

“Siempre pensando en el mañana”

Orlando Calvette – Establecimiento El Ceibo

Ing. Agr. María Fernanda Bove
Instituto Plan Agropecuario

El establecimiento “El Ceibo” de Orlando Calvette se ubica en el paraje Matajojo, a 6 km de Pueblo Edén, departamento de Maldonado. Trabaja sobre 420 ha (90 % de propiedad) en campos de sierra con relieve fuertemente ondulado donde más de la mitad del área son sierras rocosas. Es productor ganadero desde sus orígenes y continúa con esta actividad hasta la actualidad. La mayor parte de su vida se dedicó a la cría y actualmente realiza ciclo completo como forma de simplificar el sistema.



Foto: Plan Agropecuario

En nuestra primera visita al campo nos impactó el lugar, ya que la casa de Orlando se ubica al pie de las sierras cercano a una cañada; es un paisaje extraordinario. Orlando nos esperaba con sus 81 años de edad recién cumplidos, con la yegua ensillada para ir a buscar ganado y así mostrarnos su producción. Subió a la yegua y salió al trotecito con la ayuda de un perro “por si alguna vaca se queda debajo de los coronillas”. Es un hombre con una fortaleza y empuje difícil de encontrar.

Consideramos que una persona con esta trayectoria y sabiduría tiene mucho para aportarnos; conversamos con él y su historia lo dice todo.

¿Dónde te criaste, como fue tu infancia?

Nací y me crié en esta zona. Éra-

mos siete hermanos, cuatro varones y tres mujeres y yo era el más chico. Mis padres eran productores ganaderos y ovejeros; también durante nuestra infancia vendían leña. Desde temprana edad trabajamos ayudando a nuestros padres en sus tareas.

La escuela nos quedaba a 5 km de la casa y como éramos muchos, empecé la escuela con nueve años directo a tercer grado. De tercero me pasaron a sexto de escuela.

Mi padre quiso que estudiáramos, porque siendo tantos no podíamos vivir todos del campo ya que era chico, no llegaba a 400 cuadras. Había que estar unos meses en escuela urbana para poder pasar al liceo. Me fui a vivir a San Carlos con unos tíos que me trataban bárbaro, pero nunca me hallé. No me gustaba estudiar, siempre me gustó trabajar en

el campo y nunca me pesó vivir en el campo. Estuve un tiempo y volví con mis padres ya que vieron que no iba a funcionar en el pueblo.

¿Cómo te fuiste iniciando en la tarea?

Mi primera experiencia fuera de la casa de mis padres fue con 17 años donde salí en la zafra de esquila. Esquile dos años a tijera a peones sueltos, que se le llamaba cuando no hay capataz. Al tercer año mi hermano compró una máquina de esquila y trabajé 13 zafras más a máquina. De promedio esquilaba 140 ovejas por día, pero llegué a esquilar hasta 178 ovejas en un día.

El primer negocio que hice fue con mi padre en el año 1956, que arrendamos 40 cuadras a medias y compramos 100 corderos para esa área. Estos primeros corderos los compré plantando ajo y cebolla en una quinta entre un manantial y una zanja que había hecho mi mamá.

En la casa de mis padres también se criaban cerdos. La primera compra que hice por mi cuenta fue la venta de una chancha preñada, la vendí a \$ 120 y compré 20 borregas por el mismo precio.

En el año 1961, con el trabajo de la esquila, pudimos comprar con mi hermano 114 cuadras a \$ 500 la cuadra. Este fue un buen negocio. Después fuimos comprando en sociedad otras fracciones de 40 y 51 cuadras más. Las compramos financiadas con el Banco República a 6 años. Era un negocio difícil; me acuerdo que la cuota eran \$ 3000. Cuando tuvimos que pagar la primera cuota no teníamos plata y vendimos dos bueyes a \$ 1500 cada uno.

Cuando me casé empezamos a ver que trabajar en sociedad con mi hermano iba a ser complicado porque yo pasaba a tener otras necesidades. Nos dividimos cuando tenía 32 años de edad.

¿Cómo te fuiste haciendo de campo para poder trabajar solo?

Mi suegro quería que me fuera a trabajar en el campo de él pero a mí



Foto: Plan Agropecuario

nunca me gusto trabajar en lo ajeno. Quería trabajar en campo propio.

Siempre tuve mucho coraje, tenía una forma de trabajar de mucha esperanza, de ir a una feria y encontrar el negocio, nunca quedarme quieto.

Apareció a la venta este campo, parte del que ocupo actualmente, que eran 210 há. Me lo ofrecieron y vine a verlo, era un campo muy sucio, pero por lo menos tenía una casa. Nos repartimos con mi hermano, le vendí una parte del área y me quedé con 42 cuadras de la sociedad. Nos mudamos en 1966. Compré acá a \$ 5 la cuadra y vendí a \$ 8 las otras fracciones.

Había 20 cuadras de chacras movidas con arado de disco. A mi suegro le gustaba mucho la chacra y tenía experiencia; picamos la tierra y plantamos trigo. Fueron buenas cosechas. Hicimos dos años de trigo y después implanté una pradera.

Los negocios de venta de campo fueron surgiendo. Compré 51 cuadras linderas y al año siguiente me ofrecieron 60 cuadras más. Para comprar estas fracciones vendí prácticamente todo el ganado, dejé 25 vacas de cría. La gente no podía creer que vendiera todo el ganado, más de 200 reses. Le di dos meses de plazo al comprador y al mes fui y compré un lote de terneros. Realicé

esta maniobra ya que en ese tiempo el Banco República no daba crédito para vientres pero si para la compra de machos.

