



## LA QUESERÍA ENTRE LAS PIEDRAS

# Construyendo futuros

Santiago Rodríguez de Lima, y su esposa Gladys trabajan codo a codo en su establecimiento lechero, en Costas de Salsipuedes, departamento de Tacuarembó, a la altura del kilómetro 312 de la ruta 5. Es una explotación netamente familiar, en una zona que por tipo de suelos, infraestructura y cercanía a centros poblados parece vedada al rubro lechero. Sin embargo ellos intentan salir adelante industrializando la leche que producen para elaborar queso y dulce de leche que se vende mayoritariamente en la zona.

### ¿Por qué lechería en campos de pleno basalto?

**P**or necesidad, nosotros fuimos productores laneros desde siempre, llegamos a sacar 20 kilos de lana por hectárea, me animo a decir que hacíamos un manejo prolijo de las ovejas. Pero llegó un momento en el que con esta escala el rubro ya no daba. Con apenas 140 hectáreas en esta zona, el presupuesto familiar se había apretado mucho y tuvimos que salir a buscar otras alternativas.

### ¿Qué los ayudó a decidirse?

Fue un proceso largo. El primer paso fue la posibilidad de integrarnos a trabajar en los grupos GAR que se formaron en esta región. Lo hicimos a través de la gestión del técnico del SUL, el Ing. Platero. Ese fue nuestro primer contacto con el trabajo en grupos y nos dio la posibilidad de empezar a intercambiar algunas ideas de trabajo. Por ese entonces ya habíamos empezado a hacer unos pocos quesos ordeñando algunas vacas pampa, pero era un gran sacrificio y no rendía nada.

Aquel grupo inicial, que asesoraba el Ing. Andrés De Grossi, fue de gran apoyo para nosotros tanto en lo productivo como en lo espiritual, porque nos orientó y nos dio ánimo para continuar.

A esa altura, sobre fines de la década del 80, veíamos que con esos niveles de producción iba a ser muy complicado darle educación a las dos hijas que ya estaban terminando la escuela.

### ¿Cómo se dieron los pasos siguientes?

En el año 93 hicimos un curso sobre quesería con Diprode que nos cambió totalmente el enfoque de la producción, porque nosotros habíamos aprendido a hacer queso un poco a los golpes, sin mayor conocimiento. Recién ahí tomamos conciencia de varios temas que son fundamentales en cuanto a la elabora-

ción de queso, y lentamente fuimos mejorando la producción.

De todas formas, pasamos los peores momentos cuando se desarticuló el grupo porque nos sentimos bastante desamparados, sin respaldo.

Pasamos una etapa bastante desorientados, hasta que se formó un nuevo grupo el Francia-Sarandí de Navarro. Esta es una zona sin tradición lechera con pocas posibilidades de intercambiar opiniones y sentíamos la necesidad de compartir nuestra experiencia para tener mayor seguridad en lo que estábamos haciendo.

Por otra parte, el trabajo en la quesería presentaba bastantes dificultades. Teníamos que transportar la leche que se ordeñaba cientos de metros en un carrito de mano hasta la quesería.

### ¿Cómo pudieron mejorar esa situación?

Entre otros, y sobre todo en este último tiempo, hemos logrado buen apoyo de la Intendencia de Tacuarembó, a través de la Junta local de Achar. A través de ellos logramos mejorar el acceso al campo y tener una infraestructura básica de abastecimiento de agua, sin la cual no hubiésemos podido seguir trabajando. En aquel momento se sacaba el agua de un pozo con una piola y un balde.

Desde hace poco más de un año tenemos luz, buena disponi-



bilidad de agua de calidad y un camino con el que podemos entrar al campo, eso nos permitió trabajar más cómodos y ya con otro ánimo, a pesar que todavía es imposible que un camión pueda llegar hasta aquí.

Podemos decir que ya no es un campo con vacas lecheras sino un tambo, modesto pero un tambo.

### ¿Cómo se ven dentro del grupo?

El resto del grupo es ganadero. Tienen una escala mayor, son todos campos bastante más grandes que el mío. Yo soy el que está más alejado e incluso por ser el de menor tamaño, siempre he sido un poco el niño mimado.

