



**Comenzó con 170 hectáreas en Soriano y hoy alcanza las 600.**

## **HUGO UTERMARCK: UN PEQUEÑO PRODUCTOR QUE ENCONTRO EN EL RIEGO LA FORMULA PARA EL EXITO (1)**

**F**ue el primer productor elegido para trabajar con un semillero internacional en la producción de sorgo forrajero y maíces híbridos; el Plan Agropecuario y el INIA seleccionaron su predio en numerosas oportunidades para realizar jornadas demostrativas. Hugo Utermarck tomó el camino del riego y el asesoramiento tecnológico, para transformar a Las Margaritas en una isla de desarrollo en medio de un sector en crisis.

**S**e trata de un «aguerrido» agricultor, que con mentalidad empresarial ha sabido aumentar la productividad y extensión de su tierra. Comenzó con 170 hectáreas y actualmente llega casi a las 600.

Su establecimiento ha sido elegido en varias oportunidades como sede de jornadas demostrativas del Plan Agropecuario e INIA. La Estanzuela.

Como premio a su meritoria labor y debido al sistema de riego aplicado, fue el primer productor elegido para trabajar con el semillero internacional Triumph en la producción de sorgo forrajero y maíces híbridos. El riego y las ventajas cualitativas fueron algunos de los temas abordados en la charla que El Observador mantuvo con Utermarck en su establecimiento Las Margaritas.

Su equipo de riego incluye un cañón que tiene capacidad para sacar 122 mil litros de agua por hora, con alcance de 50 metros, haciendo el cañón una media circunferencia cuando expulsa el agua por un sistema de aspersión. Emplea dos motobombas, 1.200 metros de caño de alumi-

nio de acople rápido, además de otros 300 metros de fión de 8 pulgadas y 700 de 6 pulgadas.

Utermarck explica que recibió asesoramiento de la empresa que le vendió el equipo, pero buscó interiorizarse más sobre el alcance del mismo y decidió contratar a un ingeniero civil, quien le determinó un sistema que le permite regar cualquier punto de las 580 hectáreas en propiedad.

El agua se extrae del arroyo Bizcocho, por medio de una motobomba, para ser llevada luego a través de cañería fija hasta una cuchilla. Allí es concentrada en un depósito para 2.200 metros cúbicos de agua y se toma nuevamente ya sea por otra motobomba directamente al equipo o a través de un canal hacia los distintos puntos del campo para regar.

Utermarck señala que el equipo tuvo un costo de 115.000 dólares - incluida la instalación - que financió por medio de un crédito del Banco Interamericano para el Desarrollo (BID). Utermarck afirma que regando con este equipo unas 60 hectáreas de cultivos de verano por año estaría compensando la adquisición y dice que los productores «no se animan a invertir en un equipo por miedo a la deuda».

### **Ventajas del riego.**

Utermarck recuerda que cuando adquirió el equipo de riego, Barraca Erro Ltda. le ofreció producir semilla de sorgo

(1) Tomado de El Observador Agropecuario, por Lucía Viana

forrajero híbrido para la firma estadounidense Triumph. Era condición indispensable para este negocio «tener riego, debido al alto valor de la semilla suministrada», explica.

Comenzó sembrando dos hectáreas de sorgo forrajero en 1989 pero como «se obtuvo buen resultado, se redujo el área que destinaba a maíz comercial y se aumentó la aplicada al semillero» agrega.

El año pasado empezó con la producción de maíz híbrido para Triumph y tiene sembrado para este año 16 hectáreas de esta semilla y 43 de sorgo forrajero. El riego permite desarrollar cultivos de mayor valor porque se achican los riesgos, afirma el productor. «Además permite una mayor regularidad en los rendimientos de los distintos cultivos de verano».

Utermark asegura que ha llegado a tener rendimientos de 10.000 kilos por hectárea de maíz comercial y que «hubo productores que llegaron a las 12.000, gracias al riego». Los costos por regar -incluyendo la depreciación del equipo, los intereses y los costos directos- significan un equivalente a los 5.000 kilos de maíz por hectárea «pero no hay que olvidar que lo que se saca regando es seguro y sin que uno saca 5.000 kilos hoy y 1.500 mañana si el tiempo viene mal», sostiene.

