

El difícil y espinoso

camino de la ganadería

"Nadie puede convencer a otro de que cambie.

Cada uno de nosotros custodia una puerta de cambio que sólo puede abrirse desde adentro.

No podemos abrir la puerta de otro ni con argumentos ni con apelaciones emocionales."

Marilyn Ferguson citada por Stephen Covey.

"Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva"

ING. AGR. HUGO DURÁN MARTÍNEZ

QUE LA GANADERÍA tiene que intensificar su clásico sistema de producción no puede estar en la duda de nadie, al menos en los casi 60% de productores ganaderos que dicen no vivir de otra cosa y en especial para los que no están dentro del 7% que tiene más de dos mil quinientas hectáreas.

No resiste ninguna lógica defender esquemas de producción que ya han caducado hace mucho tiempo, por más justificación que tuvieran en el pasado. La realidad de los hechos nos obliga cada vez más a dejar de lado los

"gustos" o "deseos" productivos. Aferrarse a esos esquemas tradicionales invalida muchas veces reclamos genuinos para el sector.

Pero claro, la ganadería maneja ciclos de producción muy largos aunque se realicen eficientemente, algo incomprendido para los que no están en el sector productor, que de alguna manera la pone como "fuera de moda" en un país que quiere aplicar una economía de mercado "más honesta" que el resto del mundo. Por ser más pobres por supuesto. Si no es fácil imaginar el futuro para la produc-

ción de rubros que cierran su ciclo en pocos meses, ¿qué visión clara podemos tener para nuestras carnes rojas con ciclo de producción, en términos relativos, más cercanos a la forestación que al de un cultivo anual?

En un mundo que duplica los conocimientos cada menos de cuatro años, la ganadería pastoril en ese tiempo está a casi mitad de camino de cerrar su ciclo. Es muy difícil su supervivencia, si no hay un giro importante, en estos esquemas basados en alimentación de pasto, y si no, observen qué pasa en Nueva Zelanda; lo

paradójico es que su producto final es absolutamente natural y no perjudicial para la salud. Claro que si no lo sabemos vender, no culpemos al mundo de lo que nos pasa.

Es un negocio cuyos empresarios tienen una edad promedio superior a cincuenta años, no viven en general en sus explotaciones y además son los responsables de su administración. Elementos trascendentes al momento de desarrollar un emprendimiento productivo.

Establecimientos con 70 kilogramos de carne por há., 7 potreros cada mil hectáreas, con problemas de aguadas, 60% de procreos, entre a los 3 años, históricos déficits forrajeros invernales,

dificultad cada vez mayor por conseguir operarios (ni siquiera no calificados), lanares y vacunos compitiendo entre sí, con precarias casa-habitación, costos fijos cada

vez más altos e ingresos insuficientes para poder vivir y educar a los hijos acorde a los tiempos en que se vive, son las características principales del negocio.

Por otro lado el productor analiza las soluciones que le ofrecen: aplicación de tecnología, endeudamiento, buenos conocimientos de gestión, cambio en el sistema de vida, la posibilidad alta de ingresar en

nuevos rubros alternativos, capacitación continua. Ve a su vez: una casi inexistente integración con la industria que no transmite señales claras de qué producir, mercados muy competitivos, cambiantes y poco explorados, incertidumbre constante de precios, ciclos muy largos. ¡Para qué escribir su reflexión!

Miran para atrás y ven que así no se puede seguir; miran para abajo y ven que esa noble pastura natural sin ayuda no da más; miran para adelante y nadie asegura nada; miran para arriba y el clima siempre es el clima, aunque cada vez más radicalizado, como poniéndose a tono con los tiempos modernos; miran para el costado y ven una sociedad cada vez más hostil, más intransigente,

menos solidaria y con cada vez más amnesia que la hace no recordar todo lo que la agropecuaria volcó en su bienestar; seguramente no por maldad, sino porque también ella lucha por adaptarse a este mundo de cambio, y porque además nadie se preocupó por transmitirle la importancia que tiene el sector agropecuario en la economía del país. No es para todos la "bota de potro" dice una expresión "campera".

