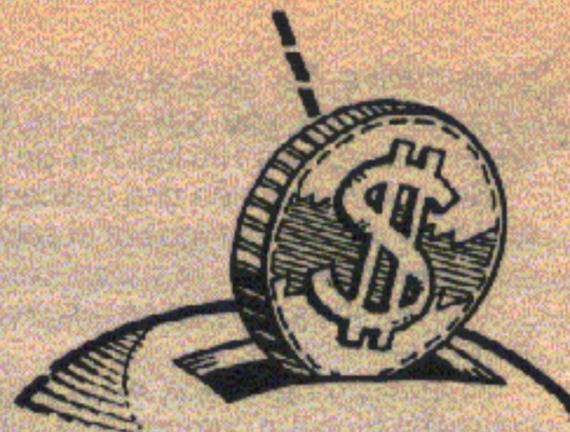


EMPRESA GANADERA - AGRÍCOLA: sus perspectivas

Ing. Agr. Hugo Durán Martínez (1)



Esta empresa, a la que siempre hemos denominado ganadera-agrícola para diferenciarla de la agrícola-ganadera, tiene incorporada la agricultura en un esquema de rotación muy bien definido donde la finalidad primordial es llegar a la pastura para lograr la excelencia en la producción de carne.

La empresa ganadera - agrícola es un predio rico en opciones; muy dinámico en sus rubros de producción, con una intensidad cada vez más creciente que lo asemeja cada día al establecimiento lechero.

Producción animal y vegetal están una en función de la otra en lo que llamamos un verdadero sistema de producción.

Desde el punto de vista climático, topográfico de suelos el litoral oeste y sur de nuestro país brinda las condiciones para este tipo de empresas, y no como erróneamente se ha intentado producir.

Estos predios si bien sus rendimientos físicos son muy interesantes, ya que la agricultura insertada en este esquema reduce sus riesgos, igual están sufriendo la coyuntura por la que atraviesa la agropecuaria toda.

INTRODUCCION

El siguiente trabajo intenta reflejar la situación actual de una empresa ganadera - agrícola de 500 hectáreas con 78% de su superficie arable.

El esquema planteado de rotación es: Cebada - Trigo de Pastoreo/P.P.-P.P.2-P.P.3-P.P.4-P.P.5.

La capacidad forrajera del campo permite con reserva de forraje y suplementación con 1,5 kg. de grano/animal/día durante los 100 días críticos del invierno el engorde de 600 novillos.

Se hace un esquema básico de invernada de novillos que se compara con una situación actual muy común en el litoral agrícola de predios mixtos lanar - vacuno.

Se plantean esquemas de producción sencillos, intensivos pero que son fácilmente alcanzables ya que son cifras logradas por muchos productores de litoral. Somos cons-

pero cuando la media está por debajo de los 220 kgs. es preferible dar pasos intermedios.

Finalmente se realiza un análisis de diferentes situaciones al variar las relaciones de precio y opciones de producción.

Se trabaja en U\$S/há. por ser una moneda muy familiarizada en el manejo de los productores y por no tener que estar actualizando continuamente sus valores.

Los datos finales presentados son en base a Ingreso Neto (I.N.).

COEFICIENTES

En el cuadro 1 aparecen los diferentes coeficientes económicos y técnicos utilizados en este trabajo.

En la base del mismo aparece a la izquierda el número de animales vendidos descontado el 5% de mortandad y a la derecha los kgs. de carne eq./há. que se producen con este sistema de producción elegido.

INGRESOS Y EGRESOS

En el cuadro 2 se presentan por un lado las entradas del predio en U\$S/há. y a la derecha el de salidas evaluado de la misma forma.

El cultivo de trigo se hace con la doble finalidad de pastoreo y grano; el ingreso que aparece corresponde sólo a lo obtenido por la cosecha del cereal.

Conviene aclarar que el pastoreo que se le hace al trigo es en función del grano, por lo tanto se siguen los pasos perfectamente detallados en el artículo de la Revista N° 62 TRIGO: CARNE + GRANO.

La cebada se siembra exclusivamente para grano.

