

El Instituto Plan Agropecuario junto a los productores ganaderos del basalto. (Parte I)

Relevando la realidad de los ganaderos .

Ing. Agr. Danilo Bartaburu, Ing. Agr. Emilio Duarte
Ing. Agr. Esteban Montes Narbondo, Ing. Agr. Marcelo Pereira
Plan Agropecuario

La misión institucional del Plan Agropecuario establece **“contribuir al desarrollo sostenible e innovador de la producción ganadera y sus productores, principalmente pequeños y medianos, para mejorar su situación económica, familiar y humana mediante capacitación, extensión, generación de información y articulación con otras instituciones”**. Pocas palabras con fuerte contenido.

El Plan Agropecuario siempre está cerca de los productores y sus organizaciones para producir y hacer llegar información de su interés. Para ello, estamos permanentemente informándonos sobre todo el contexto en el que se mueven las empresas, pero también recorreremos la campaña con ojos y orejas grandes. Mirando, charlando y escuchando mucho. Ello nos permite tener una cabal idea de la situación y funcionamiento de las empresas agropecuarias, lo cual integrado al conocimiento técnico-científico nos permite interpretar la realidad y hacer aportes de valor para los ganaderos.



Foto: Plan Agropecuario

Cuadro 1

PAYSANDÚ	Operador Rural 1	En general la gente está ajustada, se piden adelantos contra negocios hechos. Se pide financiamiento para comprar, antes era todo contado. La gente acude al Banco (agrocrédito) pero no es de mucha importancia.
	Operador Rural 2	Productores de hasta 1500 há, están sin cajas. Los grandes no y tampoco los que tienen agricultura asociada. El 20 % de las ventas piden adelantos. Se empieza a ver ganaderos en los bancos.
	Operador Rural 3	Con problemas de caja en general, antes el 80 % de los negocios se hacían al contado ahora sólo el 50 %. Se piden adelantos pero no es importante aún.
	Operador Rural 4	Ajustados financieramente en general debido a una retención circunstancial para alcanzar buenos precios. Piden adelantos pero no es importante.
	Productor Rural 1 (ganadero chico)	Sin dinero pero con ventas pendientes. Demora en algunos pagos.
	Productor Rural 2 (ganadero chico)	Sin dinero y con ventas para cubrir el funcionamiento.
	Productor Rural 3 (ganadero chico)	Sin dinero y con ventas a convenir, sin adelantos.
	Productor Rural 4 (ganadero chico)	La gente ajustada de dinero, pero no se los ve entrar mucho en el banco.
	Productor Rural 5.(c/agricultura)	Sin plata, sin adelantos debido a recientes ventas realizadas.

En los últimos tiempos, pasamos de la peor sequía vivida en los últimos años, acompañada de fuertes caídas de precios en el segundo semestre del 2008, a una situación actual de abundancia de pasto y precios en alza. Vaya si será dinámica el contexto en el que se mueven las empresas que como dice el Ing. Agr. I. Malaquin : **“lo normal es la variabilidad”**.

En los últimos meses , se respira un clima distinto en el sector ganadero, diferente a lo habitual. Las secuelas de la sequía en nuestra región, se sienten. Los adelantos en las ventas de ganado para ajustar la carga animal, durante el año pasado, dejaron algunos predios con el stock animal desarticulado y los altos costos incurridos para sustentar los ganados con suplementación, se llevaron posibles ahorros.

Actualmente, la abundancia de pasto y los precios de los animales gordos en leve suba, promueven que los productores retengan algunas categorías. Y así , es posible teorizar sobre una posible situación de déficit de caja. En virtud de todas estas hipótesis, en el mes de marzo, nos planteamos hacer un rápido relevamiento de tal situación y acudimos a “referentes calificados” como son los operadores comerciales (escritorios rurales, consignatarios) y directamente a productores

El resultado se plantea en el cuadro 1.

A partir de los testimonios relevados, que abarcaron 23 entrevistas con diversos actores del sector ganadero, desde escritorios rurales, consignatarios, frigoríficos, operadores bancarios, técnicos y productores de los 3 departamentos de nuestra Regional , y de nuestra percepción de la realidad, podríamos extraer algunos comentarios más relevantes:

Cuadro 1

SALTO	Operador Rural 1	Poco dinero y los que pueden retienen, pidiendo adelantos. Los negocios de agricultura no están saliendo con fluidez, por fracasos en los cultivos.
	Operador Rural 2	Situaciones muy diversas. No se están pidiendo adelanto de las ventas. Hay retención esperando mejores valores y por precio alto de la reposición y se embarcan vacas. Hay ofrecimientos de campos a pastoreo a US\$ 4 y US\$ 5/cabeza/mes, pero no se concretan.
	Operador Rural 3	La mitad de la gente tiene para cobrar el 100% de la lana en la liquidación, o sea no pidieron adelanto. En el operativo corderos los productores vienen levantando los adelantos, para hacer forraje y para compra de los mismos.(que no se encuentran)
	Operador Rural 4	Hay problemas financieros, hasta 1500-2000 has. Piden dinero adelantado en escritorio.
	Agroveterinaria	No hay iliquidez. Se recurre a créditos para negocios grandes (maquinaria, remates). Antes de endeudarse hay varias posibilidades (arrendamiento, agricultura). Poco movimiento para mejoramientos forrajeros(15% del año pasado) y la expectativa es que llegue al 30%. Baja carga en los predios y las ganancias actuales no son tan buenas.
	Frigorífico	No están pidiendo adelantos al frigorífico a pesar que el 90% de los negocios son a 45 días. Retención de novillos por altos precios de la reposición. Los que tienen ciclo completo no se apuran a vender ganado. Como los negocios son consignados, no pueden percibir si están pidiendo adelantos.
	Productor 1 (ganadero mediano muy afectado por sequía)	Problemas financieros importantes y con previsión de cierre económico negativo.
	Productor 2 (ganadero alta escala)	Se financió con lanares vendidos en el segundo semestre del año pasado, con la lana y venta de vacas. Va a vender una generación de novillos en forma anticipada, aprovechando las buenas ganancias de peso y precios. Agrocrédito.
	Productor 3 (ganadero alta escala)	Hay problemas. El saldo en cuenta corriente se viene reduciendo rápidamente.
	Operador bancario	Los productores están empezando a ingresar al Banco nuevamente. Por ahora por pequeños créditos de gastos de establecimiento,etc



Foto: Plan Agropecuario

- Hay una diversidad de situaciones que responden a realidades muy diferentes en las explotaciones. Por un lado, las diferencias intrínsecas a la disponibilidad de recursos naturales permite incorporar o no rubros de mayores ingresos, como los agrícolas. Por otro lado, las explotaciones responden a lógicas de unidades familia-explotación y por lo tanto la disparidad de situaciones en cuanto a ciclo de vida de la familia, hace de situaciones y demandas familiares de alta diversidad.

- La mayoría de las empresas vienen saliendo de una situación de profunda y extensa sequía y de caída de precios, que determino un ejercicio 2008/2009, con resultados productivos y económicos muy magros. Ello provoca efectos en el mediano y largo plazo. Adelantos en las ventas y altos costos de suplementación y pastoreo fue lo dominante de dicho ejercicio anterior. Finalmente, los fondos de reserva son inexistentes o muy disminuidos.

- Existe una abundancia de pasto generado en altos crecimientos forrajeros estivales, lo cual alienta a los productores a retener ganados para utilizar dicha pastura y transformar el mismo en kilos de carne valorizada. Por ello, el que tiene, retiene los novillos en engorde y vende categorías

Cuadro 1

ARTIGAS	Operador Rural 1	El arrocero con ansiedad por dinero, el ganado es caja chica. No ve problemas en ganadero criador. El negocio es al contado, por tanto no se ven signos de problemas
	Operador Rural 2	No hay endeudamiento preocupante. Financiamiento bancario para solucionar problemas de caja en el corto plazo. Ventas mínimas para cubrir algún gasto. Retención de ganado. Mercado demandado.
	Productor Rural 1 (ganadero chico)	Sin Caja, pero retención de ganado, financiamiento con adelanto lana, a futuro venta de terneros y ovejas gordas.
	Productor Rural 2. (ganadero chico)	Sin caja.

de menor valor (vacas).

- Existe un déficit de caja, originado en inexistencia de fondos de reserva y/o categorías para vender. Se está priorizando recomponer el stock de ganado y utilizar la abundancia de pasto, aunque debido a la iliquidez que enfrentan la mayoría de las empresas, no se está pensando integrar la suplementación, para mejorar la misma. Se vende únicamente para solventar el funcionamiento predial y familiar. Las explotaciones de mayor escala, ven disminuidos sus saldos en cuenta corriente.

- Los productores, reticentes a utilizar financiamiento bancario, están

empezando levemente a utilizarlo para gastos de funcionamiento.

Con esta realidad del contexto del negocio ganadero y de las empresas, decidimos realizar algunos aportes a los productores a través de una serie de jornadas en los 3 departamentos, las cuales son realizadas en conjunto con organizaciones de productores y otras instituciones y cuyo contenido es presentado resumidamente en los artículos que siguen, de esta misma revista. En ellos, se abordan todas estas temáticas y se promueve la circulación de información para mejorar la toma de decisión de los ganaderos del basalto.