

# EL NOMBRE DEL JUEGO

Ing. Agr. Alfonso Graña Jonas (1)  
Ing. Agr. Hugo Durán Martínez (2)



**En el mundo de hoy entregar recursos sin entregar conocimientos no sólo sería un desastre sino que significa un acto de irresponsabilidad.**

*Í Seminario Internacional sobre Investigación, Extensión y Desarrollo Agropecuario. Israel, 11/1-7/2 1995*



# Q

ué producir, cómo producir, por qué producir, cuándo producir y para quién producir son las preguntas y las respectivas respuestas que se realizan en los MOP, «predios» de investigación aplicada, extensión y desarrollo que se encuentran por todo Israel en apoyo de la producción agropecuaria.

Estos «predios», que funcionan a manera de campos demostrativos, están integrados, dirigidos y financiados por todos los grandes beneficiarios del negocio agropecuario: Productores, Gobierno, Industria, Exportadores y Organizaciones Regionales.

Todos juntos marcan la estrategia de producción en base a saber lo que quiere el mercado.

La agricultura de Israel apunta a producir productos específicos para mercados exigentes, aprovechando ventajas competitivas que ellos poseen, buscando lograr los mejores precios. Es definida como una agricultura de Boutique.

Para lograr eso cuentan con una perfecta información del

(1) Técnico del Plan Agropecuario. Director Técnico.

(2) Técnico del Plan Agropecuario. Coordinador Técnico General.

mercado y es a través de su estudio que arman toda la cadena de producción.

**«No se puede cometer el error de producir algo que después no se pueda vender»**

«No se puede cometer el error de producir algo que después no se pueda vender», nos explicaban. La única manera de evitar eso es estar saliendo al mundo de continuo. Hoy manda el consumidor que es alguien desconocido para nosotros, que está ubicado en cualquier lugar del planeta y que la única manera de saber lo que quiere es saliendo al exterior.

No se puede encargar una producción agropecuaria moderna, con perspectivas serias, sin conocer que quieren los consumidores de alto poder adquisitivo, ya que es a ellos a los que hay que satisfacer.

España quiere los tomates grandes. Inglaterra los quiere

chicos, Holanda achatados e Italia con el hombro verde y a cada uno hay que darle lo que quiere y eso no es un producto sino cuatro productos.

**España quiere los tomates grandes. Inglaterra los quiere chicos, Holanda achatados e Italia con el hombro verde y a cada uno hay que darle lo que quiere y eso no es un producto sino cuatro productos.**

La vida de un producto -entendiéndose por la vida el tiempo que se recibe el máximo precio- cuando hasta hace poco más de 20 años era de aproximadamente de 12 años, hoy no supera los 3 años. A partir de ahí la competencia está en condiciones de elaborarlo y su precio decae.

Por eso la función primordial de los MOP es darle a los productores el producto sustituto cuando el otro decae, o de cambiarle la tecnología a un mismo producto para aumentarle su valor.

Es una ventaja para lograr eso el gran nivel de formación de sus productores, además de poseer mecanismos constantes para tenerlos actualizados. Como ellos mismos dicen, para lograr lo que queremos necesitamos productores creativos, que arriesguen, y para conseguir eso apostamos a sus conocimientos.

Cuanto mejor preparado es un productor, más dinámico y propenso a los cambios es. Más siente la necesidad del asesoramiento profesional.

**«En Israel el productor del 2000 tendrá que ser por lo menos Ingeniero Agrónomo y poseer la capacidad de ver 15 años para adelante si quiere permanecer en el negocio»**

«En Israel el productor del 2000 tendrá que ser por lo menos Ingeniero Agrónomo y poseer la capacidad de ver 15 años para adelante si quiere permanecer en el negocio», afirman.

En la agricultura moderna el recurso del conocimiento es el más importante y es en el que está basada la agropecuaria de los países desarrollados.

Se promueve que la gente piense, de ahí el trabajo en equipos interdisciplinarios para producir ideas.

**Saber dónde está el dinero, saber pedirlo y saber usarlo**

El otro aspecto a resaltar es que los israelíes han sabido manejar la captación de fondos para financiar todo su proceso de desarrollo. Saber dónde está el dinero, saber pedirlo y saber usarlo, ha sido sin lugar a dudas uno de sus fuertes, y ellos lo reconocen.