En la columna de salidas lo referente a maquinaria contratada se refiere a la cosecha de grano y semilla fina ya que se parte del supuesto que la empresa no tiene cosechadora.

Se incluye también en este ítem la contratación de la enfardadora, no así la pastera y la hileradora ya que la empresa posee su propio equipo.

CUADRO 1

INDICADORES ECONÓMICOS

	U\$S/HA.
Precio de compra	0,7
Precio de venta	0,7
Precio del trigo	0,116
Precio de la cebada	0,1
Precio T. Blanco	2,2
Precio Lotus	1,8
Precio Festuca	1,8

COEFICIENTES TÉCNICOS

Kgs. de venta	420
Kgs. de compra	200
Rend. trigo	1.800
Rend. cebada	2.500
T. Blanco total	3.000
Lotus total	3.000
Festuca total	3.000
Mortandad	5%

ANIMALES VENDIDOS: 570

CARNE EQ./HA.: 303

cientes que hay grupos de productores que ya han superado los 400 kgs. de carne equivalente total y esto tendría que ser el objetivo.

(1) Técnico del Plan Agropecuario. Coordinador del Área Ganadera

En gastos de cultivos aparecen los insumos para la siembra de los dos cereales, a excepción de los del rubro maquinaria.

El cultivo de trigo al ser de pastoreo la fertilización utilizada es de 150 kgs./há. de Fosfato de Amonio a la implantación, más 100 kgs./há. de urea al retirar el pastoreo.

Se incluye también una aplicación de funguicida ya que al atrasar el ciclo de trigo por el solo hecho de pastorearlo se aumenta el riesgo de la susceptibilidad al ataque de hongos.

La columna impuesto se refiere exclusivamente a los que gravan la tierra.

El servicio de deuda es el pago de la financiación del cultivo de trigo y la compra de la mitad de los novillos, ya que se parte del supuesto de su financiación. No está incluido el pago de deudas contraídas con otra finalidad, esas aparecen en cuadro aparte.

CUADRO 2

ENTRADAS	U\$S/HA.	SALIDAS	U\$S/HA.
Novillos	335	Novillos	168
Trigo	27	M. de obra	31
Cebada	33	M. de mejoras	5
T. Blanco	13	Maq. vehículo	51
Lotus	11	Maq. contratada	24
Festuca	11	Alimento ganado	14
TOTAL	430	Gastos cultivo	22
		Sanidad	5
		Impuestos	8
		3% Municipal	10
		Administración	10
		Servicio de deuda	9
		Imprevistos	10
		TOTAL	367

INGRESO

El cuadro 3 refleja el resultado final de la empresa en Ingreso Neto (I.N.), no incluyendo en esta cifra el pago de renta, ni lo que retira el productor para vivir.

CUADRO 3

INGRESO NETO/HA	U\$S/HA
	62

PAGO DE CREDITOS CONTRAIDOS

El cuadro 4 presenta el I.N. que le quedaría a un predio que tiene que hacer frente a un servicio de deuda de un préstamo previamente solicitado.

Se muestra como cambia ese ingreso neto en función de

CUADRO 4 CRÉDITO GLOBAL

MONTO DEL PRESTAMO	I. NETO DESPUES S. DEUDA MAXIMO	I. NETO DESPUES S. DEUDA MINIMA
U\$S 25.000	48	51
U\$S 35.000	43	47
U\$S 50.000	35	40
U\$S 75.000	21	29
U\$S 150.000	-20	-3

CREDITO RURAL

MONTO DE PRESTAMO	I. NETO DESPUES S. DEUDA MAXIMO	I. NETO DESPUES S. DEUDA MINIMO
U\$S 25.000	46	48
U\$S 35.000	40	43
U\$S 50.000	30	35
U\$S 75.000	14	21
U\$S 150.000	-33	-20

la deuda adquirida: U\$S 25.000; U\$S 35.000; U\$S 50.000; U\$S 75.000 y U\$S 150.000.

En el mismo cuadro aparecen 2 casos analizados. El 1º si ese préstamo es obtenido con el actual Crédito Global del B.R.O.U. a una tasa de 9% de interés real a 6 años de plazo. El 2º es si el crédito es por Crédito Rural común a 4 años y a 9% de interés anual.

