



# BUEN PRODUCTOR ES EL QUE GANA DINERO

Ing. Agr. Héctor Ibarlucea (1)

**E**sta frase se la oímos a un productor hace unos cuantos años, y en ese momento nos quedamos pensando en la aparente contradicción del concepto.

Nos habían enseñado en facultad que un buen productor era el que producía bien, es decir eficientemente, con tecnología de avanzada y que, por supuesto, obtenía excelentes resultados al momento de comercializar su voluminosa producción. Se descontaba que le iba bien.

Tuvieron que pasar un par de años para que viendo la realidad, nos diésemos cuenta de que en primer lugar lo de arriba no era necesariamente así.

Y lo que es peor, que a muchos que producían poco o mal, les iba bien.

Fueron muchos años en los que el concepto de producción no estuvo necesariamente ligado al éxito económico. Por supuesto vimos muchos casos en que sí. Casi diríamos que la gran mayoría de los que producían bastante tenían buenos resultados, pero el asunto es que había un montón de ineficientes que ganaban mucho dinero y que le compraban el campo al vecino.

Esto de comprarle el campo al vecino era el máximo lauro que podía tener una empresa pecuaria. La tierra era sinónimo de riqueza.

Pero las cosas cambiaron. En realidad no cambiaron de un día para otro. Hubieron crisis que pasaron y pocos se dieron cuenta que la nueva normalidad era peor que la anterior.

Hubieron euforias que pasaron también con el mismo tipo de retorno a realidades cada vez menos brillantes.

Bajo de a poco, hay que reconocerlo, pero las cifras son concluyentes.

Lo que pasa es que a un sector no se le puede pedir demasiada percepción a largo plazo cuando se encuentra enredado en ciclos largos.

Esto del ciclo largo es algo que nos preocupa hace tiempo; está demostrado que los empresarios se forman de acuerdo al tipo de procesos productivos que manejan. Mirando entre actividades distintas es muy claro, pero si comparamos empresas del sector agropecuario también se percibe.

Pensemos en un agricultor que ve el resultado de su planteo incluyendo todo, desde mercados hasta el famoso clima en el marco de un cultivo que no abarca más de seis meses.

Comparemoslo con un ganadero de ciclo completo que en el mejor de los casos tiene un ciclo biológico de cuatro años que decide lo que va a entorar y la venta del producto.

Es muy diferente. Forja un tipo de razonamiento, impone un gradiente de inercia enorme.

Forma empresarios que razonan y calculan a otra velocidad y con una necesidad de cubrirse que a algunos debe resultar difícil imaginar.

Después está otro famoso tema que es el de la seguridad. La frontera entre la seguridad y el conservadurismo se desdibuja mucho cuando se toman decisiones a cinco años.

Y la seguridad, entendida en el buen sentido, en un valor humano básico, inalienable, indisolublemente unido a la proyección social del hombre.

Volvamos entonces al principio.

La evolución negativa del poder adquisitivo de los bienes que produce el campo en general y la pecuaria en particular fue lenta, difícil de percibir para cualquiera, pero incitante.

Los empresarios la captan aún hoy con dificultad porque además les viene entremezclada con crisis puntuales y con elementos exógenos que la agravan y que se pueden revertir generando la esperanza de que se vuelva a lo que se consideraba normal.

La alta dosis de seguridad que debieron agregarle a sus empresas aquellos que hoy sobreviven, porque recordamos que se quedan muchos en el camino todos los años, es un freno a los golpes de timón.

Miran el hoy y el mañana como empresarios. No nos engañemos. Pero como empresarios ganaderos no corremos de cambio. Sus habilidades son otras. Sus riesgos son otros. Sus tiempos son otros.

Los que recibieron la información descarnada, procesada, analizada, tenemos la tendencia a dejarnos llevar por la impaciencia. Queremos sacudir sus actitudes, cambiar sus conceptos. Nos mata la ansiedad de percibir el riesgo que están corriendo al proteger los esquemas que les dieron resultado. Como no los van a proteger.

Los que queremos realmente ayudar tenemos que comprender que los mecanismos para lograr cambios varían según lo que se quiera cambiar.

Los empresarios ganaderos de este país deben abrir sus mentes y comprender que nadie los está agrediendo, por lo menos a sabiendas.

Van a tener que cambiar y rápido. Pero el primer cambio va a tener que ser mental, concibiendo las nuevas velocidades y comprendiendo lo esencial dentro de lo complejo del panorama.

Cuando las circunstancias adversas se reviertan estaremos peor que antes.

Lo que producimos vale, en bruto, cada vez menos.

Hay que mejorar el producto, presentarlo mejor, aprender a venderlo, asociarse al que lo vende y por sobre todo, producir más porque en el mundo del futuro, que es hoy...

...SOLO los buenos productores van a ganar dinero.

(1) Técnico del Plan Agropecuario. Regional Cerro Largo.