

## Ayer estuvimos en el establecimiento “Pablo Páez”



Foto: Plan Agropecuario

Fuimos a conocer la historia, la evolución, objetivos y preocupaciones de una empresa ganadera familiar de la 9ª sección de Cerro Largo, integrada por la titular y sus 3 hijos varones casados, con 5 nietos (de 1 a 3 años) y en la etapa de integración de la nueva generación.

Estuvimos en el establecimiento “Pablo Páez” de la Sra. Magdalena (Malena) Díaz de Ifrán e Hijos ubicado en el paraje Pablo Páez de la 9ª sección de Cerro Largo donde fuimos recibidos por la titular y uno de sus hijos, Sebastián, que trabaja en el predio y lo acompaña su Sra. Alejandra y su hijo Matías (de 1 año). Además, integran la empresa, César y Nicolás que tienen otra actividad.

Aprovechando el calor de la estufa en un día muy frío de invierno y tratando de conocer su caso le planteamos nos contara:

### ¿Cómo empezó tu historia en la actividad como productora ganadera?

“Empezamos a trabajar estos campos en 1982 cuando al fallecer mi padre Oribe Díaz el año antes (que le administraba los campos a su madre Adela), mi abuela divide los campos y se los entrega a sus hijos y sucesores. Así recibimos 251 has, a las que se suman 30 has que se compran a la sucesión y 154 has que ya se arrendaban y continúan completando las 465 has de trabajo iniciales. Era un potrero pelado (más otro de los arrendados de

134 has separado 5 km) sin nada de estructura y pobladas con lo que recibí: 159 vacunos Hereford (54 vacas de cría), donde se producían los toros para todo el rodeo y se vendía alguno y 213 laneros Merino que siempre se crió. Además de unas 80 reses que ya tenía en el campo (el padre le daba para tener algún vacuno, algo de tradición, ya que el abuelo le había dado un campo a cada hijo que se casaba, así a ellos les daba algún ganado que trabajaban en conjunto)...”

“...Al mes empezamos con las mangueras, a hacer un nochero y dividir el campo en dos (completamos los 3 potreros y el arrendado). Al año se empezó la casa (con algo de capital propio y algo que recibió por el casco)...” Entonces se acuerda del consejo de su esposo Julio Cesar Ifrán, fallecido hace pocos años: “... la casa primero, si haces galpón, nunca tendrás la casa, el galpón viene por necesidad...” .

Con algo de ahorros compraron 46 terneros a los que agregan otros que cambió por los toros que le sobraban y así poblaron las 134 has separadas. A fines de 1984 le ofrecen 63 has pegadas que le dan acceso a la Ruta 38. Se

vendieron todos los terneros (54), ya como novillos de casi 3 años en feria y toda la zafra de lana (985 kg Merino) y compran a \$ 8500 la há al contado (ahí la vaca valía \$16 el Kg en frigorífico).

Luego hereda unas hectáreas que cambia por otras 50 linderas y finalmente, en el 2005 a medias con uno de los hijos se compran las últimas 207 has, de sierra a 500 U\$s la há, también linderas.

### ¿Siempre fuiste criadora?

“Quería hacer lo que hacía mi padre ya que anduve mucho a su lado, al fallecer mi madre cuando era muy joven. Además siempre tuve una atracción especial por la oveja, así que me propuse purificar y mejorar la majada. En eso me ayudó a aprender y a seleccionar, el Dr. Gregorio González; después hice el curso del SUL”

Al principio quedaban y se llegaban a engordar a campo unos 15 novillos, pero aclara “...me apasiona la producción, la cría de vacunos y ovinos, siempre fui criadora, después empecé a invernar las vacas cuando estuve en el grupo que decía que había que hacer eso...”

### ¿Qué etapas describirías como importantes para el predio?

“Una, fue cuando pasamos 10 años viajando de Artigas todos los fines de semana para atender el predio, ya que por trabajo de mi esposo vivíamos allí. Otra, cuando empezamos a trabajar con ustedes, y lo primero que nos planteas fue “...deben cambiar: dejar de entorar de 3 años para 2”..., así como también entramos en la etapa de la mejora de pasturas, básicamente de coberturas.

Otra etapa fue cuando, a los pocos años, formamos un grupo de productores de la zona (el Arraigo) en Setiem-