En los dos casos la columna de la izquierda nos da el monto del préstamo; en la del centro nos muestra el I.N. del predio luego de pagar el máximo servicio de deuda -en el caso del crédito global corresponde al tercer año en el del crédito rural corresponde al primero- y en la tercer columna nos muestra lo que queda luego de pagar la última cuota.

TASAS DE INTERES DEL COMERCIO

En el cuadro 5 se muestran las tasas de interés que cobran la mayoría de los comercios del ramo por dejar un insumo adquirido en la cuenta corriente de la empresa.

CUADRO 5

PLAZO	RECARGO	TASA ANUALIZADA	TASA REAL
45 días	17,6%	267%	132%
75 días	26,3%	207%	94%
90 días	31,0%	194%	86%
1 año		148%	57%

COSTO FINANCIERO DE LOS INSUMOS

En el cuadro 6 se observa el costo financiero en que incurre una empresa de este tipo que deja en la cuenta corriente de cualquier comercio el 60% de los insumos que adquiere para el movimiento de su establecimiento. No se incluye en este ítem los insumos adquiridos para la siembra de los cultivos de trigo y cebada ya que estos se financian por otra vía, como explicáramos líneas atrás.

Este cuadro muestra en U\$S/há. ese costo financiero a 45,90 y 365 días. Este hay que restárselo a los Ingresos Netos anteriormente obtenidos.

Se aclara que este es un costo financiero promedio ya que cada comercio tiene uno diferente. De todas maneras en cualquier caso extremadamente elevado, notándose que los que tienen el interés más bajo es debido a un menor precio de contado.

**CUADRO 6
COSTO FINANCIERO DEL COMERCIO**

Compra a 45 días	4 U\$S/há.
Compra a 90 días	7 U\$S/há.
Compra a 1 año	33 U\$S/há.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Finalmente se presentan cuatro gráficas que nos muestran la variación del I.N. a medida que cambian los coeficientes técnicos y económicos elegidos en la situación original.

En la gráfica 1 en el eje de las x la primer fila corresponde a los rendimientos de trigo; en la segunda a los de cebada; en la tercera a la relación flaco - gordo, cuyos precios están en centavos de dólar; en la cuarta al precio del trigo; y en la quinta al de cebada.

La gráfica 2 muestra manteniendo todas las variables fijas como cambia el I.N. según las relaciones de precio de flaco - gordo.

