

El camino es la recompensa

Ing. Agr. Marcos Martínez
Plan Agropecuario

En este artículo tendremos una conversación con una familia y su técnico, desde los comienzos de Javier Henry (JH) como gurí atrapado por lo rural, sus decisiones, sus inversiones, hasta cuando se conocieron con Marianella Perdomo (MP), su actual esposa. La apuesta a mejorar, a capacitarse lo llevó a conformar un grupo de productores denominado Gaetán, que este año, cumple 15 años de “compartir juntos”, como ellos lo definen.

En el año 1997, cuando surge el grupo, conocen a su actual técnico Ing. Agr. José Mesa (JM), contando una peculiar trayectoria de compromisos juntos, hasta lograr lo que han formado hoy, una empresa con excelentes indicadores, pero más que eso, como lo definen ellos: una mejor calidad de vida y por sobre todo una gran amistad.

¿Cuándo arranca tu historia con el campo?

JH: El campo me gustó muchísimo desde gurí chico; empecé en el campo de mi abuelo a ver una cosa y otra y a su vez estudiaba secundaria en Minas, pero siempre, siempre con la idea fija



Foto: Plan Agropecuario

del campo.

Estudie hasta cuarto de liceo. Ahí estaba medio insoportable y como todo padre, el mío me dijo ¿o vas a estudiar en serio o vas a laburar?, y ahí me encantó la idea, era como la carta libre para irme al campo. Y me fui a trabajar en el campo de mi abuelo y en campos arrendados de mi padre, haciéndome muy amigo de los muchachos que trabajaban allí.

Pero mi viejo me afinó con cursos de banco, cursos de gestión, para mejorar un poquito los números. A raíz de eso empezamos a trabajar en los locales de feria que tenía papá, a trabajar de planillero, haciendo documentos, tropero, bañar animales, apartar ganado.

La gente se impresionaba, que yo con catorce años, le apartara ganado para embarcar. Pero fue una suerte que ya de chico me delegaran funciones y no me tuvieran atado de pico, hasta que fuera muy mayor.

Al trabajar en el local de feria, se me daba una oportunidad que todo esos lo-

tes chicos de ganado lo compraba con ayuda de un lote de veteranos, desde prestarme algún peso a dejarme llevarlo al campo de ellos; quiero nombrar uno de esos veteranos que es el Borrón Bentos, que en eso me ayudó mucho.

Y ahí con esos veteranos, a los que uno les cayó en gracia, formé una base con ganado, unos de pastoreo, otros de garrón.

Cuando tenía 20 años mi padre me dijo, “yo te voy a dejar el campo del kilómetro 100 de la ruta 8, porque vos lo estás necesitando, así concentras tu producción”. Al mismo tiempo, mi padre hizo una sociedad entre mi hermano y yo, el Negro (Ing. Agr. Alejandro Henry) que estaba estudiando en Montevideo. Además mi abuelo nos dio 16 hectáreas cerca de Minas, donde empezamos con las praderas. Esa sociedad sigue en parte hasta hoy, en el tema tierra, ya que en el tema animales, nos independizamos.

En el año 1985, el Negro me dijo que había un campo para la venta en la zona

de Gaetán, estaba barato; me dijo “mira que te vas a asustar: no tiene alambre, es solo chircas, está erosionado y tiene unas taperas, sin luz y sin camino”. En ese entonces yo estaba de esquila con mi maquina.

¿Tuviste una empresa de esquila?

JH: A los 23 años empecé a esquilar. Una empresita chica, pero estaba bien cotizada porque era prolijo. Hice una zafra de esquila tradicional y me invitaron para un curso de lanas y de esquila; esas oportunidades no se dan siempre y me fui a los cursos, era el año 83.

Esa empresa creció y creció hasta que con Alejandro surge la idea de comprar el campo este de Gaetán de 122 hectáreas.

Fuimos a ver el campo, y no había nada. El otro tema eran los números, ¿de dónde sacábamos el dinero? Mi vieja tenía 60 hectáreas en Mariscal, nos dijo “cuando yo las venda les doy la plata”, y con eso, mas la venta de casi todo el ganado, y alguna ayudita de papá, pudimos comprar. De todas formas lo compramos a plazo.

¿Compraron acá en Gaetán las 122 hectáreas?

