

# Aprovechando oportunidades

Ing. Agr. Esteban Montes Narbondo  
 Plan Agropecuario

El Proyecto Trayectorias que se viene realizando en el marco del Fondo de Transferencia de Tecnologías y Capacitación (FTTC) pretende rescatar, justamente, los trayectos que han recorrido diversos productores dispersos por todo el país. Uno de los casos es el de Gabriel Fillat, del establecimiento San Juan del Lago, cercano a Paso de los Toros. De profesión Ingeniero Agrónomo ha recorrido un camino a lo largo del tiempo, en cuya trayectoria se destaca la permanente búsqueda de oportunidades. Claramente hay otras “puntas” que no dejan de ser interesantes en dicha trayectoria, que además está lejos de cerrarse ya que aún tiene muchas ideas que pretende plasmar y llevar adelante en esta etapa de su vida.



Foto: Plan Agropecuario

## Los antecedentes

Una familia ganadera de toda la vida, padre de profesión Ingeniero Agrónomo (medalla de oro de la Facultad) y quinta generación en el campo por parte de madre. Siempre trabajaron en campos propios y arrendados, en explotaciones mixtas ganaderas ovejeras. Esta realidad llevó a que su numerosa familia de 8 hermanos viviera en el campo varios años. En esos tiempos, su padre desarrollaba un sistema en base a ciclo completo en vacunos, con venta de novillos de 2 y medio a 3 años sobre praderas y semilleros de tréboles, con venta de semilla fina. Su relacionamiento con el Plan Agropecuario de aquella época lo llevó a hacer esas mejoras, inclusive contaron con 2 cosechadoras de trébol carretilla. Además, desarrollaron una explotación ovejera con lanares Merino Australiano, aprovechando los buenos valores de la lana y su relación con el valor de la tierra.

Luego de recibirse de Ingeniero Agrónomo, se casa y se establece en el campo, siguiendo con el estilo de vida que había tenido en su infancia.

Ya en aquellos momentos había comenzado a estudiar sobre pastoreo racional Voisin, leyendo los libros de Voisin, Pinheiro Machado, Klocker, etc; pero en aquella época aún se tenían dudas sobre la conveniencia del sistema debido a los altos costos de implementación.

A principios de los ochentas visita el establecimiento de Nilo Romero en Bagé, Río Grande do Sul, Brasil, junto a un grupo de productores. En esos momentos su padre realizaba pastoreo rotativo con lanares y vacunos con muy buenos resultados productivos.





Foto: Plan Agropecuario

### El momento de las oportunidades

Una de las oportunidades que vio y supo aprovechar su padre fue la entrega de los campos arrendados y la venta del ganado que los poblaba para la compra de campos propios. Este tipo de negocios se veía facilitado por las buenas relaciones entre los productos y el valor de la tierra que para ese entonces había en el país, momentos anteriores a surgir la disparada de los precios que tuvo lugar en la primera década del 2000.

En 1987, a partir de la Ley Forestal, surge una nueva oportunidad y crean junto a uno de sus hermanos una empresa de servicios forestales como forma de diversificar la producción. Gracias a esto, abordan e incursionan en el negocio de compra/venta de campos, comenzando entonces a asesorar en la compra de campos a empresas y personas inversoras en el sector forestal.

En los años 2000, venden el campo recibido por herencia familiar y compran un campo con suelos forestales en el departamento de Río Negro, que una vez forestadas, venden. Esto les permitió posteriormente comprar otro campo en Cerro Largo con aptitudes forestales. Es gracias a estas negociaciones que logran duplicar el área, por diferencia de valores.

Durante dichos años, trabajaron forestando campos propios y de terceros y realizando varias compras y ventas de campos, concretadas gracias a que, según nos comenta “vimos la oportunidad de negocio en el rubro forestal y mercado de tierras”.

Como en toda trayectoria, se vivieron también situaciones complejas, en este caso fue la crisis del 2001-2002, que los llevó a vender gran parte de su ganado para poder hacer frente a

la difícil situación económica que atravesaban. Pudieron luego rearmar la producción ganadera mediante ganados a pastoreo al principio y luego repoblandolo paulatinamente.

### Estancia San Juan

Luego de una larga trayectoria por el mundo forestal y de compra y venta de campos, Gabriel adquiere el establecimiento San Juan del Lago en la zona de Paso de los Toros, sobre el lago de Baygorria.