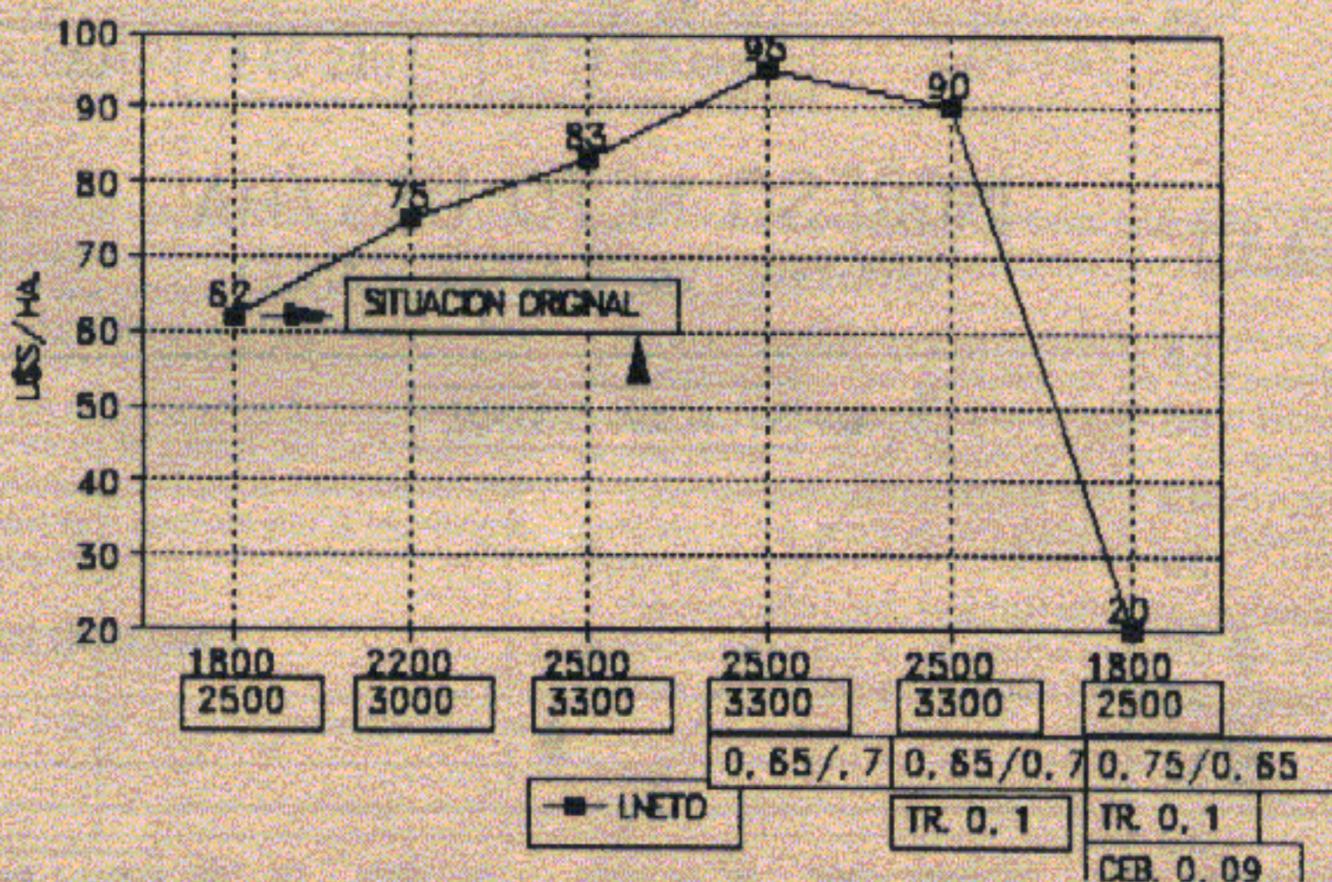
La gráfica 3 muestra los cambios que se producen en el I.N. al mostrar un predio mixto lanar - vacuno. Se invernan 300 novillos, en las mismas condiciones que los casos anteriores, y se posee una majada de 2000 lanares que vende 500 corderos gordos y 500 ovejas de refugo.

En todos los casos los corderos se venden en post zafra a 14 dólares por animal y las ovejas de refugo a U\$S 12. La producción de lana es de 8.000 kgs. total y lo que varía en cada uno de los casos es el precio como aparece en el eje de las X.

La producción de carne eq./há. de los sistemas con lanar es la misma que el de sólo vacunos.

