



Ing. Agr. Raúl Gómez Miller
Instituto Plan Agropecuario

El techo ganadero

La ganadería vacuna está pasando por uno de sus mejores momentos: mercados demandantes, buenos precios relativos, competitividad basada en sistemas de producción sustentables y apreciados por los países compradores más exigentes.

La consolidación de un status sanitario logrado en base al esfuerzo de la mayoría de los actores ha permitido llegar a niveles de faena muy importantes y record de exportaciones de carne vacuna, lo que ha hecho pensar que esta situación llegó para quedarse y tiene un potencial de crecimiento imprevisible.

Ante esta “luna de miel” ganadera, es pertinente repasar algunos antecedentes que han operado y operan en el sector y pueden ser decisivos a la hora de plantearnos futuros posibles.

¿Qué cambió en la ganadería de carne?

Hasta hace relativamente poco tiempo la producción de carne vacuna estaba orientada a abastecer el mercado interno (se consumía el 65% de lo producido) y el status de país aftósico determinaba que muchos mercados estuvieran vedados.

Crecimos viendo en la ganadería a un sector regulado, con

un mercado cautivo. Una ganadería de “ciclos ganaderos”, con fases de retención y liquidación de stock motivadas por coyunturas climáticas o expectativas de precio circunstanciales (la ganadería de los quince minutos).

En ese marco los productores no tenían una perspectiva del negocio de largo aliento y la lógica del mismo en términos globales era: si hay pasto vale, si falta pasto se liquida.

La relación de precios entre el ganado de reposición y el gordo copiaba esta lógica, en la que el largo plazo era una utopía.

Si bien la imprevisibilidad de varios factores que condicionan la explotación ganadera se mantienen aun hoy vigentes: avatares del clima y riesgo sanitario entre ellos, hay otros que a lo largo del tiempo se han levantado: desregulación, posibilidades de exportación en pie, acceso a nuevos mercados.

En este ámbito ¿cómo ha reaccionado el sector ganadero?

Si repasamos algunas cifras de hace algo más de 20 años vemos que muchos números, a pesar del tiempo transcurrido, son parecidos: stock, dotación, % de parición, e inclusive niveles de faena (considerando algunas zafas de los '80).

Sólo un par de variables productivas han cambiado: edad de faena de los novillos y en menor medida, edad al primer entore en vaquillonas.

La primera pregunta que sur-

ge es: ¿la dinámica de los cambios ha sido adecuada en un mundo que comercialmente ha evolucionado tanto en ese periodo?

Si bien podemos admitir que han existido transformaciones: incorporación de nuevos mejoramientos (con el Lotus Rincón como abanderado), el advenimiento de la siembra directa, mayor manejo de la suplementación, procesos de integración incipientes, los mismos no parecen suficientes en sus resultados, si los comparamos inclusive con la evolución que han tenido en ese mismo periodo otros rubros de la agropecuaria que se han manejado en igual marco (lechería y agricultura por ejemplo)

Las frases hechas

A pesar de que el entorno cambió hay varios conceptos que se han mantenido en el tiempo y que muchas veces no permiten mirar las cosas con otra perspectiva.

La filosofía del ganar/perder—vinculada a un negocio especulativo en el que, en varias ocasiones, para el invernador, la ganancia estuvo asociada al comprar barato y vender caro (relación flaco/gordo), y en donde el criador no encontraba espacios para una integración efectiva.

Esa misma filosofía ha operado en la relación productor/industria, en la que la desconfianza ha evitado relaciones duraderas y de mutuo beneficio.

No hay información de uso para la cría- cuando en realidad existe tecnología generada desde hace décadas que no se aplica o sólo se hace parcialmente, sin entender el manejo de la cría como un proceso integral de producción.

No hay un crédito adecuado para las necesidades ganaderas - existe el preconceito de que para mejorar la productividad es imprescindible realizar importantes inversiones, cuando hay un largo camino previo a recorrer a través de un mejor uso de los recursos disponibles.

