

Intensificación en debate



"No corran que es peor"

Héctor A. Huergo

“ No corran que es peor aconsejó un rengo en el safari cuando el león se les vino encima.

Una manera de evitar que su desventaja lo dejara solo, a merced de la fiera. En el campo, hoy pasa algo parecido. En los últimos tiempos, se instaló la idea de la intensificación.

La recuperación de los precios agrícolas estimula la tendencia, pero ya hace más de una década que la gente hizo punta en el camino de nuevos sistemas de producción.

La mira estaba puesta en los rendimientos físicos, sea en la producción de granos, de leche o de carne, pensando que -como sucedía en todo el mundo- la curva de los rindes acompañaba a la de la rentabilidad.

Pero el resultado era magro. Se lograban buenos parámetros técnicos, pero la macroeconomía impedía que las cuentas cerraran.

De un lado, las retenciones, que recortaban aún más los precios ya deprimidos por los excedentes mundiales. Del otro, la alta protección impuesta por una combinación letal: tipo de cambio alto y derechos de importación imposibles para los insumos y equipos.

El fertilizante era caro en términos de trigo, maíz, carne o leche. Había un solo proveedor local de nitrogenados, altamente protegido (incluso se argumentaban razones militares puesto que es un insumo de la fabricación de explosivos).

Nadie podía pensar en un fungicida

para controlar enfermedades del trigo, al maíz o de la soja.

En el caso del trigo era una práctica absolutamente generalizada en Europa, pero aquí una aplicación de fungicida se llevaba "media cosecha".

Los rendimientos eran bajos porque

no se fertilizaba.

Los precios también. La única herramienta para defenderse de enfermedades era la genética. Y rezar.

El fertilizante se usaba en dosis homeopáticas.

El fungicida directamente no forma-

CEREALS

ARE YOU A TOP 10% PRODUCER?

TOP PRODUCERS		
	GROSS MARGIN £ per ha	NET FARM INCOME £ per ha
NORTH AND MIDLANDS	800	330
EAST ANGLIA	850	400
SOUTH	730	290

The difference between average and top producer. Net Farm Income for a 300 ha cereal farm - £54,000!

¿Es usted un productor que está dentro de los 10 mejores? preguntaba un aliche en el último Royal Show británico. Y respondía: un productor de 300 hectáreas que está en ese 10% gana 54.000 libras (unos 80.000 dólares más que el promedio).

ba parte de ningún paquete. Toda la genética nacional era "defensiva", una respuesta absolutamente adecuada y coherente con el marco en el que se desenvolvía la agricultura argentina.

Se desarrolló así un modelo extensivo, que significa simplemente utilizar en mayor proporción el insumo más barato: la tierra. El círculo vicioso se cerraba con la depresión del precio de ésta derivada de la misma ecuación "bajos precios/bajos rindes".

El costado positivo fue que la agricultura argentina aprendió a desenvolverse y mantenerse competitiva en semejante marco restrictivo.

Los barbechos para acumular humedad, lograr una nitrificación natural de los lotes y reducir el stand de malezas son un ejemplo típico.

El manejo conservacionista, la labranza reducida, el control mecánico de malezas.

El uso de variedades resistentes "a todo".

El rendimiento importaba, pero siempre que fuera a costa de tierra, semilla y manejo.

Las tecnologías de productores bien asesorados. La producción fue creciendo, pero con baja tasa. Hubo un enorme lucro cesante por todo lo que se dejó de producir.

CAMBIO LA HISTORIA

La convertibilidad y la Ronda Uruguay del GATT, que llegan casi simultáneamente, cambian la historia.

Con la apertura y la eliminación de las retenciones, la gente de campo encuentra una posibilidad inédita: obtener el precio pleno por sus productos y utilizar todos los insumos y equipos desarrollados en los países de agricultura más intensiva.

Con el cierre de la Ronda Uruguay comienza a desarticularse la política de subsidios de las potencias, y eso en poco tiempo deriva en una mejora de los precios.

Una sucesión de malas cosechas, más

la firmeza de la demanda asiática, da vuelta los mercados.

El trigo pasó a valer más que en la Europa de los subsidios.

El precio del maíz se cotizó por encima del norteamericano.

Se hizo entonces viable adaptar el sistema de producción de maíz de los Estados Unidos o de Chile, o el modelo europeo de trigo. Los tamberos fueron a Nueva Zelanda y a Norteamérica. Los ganaderos recorrieron los "feedlots" texanos y australianos buscando alternativas.

El nuevo panorama sorprende a todo el mundo y obliga a una rápida adaptación.

La actitud que los productores reclaman de los técnicos es que los acompañen en una rápida incursión por el atajo, para lograr en el menor plazo posible adaptar los sistemas de producción a la nueva realidad. Pero muchas veces se topan con una actitud que, bajo un barniz de sabia prudencia, esconde una profunda incapacidad para reubicarse.

El agro reclama un proceso de reingeniería, lo que no implica que todo lo que se hizo antes estaba mal. Como tampoco lo estaba aquello que intentaban (con los números en contra) los pioneros de la intensificación.

Se siente ahora en el ambiente cierta reacción contra los que van al frente más rápido.

Plantean el temor de incursionar en sistemas que, dicen ellos, los países desarrollados están abandonando por cuestiones ambientales.

Suponen que la Argentina puede perder su imagen internacional como proveedora de productos naturales. Acusan de productivistas a los funcionarios que impulsan el camino de los rindes como la mejor manera de ser competitivos.

Hablan de que no hay que copiar recetas, muletilla que suena casi agresivamente en los oídos de los que más buscan, adaptan, gastan y arriendan, las más de las veces, huérfanos de asesoramiento.

ESTIMULAR A LOS PIONEROS

Ellos sólo esperan y merecen más estímulo y no tantas dudas de los que llegan tarde porque les está costando actualizarse.

Recomendar prudencia es una cosa. Señalar senderos viejos, otra muy distinta. Es un error que perpetúa el atraso e impide crear el verdadero "modelo nacional" que nacerá de la síntesis entre lo viejo que hacíamos nosotros y lo nuevo que hacía el mundo desarrollado.

El mundo está en la intensificación razonada.

Esa es la realidad. No hay riesgo de perder imagen, mientras que lo que se utilice cuente con las aprobaciones correspondientes. La gente quiere fertilizar. Por eso este año se llegó a consumir 1 millón de toneladas de abono, cinco veces más que en el '90. Pero también, cinco veces por debajo de lo que usa Europa.

La gente quiere regar. No tiene plata pero se desvive por un equipo. No sabe si hay agua abajo, si sirve para regar, pero sabe que lo necesita y que es rentable. En lugar de soluciones, se le grita "¡Cuidado!". La gente quiere intensificar, y no sabe muchas veces cómo.

No le digamos que no copie recetas. No le digamos: "No corra que es peor", como el rengo en el safari.

Simplemente hay que trabajar, rodeando a los que hicieron punta (hay muchos y cada día son más), tratando de combinar la capacidad de adaptación a la miseria con la alternativa nueva, modelo abierto que sienta la base de la nueva competitividad. Hay muchos en el INTA, los CREA y unos grupos privados que están en esta elaboración. ■

(1) Tomado de Clarín 6/1/96