

20 años produciendo sobre campos arrendados

Establecimiento de Carlos Luzardo

Ing. Agr. María Fernanda Bove Itzaina
 Plan Agropecuario

En el marco del Proyecto de Relevamiento y Difusión de Mejoras en la Cría en Vacunos de Carne del Fondo de Transferencia de Tecnologías y Capacitación, entrevistamos a Carlos Luzardo, productor colaborador del proyecto que se ubica en la zona de Chilcas y Chingolas del departamento de Florida.

Es productor desde hace 20 años y trabaja sobre campos arrendados, no posee área propia. Actualmente ocupa 1000 ha de ocho dueños diferentes. Consideramos un caso interesante de analizar ya que tiene gran trayectoria, ha resistido a las crisis y es el generador de su propio empleo.



Foto: Plan Agropecuario

¿Cómo fueron tus inicios? ¿Cómo comenzaste con la producción ganadera?

Soy nacido y criado en esta zona, mis padres son productores ganaderos.

Fui creciendo y estudiando, hice escuela y liceo en Florida. Para completar mis estudios como siempre me gustó la producción pecuaria, hice la escuela Agrícola Jackson y me recibí de Perito Agrónomo.

Después de terminar la agraria, volví a la casa de mis padres a trabajar con ellos. Estuve durante 3 años trabajando en el predio familiar hasta que en el año 1993 me casé.

A partir de ese momento decidimos cambiar de rumbo con mi señora. Queríamos tener nuestra casa, el campo de mi familia era chico y estaban mis hermanos menores también viviendo allí. A su vez en el trabajo de campo, con mi juventud quería hacer muchas cosas y los más veteranos

frenaban esos impulsos.

Se nos presentó la oportunidad y arrendamos un campo en la zona de Chileno, departamento de Durazno. Era de una superficie de 162 ha y tenía una casa, característica fundamental ya que iba a ser nuestro lugar de vivienda. Pudimos poblarlo con los animales que venía trabajando desde el campo de mi padre.

Con mi señora teníamos el mismo objetivo de trabajo y el gusto por el campo y no le teníamos miedo al sacrificio, fue una decisión que tomamos entre los dos para poder ir armando algo.

Los primeros siete años hubo que trabajar mucho y "remarla" para poder armar el sistema. Hacía trabajos extraprediales en la zona como esquilador y monteaba.

En el año 2000 nos surgió la oportunidad de arrendar un campo en nuestra zona, de mayor área y con vivienda. Las condiciones de arrendamiento

eran más favorables ya que con el dueño del campo teníamos muy buena relación, aumentábamos el área en 100 ha, volvíamos a nuestra zona y lo veíamos como un negocio más a largo plazo. Nos mudamos y estamos en este mismo predio hasta la actualidad.

¿Cuáles fueron las principales crisis que les tocó enfrentar y como las superaron?

La del 2001-2002 fue devastadora. No podíamos vender ganado y teníamos que pagar las rentas. Creo que fue la que nos pegó más fuerte porque no le veía una salida muy clara.

En el momento, para poder cumplir con las rentas y vivir, aumentamos el crédito y negociamos la baja de las rentas. La fuimos llevando y no se gastaba en nada.

Llegó un momento en que debía más de lo que tenía, hasta que para poder paliar esa deuda, los años siguientes me habilitaron un crédito nuevo y comencé a comprar vacas de internada e hice negocios cortos para poder ir cancelando la deuda.

Otro año duro fue el 2008, donde la sequía y la Tucura (langosta) nos dejaron sin nada; el campo estaba negro. Para poder salvar el ganado arrendamos un predio con un amigo en Treinta y Tres, lo cual fue un buen desahogo; en esa zona llovía y no había Tucura.

La crisis del 2008 no fue tan difícil como la del 2002 ya que nos agarró en otro momento, con un sistema más armado y con más experiencia.

¿Siempre se manejó con apoyo financiero?

Si, desde los inicios hasta la actualidad, desde el segundo año que estaba trabajando pedí un crédito para poder pagar la renta, ya que los ciclos ganaderos son largos y las rentas son semestrales y/o anuales.

He trabajado siempre con el Banco de la República, considero que para trabajar en el campo es una buena herramienta (si se utiliza como tal) y si uno es buen pagador, siempre te consideran en el BROU, tienen en cuenta la voluntad de pagar. Pienso que es una ventaja de este Banco, ya que te



Foto: Plan Agropecuario

tratan como persona y no como un número. Espero que con la tecnología esto no se pierda: el contacto personal entre el cliente y el Banco.

¿Con cuántos renteros negocia y que estrategia maneja al momento de realizar los contratos?

Este es el momento en el que tengo mayor cantidad de campos: son 8 dueños y ocupo casi 1000 ha.

Para negociar los contratos de renta no tengo una estrategia definida, no hay una receta ni algo fijo.

En el primer campo que ocupamos (el de Chileno) hicimos contrato a dos años y se fue renovando año a año. En el campo que ocupamos desde el 2000 y estamos hasta la actualidad, inicialmente hicimos contrato por un año y lo fuimos renovando.

No me preocupó por hacer contratos a largo plazo. Lo principal es conocer al dueño del campo y negociar en función de las necesidades de los dos. Considero que si uno hace las cosas bien y paga en fecha van a seguir arrendándose. Hay un poco de azar al no hacer contratos a largo plazo, pero optamos por este riesgo.

