



...en el camino del basalto superficial

Ing. Agr. Raúl Gómez Miller
Instituto Plan Agropecuario

El establecimiento “El Rodeo” propiedad de la familia Gaye, está ubicado en el paraje Puntas de Arapey, 11° Sección policial de Salto, a 10 kms. de Masoller; prácticamente en el vértice en que se juntan los departamentos de Salto, Artigas y Rivera.

Son campos de mucha piedra, en donde hay menos de 15% de suelos mejorables; una típica zona de basalto superficial, con un índice Coneat de 60 donde las limitantes naturales parecen no dejar mucho margen para intentar lograr buenos niveles de producción.

Sin embargo los titulares de la explotación (Julio César, el padre, Eduardo y Bernardo, el menor de una familia de 4 hijos) han venido trabajando en forma ordenada y consistente, tratando de sacar el mayor potencial de su campo.

En la ocasión mantuvimos el diálogo con Bernardo, quien nos comentó algunos aspectos de la explotación.

¿Cómo fueron los comienzos?

Mi padre empezó desde muy joven trabajando en un campo en la zona de Cuñapirú, y más tarde arrendó una pequeña fracción en

el paraje Cerro Alegre, cercano a Tranqueras, siempre con la intención de tener su propio campo. Es así que en el año 1956 cuando se hablaba que se iba a fundar la Colonia Aparicio Saravia en Masoller, le planteó a su ex patrón la posibilidad de hacer gestiones ante el Instituto de Colonización para ver si se podía conseguir una fracción; las gestiones dieron muy buen resultado y al poco tiempo nos asignaron la fracción número 13 de la Colonia.

Allí se instaló la familia, empezando por acomodar toda la infraestructura del campo, alambrados, montes, se fue armando de a poco, también la población del campo se hizo paulatinamente.

Estaba casi todo por hacer, con los ahorros generados en el trabajo, la ayuda de algún préstamo de quien había sido el patrón y la colaboración del Instituto Nacional de Colonización se pudo ir avanzando bastante rápido.

En la época en la que mi padre trabajaba como encargado, todo lo que se ahorra se destinaba a comprar animales, se mejoraban y luego se vendían; así se fue haciendo un cierto ahorro en cabezas de ganado, que dio pie para ese comienzo.

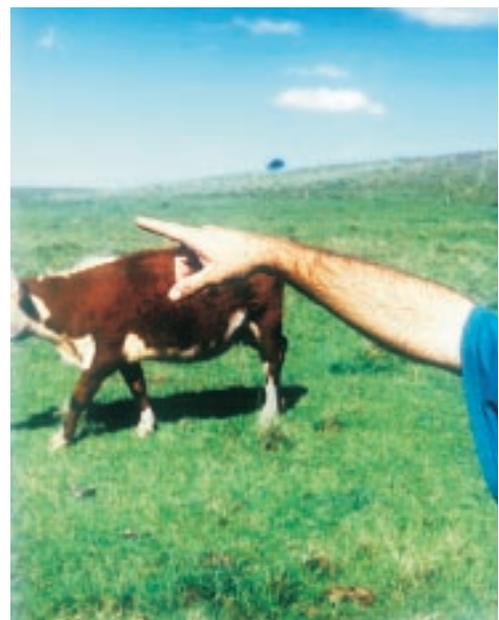
La fracción fue ocupada como arrendatarios y con el correr de los años, cuando se dieron las posibilidades y a través de la liquidación de algunos animales se

pudo comprar... ya llevamos casi 50 años en este campo.

¿Qué área se explota actualmente y cuáles son las características del campo?

El área del establecimiento es de 758 hás.

Está dividido en 16 potreros, mediante alambrado eléctrico; hay sólo 4 líneas de alambrado fijo. El área promedio de los po-



treros es de menos de 50 hás, y hay 2 potreros más grandes de casi 80 hás. Esa es una de las claves para poder mantener un manejo más ajustado de la hacienda.