Pero realmente el grupo me ha apoyado mucho en momentos difíciles. A modo de resumen,

la evaluación que hicieron en la última reunión sobre las prioridades convenidas desde que nos

---

**En la exposición de Montevideo se vendieron más de 300 kilos de dulce de leche porque no tenía más, si hubiera llevado 1000 kilos los hubiera vendido todos.**

---

reinciáramos, hace ya más de tres años, son:

- Solución a los problemas de suministro y calidad de agua. CUMPLIDO
- Disminución del stock de ovinos. CASI CUMPLIDO

- Reducir o liquidar créditos en banca privada. CUMPLIDO.
- Hacer personalmente un esfuerzo anímico acorde al resto de la familia. LOGRADO
- Encarar habilitación bromatológica. LOGRADO
- Mejorar estado general y desarrollo del ganado. INSUFICIENTE
- Estacionalizar pariciones en otoño y primavera. NO ATENDIDO
- Hacer al menos 10 hectáreas de verdeos y/o pasturas por año. CUMPLIDO
- Secar vacas de baja producción. PARCIALMENTE CUMPLIDO.

Hoy veo que he logrado un cierto progreso y en la realidad actual entiendo que los ganaderos no han evolucionado en la misma proporción, aunque tuvieran alguna ventaja de escala. La lechería es un rubro que nos ha permitido dar pasos más largos.

### ¿Qué experiencias recientes destacarían?

*Gladys es quien responde:*

Este año me propusieron integrar un grupo de mujeres rurales en Achar, las que a su vez habían recibido una invitación para participar en una exposición del LATU llamada "Mesa criolla".

Nos decidimos a participar con nuestros productos y previamente vino al establecimiento personal del LATU, para tomar muestras y analizar la calidad de los productos. Al aprobar todos los controles nos dio un gran espaldarazo.

En la exposición de Montevideo se vendieron más de 300 kilos de dulce de leche porque no tenía más, si hubiera llevado 1000 kilos los hubiera vendido todos.

Eso me provocó una gran alegría porque nos mostró una luz, y nos dio la posibilidad de hacer otros clientes en Montevideo.

### ¿Cuáles son las claves para mejorar el negocio?

Creo que la clave no está tanto en el volumen de producción sino en la obtención de un producto de muy buena calidad, que se venda fluidamente. Nuestra mayor fortaleza está en la industrialización y en la comercialización. Vamos a vender queso y dulce de leche a Paso de los Toros, Curtina, Achar y Tacuarembó. En fin, tratamos de generar un mercado aquí en nuestra zona, aunque somos conscientes de que es un mercado reducido, por lo que esta experiencia de Montevideo resultó muy positiva.

### ¿Qué futuro vislumbran?

El futuro lo vemos bien, no esperamos mejores precios, apostamos a producir más y generar más ventas. Estaremos más horas al lado de la olla haciendo dulce de leche, pero entendemos que vamos por un buen camino. Tenemos una economía familiar, nos vamos administrando bien, pagando todos los gastos de funcionamiento y tenemos ganas de crecer.

### ¿Qué aspiran mejorar en el corto plazo?

El principal objetivo sería poder comprar un vehículo con el cual facilitar las tareas fuera del campo. Actualmente todas las idas y venidas nuestras y/o de productos las hacemos por medio del carro y las dos yeguas viejas, que ya han servido demasiado. Cada viaje hasta la ruta son tres kilómetros en el carro de pértigo para embarcar la producción en algún ómnibus o para viajar nosotros con ella.

---

## las hijas participan activamente en el establecimiento. Están al tanto de todo lo que se hace, van al tambo cuando andan por acá, trabajan a la par, aportan ideas...

---

### ¿Cuáles son las prioridades de la empresa?

La prioridad es que la empresa pueda continuar costeadando los estudios de las hijas. Las dos están estudiando en Montevideo, una está terminando su carrera

como nutricionista y la otra está en Facultad de Medicina, y siempre nuestro primer objetivo fue poder apoyarlas.

Ellas participan activamente en el establecimiento. Están al tanto de todo lo que se hace, van al tambo cuando andan por acá, trabajan a la par, aportan ideas, incluso cuando se vuelven a Montevideo en el ómnibus llevan 30 o 40 kilos entre queso y dulce de leche, pues han hecho clientes allá.

Nuestra verdadera fortaleza es la unión familiar, por eso la única prioridad de la empresa pasa por ahí.