**Cuadro 1- Evolución de la superficie, mejoramientos y stocks vacunos y ovinos**

Años	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Superficie propia	394	601	601	601	601	601
Sup arrendada	650	443	443	443	443	443
<b>Sup total</b>	<b>1044</b>	<b>1044</b>	<b>1044</b>	<b>1044</b>	<b>1044</b>	<b>1044</b>
<b>Sup Past Ganad</b>	<b>989</b>	<b>989</b>	<b>989</b>	<b>989</b>	<b>989</b>	<b>989</b>
% mej. prad y verd	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3	7,3
% coberturas	21	21	21	21	21	21
<b>Vacunos</b>						
Toros y toritos	49	58	42	48	51	38
Vacas de cría	601	395	490	544	560	545
Vacas inv.	86	105	23	64	88	57
Terneros/as *	341	122	210	243	248	254
Vaq. 1-2	124	198	137	139	178	88
Vaq. +2	--	--	32	2	15	--
Nov 1 a 3	45	5	4	5	1	30
<b>Total</b>	<b>1246</b>	<b>883</b>	<b>938</b>	<b>1045</b>	<b>1141</b>	<b>1012</b>
<b>Ovinos</b>						
Carneros/cameritos	48	54	70	53	59	42
Ov de cría	531	450	506	467	500	500
Bgas 2-4	--	--	--	--	31	--
Corderas DL	112	153	170	192	142	221
Corderos DL	110	132	163	174	146	150
Capones	220	141	39	38	207	12
Otros	46	69	82	80	45	78
<b>Total</b>	<b>1067</b>	<b>999</b>	<b>1030</b>	<b>1004</b>	<b>1130</b>	<b>1003</b>

bre del '95 que integramos por varios años (que luego pasó a trabajar con el ministerio y después dejó de funcionar). En ese momento, nos dio el impulso que estábamos necesitando. Analizábamos, discutíamos y veíamos lo que otros hacían. Se nos plantea y refuerza la idea de dejar de invernar los pocos novillos que lográbamos por año para dedicarnos de lleno a la cría, mejorarla y sí invernar todas las vacas de descarte que antes no se invernaban. La primera venta de todos los terneros machos fue en el '94, donde 77 terneros nos dejaron 7000 US (90 US\$ por ternero)”

Con esas mejoras se incrementó el rodeo (en el Cuadro 1 se presenta la

evolución de la superficie y el stock de los últimos años) lo que llevó a manejar algo de ganado a pastoreo fuera del predio y luego a arrendar algunas fracciones que se han podido mantener desde el '95 y el '98 a la fecha a pesar de las subas de las rentas.

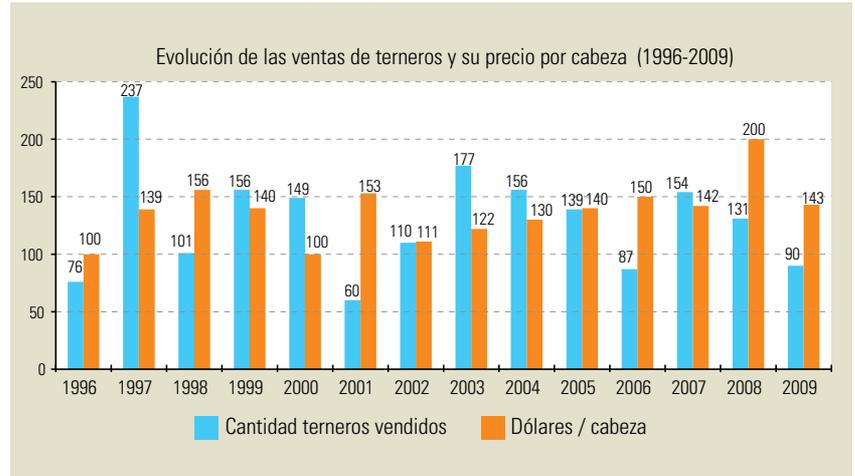
### ¿Cómo han ido encarando las distintas etapas?

“Siempre y todos los años nos planteamos objetivos claros para cada cosa que queríamos hacer. Por ejemplo, conservar las buenas características raciales tanto en los ovinos como en los Hereford”

Así nos muestra, los objetivos que se plantearon cuando empezaron en



Gráfica 1. Ventas de terneros y el precio por cabeza logrado.



marzo de 1983, escritos por Ifrán en una contratapa, dentro de sus muchas y caligráficas anotaciones en carpetas o cuadernos. Está cada actividad con detalles y desde que empezaron donde se lee:

"...El esfuerzo del establecimiento Pablo Páez se orienta buscando particularmente los objetivos de: eficiencia, productividad y competitividad, aplicando tecnología, adaptando ésta, a las características de los suelos, acorde a los medios económicos disponibles. Hacer mejoramientos de pasturas, orientar un plan práctico de mejoramiento genético de los rodeos ovinos y bovinos, buscando mejor

CALIDAD y CANTIDAD de lana en los primeros y una mejor CANTIDAD de carne en los segundos por ha y por año..."

Con esas premisas iniciales, fueron manteniendo una mejora continua en sus rodeos de vacunos Hereford y

majadas Merino, llegando los últimos años a la inseminación en ambos y a la importación de un carnero de Australia en sociedad este año.

### ¿Qué producciones han logrado?

Los resultados de preñez (desde que hacemos ecografía en el rodeo de cría), nacimiento y las ventas de terneros machos al año siguiente se observan en el Cuadro 2:

Las ventas de terneros y el precio por cabeza (se ha vendido de ambas formas, a veces por cabeza y otras por kg) a través de los años se presenta en la Gráfica 1.