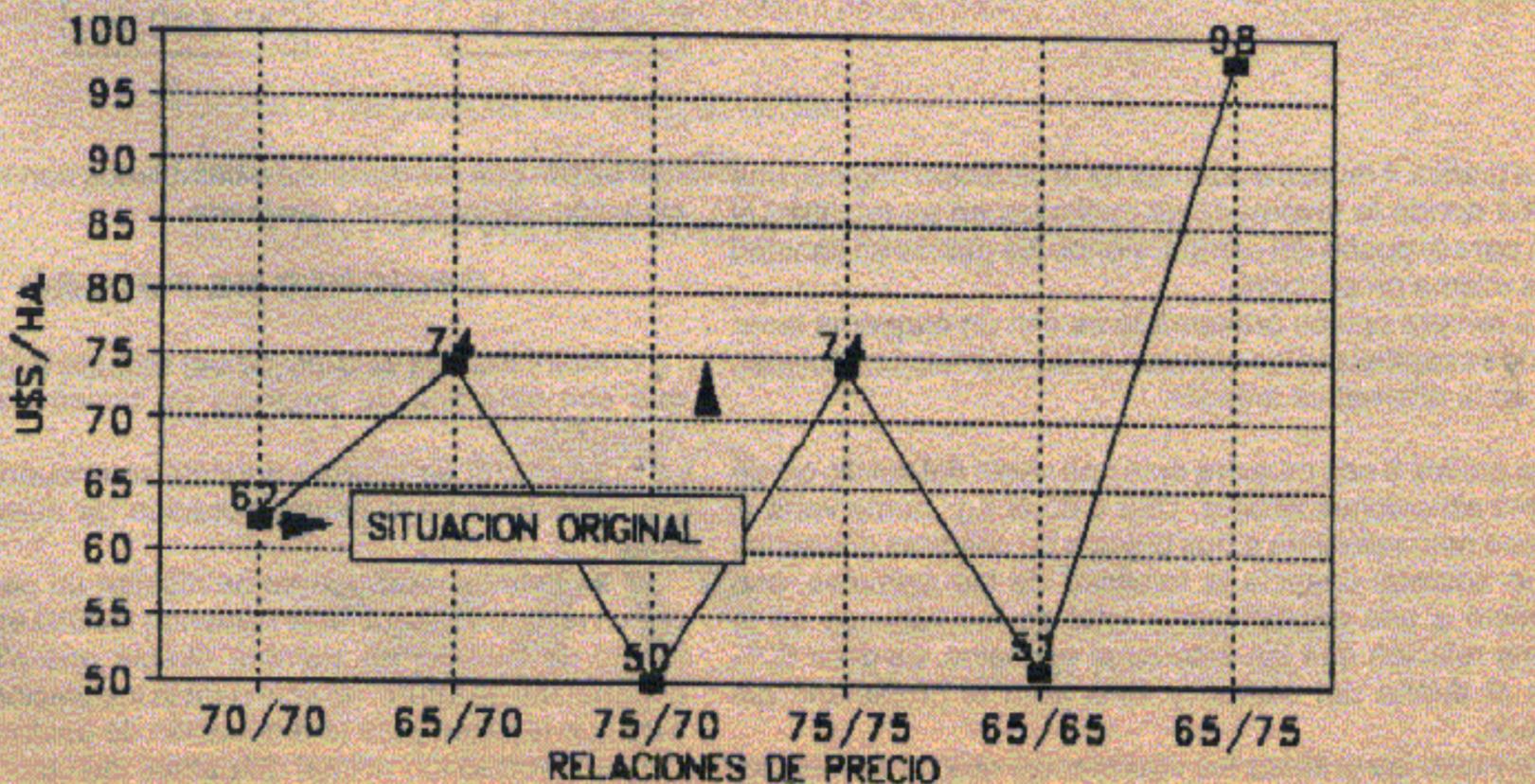
GRAFICA 1

**INGRESO NETO U\$S/HA.
SEGUN CAMBIAN VARIABLES**



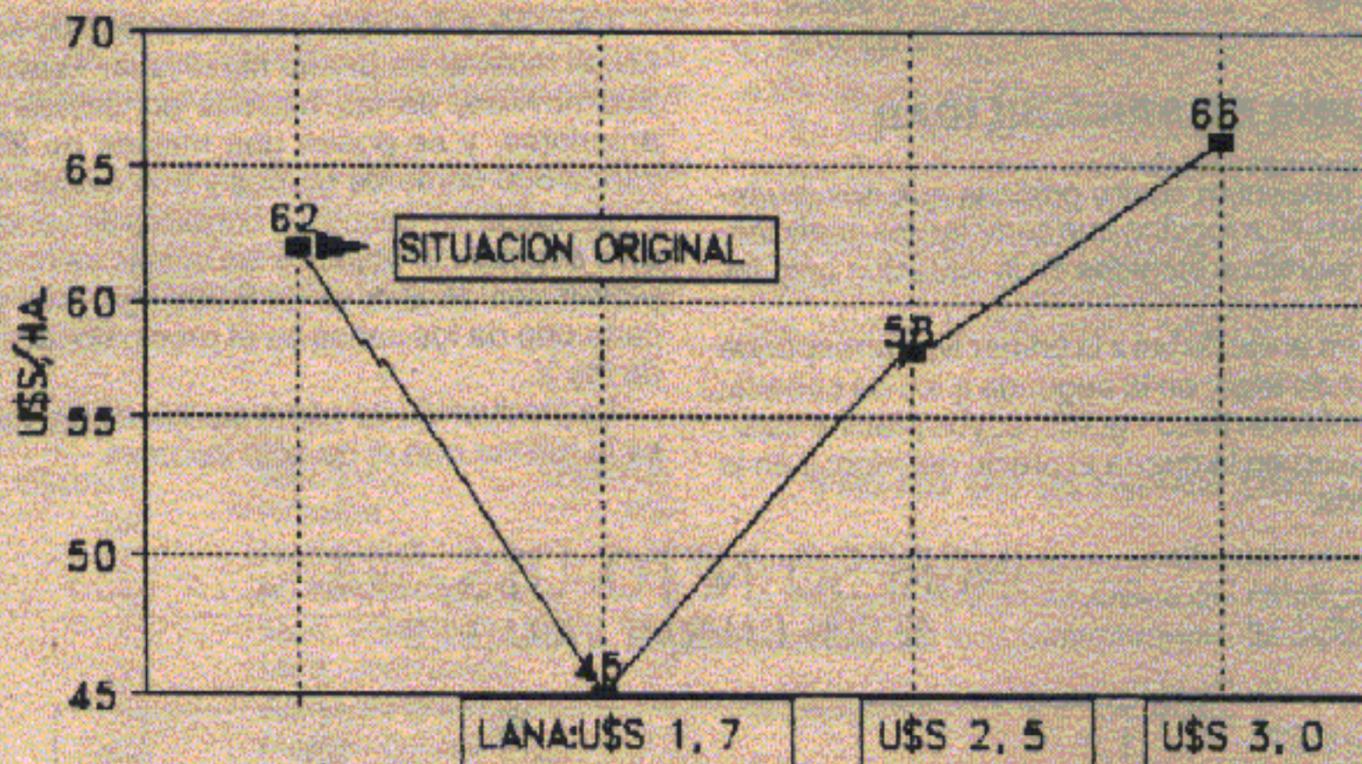
GRAFICA 2

**INGRESO NETO U\$S/HA.
SEGUN RELACIONES FLACO-GORDO**



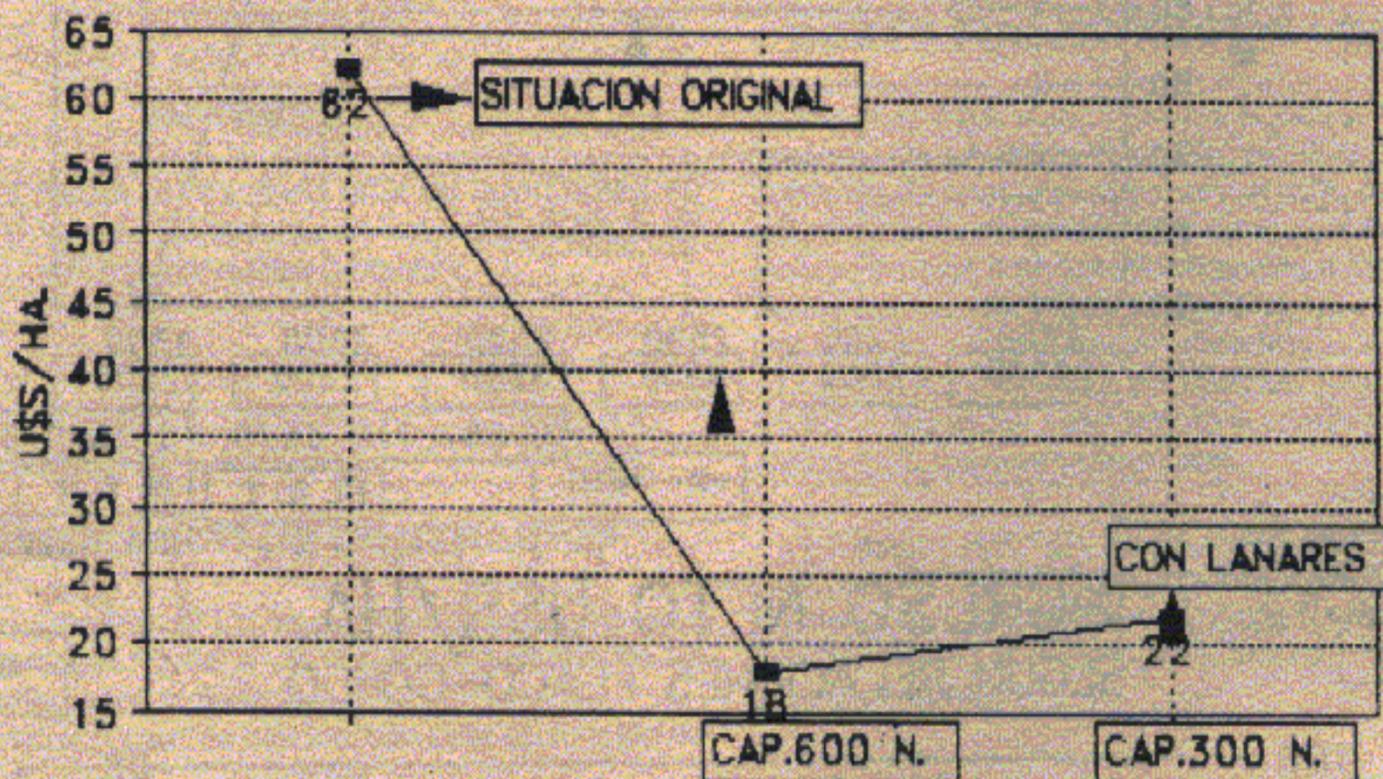
GRAFICA 3

INGRESO NETO U\$S/HA. SEGUN PRODUCCION ANIMAL



GRAFICA 4

INGRESO NETO U\$S/HA. ORIGINAL vs. CAPITALIZANDO



La gráfica 4 muestra además de la situación original, una opción donde la invernada se capitaliza en su totalidad al 60% para el dueño del campo, siendo los gastos en sanidad en la misma proporción.

La tercera opción presentada es con un esquema lanar donde se capitalizan los vacunos en las mismas condiciones que en la alternativa anterior.

La gráfica 5 nos muestra ante una venta del novillo gordo en tres situaciones iguales, U\$S 0,65 el Kg., como varía el ingreso neto referente a dos precios de compras diferentes y que además financia la totalidad de los animales, con respecto a una capitalización total de los vacunos en la misma relación que los anteriores ejemplos, es decir 60% para el dueño del campo y 40% para el propietario del ganado.

En todas las gráficas los coeficientes que no se mencio-

nan es por que permanecen incambiados con respecto a la situación originalmente planteada.

OPCIONES DE FUTURO

Comentábamos al principio del artículo lo rico en ideas que son este tipo de empresa en busca de una mejor rentabilidad.

