

# Ayer estuvimos ... por Retamosa

Ing. Agr. Marcos Martínez  
Plan Agropecuario

## Un poco de historia

En invierno del 2006 conocí a la familia Hernández-Silveira, los cuales son propietarios del establecimiento "El Algarrobo", que está ubicado en la 9ª sección policial del departamento de Lavalleja, sección judicial 4ª, paraje Retamosa.

Martha, Heber y su hija Elena, han sabido conjugar el manejar un establecimiento rural con un enfoque empresarial, bajo un manejo familiar.

Son oriundos de la zona de Puntas del Alférez, en el límite entre Maldonado y Rocha, caracterizada por sierras y quebradas, atravesada por la ruta 109 que no es más que un camino vecinal mejorado; allí asistieron a la escuela rural.

En aquella primera visita de junio y con el crepitar de la estufa atrás, Heber toma la palabra comentando, que comienzan su actividad agropecuaria en un campo de 90 hectáreas que recibió Martha en herencia de su padre, más 50 hectáreas que ella adquirió siendo aún menor de edad, en la zona de Puntas del Alférez.

Unos años después reciben el campo que era de la madre de Martha, otras 90 hectáreas.

Heber agrega "... y después compramos aquellas 120 cuadras"; "eran otros tiempos, con dos terneros comprados una cuadra de campo" acota Elena. "Es cierto, ese campo nos salió 90 US\$ la cuadra"; agrega Heber que queda pensando un poco y después mirando a su señora le dice "... y el otro que compramos al otro lado del camino, al otro año, nos salió 200 US\$ la cuadra".

Martha los escucha, mirando el piso y esbozando una pequeña sonrisa de satisfacción.

En ese momento Heber, golpeándose el pecho, dice "... y porque no le cuentan el negocio, que me mande con la compra de la casa de la playa..." "Fuimos a comprar un terreno en la playa, se nos presentó la oportunidad de una casa la cual compramos y nos vinimos con 8 pesos en el bolsillo; pero teníamos una casa en la playa" se ríe Heber, "que al año la vendimos y compramos más campo".

De aquellas 140 hectáreas iniciales, crecieron hasta tener 765 hectáreas en la sierra.

En el año 2000, una empresa forestal chilena, les hace una buena oferta para comprarles el campo y en julio se realiza la transacción, para después salir a buscar campo en otra zona. "Fuimos medio audaces, pero queríamos tener la plata en la mano, para salir a buscar.

Primero buscamos en la zona de Lascano y terminamos comprando acá en Retamosa"; aclara Heber, "cuando vi la casa, dije este es el campo que buscábamos" acota Elena.

Así compraron 1127 hectáreas en las costas del arroyo Retamosa. "Al principio no íbamos a comprar todo; las 275 del fondo salieron después, pero hicimos una contraoferta y nos largamos. El tema era que queríamos quedarnos con más plata para arreglar la casa, la manguera y los alambrados," dice Heber.

"No nos pregunta nada, si tenemos deuda" me dice Martha mirándome a los ojos, y ante mi mudez, se contesta "antes pedíamos plata al banco y a conocidos, hasta hubo una vez que si vendíamos todo el ganado, no nos daba para pagar todas las deudas. Entonces las sacamos del remate, después pagamos todo. Ahora si no tenemos plata, no gastamos".

## ¿Qué factores influyeron para crecer de la manera que ustedes lo hicieron?

Martha toma la palabra diciendo: "Primero la participación en las decisiones es de los tres. Antes de realizar cualquier inversión o manejo, lo discutimos bastante entre nosotros; pero para ello es necesario la información, la lectura, la radio y ustedes el Plan".

Sabiendo que habían participado en un grupo, quería saber la importancia de haber participado en el mismo. Martha comenta "Fue muy importante para nosotros el grupo y ahí remarco el conjunto, el asesor junto con los productores; si no estuviéramos tan lejos seguiríamos en el grupo que teníamos en Rocha".