Los productores son conscientes que la única manera de acceder a la franja de los buenos precios con los productos

agropecuarios es logrando: calidad excelente, nuevos productos, marcar la diferencia y darle valor agregado.

**Calidad excelente, nuevos productos, marcar la diferencia y darle valor agregado.**

A estas cuatro cualidades las denominan **el nombre del juego**.

### **Su adaptación al Uruguay**

El seminario realizado en Israel sobre Enfoques Regionales de Investigación, Desarrollo y Extensión Agropecuario tuvo la gran virtud de manejar conceptos universales para ser exitosos en la agricultura moderna.

La capacitación, formación y actualización de la gente es la premisa básica para enfrentar con éxito el siglo 21. Si bien en este aspecto aquí se habla mucho, allí hace años que se aplica. No en vano en países tan distantes como Israel, Nueva Zelanda y Francia afirman lo mismo: «En el futuro cada vez más profesionales del agro serán los dueños de la tierra».

**Es impensado enfrentar con éxito un mundo profesional como el de hoy sin un nivel de educación acorde.**

Es impensado enfrentar con éxito un mundo profesional como el de hoy sin un nivel de educación acorde.

Fue tratado con tal relevancia el tema que llegaron a afirmar que en los países desarrollados la familia tipo no tendría más de dos hijos para poderles dar el conocimiento que ellos se merecen.

El segundo gran concepto extraído es cómo han sabido transformar sus ventajas comparativas en competitivas a través del marketing. Este es otro aspecto que nuestro país no ha desarrollado, al menos con la importancia que se requiere en el mundo moderno.

**Transformar sus ventajas comparativas en competitivas a través del marketing.**

El marketing y el mercadeo son el cuello de botella del éxito o el fracaso de los países o de las empresas en particular. En producción de carne tenemos enormes ventajas comparativas para lograr los mejores precios que de ellas se pueden lograr.

Disponemos de los mejores elementos para lograr ello: Crianza natural, bajo costo relativo de producción, libre de aftosa, las dos mejores razas en la materia (Hereford y Angus) y bajo nivel de colesterol, entre otras virtudes. Sólo resta conseguir los nichos de mercado que están dispuestos a pagar lo que esa mercadería merece.

Para lograr eso falta lo más difícil: unimos. Hacer lo mismo que hicieron los israelitas o cualquier país desarrollado. Productores, gobierno, industria y exportadores tendrían que dejar de lado las pequeñeces que normalmente los

**Para lograr eso falta  
lo más difícil:  
unirnos.**

separa para poder empezar a producir, industrializar y comercializar el tipo de carne en la forma que cada mercado requiere.

**Hay que armar la  
pirámide de  
producción de carne  
sobre la base de lo  
que quiera el  
mercado y no sobre  
lo que nos queda  
más cómodo a  
nosotros.**

Hay que entender que nunca puede prosperar un negocio sobre la base de que al otro le vaya mal.

Hay que armar la pirámide de producción de carne sobre la base de lo que quiera el mercado y no sobre lo que nos queda más cómodo a nosotros. Vender hoy en los mercados exigentes es de los aspectos más difíciles de lograr, porque requiere preparación, presencia, cumplir correctamente con las especificaciones; porque, en definitiva, estamos en un mundo sumamente competitivo que lo que busca comprar son soluciones y no productos.

Pero no hay peor derrota que la de aquella batalla que no se quiere librar. Saliendo unidos se puede ganar; divididos como hasta ahora significará seguir distanciándonos del mundo moderno. Tenemos los organismo -no hay que crear nada, a lo mejor reestructurarlos- simplemente habrá que juntarse para empujar todos juntos y poder **jugar ese juego** en bien de todos.

## CAMPO RECRÍA EL SOLAR

Ing. Agr. Ricardo Ferro (1)



### Historia

En enero de 1994 se escritura el campo de recría «El Solar»; siendo ésta la primera experiencia nacional de campo de recría municipal.

En febrero de 1995 la Intendencia Municipal de Maldonado (IMM) y la Asociación de Productores Lecheros de Maldonado (APLEMA) realizan un convenio para la organización, puesta en funcionamiento y administración conjunta del Proyecto Campo de Recría «El Solar».

(1) Técnico del Plan Agropecuario. Regional Maldonado.

En marzo del presente año llegan las primeras vaquillonas Holando.