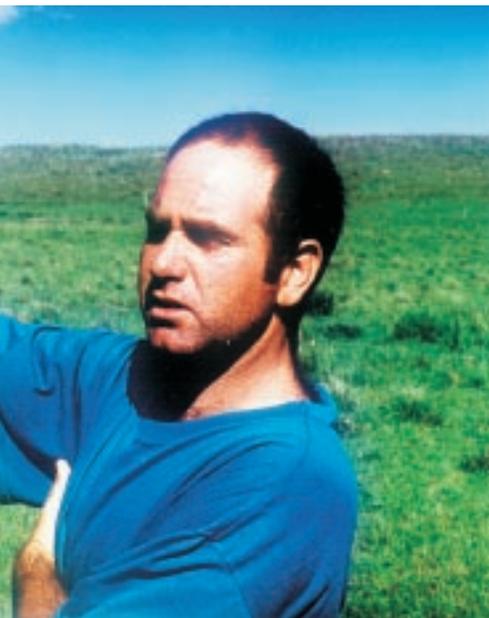
Además del campo tenemos ganado a pastoreo, lo que lleva a que el área total explotada sea algo mayor.

Y últimamente junto a otros compañeros del grupo Pronadega Masoller se ha arrendado otro predio, que es donde se maneja la cría de hembras (desde que se desteta la ternera hasta que llega de vuelta al campo para entorresarse).

Es decir que tenemos tres formas diferentes de explotación, buscando la manera de mejorar la escala.

¿Cómo evolucionó el sistema de producción desde aquella época?

Durante muchos años el establecimiento estuvo fuertemente orientado al lanar, como es una zona de basalto superficial, con suelos bastante duros, se tenía una carga alta de ovejas. Se llegó a trabajar con casi 4000 lana-



res (6 lanares/há) en la década del '80. Había pocos vacunos, básicamente lo único que estaba acá era el rodeo de cría y las recrias se sacaban afuera del campo a pastoreo, como estrategia de crecimiento. Hay que tener en cuenta que estos son campos muy superficiales y no da como para tenerlos demasiado cargados, así

que preferíamos priorizar la producción de lana y tener un rodeo de cría en buenas condiciones de producir terneros.

En aquella época se sacaba bastante lana, manejando un pastoreo rotativo de lanares solteros (recrias y capones) en 6 potreros de 60 há. cada uno.

Se manejaban bien los campos: estaban limpios, se cuidaba de no pelarlos demasiado, a través de su rotación, con periodos de descanso. Además se tenía buen control de la sanidad, aspecto que hoy en día para nosotros se ha vuelto un problema serio.

Cuando la lana empezó a bajar en los '90, se empezó a darle más lugar al vacuno, reduciendo el stock lanar. Se hizo una liquidación de animales de más edad: capones, ovejas ya hechas, y nos quedamos con una majada de animales nuevos y la borregada. Siempre se trabajó con ciclo completo en lanares, porque hay que tener alguna categoría que sirva como fusible.

En vacunos se trabaja con cría; en estos campos no hay posibilidades de terminar novillos de corta edad, por eso el sistema que manejamos.

La prioridad nuestra es la vaca de cría y el engorde de vacas y la majada de cría. No da para todo, entonces preferimos atender bien a aquellas categorías más productivas.

¿Cómo se hace para tener buenos indicadores de producción en la majada?

Lo importante es que la oveja entre en buen estado a la encarnada, y para eso se maneja la condición corporal. Eso fue algo que incorporamos al trabajar como predio piloto de INIA y Pronadega. Se empezó a poner más énfasis en el estado de la

oveja. Las que faltando un mes para encarnarse están en peor condición se llevan hacia potreros que tengan algo más de pastura para emparejarlas. Lo mismo se hace antes de la parición, un mes antes de iniciarse se empieza a vigilar y apartar aquellas ovejas de condición más baja para darles mejor de comer. La majada se repunta un mes antes de la encarnada y un mes antes de la parición para separar por condición corporal. Una oveja en mal estado no sólo no cría el cordero sino que es probable que se muera, entonces resulta un pésimo negocio descuidar su estado antes del parto. En todo establecimiento pasa que siempre hay un lote de ovejas que llegan al fin de invierno en peor estado y a esas hay que apoyarlas para que puedan criar su cordero y se recuperen.