Se trata de un campo duro, de basalto superficial rojo y que había sido subsolado para plantar árboles, pero no se había concretado el proyecto. Dicha situación desmejoraba las cualidades de un campo con un alto porcentaje de suelos superficiales. Sin embargo, decide establecerse allí ya que esto le permitía, por un lado, volver al pago o por lo menos a la región, y por otro, cumplir con varios anhelos.

Habiendo vivido en el campo desde chico, en ese vaivén de compras y ventas de tierras, nos comenta que “nunca me había establecido en uno de forma definitiva para vivir”.

Hoy en San Juan cumplió ese objetivo, puede disfrutar del trabajo que realiza, de estar en el campo y vivir con su familia.

### La etapa del pastoreo racional

Otra de las metas que quiso cumplir fue la de realizar pastoreo racional y es por ello que comienza a profundizar sus estudios sobre PRV; relejendo información y materiales de Voisin, Pinheiro Machado, Sorio, Elizondo, Suárez, etc., con el firme propósito de implementar un sistema de PRV en su establecimiento.



Foto: Plan Agropecuario

En San Juan, inicialmente, había comenzado un sistema de explotación tradicional con el que no estaba del todo conforme, etapa que duró 4 años, hasta que implementó el primer sistema de pastoreo racional con agua en la parcela.

Distintas situaciones como el pasaje por una seca y el manejo de vaquillonas en mal estado con el sistema tradicional, fueron reafirmando los conceptos que venía adquiriendo en relación a las ventajas que significarían la implementación del Pastoreo Racional Voisin.

Actualmente tiene 3 sistemas de pastoreo racional, donde maneja recrias, vaquillonas y vacas de cría. Las instalaciones de alambrados y agua las realiza él con su personal. Su objetivo a corto plazo es el desarrollo de un sistema de pastoreo para los lanares y a mediano y largo plazo, cubrir todo el campo con este sistema de PRV.

“En estos sistemas se trabaja menos y se planifica más”, concluye. “En una hora y media, un solo hombre cambia de parcela 600 a 700 reses, con la ventaja que los puede ver uno por uno”. “Ya no se tropea más el ganado” (el ganado sigue al pastor, incluso para ir a las mangas). Afirma que el ganado se acostumbra a seguir al “pastoreador” porque lo ve frecuentemente y su instinto le dice que siguiéndolo va a un mejor pasto para comer.

Además, manifiesta que es muy interesante ver la evolución en el sistema de trabajo del personal. El propósito de Gabriel es que las personas que están trabajando en el día a día vayan aprendiendo sobre este sistema y sacando sus propias conclusiones, para ir entendiendo la metodología y que puedan ser cada vez

más autónomos en el trabajo diario. El personal a cargo luego de un tiempo aprende a “manejar el pasto con los animales”.

Por otro lado, señala que le interesa el desarrollo de un ganado que se adapte a los sistemas de pastoreo sobre campos difíciles. Sostiene que el rumiante debe poder producir sin ayudas y preñarse todos los años. La que no se preña debe salir del sistema. Los porcentajes de preñez son de 80% y va a ir mejorando en la medida que la selección animal llegue a todo el rodeo. En las diferentes etapas, también tiene el mismo criterio que con la cría: eliminar aquellos animales que no producen igual que el resto.

Produce sus propios toros, seleccionando aquellos con balance hormonal adecuado y condición corporal inherente. Se selecciona varias veces hasta los 2 años, capando los no adecuados para dejar los mejores. Pero siempre en el mismo sistema de crianza que el resto y sin ningún tipo de suplemento o pastura sembrada.

Actualmente, está convencido de los buenos resultados del sistema y señala que comienza a haber una buena disposición por parte de los productores para implementar este tipo de sistemas de pastoreo. Tiene una empresa de asesoramiento y desarrollo de PRV junto con 2 socios, con 10 sistemas en Uruguay y 14 en Paraguay. Por otro lado, integra el Proyecto Gestión del Pasto, que lleva adelante el Plan Agropecuario.

Personalmente es realmente un honor haber conocido esta trayectoria y tener la oportunidad de poder aprender y seguir de cerca este caso, que nos genera el desafío de entenderlo de la mejor forma para poder transmitirlo hacia el resto de los productores y la sociedad. ●