JH: Vinimos con 18 novillos y casi 300

lanares. La manera de crecer ligero es la oveja. Durante unos años nos dedicamos a la oveja, con raza Ideal, a producir lana fina de calidad, a comprar carneros afinadores, seleccionando por peso de vellón y favoreciendo a las melliceras. Estuvo bueno, fue la manera de crecer ligero.

En ese ínterin que terminamos de pagar el campo, salen 82 hectáreas linderas a la venta, y el Negro, como toda cosa de él dijo “hay que comprarlo”.

¿Qué hicieron?

JH: Fuimos a hablar con el gerente del BROU. Nos tiró la plata por arriba y el negocio fue concretado, a 8 años en canasta agrícola ganadera, con 3 años de gracia. Pero se nos re complicó; la carne se vino para atrás, la lana que no valía. En ese momento recibimos la donación del abuelo de 18 vacas y 16 terneros Normando. Empezó a tallar la vaquita, la cabaña, a capitalizar ganado, hacer cultivos, y una apretada del cinto machaza; el mes a mes lo hacíamos vendiendo en una feria de chacinados, quesos, etc.

Del BROU a uno le queden recuerdos ingratos, pero sino hubiera sido por ese crédito no llegábamos. Fue una oportunidad y lo pagamos, refinanciado pero

sin quita. Eran 24 mil dólares, a pagar en tres años, y ahí todo iba para el banco; pero los valores ya eran otra cosa. Uno se enorgullece de decir yo pague lo que debía, la sociedad no me regaló nada. Y después de pagar, fue un antes y un después.

Después que pagamos, buscamos con mi hermano independizarnos en los semovientes, se vendieron unos y otros se tasaron, y con eso se le pagó la mitad a Alejandro. De la tierra yo le cambié unas 24 hectáreas de acá, por unas 8 hectáreas cerca de Minas. Ahora yo acá manejo 204 hectáreas, de las cuales 78, se las arriendo a mi hermano.

Ahí me voy a otra parte de la historia ¿Ya estaban casados?

JH: Si, en el 86.

MP: Yo me recibí en el 89, o sea que esos primeros años estudiaba Servicio Social en Montevideo, después di el concurso y me fui a trabajar. Alternando, los fines de semana acá y entre semana trabajando en Minas. Una de las cosas que más me gustaban de Javier, era el encanto que tenía por el campo, y otras cosas ¿no?.

¿Y porque Normanda?

JH: Me atrapó de chico, cuando llegó

un ganado de liquidación de pedigrí a campo de mi abuelo, un ganado hermoso, que lo ordeñabas, que criaba unos terneros fabulosos.

Con el tiempo empecé a inseminar, a mejorar, vi que teníamos una raza con un potencial enorme para un montón de cosas que se estaban haciendo, como llegar con un novillo de dos años, con 550 quilos y algún poquito más.

Yo soy del 62, y en el 70 ya tengo a puño y letra mía, la solicitud para inscribirme en la raza, con 8 años.

¿Cómo te las arreglas con el tiempo para el trabajo, estando prácticamente solo, y hacer la franja, suplementar, etc.?

JH: Te empieza cada vez a sobrepasar, son cada vez más cosas; antes no racionábamos, ahora es todos los días, y después vas a la franja y posiblemente uno tiene que ir pensando en agregar personal. Tampoco podés pagar un peón tan bueno en un área chica. Estás hablando de 20 mil dólares al año, si quieres uno bueno. He tenido de los otros, que los mandas para allá y tienes que ir con ellos de la mano. Entonces opto; lo que no puedo hacer, no lo hago.

¿Por qué formar un grupo?

JH: Uno empieza a cosechar amistades, y cuando surge el PRONADEGA, ya teníamos muchas cositas en común, como una enfardadora en común. Se formalizó en el año 97 y se agregaron otros compañeros, con objetivos en común y se formó el grupo Gaetán, que está cumpliendo 15 años.

Y ahí uno recalca lo bueno del PRONADEGA. Nos daban cursos de Gestión, de dinámica grupal, antes no sabíamos poner los números sobre la mesa y como discutirlos.

JM: ... pero no sabían los productores y no sabíamos los técnicos...

¿Fue tan importante un curso de dinámica grupal?

JH: Ahí los tipos te dicen cómo tiene que funcionar un grupo, y ahí le da una efervescencia buenaza. Y a registrar y mostrar, aunque algunos eran reticentes a mostrar...

