

La encrucijada ganadera

Ing. Agr. Esteban Montes Narbondo
Plan Agropecuario

En estos años se vienen sucediendo hechos muy importantes a nivel agropecuario en la región en general y concretamente en nuestro país. El avance de la forestación a partir de la ley forestal del año 1987, la participación de inversores de fuera del sector a partir de la crisis económica del 2002 y posteriormente el boom agrícola liderado por la soja, provocaron una gran presión sobre la tierra llevando los precios, tanto de los arrendamientos y pastoreos como los de compra venta, a valores jamás vistos.

Es así que se hoy existen valores en las zonas de ganadería extensiva que alcanzan los US\$ 80 y más dólares por hectárea por arrendamientos y hasta US\$ 10 por mes y por cabeza por pastoreos. A su vez existen precios de compra venta por campos duros, de bajo índice de CONEAT, de hasta US\$ 1500 la hectárea y más.

En este contexto la ganadería extensiva se muestra perturbada, teniendo en cuenta que las empresas ganaderas poseen una parte importante de su escala de producción arrendada y/o utilizan el pastoreo como modalidad frecuente de operación. En este artículo pretendemos analizar esta situación, profundizando en la problemática y viendo los inconvenientes que ofrecen algunos de los diferentes caminos que se pueden tomar, "tirando" el tema sobre la mesa para su análisis.

La realidad ganadera de antes

En este país el valor de compra de una hectárea de tierra siempre fue equivalente al de un novillo gordo. A su vez los vaivenes económicos (inflación y tipo de cambio) y los problemas climáticos, provocaban cambios de valores de las haciendas, favoreciendo la especulación. Es así, que se "armaron" grandes establecimientos con la acumulación de novillos en épocas de bajos valores y venta en momentos de buenos valores (ciclos ganaderos), comprando hectáreas de tierra de acuerdo a la cuenta anteriormente mencionada. Este proceso generalmente se daba con la facilidad de poder conseguir pastoreos baratos que permitieran mantener los animales comprados a costos muy bajos.

Por otro lado, los bajos valores de los arrendamientos permitieron a las empresas agropecuarias aumentar la escala productiva bajando los costos fijos, permitiendo lograr los ingresos necesarios para sobrellevar los costos familiares y acumular excedentes. Esta forma de producción basada en el aumento de la escala productiva, no implicaba poner énfasis en mejorar la eficiencia productiva y permitía mantener categorías improductivas con bajo costo. Pagando pastoreos de US\$ 2, o menos, por hectárea y por mes o arrendamientos de US\$ 10 y hasta US\$ 20 por hectárea y por año, el costo de mantener un novillo o una vaquillona un año más, se limitaba a alguna "toma" cada tanto y una recorrida eventual. La clave del negocio se limitaba entonces a una compra barata y conseguir tierras a valores accesibles, no habiendo preocupación por entorar más vientres a los 2 años de edad o invernar antes los novillos. No habían incentivos para rotar rápidamente el capital, debido a que los costos de mantenimiento eran bajos. En este ámbito, eran escasos los incentivos para que los productores se vieran interesados en mejorar el ingreso aplicando tecnologías para mejorar la producción. Existían en el entorno posibilidades menos riesgosas, archiconocidas y sobre todo, que no implicaban procesos de aprendizaje de los procesos productivos, tanto para el patrón como para el personal. Un ejemplo bien claro que explica lo anteriormente expresado, es el dicho que está instaurado en el ámbito ganadero: "es más fácil y seguro arrendarle el campo al vecino que hacer una pradera".