En cuanto a la forma de pago, lo voy manejando, pero no considero prioritario hacer los negocios en kilos de carne. Trato de conocer los campos para ver su potencial productivo y en función de esto poder determinar hasta qué precio de renta se puede pagar.

No todos los campos valen lo mismo, ni todos los propietarios son igua-

les, ni se negocia de la misma forma.

Para poder ir aumentando el área estoy siempre al tanto y le hago un seguimiento de los campos que me interesan. Hasta ahora he negociado los arrendamientos de forma particular sin utilizar intermediarios, para obviar un costo.

¿Cómo es tu sistema productivo? ¿Cuáles son las principales características?

El sistema productivo está orientado al ciclo completo en bovinos y a la cría en ovinos.

La principal característica del sistema productivo es la adaptación a un campo con muchas fracciones distanciadas entre sí.

A su vez dependiendo del arrendatario y del contrato, cambia la intensificación de una fracción a la otra. En la fracción que tengo como más "segura" o a largo plazo, es donde se han hecho varias subdivisiones y mejoramientos.

Debido a la forma de manejo de las fracciones realizo doble entore: primavera y otoño. Entiendo que no es lo mejor desde el punto de vista del manejo de las pasturas, pero es la forma de poder entorar un número importante de vientres, ya que el área que me limita el área en la que vivo y puedo controlar las pariciones.

Otra característica del sistema es la diversificación productiva dentro de un mismo rubro, ya que no puedo implementar otros rubros porque las ren-



tas son ganaderas. Con lo cual dentro de la ganadería trato de diversificar los productos (terneros, novillos, vaquillonas gordas o preñadas y vacas gordas) y momentos de venta de acuerdo al precio de mercado. A su vez dejo margen para la compra de animales.

La producción ovina inicialmente fue muy importante para capitalizarme ya que los valores eran otros. Ahora está muy reducida por los temas comunes a todos: abigeato, plagas, precio, etc. Pero principalmente por la forma del predio con todas las fracciones separadas se me complica el manejo. Pero me gustaría tener más ovejas.

Un aspecto que manejo con mucho cuidado y le doy importancia es la dotación de cada campo. En este ejercicio que pasó (2015/2016) se manejó una dotación promedio de toda el área de 0.75 UG/ha. Trato de evaluar el potencial de cada campo en cada estación y en función de esto determino la cantidad de animales que puedo poner. Considero que como productores es la principal medida de manejo que debemos realizar, el correcto ajuste de la carga.

¿Cómo se mantiene actualizado en la información y dónde adquiere los conocimientos?

Trato de estar actualizado participando en jornadas, leyendo revistas como la del SUL y la del Plan Agropecuario, a su vez me gusta leer libros técnicos.

También escucho la radio para mantenerme actualizado en lo que son los precios de mercado.

Estuve muy vinculado con la Cooperativa el Fogón y a través de esta fui delegado en la mesa de desarrollo zonal.

¿Lleva la gestión del predio? ¿Qué importancia le da?

Sí, siempre he llevado los registros de los ingresos y egresos del predio y familiares en un cuaderno. A fin de año "paso raya" para ver que quedó y en que se gastó. Lo considero fundamental, primero para poder cumplir con las obligaciones de pago y es bueno para poder ir viendo la evolución año a año y saber en qué mejorar.

Al llevar una gestión me dedico tiempo a comparar actividades y a ver los márgenes de cada negocio.

¿Cuáles son los objetivos que se plantean a futuro?

En un futuro cercano la idea es estabilizarnos en área arrendada (cerca de 1000 ha) y aumentar la producción. Tengo claro que produciendo menos

de 100 Kg de carne por hectárea no se puede salir a arrendar, con lo cual nos planteamos el objetivo de superar ese límite.

Considero que ajustando el manejo y siendo prolifos, se puede llegar a niveles superiores de producción. A su vez, dependiendo del potencial productivo del campo y principalmente del tipo de contrato de arrendamiento se van haciendo verdeos, mejoramientos extensivos y/o praderas permanentes para aumentar la producción.

Tenemos como objetivo a largo plazo el poder acceder a la tierra propia. Pienso que con apoyo financiero podríamos llegar a comprar un área no mayor al 10% de lo que ocupamos actualmente sin demasiados problemas.

Hasta ahora no hemos podido acceder a la tierra propia por los valores y porque no ha surgido ninguna venta de campo cercana y de área razonable.

Comentarios finales

En este tiempo que hacemos el seguimiento del predio podemos ver que con pocos recursos (sin tierra propia, sin ningún tipo de maquinaria disponible y solo contando con mano de obra familiar) y con muchas complicaciones (fracciones separadas, diferentes tipos de suelos, sin acceso a la luz eléctrica) se puede producir de forma eficiente y obtener ingresos netos positivos pudiendo cumplir con las obligaciones de pago y obtener margen para futuras inversiones.

Nos sorprende encontrarnos con este tipo de productor, con los objetivos claros, estrategias de manejo bien definidas y una planificación empresarial que contempla aspectos financieros, de negocio y productivos.

Con su señora forman un gran equipo donde los dos persiguen el mismo objetivo y comparten el gusto por el trabajo de campo.

Carlos es un ejemplo de persona con mucho empuje y optimismo, que ha podido generarse su propio empleo, producir e ir aumentando el capital. ■