### En cuanto a la orientación de la producción de lana, ¿en qué se basaron?

"...Fue en el Congreso Mundial del Merino en Salto en el año '95, donde Percovich dejó como mensaje final que el mercado pedía lanas finas,

por lo cual debíamos "afinar, afinar y afinar". De allí, nos planteamos como objetivo afinar la lana sin perder peso de vellón. Al año siguiente incorporamos el primer carnero superfino para el momento, de Alegre Sasson (de 19 micras) y con una lana muy blanca. Además nos recomendó al técnico que sabía nos podía ayudar en esa tarea, el Ing. Hugo Gustavo Peinado quien nos asesora hasta ahora..."

La producción de lana así como el precio del vellón logrado desde que se iniciaron se presenta en la Gráfica 2.

Como anécdota se acuerda de su primera zafra y nos comenta "... en 1983 con los 1079 kgs de lana que vendimos, compramos un Peugeot 504 del '80..."

### ¿Cuál ha sido el apoyo y uso del financiamiento externo para lograr ese desarrollo y crecimiento del predio?

Nos comenta "...sí, los hemos usado muchas veces tanto bancario como particular, pero siempre de corto plazo y mirando el repago. Así hemos financiado la caja o la compra de reproductores muchas veces...". Aclara que en cambio las inversiones, la mayoría de las veces se han hecho al contado.

### Y en cuanto a los números ¿Cómo los llevan?

"...Nos manejamos con registros de cada actividad, del tipo de los de

Cuadro 2. Resultados de preñez, nacimiento y ventas de terneros machos.

Años	Vientres entorados	% Preñez	Nacimientos	Venta tern machos al año	Precio US\$/ Cabeza
2001/02	444	91	407	--	111
2002/03	470	85	400	177	121
2003/04	393	86	340	156	120
2004/05	400	65	255	180	140
2005/06	499	85	400	87	150
2006/07	474	71	300	154	143
2007/08	454	86	372	131	200
2008/09	500	72		van 90	140



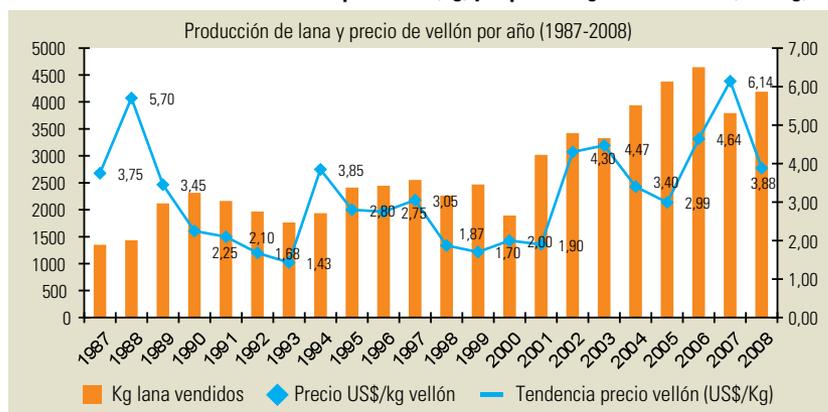
la carpeta verde de ustedes, con un flujo de caja mensual y una previsión para los próximos meses. De los saldos, si quedan, una parte queda en caja para mantener la actividad (este año no dio nada) y otra se reparte con los hijos...”

En el Cuadro 3 se presentan los ingresos (libres de gastos), egresos y el saldo de caja de los últimos 3 ejercicios en US\$/ha de pastoreo (1080 has).

### ¿ y... la seca cómo los afectó?

“... me pegó con todo, tuvimos que cambiar el manejo del predio, hacer destete precoz en todo el ganado de cría (se logró una preñez del 72%), a lo que no se le pudo hacer algo de manejo, se notó en la preñez; pero no sé cómo será una parición con un ganado feo y el campo pelado. Cambió todo el tema operativo, tengo más gente para dar de comer. Hizo por primera vez silo grano húmedo de sorgo con apoyo del frigorífico, que se está terminando, y traerá afrechillo hasta que dé. Suplementando toda las recrias, se hizo un gasto importante en verdeos y aún a fin de julio no se han visto, aún hay poca respuesta. La crisis de la aftosa, nos agarró con los ganados fuertes y con pasto... hoy la situación me preocupa, sobre todo el no

**Gráfica 2. Evolución de la lana total producida (kg) y el precio logrado del vellón (US\$/Kg)**



**Cuadro 3. Evolución de ingresos, gastos y saldo de caja (enUS\$/ha pastoreo)**

Ejercicio	06/07	07/08	08/09
Ingreso de caja	128,5	136,5	104,4
Gastos o salidas	81,3	96,1	103,6
<b>Saldo de Caja anual US\$/Ha</b>	<b>47,2</b>	<b>40,4</b>	<b>0,8</b>

poder prever las futuras ventas, no saber cuándo aparecerá la primavera y se está gastando más...”

Finalmente, tratando de dejar un mensaje, luego de haber superado episodios difíciles (por enfermedad y por la pérdida de un familiar) y pensando en la integración de sus hijos al predio nos comenta:

“... nosotros con Ifrán, disfrutábamos de poder hacer las cosas que nos gustaban y hacerlas bien, sin perder. Pasamos muchos períodos duros, pero ahora, hay que ser más prolijo y más económico para que la nueva generación que se está integrando vea un resultado de la actividad...”