

Los cambios en la agropecuaria y la sustentabilidad de los ganaderos. PARTE II

Ing. Agr. Esteban Montes Narbondo
Plan Agropecuario



Foto: Plan Agropecuario

En la revista anterior comenzamos a hacer un breve y rápido repaso histórico, desde “La estancia cimarrona” hasta “El período de sustitución de importaciones”, si bien general pero siempre desde la óptica del sector agropecuario. En esta edición vamos a continuar con esa revisión hasta nuestros días, teniendo en cuenta la situación económica y productiva relacionada con los efectos en la cadena de carne bovina.

Inflación y devaluaciones

Como vimos, las medidas económicas estuvieron a la orden del día durante el período 1930 - 1974, instrumentando una serie de controles de las exportaciones e importaciones, de manejos del tipo de cambio y devaluaciones entre otras. Ramón Díaz, en su libro *Historia económica de Uruguay* (2020), concluye que fueron medidas que se tomaron para “intensificar la recuperación, ya en marcha, mediante una expansión de la inversión pública financiada con crédito del BROU”. El autor menciona que “la idea de curar el desempleo a fuerza del gasto flotaba en el ambiente desde mediados de los años 1930”.

Henry Finch en *Historia económica del Uruguay moderno* (1980) destaca que, en los años 1950, la industria manufacturera disminuye su producción y a su vez se produjo un aumento de los costos, con un desmejoramiento del poder adquisitivo de la población. Por otro lado, la utilización de las reservas para mantener el tipo de cambio elevado y paliar el déficit comercial de esa época, derivó en lo que el autor describe como “una serie de devaluaciones que se inició a fines de la década y se continuó a lo largo de los años sesenta”. Este es el comienzo de un ciclo de devaluaciones, que Ramón Díaz describe como la “adaptación de la población a una nueva actitud, en la que el apego a la estabilidad parece devaluarse al ritmo del peso”, que finalmente derivaron en lo que llama el “lento pero seguro camino a la inflación”. En efecto, Díaz menciona a las medidas de 1935 y 1938 como inicio, aunque la Segunda Guerra Mundial fue la que más influencia tuvo en esta variable. Posteriormente, el mismo autor considera que “el paso decisivo en la dirección de esta” fue “la ley de noviembre de 1950, por la cual se permitió al BROU emitir billetes con el fin de redescantar documentos comerciales ... sin establecer un límite”, alcanzando valores extremos como el 182.1% en el primer trimestre de 1968.

También Díaz menciona que en 1958 se realizó “una revisión a fondo de un sistema cambiario que no podía calificarse más que de caótico, y que representaba un gravamen progresivamente insoportable para los productores rurales, sometidos a los tipos más bajos, que se usaban para subsidiar a los consumidores urbanos”. La ley de 1959 “impone un sistema de cambio libremente fluctuante (flotación libre)”. El dólar pasó de \$ 4.11 a \$ 11, pero duró poco, pasando en 1963 a \$ 16.5 y a fines de ese mismo año \$ 17.5 por dólar. Ya en 1967 Díaz (2020) habla de un dólar a \$ 100

y una realidad del gasto público e inflación y un nivel muy bajo de las exportaciones, que llevan a un primer salto, pasando a \$ 200 en noviembre de 1967 y “como la inflación continuaba al mismo ritmo, en abril de 1968 el gobierno volvió a devaluar, esta vez a \$ 250 por dólar”. En marzo de 1972 se “introdujo el sistema de minidevaluaciones que regiría por muchos años”, que Ramón Díaz describe como herramientas que “fomentaban la desmonetización del país, o, como tal vez sería mejor decir, su dolarización”. También menciona que en 1976 la aprobación de una ley que favorece la dolarización de las transacciones, al permitir realizar contratos en cualquier moneda. En este mismo trabajo, Ramón Díaz cataloga a las minidevaluaciones como un sistema “inestable” y por lo tanto se derivó en 1978 a lo que “en el ámbito académico se ha hablado a este respecto de un ‘régimen cambiario tabular’ y, más popularmente, de ‘la tablita del dólar’”.