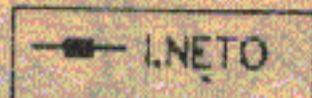
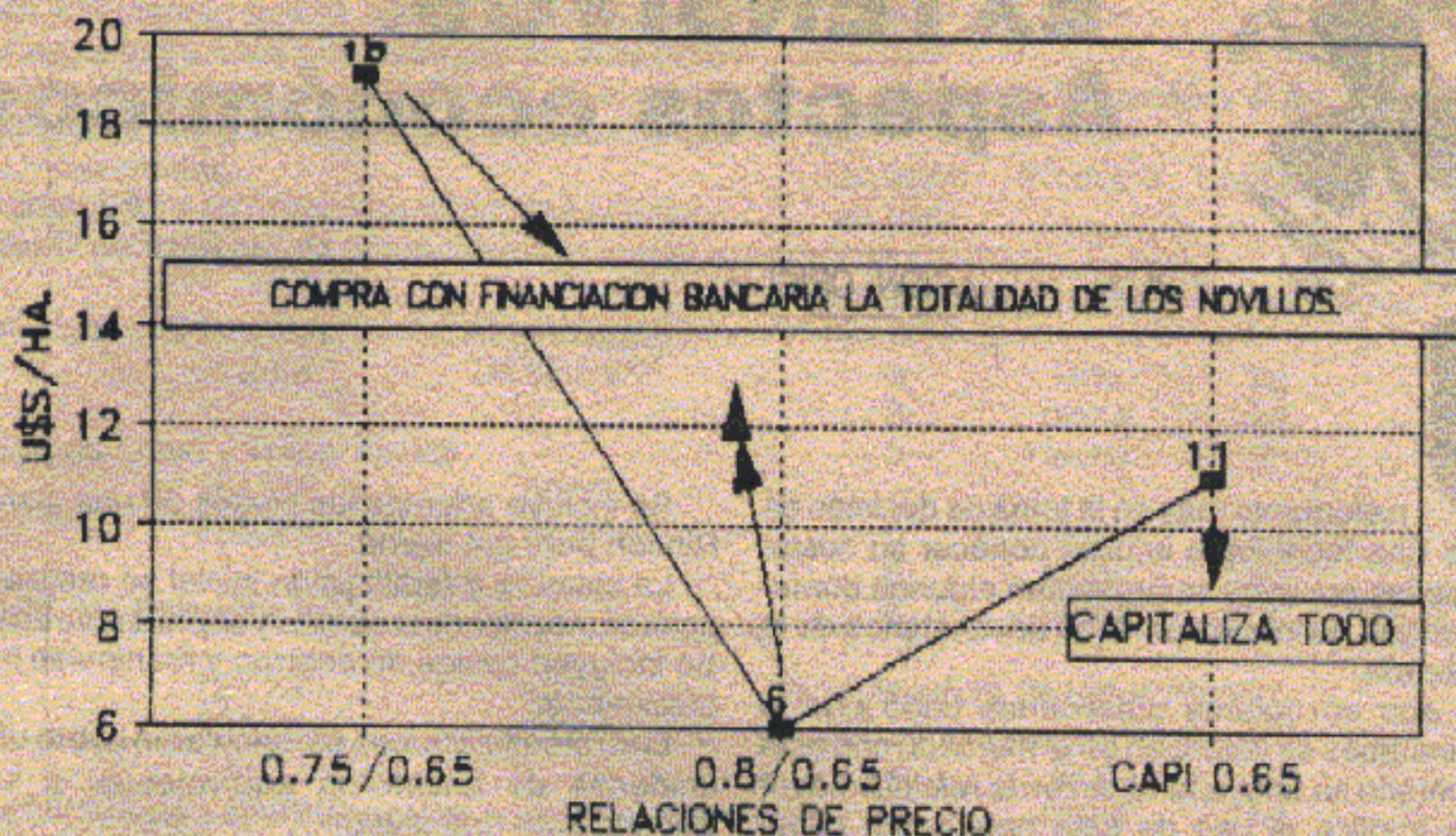
El productor ganadero - agrícola se encuentra abocado permanentemente a la incorporación de nuevas tecnologías.

Y en este aspecto queremos resaltar un par de puntos: por un lado todo lo que está haciendo AUSID en el departamento de Soriano en siembra directa que allenta firmes esperanzas de futuro; no solo para la instalación de cultivos sino que también para la renovación de pasturas.

Y en producción animal queremos destacar por un lado

CUADRO 5

INGRESO NETO U\$S/HA. RELACIONES DE COMPRA vs. CAPIT.

 I.NETO


el feed lot instalado en las cercanías de Young; y por otro el manejo cada vez más intensivo que muchos invernaderos ya están llevando a cabo en sus predios para la terminación de sus animales, con producciones que superan los 400 kgs./há de carne eq.

Seguimos pensando que estos predios son verdaderas locomotoras de la economía de la zona y del país; no solo por la riqueza que proporcionan, por todo el movimiento que generan a su alrededor sino que también por la tecnología nueva que van aportando.

CONCLUSIONES

De estos números se infiere muy claramente que la

necesidad del productor de estar muy bien informado, no sólo de los aspectos tecnológicos, sino que también de los de mercado.

La alta sensibilidad que muestran, no solo la variaciones de precios, sino que también las de rendimientos físicos hacen de la información y el conocimiento técnico un elemento clave en el momento de la toma de decisión.

Este compromiso no solo le atañe al productor, sino que también a los técnicos en general y al extensionista en particular.

De una crisis como la actual sólo se sale aumentando los ingresos netos por la vía de una mayor producción, para lo cual se necesitan empresarios y técnicos capacitados.