



## REGIONAL LITORAL NORTE

“Mirando las empresas”

### ¿Qué estamos observando... de la crisis forrajera en la región?

**E**s conocida la profunda crisis forrajera por la cual transcurre la región que nos ocupa y aunque en el mes de junio han ocurrido lluvias importantes, la situación forrajera seguramente no sufrirá cambios hasta la próxima primavera.

Desde el mes de febrero, la Regional Litoral Norte del Instituto Plan Agropecuario, en una acción coordinada con las organizaciones de productores, las Intendencias departamentales y el MGAP, ha realizado actividades cubriendo los 3 departamentos de la Regional (Artigas, Salto y Paysandú) focalizando este tema.

Las actividades desarrolladas tienen el objetivo de poner a disposición de los productores el menú de posibilidades a tomar en cuenta en circunstancias de crisis forrajera para mejorar el proceso de toma de decisión. En forma resumida, se tocan 3 grandes puntos: ajuste de carga animal, medidas de manejo animal (destete, manejo preferencial de categorías, etc.) y suplementación.

En estas actividades, hemos tenido contacto con muchos productores, de diversa escala y orientación productiva y hemos aprovechado para recabar información acerca de cómo enfrentan la actual crisis forrajera.

Este artículo, pretende presentar de manera resumida algu-

nas consideraciones al respecto.

En tal sentido, lo primero a destacar es que comparativamente con la seca del 88-89, ha ocurrido un importante proceso de capitalización de experiencias y acumulación de conocimientos (aprendizaje) que se ha visto reflejado en el proceso de toma de decisiones de los productores y en el comportamiento general adoptado por los técnicos actuantes.

Una segunda observación, tiene relación con la postura que adoptaron los productores frente a la carga animal. Este es un punto de superior importancia en las empresas, pues es un factor muy relevante en la performance animal y en la determinación de sus resultados físicos y económicos. Hasta la seca, la gran mayoría de las empresas venían trabajando con cargas animales muy altas,

excedidas en relación a la capacidad de carga de los campos y por tanto todos tuvieron que necesariamente hacer ajustes de carga. Al respecto hemos observado un comportamiento claramente diferenciado entre los productores chicos y grandes o familiares y empresariales (no es objeto de esta nota plantear la discusión acerca de una tipificación adecuada). En ese sentido, los productores chicos han realizado un ajuste de carga de mucho menor magnitud que el realizado por los productores grandes; mientras estos últimos han quedado posicionados en cargas animales entre 0,45 – 0,55 UG/há, los primeros han quedado con cargas de 0,7 – 0,8 UG/há y aún superiores. La pregunta que podemos plantearnos es ¿por qué este diferente comportamiento de los grupos de productores frente a la variable carga animal? Un primer comentario que nos merece la pregunta es que para el caso del productor chico, el animal (sea vacuno u ovino) es el activo más importante que posee, es su producto final para la venta y a la vez su caja de ahorro. Los presupuestos familiares son el principal costo, por lo que las necesidades familiares insatisfechas pueden ser altas y por tanto, al generar alta liquidez a través



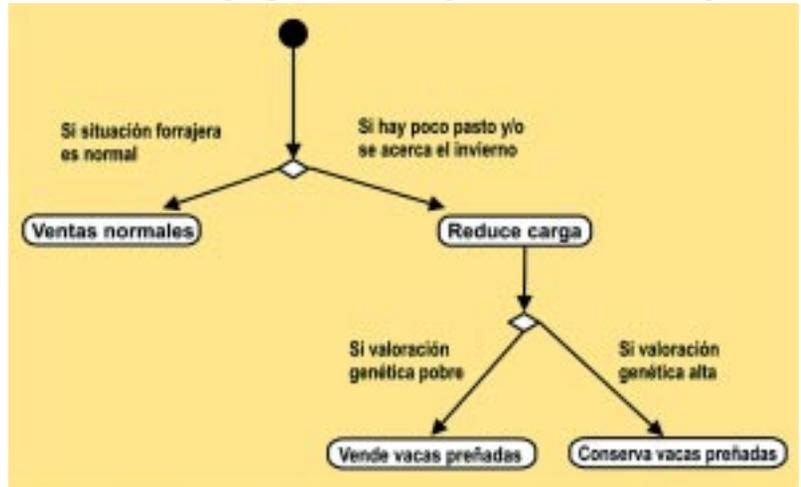
de un ajuste de carga (venta), puede significar un riesgo financiero excesivo al movilizar rápidamente el dinero y generar una descapitalización importante, determinando así una situación difícil y de penosa recuperación. En definitiva, los productores familiares/chicos apuntan a “aguantar” una mayor carga a través de la suplementación y manejos más artesanales del ganado, como pastoreo en las rutas, etc. Es por ello, que el plan ración del MGAP, focalizado en este sector de productores y canalizado a través de las organizaciones locales (gremiales, junta local, etc.), juega un rol fundamental.