Foto: Plan Agropecuario

### **¿Por qué no comenzar un nuevo grupo acá?**

"La zona en la que vivimos no es una zona de producción familiar, no hay productores con similares características productivas a la nuestra; de hecho no hay grupos trabajando activamente. Pero estar en un grupo te ayuda a conocer tecnologías, las puedes utilizar o no, pero sabes de que se trata y cuando tenes o quieres usarla, sabes como hacerlo"

### **¿Para crecer patrimonialmente ustedes utilizaron mucho crédito, lo volverían hacer?**

Heber comenta: "Hoy no, por la altura de la vida en que nos encontramos, por la volatilidad de los mercados, no hay confiabilidad, antes sacábamos, toda la vida sacamos crédito. Pero antes te prestaban dinero particulares y no te apuraban con los intereses, si la cosa venía complicada lo hablabas y todo se acomodaba, y si venía bueno para el campo entregabas antes la plata"

Martha reafirma: "Firmabas un papel de cuaderno y eso era todo"

### **¿Cómo los trata la sequía y que medidas adoptaron?**

Heber toma la palabra diciendo: "Realmente lo mas bravo fue enero. Ahora con las lluvias no es que se halla ido, pero es un respiro. De los años que tengo y estoy cerca de los setenta, nunca he estado tan amargado, cansado por el trabajo y tan descreído como este diciembre y enero"

Continuo hablando mirando por la ventana, atento a si venía una tormenta: "Se nos junto tres factores: estamos pasados de carga, la caída del mercado y la sequía, y esto último es el que mas golpea"

### **Ustedes me decían que era bueno tener una carga ajustada...**

"Es cierto, pero veníamos pasados de carga, sabíamos de eso, pero el mercado te entusiasmaba en tener muchos animales en el campo y la verdad fue un error nuestro. No supimos prever esto, es que antes las caídas eran mas suaves, mas anunciadas y podías actuar en consecuencia; esta caída nos tomo por sorpresa"

Sigo hablando con Heber en un mediodía marcado por el calor reinante: "tomamos tres medidas fundamentales: vender ganado (aunque fuera regalado), arreglar aguadas y racionar a la reposición. No hemos vendido todo lo que pensamos, pero estamos viendo como viene; pero antes del invierno hay que vender"

Mientras Heber me comenta en donde hicieron y repararon las aguadas "... siempre pensamos en arreglarlas y cerrarlas para que el ganado tome agua en un bebedero, como siempre se dice, este año la seca nos obligó a realizar las mejoras"

Martha agrega: "Suerte que algunas medidas ya habíamos tomado como una buena perforación, montes de sombra en todos los potreros, y ahora estamos pensando en hacer verdeos. Raigrás básicamente que es lo que se consigue, pensando en unas 60 hectáreas"

Ambos me comentaban como se caían las vacas en las aguadas, cansadas sin fuerza "sacábamos dos o tres



Foto: Plan Agropecuario

vacas por día, con decirte que el tractor ya ni lo traíamos a la casa”

#### ¿Qué pérdidas han tenido?

“Todavía no sabemos a ciencia cierta, porque en el bañado, hay ganado en campos ajenos; cuando rescatemos todo lo sabremos, pero aún así pensamos que llegamos a un 5 % de mortandad. Sino tomábamos las medidas que te comentábamos antes, superábamos el 15 % o más”

#### ¿Cuánto tiempo lleva recuperar todo?

Como si tuviera la respuesta en la punta de la lengua Heber me contesta. “el año esta perdido. No van haber terneros en la primavera para vender en el 2010, las vaquillonas no las entoramos porque las matábamos, el ganado de cría se habrá preñado un 20 %. El estado de los ganados, viniendo el año bueno y haciendo las cosas bien, para la primavera se recuperarán, porque nos queda el invierno”

#### ¿Qué medidas de fondo hay que tomar para sobrellevar estas crisis?

Estuvimos un rato conversando de lo que vimos, y cuando surgió la pregunta, Heber dice “es lo que hablába-

mos antes contigo, hay que mantener un sistema estable: si el campo te da para 700 reses es para eso y no más; si tenes que entorar 100 vaquillonas son 100 y no 101.”