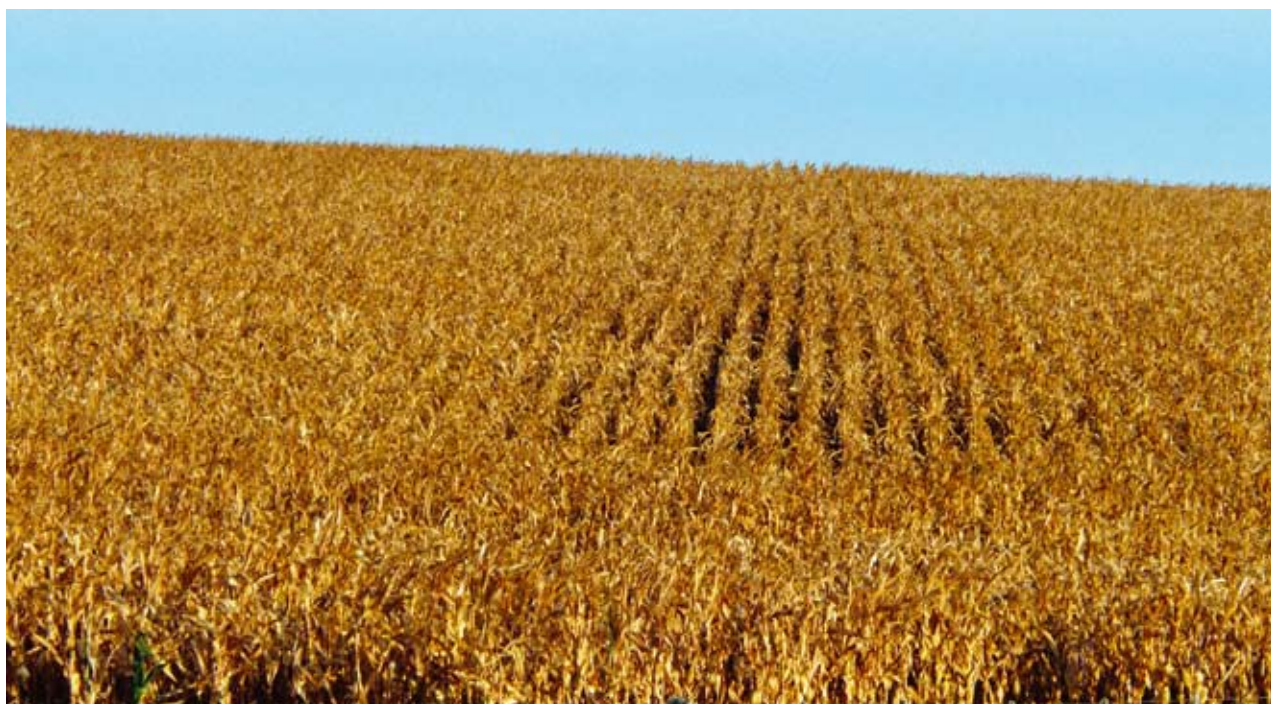


Foto: Plan Agropecuario

La realidad ganadera actual

En la actualidad existe mayor presión sobre el recurso tierra porque existen otras opciones de explotación del mismo. En primer lugar la ley forestal de 1987, propició el desarrollo de la forestación sobre los suelos con aptitud, atrayendo a inversores en busca de esas tierras.

Posteriormente, la crisis financiera del 2002, hizo que los inversores buscaran refugio y opciones de negocio en el agro uruguayo. Esto influyó, en primera instancia, sobre los precios de los ganados, impidiendo una caída estrepitosa de los ganados para el campo, y más tarde adquiriendo tierras.

Finalmente el avance de la soja, impulsado por una demanda sostenida

a nivel externo y propiciada básicamente por productores argentinos, aumentó la presión sobre el recurso tierra. Los dueños de los campos que entregaron para agricultura se desplazaron hacia zonas ganaderas para mantener la producción ganadera, pagando costos elevados por arrendamientos. En efecto, muchos de esos productores decidieron mantener la explotación ganadera, aunque sea a pérdida, para estar preparados para el día que se "de vuelta la torta" y le devuelvan los campos. Por lo menos no va a tener que comprar los ganados, teniendo que ocuparse de implantar las pasturas sobre los rastrojos.

Efectos del cambio

Todos estos cambios redundaron

en elevados precios de rentas y de compra venta de los campos ganaderos, debido a que los que vendieron sus campos a las forestales y los inversores, comenzaron a comprar campos ganaderos y los productores desplazados por la agricultura buscaron en la zona de ganadería extensiva, una opción para seguir con la explotación ganadera.

Esta suba de los precios permitió, en principio, a aquellos productores endeudados sanear sus empresas pudiendo mantener todo o parte de su patrimonio fijo, tomando negocios que el mercado ofrecía. Como ejemplo hay casos extremos de productores que vendieron todos los ganados para pagar las deudas y arrendaron los campos quedando



Foto: Plan Agropecuario

como administradores de la nueva empresa. También, aquellos casos de empresas cuyo propietario mantenía la producción ganadera como una opción más dentro de otras o no estaba compenetrado con la producción agropecuaria, optaron por arrendar los campos seducidos por los altos valores de plaza.

