



Escuchado en la Gira INVERNADA INTENSIVA

Ing. Agr. Eduardo Deal (1)

En los meses de agosto y setiembre de 1993 se realizaron, desde Treinta y Tres, dos giras para productores por el Departamento de Colonia para ver invernada intensiva.

Organizada por la Regional local y el INIA Treinta y Tres con el apoyo de la Regional Colonia del Plan Agropecuario y el INIA La Estanzuela, tuvo dos días de duración cada una con participación de 70 productores en ambas.

Se visitaron empresas cuyos ingresos dependen fuertemente de la invernada intensiva y se terminó cada gira con una charla técnica sobre el tema y una recorrida en el INIA La Estanzuela. La información recogida de la práctica de los productores y la charla técnica, fueron de sumo interés para los visitantes.

Para productores invernadores de la zona ganadera es un mundo distinto el de las empresas ganaderas agrícolas del litoral y todo es impactante.

Impactantes fueron: las pasturas sobre campos de excelente fertilidad, la aplicación del sistema del pastoreo en parcelas o franjas diarias, los criterios de suplementación (una actividad normal en el sistema de invernada intensiva), así como el posterior análisis económico que generó un intenso intercambio, muy enriquecedor, entre técnicos y productores, que se canalizó a través de trabajos grupales dirigidos por los técnicos organizadores de las giras.

Muchos comentarios se hicieron en el mano a mano en el correr de estas giras. Entendemos que por ser expresiones espontáneas de los participantes, tienen un tremendo valor para ser transmitidas para que, personas en actividades similares, reflexionen.

Por ello transcribimos algo de lo:

Escuchado en la gira

- «Los novillos los vendemos de 2, de 4 y hasta de 6....dientes»

- «El tambo da más que la invernada intensiva»

- «Tenemos que ser empresarios».

- «Hay que cambiar; se terminó el tiempo que dejábamos que los animales comieran lo que quisieran. Ahora hay que producir mucho pasto y de calidad, pero sobre todo saber administrarlo».

- «Para nosotros aquí la solución es producir más».

- «Hay gente en la zona que se dedica a buscar novillos por nosotros; yo prefiero quedarme en casa a cambiar el pastor antes que ir a la feria».

- «Lo que hacemos acá es lo que nos traen los técnicos de la zona según la tecnología generada en el INIA.

- «La invernada intensiva es impensable sin reserva de forraje».

- «La utilización de concentrados ha sido un aporte de gran valor para pasar el invierno»

- «El pastor eléctrico es «LA HERRAMIENTA».

- «Antes le pagábamos a un tractorista que trabajaba 24 hs. y perdíamos plata; ahora le pagamos para que corra el pastor, trabaja 8 horas y ganamos plata».

- «Ya no corre más aquello de que: más vale comprar una cuadra de campo que hacer una cuadra de pradera».

- «Mi padre sacaba 700 Kgs. de trigo/há., trabajando cuatro meses y jugaba al truco el resto del año; ahora no podemos hacer ninguna de las dos cosas, pues nos fundimos».

- «La intensificación de la producción, aquí, en nuestra zona, fue por necesidad; fue la misma que les está llegando a Uds. ahora».

- «La diversificación es fundamental; en nuestros casos semilla fina, maíz, trigo; para uso propio y para «hacer caja» en momentos de «apriete financiero».

- «Ni en sus mejores tierras el URUGUAY puede ser un país agrícola, ni siquiera agrícola ganadero, si no ganadero agrícola».

- «No crean que soy diferente a Uds., a mí me encanta descansar, pero para descansar.... hay que cansarse».

- «Me gusta que me visiten y que lo que hacemos pueda ser útil a los demás, pero aprendí en el Grupo CREA que también me tienen que aportar, así que les pido que todo lo que vean que esté mal a sus ojos o que crean que es mejorable, me lo digan».

- «Fue excelente la gira; vimos muchas cosas nuevas, impactantes; nada teóricas; las vimos en la estación experimental y aplicadas en la casa de los productores, Ahora.....

¿Vamos a capitalizar el tiempo utilizado y lo que vimos, aplicándolo en nuestras empresas o, aprovechando diferencias, nos diluiremos en excusas?»

Después de leer este último comentario, un amigo nos arrió este texto:

Ganadores... y perdedores

1) El ganador siempre tiene una respuesta
El perdedor siempre tiene una pregunta.

(1) Técnico del Plan Agropecuario. Regional Treinta y Tres.

- 2) El ganador siempre tiene un proyecto.
El perdedor siempre tiene una excusa.
- 3) El ganador siempre pide: «Déjame hacerlo»
El perdedor se ataja: «Eso no me corresponde»
- 4) El ganador encuentra un planteo para cada problema.
El perdedor encuentra un problema para cada planteo.
- 5) El ganador dice: «Puede ser difícil, pero es posible»
El perdedor dice: «Puede ser posible, pero es muy difícil»

**Nada en el mundo
sustituye a la determinación**

Uruguay es un pequeño país; no hay que transitar mucho más de 500 km. para ir de un extremo al otro. Sin embargo, el aislamiento en que nos imponemos nos hace perder muchas oportunidades.