Por otro lado Díaz acota un dato importante, en cuanto al endeudamiento de las empresas que en gran parte se había hecho en dólares, “en virtud de que las tasas por deudas en pesos reflejaban el riesgo que para el acreedor representaba la perspectiva del abandono de la tablita”.

Enrique Mena Segarra en 125 años de historia, Asociación Rural del Uruguay (1996), menciona que el sistema “tabular” tuvo su funcionamiento hasta noviembre de 1982, donde se decide “la flotación libre del dólar, que en dos días saltó de N\$ 13 a N\$ 39”, en lo que se denominó la “rotura de la tablita”. El autor habla de “un déficit financiero del Estado, de dimensiones inéditas” y que la forma que el gobierno encontró para paliarlo fue “reimplantar las detracciones a carne y lana y eliminar el financiamiento de las exportaciones”. Esta realidad complicó más a los productores endeudados, mayoritariamente en dólares, como habíamos mencionado más arriba. Sobre esto Ramón Díaz muestra un aumento considerable del número de concordatos en los años 1981 y 1982.

Díaz habla de ser común en los países de América Latina una “divergencia de las series de precios de consumo y del dólar, por la presencia de “un amplio sector de precios de bienes no negociables internacionalmente, sobre todo en materia de servicios, y de un apreciable número de bienes de consumo” con “la apertura solo relativa de la economía”. Esta realidad hace que los precios en dólares de los insumos no negociables aumenten, sobre todo la mano de obra, lo que quita competitividad internacional a las empresas.

Más avanzados en el tiempo, Díaz menciona que “en la década del noventa, se registró un amortiguamiento lento pero persistente de la depreciación de la moneda. Al mismo tiempo, los problemas de balanza de pagos quedaron atrás y el acervo de reservas internacionales del Banco Central experimentó un alza sustancial”. El autor menciona una “relativa prosperidad” relacionada con la región, que permitía que “Uruguay podía tener una moneda sobrevaluada si lo mismo acontecía con sus dos vecinos países”. En marzo de 1991 se firma el tratado de unión aduanera que dio origen al Mercosur y el 52.3% de las exportaciones uruguayas en 1998 se concentra en Argentina y Brasil, según datos publicados por Díaz. Esta realidad se mantuvo hasta que en febrero de 1999 Brasil devalúa su moneda y complica la situación de Argentina y Uruguay, derivando en sus devaluaciones posteriores, que desencadenó la crisis del 2001 - 2002.



Foto: Plan Agropecuario

Como consecuencia las exportaciones a dichos países cayeron en forma importante, lo que se suma a tasas de interés elevadas de la Reserva Federal de EEUU y libor, caída de precios de los productos de exportación hasta 2004, aumento del precio del petróleo (1998 = US\$ 10, 2003 = US\$ 30), disminución de ingresos por turismo por crisis en Argentina, contagio de la crisis bancaria de este país. Esto sacó a luz una fragilidad del sistema financiero, que Díaz define como una realidad que se venía dando desde “la apertura financiera de la década del setenta”. Como consecuencia hubo una “dolarización de los depósitos” y un “elevado porcentaje de endeudamiento interno en dólares”. La realidad que se menciona lleva a la crisis bancaria de 2002.

Posteriormente Díaz menciona que en “el segundo trimestre de 2003...la economía uruguaya volvió a crecer, y lo haría con particular intensidad en el período 2004-2014”. Hubo un contexto internacional con un alza en los precios de los *commodities* desde 2002 y bajas de las tasas de interés a partir de fines de 2008. A partir de ahí a hasta ahora, el país ha vivido una cierta estabilidad económica.

