

# Estrategias de pequeños productores de acuerdo a objetivos familiares y ante situaciones críticas

Ing. Agr. Rodolfo Franco  
Plan Agropecuario

La idea de este artículo es compartir algunas estrategias, actividades de manejo y comercialización, observadas en productores chicos en el norte del país (región de basalto)<sup>1</sup>. Las mismas, responden a las restricciones propias de sus sistemas de producción y a las finalidades de la familia. Además, desde una perspectiva técnica, se señala como una necesidad, comprender que la elección de una estrategia, actividad o tecnología, no puede ser observada solamente desde la relación entre plantas y animales.

Son varios los factores que intervienen en la toma de decisiones de los productores llamados familiares o de estratos de superficie más chicos. Al mismo tiempo, sabemos que dichas decisiones, son parte de estrategias que están ligadas a la permanencia, la manutención de la familia y la satisfacción de las necesidades básicas. En ese sentido, ante un objetivo concreto como es la satisfacción de las necesidades básicas, las estrategias, no se basan exclusivamente en la actividad agropecuaria o al menos en actividades agropecuarias dentro del propio predio. Esto se refleja por ejemplo, en lo que se denomina "pluriactividad"<sup>2</sup>, pero no será objeto de análisis en este artículo sino que nos enfocaremos en estrategias relacionadas directamente con la conducción del predio.

Por otro lado, es normal que desde la perspectiva técnica, olvidamos que muchas decisiones de este tipo de productores en cuanto a las actividades agropecuarias y/o comerciales, son "racionales" desde el punto de vista de sus objetivos, en función de sus sistemas y de las restricciones con que se manejan.

Pretendemos describir entonces, brevemente, algunas estrategias de comercialización y manejo así como aquellas que se implementan ante situaciones críticas de forraje.

## Comercialización, manejo y "la cuenta corriente"

Uno de los principales factores que explican y proporcionan cierta "lógica" a las siguientes actividades, es la necesidad de caja en diferentes momentos del año para afrontar los gastos de la familia. Sin entrar en generalizaciones, existe en estos casos, la ausencia de herramientas financieras que se adecuen a este tipo de productores y les permita afrontar los gastos del "día a día". Es así que muchos técnicos extensionistas, señalan que el propio stock animal funciona como "cuenta corriente," útil para afrontar los gastos de manutención del hogar. Siendo el stock animal la mercancía que funciona como caja de dinero corriente en los propios predios, existen mecanismos de financiación que han sido aprovechados desde hace muchos años por los productores y de los más variados estratos. El "adelanto en dinero," ha sido una herramienta que principalmente se observa en el caso de la venta de lana. El dinero proveniente del mismo es mantenido y utilizado por parte de los intermediarios para el pago de insumos, alimentos y cuentas que el productor mantiene en las ciudades o poblados más importantes.

La permanencia todo el año del toro en el rodeo de vacas en ganadería vacuna, es considerada como ineficiente

1. Productores de la zona noreste del departamento de Salto (Cuchilla de Guaviyú, Guaviyú de Arapey y Pueblo Olivera), de estratos de superficie de entre 50 a 250 hás en campos de alto porcentaje de suelos superficiales.

2. La pluriactividad se define según Schneider (2000) citado por Matías Carámbula (2009) como "una forma de reproducción social de las familias en la que su integración a la división social del trabajo no depende exclusivamente de los resultados de la producción agrícola sino también a través de su relación con otras actividades y con el mercado de trabajo"...

desde una mirada específica o parcial, dentro del sistema de producción. El argumento se basa en el desajuste generado entre la producción de pasto del campo natural, con los momentos de máximos requerimientos de la vaca de cría, sumado a que no han cambiado sustancialmente el nivel de mejoramientos forrajeros así como no han cambiado las condiciones de ajuste de carga del campo natural. Esto se traduce en bajas eficiencias en los porcentajes de destetes anuales. Sin embargo, el nacimiento de terneros en cualquier época del año permite a estos productores tener “moneda corriente” para afrontar los gastos familiares por más que se mantengan indicadores anuales de parición bajos.

Esta actividad está muy relacionada con la venta principalmente de terneros o animales de sobre año a vecinos en forma prácticamente exclusiva. Esto se percibe, tomando en cuenta además, la disminución de las ferias ganaderas. Este aspecto es importante, debido a que se capitalizan las ventajas de la cercanía y las relaciones de vecindad en un mejor precio de la unidad, en costos mínimos de traslado, en condiciones de pago la mayoría de las veces de poca rigidez, sin costos de intermediación y muchas veces como canje o trueque.