Opina que hay cultivos como el sorgo comercial que «es un cultivo poco exigente» y que por su precio y los costos del riego «no conviene regar». Otra historia es la del sorgo para semillero que justifica su riego por el valor implícito en la producción.

«Con el riego no se pierde plata», dice el productor. Cuando hubo años de precios muy bajos para la producción, como lo fue para el maíz la cosecha 92-93, los altos rendimientos alcanzados permitieron salvar la situación.

### Escalonar los cultivos.

Utermark sostiene que para que los distintos cultivos puedan ser regados de la misma forma, debe hacerse una siembra escalonada desde setiembre hasta noviembre.

Afirma que los cultivos no se pueden regar todos a la vez, sino que la superficie que se puede cubrir por día es de 5 a 6 hectáreas y 30 por semana, entre el día y la noche. Realizar una siembra escalonada le permite atender, según el productor, las 150 hectáreas de cultivos de

trigo esto es imposible. Las extensiones en este tipo de producción son otras y no se alcanza a evitar el efecto de la helada que es inmediato. Este empleo se le da en cultivos hortícolas, ya que las extensiones son otras y el equipo puede actuar sobre el total de la producción de una sola vez.

Siempre con créditos y mucho trabajo, Utermark fue agrandando sus campos hasta llegar a la extensión actual. El principal empuje se lo dio la venta de trébol carretilla y trébol subterráneo al Plan Agropecuario cuando éste promovía la implantación de praderas en el este del país. «Primero compré 40 luego 100, después otras 40 y así progresivamente hasta que la compra definitiva llegó con 382 hectáreas del campo lindero a Las Margaritas en el año 1977».

En el año 1960 eran muy pocos los que sabían del Plan Agropecuario, pero este productor comenzó a diferenciarse del resto, con una mentalidad innovadora, desde ese momento. Se unió al Plan y buscó asesoramiento. Por recomendación de uno de los ingenieros de esta institución cambió la rotación en sus campos de alfalfa y agricultura por una rotación de praderas «como las que hacía el plan entonces», dice.

Las praderas del Plan se hacían mezclando entre 6 a 7 variedades, 3 gramíneas y 4 leguminosas. Por la implantación de este sistema, el Plan visitó su establecimiento donde se realizaron jornadas de siembra de praderas e inoculación de semillas.

También por medio del ingeniero Thompson concretó un plan para aumentar los porcentajes de carne y disminuir los de agricultura.

«Nunca pensé que podría llevar a cabo un plan de producción por tanto tiempo», cuenta. El plan se comenzó en 1963 y terminó en 1985.

Pero se logró el objetivo. A partir de 1985 el establecimiento tiene una producción de un 40% agricultura y 60% carne, siendo la anterior una proporción inversa. Con La Estanzuela, el productor también ha trabajado en su establecimiento con reuniones demostrativas de cosecha y conservación de forrajes de trigo, además de fertilización. Para esta estación de INIA hizo semillas de cereales -trigo, cebada y lino- «con la que andaba muy bien».

El productor reflexiona que «esta época me dio mucha vinculación con técnicos, la cual me sirvió luego para desarrollar otras metas en mi establecimiento».

**« En el año 1960 eran muy pocos los que sabían del Plan Agropecuario, pero este productor comenzó a diferenciarse del resto por su mentalidad innovadora al unirse al Plan en busca de asesoramiento.»**



verano que siembra con una necesidad de riego de 90 hectáreas sobre ese total. Durante el invierno el riego no se utiliza así que hay que amortizar el equipo durante los meses de verano. Sin embargo, dice que muchos productores justifican esta inversión haciendo algo de horticultura que «anda muy bien con riego».

Con respecto a la utilización del equipo para atenuar heladas durante el invierno, el productor afirma que en cul-

Utermark, casado hace ya 40 años, es un productor de 64 años que cursó hasta tercero de primaria en una escuela rural. Define con naturalidad a su establecimiento como «una empresa» y cree profundamente en el asesoramiento, «condición que antes los productores no tenían y actualmente no les queda más remedio que aceptar».