### Ubicación, descripción y situación actual:

Entrando por la ruta 9 en el km 129 1/2 hacia el norte (7 km) llegamos a «El Solar» en el paraje Abra de Perdomo. Se trata de una superficie de 1016 hás., de las cuales 1000 hás. están destinadas a campo de recría y subdivididas en 11 potreros y las restantes 17 hás. están destinadas al área recreativa rural.

La dotación son 528 vaquillonas lecheras pertenecientes a 22 productores. La gran oferta forrajera de baja calidad ocasionada por el subpastoreo obligó a tomar 187 vacunos de carne y 49 caballos como forma de limpiar el campo. En el presente año se ha logrado implementar: 14 hás de lotus, trébol blanco y Trébol Rojo con siembra directa, 30 hás de Lotus Rincón y 15 hás lotus, rojo y blanco con excéntrica y cincel. Para el próximo año está prevista la siembra de aproximadamente 150 hás de mejoramientos con siembra directa.

### Beneficiarios

Tienen derecho de usufructuar de los servicios del campo de cría todos los pequeños y medianos productores de leche del departamento de Maldonado remitentes a Conaprole u otras industrias y queseros artesanales que cumplan con las normas sanitarias presentes; estableciéndose preferencias en base al tamaño de los predios así como también a la tenencia estable del establecimiento.

### Admisión de animales:

Las razas de animales que se admiten prioritariamente son los de raza lechera y dentro de éstas las categorías jóvenes de reemplazos, terneras destetadas y vaquillonas a entorar. Todas las vaquillonas deben ingresar con certificados: diagnóstico de preñez negativa, brucelosis al día, revisión y tratamiento previo contra garrapata, ya que se trata de una zona con graves problemas.

### Uso del pastoreo:

El productor se compromete a mantener el número asignado de animales por un término de 11 meses mientras que las vaquillonas preñadas podrían permanecer en el campo como máximo 8 meses de gestación.

### Precio de pastoreo:

El precio es de US\$ 2.5 por vaquillona, US\$ 3 por vaca, US\$ 4 por caballo y US\$ 3 por ganado de carne. Dichos precios no incluyen gastos de vacunación, identificación de animales

y tratamientos colectivos ya que en el campo se realizan periódicamente tratamientos contra garrapatas.

### Inseminación artificial:

En el campo de cría se practica la inseminación artificial a todas las vaquillonas de aquellos productores que así lo desean, bajo las siguientes condiciones:

- A - Se realiza en principio durante 2 períodos al año que serán para parición de primavera y otoño, siendo su costo financiado por el productor.
- B - Cada período tendrá una duración mínima de 2 meses.
- C - Las vaquillonas a inseminar tendrán que estar en el campo no menos de 60 días antes de comienzo del mismo. En caso contrario quedan para el período siguiente.
- D - Las vaquillonas son seleccionadas teniendo en cuenta su edad, peso, estado de aparato reproductor, etc.
- E - Los animales no aptos para inseminar serán devueltos junto con las vaquillonas preñadas.
- F - Antes de cada período de inseminación se coordinará con los productores el semen a utilizar, fecha de comienzo, sincronización, etc.

Del 25 de mayo al 25 de julio se inseminaron 106 vaquillonas obteniéndose un 84% de preñez.

Finalmente cabe señalar que la comisión administradora integrada por 3 representantes de los productores y 2 de la Intendencia recibe apoyo técnico a través de Conaprole, Plan Agropecuario, Sanidad Animal del MGAP e Intendencia Municipal de Maldonado (División Desarrollo Local).

### Ventajas del campo de cría «El Solar»

- 1) Permite viabilizar económicamente a pequeños lecheros, al disponer de mayor superficie para animales en ordeño.
- 2) Incentiva y fomenta al trabajo grupal como forma de producción.
- 3) Menores costos de inseminación ya que se realiza en forma grupal.
- 4) Costo razonable de pastoreo. En el futuro el pastoreo cubrirá los costos de inseminación, seguro por mortandad y sanidad.

Elimine el MÍO-MÍO en sus pasturas con:

# Ally®

HERBICIDA

Ally® es marca registrada de DuPont



Importa y distribuye en Uruguay:  
AGAR CROSS URUGUAYA S.A.

## AGAR CROSS

Río Branco 1407 Of. 805 - Montevideo  
Tel.: 92 80 55 Fax: 92 80 56