¿Cómo se manejó ese tema del productor que no quiere mostrar los números o registrar?

M: De a poquito, fue como un conven-



Foto: Plan Agropecuario

cimiento; otros mostraban y no pasaba nada y las críticas eran constructivas, fue un trabajo de hormiga

JM: Si no muestras los números tuyos no podemos evaluar y las reuniones eran diferentes. Vos ibas a una reunión que no tenía números y era como vacía. Cometimos muchos errores, de apretar el acelerador en lugares que de repente eran otros los tiempos, para realizar cambios. El equipo era muy bueno, éramos tres y Alejandro con más experiencia y con campo, sabía manejar mejor los tiempos de cada productor, para realizar cambios. Una experiencia de trabajar tres técnicos en tres grupos, pero no, cada uno en su grupo, sino los tres técnicos en los tres grupos, y dividiéndonos las tareas. Fue una etapa de aprendizaje colectivo, tanto para los productores como para los técnicos.

JH: Era muy bueno, en esa época te pagaban el técnico y los cursos que quisieras hacer. No te pagaban para hacer mejoras, pero te capacitaban.

¿Cuándo terminó el financiamiento del PRONADEGA, que hicieron?

JH: Ahí les doy un espaldarazo a los técnicos que apostaron a seguir, en una época muy brava de precios. Estamos hablando del 2002, cero pago al técnico, con alguna carnecita, alguna gallina vieja sin dientes. Lo hicimos a voluntad el pago al técnico, más o menos sobrevivió el grupo.

JM: Uno tiene que ser agradecido. Lo que uno aprende como técnico, yo recién había venido y fue la opción de

trabajar. Hicimos una materia que en la facultad no había. Era muy gratificante que lo que vos les decías, lo hacían. El convencimiento era no dejar caer al grupo, que en algún momento esto va a cambiar. Uno tomó la posta y esperó algún día pasarla. Cuando la cosa mejoró, un día me dijeron cuanto quieres ganar, tanto dije y arreglaron por superficie explotada.

¿Qué rol juega la Fomento Ortiz y la cosecha de semilla fina y gruesa, en un predio ganadero familiar?

JH: Todo porque es un colchón donde vos tienes una cuenta corriente, para pagar los insumos. Además de solucionararte por un lado la parte financiera, te soluciona la logística. Acá vos llamas, quiero tantos kilos de un fertilizante y lo tienes. Y te potencia la parte ganadera, porque te queda la pastura y el ganado es la caja familiar.

¿Y hoy la empresa como está?

JH: Después que se pagó todo y mejoraron los precios, hay un antes y un después; de compartir los fierros, pasar a tener un tractor propio, una sembradora, una pulverizadora..., trabajas con otra comodidad. Y también mejoramos en las otras herramientas, como un destete temporario, la época de entore, etc.

Estamos hablando de 204 hectáreas, con rodeo de cría normando de 90 vacas de cría ¿esto se entora habitualmente?

JH: Yo entoraba 70. A raíz del cambio en los números de la cría, vamos a probar si podemos mantener este

número de vacas sin perder en indicadores reproductivos, siempre con ciclo completo, tratando de bajar la edad de faena, para no incrementar las Unidades Ganaderas del predio.

¿Cómo es el manejo de ese rodeo de cría?

JH: Uno maneja mucho la condición corporal. Al ser un predio chico, si vemos una vaca con condición 3, la metemos en algún área de mejoramiento. Pero a su vez, no hay un área tan grande de campo natural. A este campo natural en un 90 % le agregué Lotus Rincón y fosforita. Además a ese campo natural, lo franjeo desde otoño a invierno para diferir pasto para la época más jodida. En todo esto también hay un antes y un después en el campo natural; de esos lugares erosionados, hoy hay un tapiz que produce.

Una parte de las vacas las insemino, que es la cabaña; la otra el 15 de noviembre se echan los toros, hasta febrero, pero la intención es que el entore sea más concentrado.

Hago un destete temporario a los 2 meses y si veo que no trabajó el toro,

le hago un segundo destete temporario. El destete definitivo es a fines de febrero – marzo.

¿Y las vacas de refugio?

JH: Las separo antes del entore. En verano sobre sorgo forrajero, pero no las termino ahí: generalmente se van a una avena temprana. Estamos trabajando un 30 % de área mejorada con pasturas y un 10 % de cultivos, todo esto en una rotación: Trigo-Moha-Semillero, para darle un valor agregado en semilla. En semillero estamos buscando sembrar especies más perennes, para no volver tan enseguida a la rotación y que aguanten más las pasturas el verano.

