrar el animal, rematarse, salir el animal y darle la manga. Papá le decía a los que hacían las boletas, lo único que no se te puede escapar es el precio. Lo demás se soluciona, porque es ese momento y está.

¿Que nos puede contar de su padre, Ismael "Cholo" Ibarburu, sobre su relación con los clientes?

El viejo armaba la feria, regulaba las entradas, sobraban los ganados porque acá los ganados valían 10 % más que en otros lados, se pagaba contado y financiaba 20 días.

Si quedaba ganado para atrás, lo llevaba para la casa y lo traía para la siguiente feria.

En el 329, la línea de La Paloma, venían en tren el ganado del norte. Esos animales no conocían el "mío mío," entonces los hacía traer 3 días antes, venían locos de hambre, me ponía a mí de a caballo para que no fueran al agua, y ahí lo comían. Después que se llenaban 2 o 3 horas los largaba y se iban al agua.

El transporte por tren era el más importante. Los días de feria venía el motor de mañana y la Rural no era parada, pero el maquinista paraba igual, entonces bajaban los vendedores, vendían, cobraban y a las 5 de la tarde paraba de nuevo y los llevaba de regreso.

Al día siguiente de la feria hacíamos los catálogos para la próxima, porque ya estaban los ganados anotados y el viejo los ordenaba por los horarios del tren, para que se vayan "con la plata y la liquidación hecha".

Si la feria estaba floja, al productor chico que compraba poco, le decía, -fulano, vení, comprá, -¡¡Pero si no tengo plata ni campo!!- Lo que te sirva compra, le decía. Y se los llevaba para un campo reservado que tenía para los ganados de la feria.

Nosotros trabajamos hasta 1966, mi padre se enfermó y nos pidió que no retiráramos. Salimos a buscar rematador, vino Paco Delgado de Cerro Chato, que trabajó desde esa fecha hasta 1974, luego cruzó al Local Juncal que tenía Britos. Si bien dejé el escritorio en 1966, estuve un año más rematando, hasta que la gente se acostumbrara "al Paco".

A mí me dicen "como te gustan los caballos," pero lo que la gente no sabe, me gustan los caballos pero me encanta rematar, yo me divierto arriba de la tribuna, tengo facilidad.

En los años 1975-1976 cuando Paco se fue para enfrente (en lo que es hoy el local Juncal) otra vez La Rural sin rematador. Mario estaba en la directiva, y le digo para traer a Romualdo, yo había visto que remataba muy bien.

Los Ibarburu hemos estado en todos los aniversarios de la ARF rematando. A los 25 años, mi abuelo, J Sandalio

Ibarburu. A los 50 años remató papá, Ismael "Cholo" Ibarburu, Mario y yo después, dejamos en el 1966. A los festejos de los 75 años se hizo una feria y los escritorios de Florida arrimaron consignaciones. En este caso Gallinal y Arrospide con el martillo de Jorge Delgado que por indisposición pasajera no vino a rematar y ahí me dicen "Raul subí vos y martilla". En el 2016 en los 100 años me dicen arriba y nuevamente subí, rematé los ganados del Frigorífico Modelo.

"El Local Feria de la ARF"

Como la Asociación Rural, en edificio, no existe otra igual en América.

En esos años era mala palabra comprar dólares pero el peso se devaluaba mucho. La ARF no tiene fines de lucro por eso jamás repartió dividendos. Recibía dinerales por la comisión del 1%, y para no perder valor, invertía en cosas que se valorizaban, madera dura, alambre e infraestructura, galpones, ese Palco maravilloso..... y todavía queda algún rollo de alambre inglés. Toda la madera es paraguaya, llegaba el barco y a Manuel "Manungo" Martínez, funcionario de la ARF, lo mandaban a buscar de la Barraca Juan Pons, importador de madera dura para que eligiera los postes, individualmente. "No hay un pique que no sea de madera dura paraguaya y dentro de esa, la mejor que venía"

¿Qué recuerdos tiene de aquellos primeros años como directivo?

Primero mi hermano mayor, Mario, integró la directiva, después estuvo de presidente y después fue para ARU, hasta ahora ha estado vinculado a ARU.

Después que sale Mario entre yo y empezamos a impulsar todos los años, venta de terneros, llegamos a tener ferias de 5000 terneros, oferta importante y ganados buenos, venían de todo el Uruguay a comprar terneros.

En la post zafra, armábamos una venta de vacas gordas y tuvimos concurrencia de hasta 80 compradores.

Cuando estuve en la directiva, Florida ocupaba el primer lugar como departamento invernador y productor lechero y el cuarto lugar en lanares.

Me tocó la presidencia, allá por la década del 90, en un momento que venían

bajando los ingresos de la Rural. Vi venir, la baja de los ganados y empezamos a buscar alternativas. Entonces, surge la posibilidad de hacer un proyecto con la Unión Europea para que financiar la planta de semillas, el equipo de siembra directa y la balanza.