Lo importante es tener animales nuevos, productivos, las ovejas no duran mucho más de 4 años porque estos campos gastan mucho diente, entonces se apreta con la reposición.

La encarnada se hace a fines de otoño para que al momento de parir la majada ya tenga verde y puedan criar mejor los corderos.

Se encarnan de 650 a 700 ovejas y la señalada anda en 85%, con picos de hasta 92% y caídas en años lluviosos cuando se agrava el problema de parasitosis y pietín.

Desde hace 2 años se empezó con la esquila preparto; empezamos con ciertos temores, si usábamos capa o no, si se esquilaba con peine bajo o alto, en fin, todos los temores que genera una técnica nueva en el establecimiento. Por eso empezamos probando con un lote de alrededor de 200 ovejas. Este año ya deci-

dimos largarnos y la esquila preparto se hizo en 500 ovejas, esquilando con peine algo más alto y pese a que hubo bastantes temporales a fines de agosto y setiembre no tuvimos ningún problema.

En cuanto a datos de producción, se sacan alrededor de 4 kgs. de lana por oveja, manejándose casi 2000 lanares en el campo.



¿Cómo se maneja la pastura?

Se trabajan potreros diferenciales. Para lanares siempre se reserva algún potrero más chico con forraje diferido en pie para atender las ovejas que están en condición más baja.

Para las vacas de cría también se manejan potreros con forraje reservado de otoño, para aquellas que necesitan apoyo en el invierno.

Por otra parte se mejora cada pedacito aprovechable de campo con tierra profunda. Se empezó haciendo praderas convencionales con trébol blanco y Lotus y últimamente se están haciendo coberturas con Rincón y desde hace 2 años con Lotus Maku, que han dado muy buen resultado. Los mejoramientos se manejan casi exclusivamente con vacunos.

¿Cómo se trabajan los vacunos?

Se entora a mediados de diciembre durante 60 a 70 días.

Durante el entore se junta cada 2 o 3 días el rodeo, se le suministra sal y se revisa para ir viendo como va marchando, ese repunte del rodeo ayuda mucho.

Ya en el mes de julio se empieza a poner más cuidado en aquellas vacas que demuestran peor estado y se empiezan a derivar hacia los mejoramientos de campo para que puedan recuperar estado. En setiembre se trae

todo el rodeo de cría a los potreros cercanos a la casa para tener un mejor control, cuidándolos más de cerca en la época de parición para evitar problemas de atraque.

Es el día a día que nos permite ver como va evolucionando el campo: como están las pasturas, como vienen los animales. Se anda despacito, tranquilo, tratando de ser organizados. El mismo sistema de subdivisiones en base a alambrados eléctricos nos lleva a que no se pueda apurar mucho el ganado.

Luego del parto las vacas con ternero macho al pie se mantienen en potreros reservados para que puedan criar mejor al ternero y que éstos lleguen con mejor peso al destete... las madres de terneros machos tienen ese privilegio.

El destete de ellos se hace a culata de camión, ya cuando salen vendidos. Normalmente pasan el invierno al pie de la madre sobre mejoramientos, ya que se venden en agosto, dependiendo del mercado puede adelantarse o retrasarse la venta, y salen con un peso que anda en los 180 kilos.

Por su parte las hembras se destetan a los 6 meses con tablilla, manteniéndose durante 30 días más con su madre para disminuir el estrés.

Se están entorando en el eje de 220 vacas, este año se piensa

llegar a 270, con una marcación promedio del 80%.

¿Cómo es el manejo de las vaquillonas?

Las vaquillonas se entoran todas a los 2 años, están entrando casi 70 por año a entore. Son pocas las que se descartan por tamaño o estado. Al momento de entorarse son animales que están arriba de los 280 kilos.

Estamos evaluando la posibilidad de hacerle destete temporario a las vacas de 2° entore, dependiendo del estado que presenten en verano.

Todos los años se caravanea el ganado con diferente color de caravana, lo que nos permite tener identificadas las diferentes categorías por edad, sobre todo vacas de 2° entore y animales más viejos, para asignar alimentación diferencial.

¿Cuál es el promedio de ventas del establecimiento?