JM: Hay una conciencia a nivel del grupo a ir a especies más perennes, por los costos anualizados y porque no te deja tanto hueco en determinados momentos como las anuales.

JH: A veces las invernales como la avena, si te llueve mucho y estás jugado solo a ella, no tienes donde echar. Lo que ganaste antes lo pierdes en el temporal. Quiero agregar que es necesario dedicarle más

tiempo, más herramientas al campo natural. A veces nos olvidamos y no le echamos nada, pero cuando le agregamos algún fósforo, cambia y eso tiene gran impacto en las empresas nuestras.

¿Y la recría en el primer invierno?

JH: Todo macho y hembra van a avenas tempranas y pasan el invierno en pasturas mejoradas; después se hace una selección en primavera, y la que se entora va al campo natural; y la que se descarta se invernala y se vende en vera no para faena. En el segundo invierno pasan a campo natural junto a las vacas, entorandose con dos años.

Mirando los indicadores de procreo, parece que no importa mucho el incrementar el porcentaje de destete, ¿esto es así?

JH: No, en esto hay un antes y un después. Antes si me fallaba la engordaba y le sacaba mucha plata, hoy las cartas están vistas de que hay que obtener más terneros. Yo ya estoy pensando en suplementar las vacas en el posparto, cuando haga el destete temporario. ■

Cuadro 1. Indicadores del establecimiento de Javier Henry y familia

| | 2000/2001 | 2001/2002 | 2002/2003 | 2003/2004 | 2004/2005 | 2005/2006 | 2006/2007 | 2007/2008 | 2008/2009 | 2010/2011 |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| "Uso del suelo en hectáreas" | | | | | | | | | | |
| Praderas y verdesos | 22 | 34 | 17,5 | 39,5 | 84,5 | 63 | 67 | 65,5 | 60,5 | 77 |
| Mejoramientos en cobertura | 60 | 60 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 | 75 |
| Campo natural | 122 | 110 | 111,5 | 89,5 | 44,5 | 66 | 62 | 83,5 | 88,5 | 72 |
| Superficie total | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 204 | 224 | 224 | 224 |
| Dotación | | | | | | | | | | |
| U.G. Vacunos/ha | 0,86 | 0,89 | 0,95 | 1,03 | 1,00 | 0,88 | 0,80 | 0,82 | 0,66 | 0,70 |
| U.G. Lanares/ha | 0,20 | 0,26 | 0,14 | 0,13 | 0,14 | 0,35 | 0,09 | 0,08 | 0,16 | 0,11 |
| U.G. Equinos /ha | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,02 |
| U.G. Totales/ha | 1,09 | 1,18 | 1,13 | 1,19 | 1,17 | 1,25 | 0,92 | 0,93 | 0,85 | 0,83 |
| "U.G. Totales/ha superficie pastoreo" | 1,09 | 1,18 | 1,13 | 1,19 | 1,48 | 1,59 | 1,20 | 1,21 | 1,01 | 0,99 |
| Indicadores físicos | | | | | | | | | | |
| Carne vacuna/ha | 137,2 | 34,8 | 114,8 | 119,0 | 197,0 | 63,2 | 121,5 | 197,0 | 119,4 | 94,1 |
| Carne ovina/ha | 26,5 | 3,5 | 8,6 | 15,9 | 68,0 | 30,1 | -1,7 | 15,0 | 29,6 | 22,1 |
| Carne total/ha | 163,6 | 38,3 | 123,4 | 134,9 | 265,0 | 93,3 | 119,8 | 212,0 | 149,0 | 116,2 |
| Lana/ha | 3,0 | 4,3 | 2,4 | 3,3 | 2,5 | 2,5 | 3,5 | 3,2 | 2,0 | 2,0 |
| Carne equivalente/ha | 171,1 | 48,8 | 129,4 | 143,0 | 271,2 | 99,5 | 128,5 | 219,9 | 154,0 | 121,2 |
| Ingreso en dólares por ha | | | | | | | | | | |
| Ingreso Neto/ha | 87,8 | 14,2 | 39,0 | 100,9 | 105,3 | 61,4 | 100,5 | 168,2 | 122,2 | 145,2 |