Pero existen productores arraigados a la cosa agropecuaria y ganadera específicamente, que tienen que enfrentar este escenario diferente, fruto de todos estos factores que mencionamos. Mantener un campo arrendado se hace "cuesta arriba", lo que implica tener que mirar hacia adentro a hacer lo que no se estaba acostumbrado. O sea que las mejoras en la eficiencia productiva que el sistema anterior no miraba, hoy son necesarias porque es muy caro mantener una categoría ineficiente ocupando una hectárea de tierra, por el alto costo que tiene. Hoy una vaquillonera que no se entora a los dos

años de edad, está ocupando una superficie que tiene un alto costo e implican pérdidas importantes para la empresa. A su vez, esos altos costos de los arrendamientos, medidos en dólares por kilo de materia seca, equiparan el costo del forraje natural con el de pasturas mejoradas.

Frente a esta situación, el productor tiene que pensar en cambiar el sistema de producción que tantos años le significó sobrellevar los vaivenes económicos y climáticos, con ganancias interesantes. Esto implica hacer las inversiones que nunca hizo, adquirir los conocimientos y capacitar al personal para poder mejorar los ingresos y acercarse a lo que el mercado le está ofreciendo. Pensemos que las inversiones en aguas, divisiones y mejoramientos extensivos oscilan en el entorno a los US\$ 50 por hectárea, monto que no se tiene en caja, no tiene su retorno en el corto plazo y está expuesto a sequías, vaivenes económicos, etc.,

e implica tener un conocimiento de los procesos para poder obtener los retornos necesarios.

Por otro lado existen interesados en arrendar campos, que le están "golpeando la puerta" a valores por hectárea que rara vez obtuvo, sin trabajar, sin riesgos, sin sequías ni crisis financieras internacionales. A su vez hay que tener en cuenta que un porcentaje elevado de los productores tienen más de 50 años de edad. Pensemos en productores de 700, 1000 y hasta 2000 hectáreas, que nunca pensaron en disponer con más de US\$ 2000 por mes para su familia.

En este escenario, muchos productores ganaderos hoy se cuestionan la continuidad de sus empresas, aunque tienen algunas interrogantes que los está frenando a tomar la decisión: ¿se volverá a armar la empresa si le devuelven el campo?; ¿qué hacer en la ciudad?; ¿qué hacer con el capital en ganado?; ¿y si se lo gas-

tan?. A su vez saben que la próxima etapa es la venta del campo siendo una posibilidad que no agrada, más para el que recibió el campo de sus antepasados y se ve condicionado moralmente a mantenerlo para generaciones futuras.

Frente a todo esto los productores están analizando opciones, que por suerte son variadas, jamás pensadas por algunos, como la agricultura en los mejores suelos o la forestación en donde sea posible.

Las preguntas que hay que hacerse son: ¿hasta cuándo pueden aguantar los productores esta situación?; ¿cuántos ejercicios con magros números se pueden sobrellevar?. A todo esto hay que sumarle que el costo de vida ha tenido un aumento considerable desde la crisis financiera de 2002 (la canasta familiar del semanario Búsqueda subió a más del doble en dólares corrientes). Por lo tanto la otra pregunta final que surge es ¿cuánto tiempo puede soportar la familia “apretándose el cinturón”, esperando un buen año?. Hay que tener en cuenta que los productores que están enfrentando esta situación tienen un alto conocimiento de la producción agropecuaria y su entorno, que sienten la profesión muy adentro y que fue lo que toda la vida hicieron. Perderlos implica perder un bagaje de conocimientos muy importante.

Desde instituciones como el Plan Agropecuario, se entiende que para enfrentar esta situación existen caminos que implican el conocimiento de los procesos productivos y económicos y de la realidad del productor y su familia. Teniendo en cuenta toda esta realidad, se diseña una estrategia que implica aplicar las medidas tecnológicas que más se adecúan a cada caso.



Foto: Plan Agropecuario

Esto implica tiempo para conocer los procesos y para adquirir los conocimientos necesarios para llevar adelante las nuevas técnicas por parte del productor y su personal, de forma de poder mejorar la producción aumentando lo menos posible los costos del kilo producido. Estas técnicas y estos procesos de mejora continua vienen siendo difundidas y han sido probadas por el IPA a lo largo de todos estos años, con conocimiento de su éxito y adaptabilidad a la realidad de los productores y su familia y a la realidad cambiante del entorno en el que se desempeña la producción agropecuaria de nuestro país. Quiere

decir que existen posibilidades para poder enfrentar esta situación con herramientas conocidas y probadas en predios particulares. Los buenos precios de los productos colabora para que se puedan implementar las medidas, aunque se reconoce que es un proceso que lleva tiempo y un permanente análisis de los resultados para explicar los hechos y evaluar las consecuencias. De esta forma vamos a poder aplicar aquellas medidas tecnológicas que solucionen los problemas de fondo y no como meras herramientas momentáneas, cuyas consecuencias acarreen otros problemas.