Martha comenta con mucha precisión “después de ajustar carga, arreglas fechas de destete temprano; no puedes ir mas de abril sino la vaca no se recupera; hay que hacer parir temprano y entorar temprano. Eso lo vimos claramente este año; si alguna vaca quedo preñada fue en noviembre y nada más. Con los soles como están y que no llueve de octubre para adelante, en diciembre ya hay seca y ahí no hay vaca que quede preñada”

Ahora se habla mucho de la sombra y el agua, Martha contesta: “ni que hablar de sombra y agua, eso es fundamental, basta con verlo donde tienen sombra y buen agua el ganado pasa mucho mejor”

Heber como conclusión retoma la palabra: “Las vacas deben estar en buen estado. Acá veníamos con un estado bueno cuando estaban preñadas, entre 3 y 4, y ahora se fundieron, hay que venir con el estado mejor. Si te manejas

con mejor estado de las vacas capaz que sacas mas plata pero una cosa es segura, no te agarras estas canseras!!”

Y sigue diciendo a modo de resumen: “lo que pasa es que no hay una regla fija que te diga que si bajas la carga aumentas en tanto el porcentaje de preñez; y el mercado te entusiasma con tener mas vacas, la jugás por ese lado y cuando el año viene mal te bandeas y te despatarra”

Al promediar la tarde, cuando el sol ya no está tan fuerte, los acompaño a racionar las vaquillonas, mientras hablábamos de todo un poco. Me doy cuenta que siguen con el mismo espíritu que el día que los conocí, que a pesar de las inclemencias hay me mirar para adelante, aprender de los errores o de lo que faltó, de manejar información, y por sobre todo seguir con la sonrisa en la cara “porque esto es lo que nos gusta hacer y lo disfrutamos” y mirando el horizonte, muy diferente al que era cuando eran niños: “hemos crecido y seguiremos creciendo, desde todo punto de vista”

**Cuadro 1. Serie de indicadores productivos y económicos del establecimiento “El Algarrobo”**

	2001/2002	2002/2003	2003/2004	2004/2005	2005/2006	2006/2007	2007/2008
SUPERFICIE TOTAL	1127	1127	1127	1127	1127	1127	1127
SUPERFICIE PASTOREO	960,25	960,25	955,75	947,65	944,05	944,05	944,05
% MEJORAMIENTOS	2,64	4,9	6,83	8,69	10,82	10,82	10,71
DOTACION UG/ha SPG	0,69	0,69	0,79	0,915	0,94	1,07	1,02
RELACION Lanar/Vacuno	1,38	1,12	1,03	0,98	1,09	1,28	1,29
Procreo vacuno %	80%	51,30%	61%	75,50%	69%	56%	60%
Procreo lanar %	67%	53%	53%	82,58%	79%	90,40%	95%
Mortandad lanar %	53,57%	9,15%	15%	10%	4,59%	1,58%	1%
Mortandad vacuna %	4,40%	3,68%	1,42%	0,90%	2%	1,62%	2,60%
Kgs lana/ha SPG	3,68	2,43	2,62	3,29	3,63%	5,01	4,4
Kgs lana/animal	3,67	3,67	3,58	4,42	4,39	4,74	4,2
kgs carne vacuna/ha SPG	49,54	39,85	53,75	82,26	67,07	81,1	73,36
Kgs carne lanar/ha SPG	-17,05	4,58	1,17	6,22	6,75	5,35	11,12
Kgs carne equivalente/ha SPG	41,62	50,48	61,44	96,66	82,83	98,9	96,75
Rentabilidad económica%	0,71%	0,93%	2,53%	3,84%	0,91%	2,81%	3,75
Evolución patrimonial%	-5,60%	10,08%	91,45%	3,77%	11,84%	1,64%	6,72