Filomeno De León era un hombre que había estado en casa, que tuvo almacén y que me quería como un hijo y me dijo que se vendían 90 cuadras linderas a mi campo y que las tenía que comprar yo. Me parecía mucho y que no iba a poder pagarlo. Entonces él me dijo: "tú piensa para adelante y no para atrás, piensa en el mañana. Cuanto más difícil sea el negocio tienes que estar más tranquilo. No te achiques. Si te asustas haces cualquier negocio, si te enloqueces no haces ningún negocio que sirva". Ese consejo me sirvió mucho y siempre traté de seguirlo.

En el año 1970 compré las 90 cuadras a \$ 23. Para que tengan una relación de precios de ese tiempo, al mes fui a Rocha y compré vacas por dar cría a \$ 22 cada una.

Siempre tuve mucho coraje. No le tenía miedo al crédito. Seguí haciendo negocios de compra de campo, tengo 23 o 24 negocios realizados. Comencé en 1961 con 57 cuadras y llegamos a tener en el año 1994 casi 900 cuadras que fue cuando me dividí con mi señora los campos.

Hasta el 2002 estuve endeudado, a partir de ese año, cancelé las deudas



Foto: Plan Agropecuario

para estar más tranquilo.

Ha ido cambiando mucho la situación para poder acceder a la tierra. El precio está muy alto pero principalmente cambió la relación de precios entre el ganado y hectárea. A su vez el acceso a créditos antes era diferente, era más fácil. Se hacía una prenda de novillos o de ganado de cría y se iba pagando con el ternero macho.

Ahora la veo más difícil para comprar campo, pero yo me haría de coraje y me arriesgaría porque no hay como trabajar lo de uno.

¿Cuáles fueron los cambios más trascendentes que se realizaron en el predio?

El primero fue el Lotus El Rincón que empecé sembrando como mejoramientos extensivos en 1995. Para el ganado de cría me parece fundamental y en estos campos se adapta muy bien.

Otro cambio fue la raza del ganado. Tenía todo el ganado Hereford y cruce con Aberdeen Angus en el año 1996. Los primeros años entoramos solo las vaquillonas con Aberdeen

Angus para disminuir los atraques y cuando vimos todas las ventajas de esta raza terminamos entorando prácticamente todo el rodeo. Nunca más tuve que echar ganado al tubo para sacarle los terneros.

La limpieza de campos ha cambiado la producción porque son campos muy sucios. Al comienzo vendí parte del monte para leña. Para poder controlar la espina de la cruz se ha quemado con fuego. También utilizo la rotativa para controlar las chircas.

Queda mucho por hacer. Estoy buscando alternativas para limpiar campos más económicas y de mayor duración que la rotativa. Voy a probar con la máquina de alfombra.

Otra mejora que tengo pensada es implantar una pradera con especies que duren más de un año para poder invernar vacas y novillos. He visto en otros predios festucas que aguantan bien el verano y que producen mucho.

¿Qué consideras que te ha ayudado a continuar produciendo y aumentando el capital?

Lo principal es no mirar para atrás

y tener esperanzas de que las cosas van a salir bien, arriesgarse y no tener miedo. Si uno tiene miedo al fracaso, los negocios no salen.

De muchachos teníamos un cuadro de fútbol con vecinos de la zona. De tardecita, soltábamos los bueyes y nos íbamos a practicar. De toda esa muchachada que eran de campo, hay muy pocos que conservaron y crecieron en capital.

Nunca tuve miedo al cambio, cuando la lana valía, alcance a tener mil y pico de capones; cuando empezó a bajar la lana empecé a achicar el rubro. También llegué a cosechar semilla fina cuando valía. Creo que uno se tiene que ir adaptando y buscando el mejor negocio en el momento en el que se encuentra.

Siempre estuve muy conectado, a través de la radio, de la revista del Plan Agropecuario, de ir a jornadas técnicas, hablaba con uno y otro y siempre iba sacando cosas positivas.

Considero que la asociación con otros productores es la mejor forma para estar actualizados e informados. Tengo doce años de directivo

en CALIMA y ocho años en la rural de San Carlos. Además en 1996 formamos el grupo “El Coronilla”, el que funciona actualmente y está cumpliendo veinte años. El grupo me ayudó mucho en el campo, pero principalmente en lo personal, el grupo ya es una familia.

¿Qué consejos le das a sus hijos para trabajar en el campo?

Tengo cuatro hijos varones que se criaron en el campo. Para hacer el liceo se tuvieron que trasladar con la madre a San Carlos.

Al inicio les enseñé las tareas, pero principalmente ellos siempre me vieron trabajar y trabajaron conmigo. Mi hijo mayor con cinco años de edad ya me ayudaba a apartar cordeiros en la portera.

Ayudaron desde chicos, con lo cual no necesitan que les diga nada. Saben cómo hacer las cosas. Ahora son ellos los que me dan una mano y me enseñan a mí.

Orlando con 81 años de edad nunca había presenciado una sequía que afectara tanto al ganado como la del 2015. Debido a esto se preocupó en buscar medidas de manejo de bajo costo que ayudara a que se preñen las vacas.

El entore se realizó desde los primeros días de diciembre a fines de febrero. Como todos los años, puso tablilla a todos los terneros a inicios de entore y por primera vez realizó diagnóstico de actividad ovárica a todas las vacas paridas. A partir de los resultados del diagnóstico hizo destete precoz a las vacas en anestro profundo y temporario a las de anestro superficial. Nunca antes había realizado destete precoz, pero consideró que sino tomaba esta medida no se iban a preñar las vacas en anestro.

Es un productor que consideramos un ejemplo de superación y de humildad, donde siempre está queriendo aprender más para mejorar la actividad. Realiza un manejo del ganado “artesanal” donde mira el estado de las vacas y las va rotando en los potreros de acuerdo a las necesidades que se presenten. Este manejo consideramos que es gran parte del éxito del predio. ■