El que invierte pierde- una frase acuñada en la falta de planificación e inadecuada priorización de temas. Muchas veces se parte de la base que para aumentar la producción hay que gastar asumiendo riesgos excesivos, cuando los avances más trascendentes se pueden lograr incorporando técnicas de manejo que exigen fundamentalmente conocimiento aplicado y dedicación, y que paradójicamente bajan el riesgo.

Estas barreras mentales, entre otras, han condicionado un salto cualitativo trascendente en el sector. Algunas experiencias traumáticas del pasado –tal como mencionáramos– también han operado como lastre, no permitiendo romper la inercia cansina con la que ha transitado la ganadería de carne.

Cambios tecnológicos en una década (1991 / 99)

Si toda afirmación requiere de datos objetivos como para ser avalada, nos remitimos a dos fuentes de información: Encuesta reproductiva DILAVE – INIA (2000) y “Encuesta de actitudes



y comportamientos tecnológicos de los ganaderos uruguayos” (FPTA INIA-1999), que nos marcan la evolución sectorial hacia finales de los ’90.

Los datos relevados indican que los cambios más trascendentes en la ganadería de carne en la pasada década se dieron fundamentalmente en: “predios invernales, en la región litoral sur, en sistemas que no dependen únicamente del ingreso del establecimiento (perciben algún ingreso extrapredial)” (FPTA).

Los sistemas de cría fueron los que menos cambiaron, de hecho el indicador que marca por excelencia la eficiencia de un sistema de cría -como lo es el **% de procreo-** se mantuvo inalterado en el periodo.

Se puede concluir objetivamente entonces, que el nivel de adopción de técnicas de manejo que demandan relativamente bajo nivel de inversión y riesgo ha sido escaso por parte de los criadores.

Basta remitirse a los mencionados trabajos, en los que al ser consultados los productores sobre la aplicación de alguna de ellas en sus establecimientos respondieron:

	% de productores
Realizan ajuste de carga	25
Manejo de Condición Corporal	38
Realizan técnicas de destete (temporario o precoz)	19
Realizan control de toros	18
Hacen diagnóstico de gestación (aunque el 29% sólo lo hace parcial)	37
Realiza registros de manejo	22

En cuanto a la disposición a realizar innovaciones en su sistema de producción, sobre el total de productores criadores encuestados, la suma de No propensos, poco propensos e intermedios llegó al 70%.

Lo real y lo posible

Más allá de las presunciones o teorías que cada uno maneja, lo concreto es que con una faena de 2 millones de cabezas estamos en una fase de equilibrio que propende a disminución de stock.

Basta recordar que en este úl-

timo año se entoraron 500 mil vacas menos que en los 2 años anteriores, e inclusive aumentó sustancialmente la faena de vacas (casi un 40% en los primeros 6 meses del año con relación a igual periodo de 2003).

Estos hechos marcan que si no se mejora el procreo se lograrían



bastante menos terneros, lo que supone menos novillos aptos para faena dentro de 2 a 3 años, por lo tanto la única vía de mantener o aumentar la faena sería reduciendo stock.

Si a este hecho estadístico le sumamos los datos de la industria, que determinan que casi la mitad de las vacas que se están faenando están preñadas, se marca una fuerte señal sobre las perspectivas de consolidar el negocio...

Es lógico pensar que todos quieren aprovechar la buena coyuntura de precios en la categoría de vientres, pero también revela que quienes hace pocos meses atrás echaron toros a las vacas que hoy están embarcando a frigorífico, lo hicieron sin usar el menor criterio de planificación.

Resulta un desperdicio para el sector considerado en su conjunto que parte de la "máquina de producción" se esté liquidando ante los buenos precios. Esto sin duda marca que la visión de las partes no coincide exactamente con la expectativa del sector en su globalidad, lo que compromete las posibilidades de consolidación y deja dudas sobre la mentada integración de la cadena.

LAS DOS GANADERÍAS:

Podríamos definir a grandes rasgos dos tipos de emprendimientos ganaderos: aquellos que apuntan a la maximización del ingreso y ven en la productividad una herramienta válida y los que perciben al establecimiento como una caja de ahorros que aporta seguridad, y en ese sentido la categoría de vacas funciona como un fusible (vientres que en algunos casos pasan largos periodos como turistas, sin aportar producto).