Las cosas del destino.... un día viene el obispo Scarrone al local feria y me dice: ¿me presta esa casa a medio hacer para dar catequesis?, y le digo que sí, pero también les doy las ventanas y puertas y ustedes consigan la mano de obra y hacen el catecismo ahí. Y me pregunta cómo marcha la Rural,...y bueno... ahí le cuento la baja de los vacunos y que estábamos gestionando un proyecto con préstamo de la Unión Europea desde hace 2 años. Que todos se habían portado impecable, las autoridades, el presidente, el ministro, el intendente, todos habían colaborado, no tenemos nada para reprochar, pero no sale. Y entonces me dice: escríbeme unas líneas explicando que están pidiendo. Eso fue un miércoles, el lunes estábamos reunidos en Chile con la encargada de esos préstamos para toda América. Y me dice la secretaria, que fuerza tienen Uds. porque recibimos una carta. La interrumpo y le digo, del presidente?..., no me dice,... del ministro? , no me dice, del cardenal de Santiago que mando que los recibiéramos ya!

¿Qué inquietudes tenían los socios en aquella época?

Tenían inquietud sobre las nuevas formas de implantar forrajeras, siembra directa, limpieza y análisis de semillas y la balanza por controlar el peso de lo que se comercializaba. Recuerdo que fuimos a visitar productores por Soriano para ver las primeras experiencias. Acá en Florida el primero que empezó con la siembra directa fue José Enrique García, un tambero.

La balanza sigue siendo uno de los principales ingresos, han llegado a pensarse 180 camiones por día. Y con el campo ocioso empezamos a hablar con el INIA y con el Plan Agropecuario, mejoramos esos campos, y hasta ahora estamos invernando.

Montamos la oficina y fortalecimos la parte de administración, para sacarles

los papeles de encima a los productores, y ofrecer el servicio administrativo.

Propusimos un convenio con la Intendencia para el pago de contribución y patentes, fue así que citamos al intendente y le planteamos que le hiciera un descuento a la Rural y nosotros íbamos a conseguir que se pusieran todos al día. Pero hay que cobrarles cuando tengan plata, a los tamberos todos los meses y a los ganaderos cada 3 meses. De esta manera, medio salteado, cuando reciben plata, se les retiene y le das el resto. Con esa propuesta la Intendencia pasó de recaudar el 50% al 92%.

¿Cuáles considera son los hitos más importantes en estos 100 años y cómo la ve para adelante?

Primero, nuestro 1er presidente, Carlos María Urioste que estuvo desde 1916 a 1926, fue una persona superior, muy inquieto, hombre de campo, abogado, senador, presidente de la Junta Económica, lo que es hoy la Intendencia, fundador de la Asociación Rural, el Hospital Florida, el Banco Florida. La Rural tuvo un momento muy crítico, y él embargo a la Rural para ser el primer embargante y así protegerla.

“Así sería esta persona que le compró a cada hermana una estancia para que vivieran de rentas. Y a los mayordomos de sus estancias los retiraba y les daba plata para que fueran los renteros de las hermanas. Mi padre decía “que mala suerte que tengo que se me murió Carlos María”

El otro hito, la década del 50, sin dudas, el mejor mercado que había en Uruguay, en calidad, cantidad y servicio. Fue una explosión del negocio ganadero que permitió mediante el control de Raul Castro, ejecutar el proyecto de infraestructura que mandató el entonces presidente Dr. Oscar González en los años 60, acompañados en la directiva por Santos Urioste (Titón), Leopoldo De León, Pedro Muraccioli, Juan José Arrospide, Tulio Artola, Ramos Acosta, Carlos Echeverría, Alcides Dos Santos, Juan Borche, entre otros.

Del 70 para adelante, se transforma, en Sociedad Civil sin fines de lucro, abriéndose al resto de la sociedad rural y a buscar nuevos desafíos.

Luego viene el Proyecto con Unión Europea, adaptándose a los momentos y cambios. La organización de

sacarle los papeles de arriba al productor, en las tareas administrativas. Luego los campos de recría forestales.

Más adelante, las necesidades de los productores de hacer agricultura en una zona invernadora. El último desafío fue la planta de silos, llevada adelante por Fernando Dighiero, si bien ayudo mucho la soja, fue una inversión importante.

Un capítulo aparte nuestro gerente Horacio Tellechea que nos acompaña hace 35 años con su invaluable aporte.

Desde todos puntos de vista, la ARF, ha estado en los primeros planos siempre, ha proyectado gente, ha dado directivos que han estado en puestos jerárquicos a nivel local y nacional. Ser socio de la Rural tiene ventajas destacables, tienen todos los servicios. Los administrativos, los de producción, laboratorio, silo, balanza, todo lo que más o menos el productor necesita.

Para adelante, está previsto impulsar que los productores se junten, para hacer volumen, para explorar valor agregado en la parte comercial. Y, que se arrimen a la Rural, que usen las herramientas que hay. ■