Se engordan entre 60 a 70 vacas por año que se descartan por diferentes problemas; esa es la categoría prioritaria para el uso de los mejoramientos y luego el rodeo de cría para apoyarlo en los momentos estratégicos: antes del parto o recuperar estado de algún lote.

Se venden además cerca de 100 terneros machos.

En el rubro lanar se producen alrededor de 8000 kilos de lana

por año y se venden los borregos de 6 dientes y ovejas de descarte.

¿Cómo es el manejo financiero de la empresa para lograr buenos resultados?

Se controlan los gastos, se vive sin deudas, con bajos costos pero cuidando de gastar bien, en aquello que se tiene certeza que va a dar retorno: se compran buenos reproductores para ir mejorando cada vez más la calidad del ganado, se refertilizan todos los años los mejoramientos porque somos conscientes de que el plus del campo viene de ahí.

La familia vive del campo, por eso somos muy estrictos en el manejo financiero; se trabaja sin deudas, lo que permite a veces buscar los momentos más oportunos de venta, sin urgencias. Se hacen negocios seguros y nunca se gasta más de lo que entra.

¿Qué influencia ha tenido el grupo Pronadega Masoller en este desarrollo?

Sirvió como apoyo, son 7 u 8 personas que miran el establecimiento con otros ojos, despiertan inquietudes y son un alicien-

te para mejorar en forma permanente.

Nosotros siempre buscamos asesorarnos, a través del Plan, del SUL, del INIA, se concurre a reuniones, se conversa con técnicos, con otros productores sobre el uso de tecnologías. En una primera etapa se prueba a pequeña escala como camina aquí en el establecimiento, y como debe manejarse, y luego ya se adopta con otra seguridad. De a poco hemos ido mejorando el sistema de trabajo, incorporando técnicas nuevas, acomodando el manejo del predio considerando las limitantes naturales que tiene.

Otra ventaja del grupo por ejemplo, es que en los últimos meses encaramos junto a otros 7 compañeros el arrendamiento a Colonización, de un campo para manejar las recrias, como forma de crecer en conjunto, realizando un negocio asociativo.

¿A qué atribuyen los resultados que han venido logrando?

En parte el hecho de vivir en el predio, eso nos permite el trabajo del día a día, controlando la evolución de los animales, viendo la productividad del campo, los potreros a reservar, las cate-

gorías a priorizar. Somos tres personas que andamos todos los días controlando los detalles, que son los que definen el resultado final.

Además se trabaja sin deudas lo que da otra tranquilidad y mejores posibilidades de concretar negocios.

Y el tercer elemento importante en estos campos es el tener mejoramientos, que permiten otras posibilidades de manejo.

¿Cuáles son las metas que se han propuesto?

Venimos creciendo y el horizonte es consolidar lo que se hace y tratar de seguir mejorando, con genética, manejo y mejoramientos de campo más productivos.

La idea es seguir incorporando aquellas técnicas que nos permitan continuar mejorando los índices de producción, siempre paso a paso, con seguridad, informándonos, probando, adaptándolas a un sistema de producción al que le hemos agarrado bastante la mano.

Además se piensa en seguir creciendo hacia afuera, aumentando el número de cabezas de ganado de manera de tenerlo como caja de ahorro.

Cuadro 1 - Algunos indicadores de la empresa en los últimos ejercicios

	1999 –2000	00 – 01	01 – 02	02 - 03
Superficie	758	788	885	1048
% mejoramientos	8.3	8	8.5	7.2
Dotación (UG/ha)	0.94	0.95	0.88	0.81
Relac. Lanar/vacuno	2.8	2.9	3	2.7
Producción carne vacuna (kg/ha)	72	48	64	63
Producción carne lanar (kg/ha)	30.4	21	14.7	9.2
Lana (kg/ha)	10.6	8.6	7.1	6.1
Carne equivalente (kg/ha)	128	90	96.5	87
% señalada lanar	89	89	80	76
% procreo vacuno	83	90	82	77
% extracción vacuna	32	23	26	23
Ingreso neto (U\$S/ha)	29.6	17.5	24.6	29
Relación Insumo/ Producto	0.57	0.63	0.50	0.43