Esto en muchos casos no está condicionado por la escala del negocio y su atomización, ni por los ciclos biológicos naturales que llevan a que desde el momento en que se toma una decisión hasta que la misma tiene resultados pasan algunos años.

Que no está vinculado con la escala decimos porque hay aproximadamente 8500 productores ganaderos que manejan más de 300 vacunos en sus establecimientos, y a ellos pertenece el 75% del stock vacuno del país. Es decir que por su escala son productores empresariales, de mercado, que en el peor de los casos tienen un capital semoviente que supera los US\$ 70.000.

Este es un dato de la realidad, y lejos de analizar el acierto en la gestión de su capital productivo o en las decisiones de vida de estos empresarios, no debemos olvidarnos de sus expectativas: ¿Quieren cambiar? ¿Cómo perciben su nivel de comodidad en la

explotación? ¿Aceptan incurrir en más riesgos y desarrollar nuevas habilidades para manejar su empresa? Estas son interrogantes que se deben dilucidar a la hora de proyectar una ganadería posible.

Importa rescatar entonces el concepto de innovación como conocimiento aplicado y revertir la visión de que es necesaria una importante inversión para mejorar la actual situación en la cría. Basta con repasar las técnicas de manejo disponibles que no requieren costo adicional (o muy poco) y que se aplican escasamente:

- ajuste de carga, como criterio elemental a tener en cuenta en toda explotación racional; de poco sirve acumular ganado en el campo para que pase hambre
- manejo adecuado de los destetes para separar en el momento adecuado dos categorías del rodeo antagónicas
- manejar el ganado por condición corporal, asignando a cada grupo de animales el forraje de acuerdo a sus necesidades
- Revisar toros para determinar si efectivamente son fértiles

o si las enfermedades reproductivas no están comprometiéndose el procreo

Volviendo al principio

Nos enfrentamos a la posibilidad de consolidar un sector que históricamente ha sido básico en la economía del país. Un sector que tiene varias cartas a favor: mercados y precios, características productivas poco usuales en el mundo ganadero que le permiten cierto nivel de diferenciación, ventajas sanitarias regionales, conocimiento generado como para aumentar en forma significativa la productividad, recursos naturales y humanos como para implementarlo.

Lo malo es que para explicar porqué todavía estamos a mitad de camino “siempre ha habido alguien a quien echarle la culpa”: clima, frigoríficos, mercados, aftosa, bancos, técnicos..., y nos hemos quedado atados a esas ré-

moras del pasado.

Sería injusto desconocer los condicionamientos que algunos de ellos han ejercido sobre el sector, basta recordar las secuelas que ha dejado el atraso cambiario en la mayoría de las empresas ganaderas, las repercusiones de la aftosa comprometiendo los ingresos de los anteriores ejercicios, las sequías que con cierta frecuencia se presentan; pero esto no hace más que reafirmar que ha existido y existe un foco distinto en la priorización de temas.

En el caso de la cría, trabajar más sobre el manejo de la condición corporal del ganado, incorporar y utilizar bien los mejoramientos extensivos, hacer destetes oportunos y no poner el foco en el uso de técnicas costosas usadas como estrategia permanente.

En aspectos comerciales tratar de afianzar el actual nivel de competitividad que nos ha per-

mitido despegarnos de los competidores regionales, mediante una estrategia de país creíble, confiable, con políticas sanitarias que aporten seguridad y con criterios claros de diferenciación de nuestras carnes.

Entender que en nuestra ganadería, por ahora, hay más cosas para resolver con dedicación e inteligencia aplicada que con inversión, que es un negocio en el que si una parte deja de ganar también pierde el resto.

Que el aumento de productividad en cantidad y calidad no se logrará sólo con voluntarismo y defendiendo parcelas entre los distintos integrantes del complejo cárnico, sino con una visión compartida del negocio.

Mientras esto no se incorpore el techo está cerca.

...Pero tal vez esté llegando el momento de mirar adelante y sortear las barreras mentales que nos han impedido avanzar a mayor ritmo.