Esta gira nos permitió comprobar que hay mucha gente que ya transitó el camino de dificultades que hoy pasa el sector pecuario; que ya generó las soluciones y, lo más importante, que está viviendo de ellas.

En el sector hay gente que está haciendo dinero y otros que se están quejando; en el mismo país; en el mismo momento.

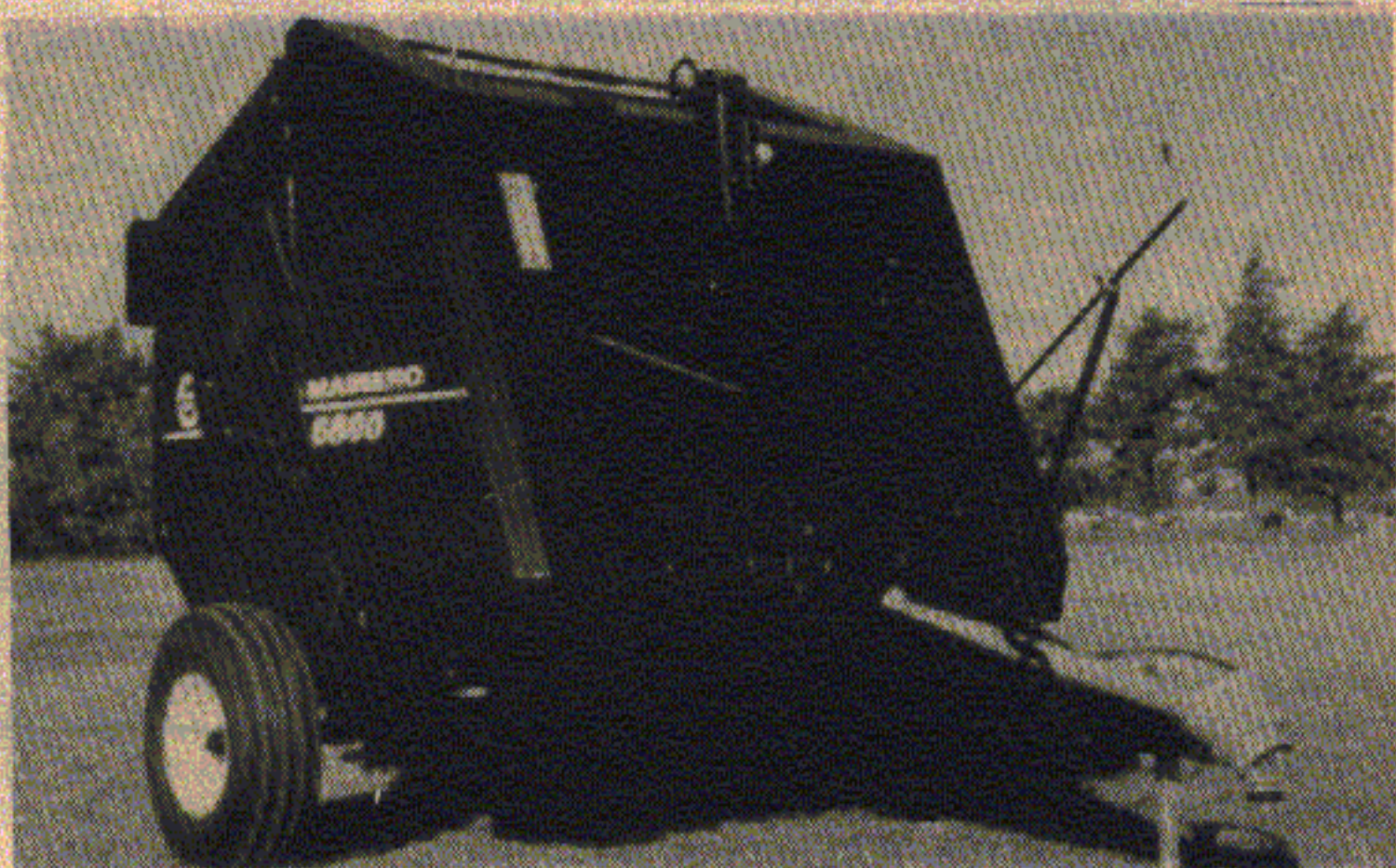
Muy poca capacidad demostraríamos si no aprovechamos la experiencia de los otros. Y los tiempos actuales no permiten darnos el lujo ni de despreciar oportunidades ni de ser poco inteligentes. No hay tiempo para ello. La vorágine de la vida puede, en el mejor de los casos dejarnos de lado, pero también puede pasarnos por el molino a martillos sin miramientos.

«A Dios rogando y con el mazo dando». (Anónimo)

«Nada podemos esperar si no es de nosotros mismos (Carta de Artigas a Guemes).



**Nuevos Modelos De Productividad
Que Acrecientan Su Reconocida
Línea De Máquinas Forrajeras**



BRATSCHI

MAINERO

COLONIA MIGUELETE - TELEFONO (0552)9050-2- DPTO. COLONIA
Y SU RED DE DISTRIBUIDORES EN TODO EL PAIS