En el caso de la venta de lana, es usual que se utilicen los mismos canales comerciales que algún vecino y que se comercialice la lana a través de un productor con mayor volumen de lanas. Respecto al rubro, se observa el mantenimiento de majadas cruzas doble propósito con razas de lanas más finas. Esto si bien responde a diversos factores, el principal es el precio de la lana. De todos modos, no hay una modificación drástica de la majada sino que se mantiene en un



Foto: Plan Agropecuario

intermedio, procurando cierto margen de seguridad obtenido de la complementariedad de ambas razas.

### La cooperación en grupos.

Se basa en una estrategia en donde se generan oportunidades para el productor y su familia, y se relaciona entre otros, con los siguientes aspectos:

- Compras y comercialización en conjunto. Relacionadas principalmente con la mejora en el precio de venta además de una disminución en los costos e insumos por mayor volúmenes y reducción en el costo individual de fletes.

- Equipo de maquinaria en conjunto. Relacionado a lo anterior, es menor el peso de los costos de determinados servicios como los servicios agrícolas (lo que incluye pasturas) cuando estos se comparten. Individualmente, sería

inviabile muchas veces la traída de maquinaria por ser áreas reducidas.

- Cooperación en actividades y trabajos puntuales, que requieren la participación de varias personas, como ser descoles, deshojes, yerras, baños, siembras de cultivos y pasturas etc.

- Sociales: instancias de esparcimiento y socialización con participación de toda la familia. Recordemos que a diferencia de un productor mas empresarial (separación familia-empresa), las relaciones sociales y de vecindad en las zonas rurales constituye un aspecto de importancia.

- Los intercambios de estrategias y tecnologías. Experiencias que se comparten grupalmente, discutiendo sus fortalezas y debilidades.

### Estrategias en crisis de forraje

Carga animal: Sabida es la resisten-



Foto: Plan Agropecuario

cia por parte de los productores de estratos más chicos, en cuanto a la disminución de la carga animal por la vía de la extracción del predio de animales a través de la venta. Sin embargo, se han observado diferentes estrategias, dirigidas al mantenimiento de los animales.

Se puede afirmar, en estas situaciones específicas, que la venta de animales es tomada en cuenta como un mecanismo más, a diferencia de otro tipo de productores en el cual la venta es quizás el mecanismo más utilizado para disminuir la carga. De entre otras estrategias que es frecuente observar en estos casos encontramos:

- Disminución de los requerimientos de los animales: Se han observado varias experiencias en donde hipotecando producción futura, se cancelan los servicios de reproductores tanto en la majada como en el rodeo vacuno.

- Extracción de ganado fuera de sus predios. Cuando se instalan condiciones de sequía, toda una zona o región lo padece. Es así que mientras los productores más grandes exploran posibilidades como la incorporación externa de alimento o la búsqueda de pastoreos extra región (en el caso de una seca de mayor regionalización), los productores con menos posibilidades deben agotar las estrategias en el

marco de sus posibilidades dentro de la zona. Al respecto, una de las estrategias más observadas en estas condiciones es la extracción de ganado, principalmente vacuno, a los caminos vecinales y rutas departamentales. Las exigencias, las disposiciones legales etc, no parecen frenar esta medida y es comprensible desde el punto de vista de la no necesidad de disponer dinero para hacerlo.

- Respecto a la alimentación animal, se agotan todas las posibilidades en cuanto a evitar una salida de dinero. Es entonces que se consideró por parte de muchos de los productores, como exitosa la operativa ración del MGAP, con plazos flexibles para el pago. Al respecto juegan un papel fundamental las organizaciones de productores canalizando por un lado las demandas de éstos y por otro, todo plan de acción que se pueda capitalizar a través del esfuerzo en conjunto.

### Consideraciones finales.

Las distintas estrategias de los productores responden a diversos factores por los que dichas estrategias están en continuo cambio, dependiendo de la fluctuación existente en dichos factores.

Las diferentes estrategias están enfocadas al cumplimiento de los

objetivos inherentes al hogar y se implementan en función de las restricciones en las que se desarrollan los sistemas de producción.

Las situaciones críticas de forrajes implican un golpe en el sistema, que en la "mejor" de las situaciones se hipotecan sus efectos para años posteriores. En estos casos, la opción de venta de animales es tomada en última circunstancia. Además, siendo una limitante los recursos con que cuentan estas empresas, en situaciones límites de forraje, las restricciones impuestas se duplican y comprometen la propia sustentabilidad de las mismas

Desde una perspectiva técnica tradicional, además de no ser tomado en cuenta la globalidad de las restricciones presentes, no se toma en cuenta muchas veces cual es la estrategia que está detrás de una actividad que de antemano parece "ineficiente".

Desde la extensión, resaltar la necesidad de comprender, que las mejores estrategias, tecnologías o actividades serán "buenas o malas" si responden y se adecúan a las necesidades de la familia y al conjunto de restricciones. En ese sentido, resaltar el rol de "facilitador" para encontrar las mejores opciones, las que se desprenden, siempre, desde el propio productor.