El otro punto que nos interesa destacar relativo a la diferente postura de los productores frente al ajuste de carga, se refiere a cómo lo han realizado. Allí hemos encontrado también dos posturas generales bien diferenciadas y que tienen relación, en este caso, con la diferente valoración del aspecto “genético”. Así, aquellos productores que han pasado por un largo proceso de inversión en genética, comprando buenos toros y semen, realizando un proceso de selección genética a lo largo de los años (que muchas veces se prolonga a través de varias generaciones) consideran al vientre (vaca de cría) como un capital genético innegociable y por tanto harán cualquier esfuerzo para retenerlo ante cualquier adversidad, aún de la gravedad de las actuales circunstancias de crisis forrajera. En estas empresas, el ajuste de carga operó a través de desprenderse de la escalera de novillos y hemos visualizado una tendencia a reponer con categorías chicas (terneros-terneras). Lo opuesto ocurre con los productores que

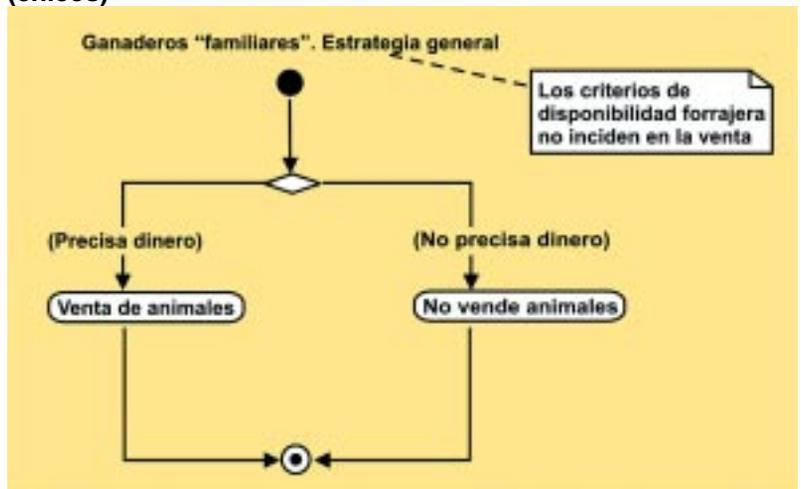
ven a la vaca de cría preñada como un elemento de producción puro (con poco valor genético) y por tanto reconociendo la sensibilidad de esta categoría y el alto riesgo que representa mantenerla en las actuales circunstancias, decidieron su venta, tratando de quedarse con las categorías chicas (de reposición), de menores requerimientos nutricionales.

En los Gráficos 1 y 2 hemos tratado de representar el comportamiento descrito anteriormente, aun a riesgo de sobresimplificar un problema de alta complejidad.

**Gráfico 1. Estrategia general de los ganaderos de escala grande.**



**Gráfico 2. Estrategia General de los Ganaderos Familiares (chicos)**



En esta breve descripción del comportamiento humano se resalta la necesidad de observar las diferentes valoraciones y decisiones que se van tomando, frente a una situación dada (crisis forrajera) en función de las diferentes realidades que viven las empresas, y de cuales sean los insumos de información que el productor dispone y utiliza en el proceso de su toma de decisión. Para una institución como el Plan Agropecuario, es de alta importancia tratar de comprender lo más acabadamente posible, como son las “lógicas de funcionamiento” de las empresas a los efectos de poder hacer aportes pertinentes, colaborando para que el proceso de toma de decisión sea realizado de la mejor manera posible.