Pero hay que cambiar, así no va más. Se perdió mucho tiempo, demasiado quizás. Esa es la realidad. Pero cómo empezamos a dejar de lado la retórica y darnos cuenta que seguir como estamos es estar tomando una decisión y seguramente la menos adecuada. Los cambios impulsados desde arriba nunca han funcionado. Son los impulsados desde las bases los que tienen éxito, porque nacen como necesidades sentidas.

ALGUNAS SOLUCIONES

Hay tecnologías y son rentables, pero, ¡qué difícil se hace ponerlas en práctica! Seguramente como no fue necesario durante tantos años nos cuesta creer que sea parte de la solución.

Estos son otros tiempos y aquel Uruguay, como bien dice la juventud, ya fue. No se si para bien o para mal, pero sí sabemos que es historia.

Los productores ganaderos tendrán que mirar con mucha atención a sus pares agrícola-ganadero-lecheros para copiar o adaptar tecnologías ya afinadas por ellos;

En un mundo que duplica los conocimientos cada menos de cuatro años, la ganadería pastoril en ese tiempo está a casi mitad de camino de cerrar su ciclo

como aplicar el paquete de siembras en coberturas generado por exitosos empresarios ganaderos. De lo contrario, deberán optar por el camino que eligieron el otro casi 40% de productores dedicados a la ganadería. No descartable por cierto.

Se está solo y una vez más hay que buscar las soluciones desde adentro. Las gremiales son el ámbito. Estamos en un mundo demasiado complejo, donde cada uno está tratando de encontrar sus propias vías de salida. No hay tiempo de pensar en terceros ni de seguir cometiendo errores.

Pero no es suficiente con la transformación productiva de la empresa, el sector ganadero tiene que dar un paso al frente llamando a todas las partes a dialogar, porque hoy hay que integrarse para hablar de negocios exitosos. La industria de la carne empieza en la fase de la producción y termina en la mesa del consumidor. Cuando embarcamos un novillo es un paso intermedio de esa larga cadena, ya no es más el objetivo final que tenía la empresa. Su precio va a variar según como llegue ese animal que embarqué a ese consumidor final. De ahí la importancia de saber como se están comercializando nuestras

carnes y por eso a la industria también le interesa como se le entregue ese animal, porque nunca va a poder llegar con **calidad** si el novillo fue mal criado y mal terminado. Hay que comprender que estamos en presencia de una verdadera asociación simbiótica. Es indispensable que cada uno se acerque al otro.

*Hay que
comprender
que estamos
en presencia
de una verdadera
asociación simbiótica.
Es indispensable
que cada uno se
acerque al otro.*

Es un negocio altamente competitivo aunque no parezca. No solo por la competencia con productores de otros países, sino que además con carnes alternativas como lo son la de pollo, de cerdo y de pescado.

Son industrias que además de estar integradas han sabido salir del mercado de los commodities, dificultando aún más el panorama de las carnes rojas. Le han dado so-

luciones a los consumidores y eso ha repercutido favorablemente en el precio al productor.

Pero no son pocas las soluciones, aparte de las tecnológicas, que tiene ante sí el productor ganadero, pero todas tienen un denominador común: **la capacitación**, algo olvidado y subestimado. Desgraciadamente no son muchos en este país los que han visto este tema en su real dimensión, porque no es suficiente apoyarla con palabras.

Gente capacitada y con futuro incierto es una combinación perfecta para generar ideas y soluciones.

Buscar asociaciones entre productores ya es una necesidad de primer orden: maquinaria en común, agrupamiento de campos, asociación de criadores con invernadores, integración con agricultores. A las clásicas empresas de maquinarias y de máquinas de esquila, tendrán que aparecer de alambreadores, de tareas en los Bretes, pero manejadas **profesionalmente**. Así como habrá que utilizar cada vez más profesionales y usar a las instituciones dirigidas por los productores como fuente procesadora de esa información que a manera de avalancha se genera día a día. Pero también pensar en alianzas verticales con la industria, con carniceros o abastecedores para poder estar lo más cerca posible del consumidor.

La ganadería uruguaya en pocos años más, indefectiblemente, será otra y va a tener muchos empresarios, porque así son las nuevas reglas de juego. Nuevos y viejos productores.

Lo que no queremos es que aumente el número de productores por debajo de la línea de pobreza porque eso conlleva problemas sociales de muy difícil solución. Alguien algún día tendrá que entender que es así, porque siempre es más económico prevenir que curar. Por eso esto no depende sólo del productor. •