Los impuestos

La política fiscal también sufrió diferentes cambios a lo largo de todo este período, para poder subsanar los diferentes déficits, con la creación de diferentes impuestos que Ramón Díaz considera como “un considerable agravamiento de la presión fiscal, derivado de nuevos impuestos que, bajo la apariencia de mayor tecnicismo, intensificaban las distorsiones que los impuestos deparaban a la economía”. En definitiva, un combo de medidas que “determinaron un desastroso comportamiento del sector real de la economía”, haciendo referencia Ramón Díaz al período 1931 - 1974. En 1959, Mena Segarra menciona la liberalización de la economía “eliminó los cambios múltiples, el Contralor de las Exportaciones e Importaciones y numerosos subsidios. Se

simplificó el sistema impositivo y se crearon las ‘detracciones’”. De todas formas, el autor menciona que “la presión tributaria parecía considerar al campo como una fuente inagotable de recursos”. En 1968, este autor señala que hubo una sustitución de “las detracciones que gravaban sobre todo la lana, por el Impuesto a la Producción Media Imponible (IMPROME) de las explotaciones agropecuarias, que con sentido finalista castigaba la insuficiencia productiva”. Luego fue sustituido por el IMAGRO. En concreto, una serie de cambios que fueron realizados para tratar de paliar los diferentes momentos que se sucedieron.

Los créditos

Como se vio, este trasfondo económico trajo aparejado diferentes medidas a todos los niveles. Al respecto Ramón Díaz comenta que “no puede sorprender que haya aumentado el crédito al sector privado” y “que se expandiera el crédito en dólares cuando la inflación se desataba y las perspectivas de depreciación y devaluación se volvían un acontecimiento frecuente”. De hecho, Mena Segarra comenta que “cuando a partir de 1976 se derogó el curso forzoso de la moneda nacional, dichas deudas se contraían en dólares, sujetos a una cotización que seguía siendo fijada administrativamente”. Esto era a consecuencia de un sistema bancario “hipertrofiado”, con tasas de interés en moneda nacional “que hacían imposible la reactivación productiva”. Sobre este tema Ramón Díaz acota que el endeudamiento de las empresas, que en gran parte se había hecho en dólares “en virtud de que las tasas por deudas en pesos reflejaban el riesgo que para el acreedor representaba la perspectiva del abandono de la tablita”. Mena Segarra concluye que “en 1981 las deudas de los productores se cifrarán en 930 millones de dólares, un 190 por ciento del producto bruto del sector (en 1975 era del 48 por ciento)”. La debacle posterior a la “rotura de la tablita” lleva a una ley de refinanciación de deudas en noviembre de 1985, con mejoras en los plazos, tasas de interés y suspensiones de ejecuciones.

El clima

Como todos sabemos, las lluvias en nuestro país se ubican en valores cercanos a 1100 mm en el sur y a 1600 mm en el norte (promedio 1961 – 1990. Fuente Inumet), pero su distribución en el año es muy variable. A lo largo de toda la historia se han reportado diversos períodos de escasez de lluvias con grandes mortandades de ganado. También en períodos de lluvias intensas se producían mortandades importantes, sobre todo de lanares, asociadas a lombricosis, como menciona Mena Segarra sobre “las grandes lluvias de 1914 y 1915”. A modo de ejemplo y analizando datos de la evolución del stock, se observa en el censo de 1908, 26.3 millones de lanares y en 1916, 11.5 millones de cabezas, según datos de Solari, citado por Henry Finch. También esos mismos datos muestran la caída del stock vacuno en 2 millones de cabezas con la seca de 1943. Más recientemente, la seca de 1988/89 provocó una caída de 1.5 millones de cabezas.

Cambios en el mercado de carne bovina del Uruguay

El control del mercado de carnes a nivel interno comenzó a liberalizarse parcialmente recién en 1959, con la declaración de régimen de abasto libre y el Frigorífico Nacional únicamente con el monopolo-



Foto: Plan Agropecuario

lio de las faenas, para luego, en 1969, terminar definitivamente con el monopolio. Los frigoríficos Swift y Artigas en 1957 y el Castro en 1958 y en 1967 el Anglo, cierran sus puertas. Luego de diversas acciones del Estado para tratar de mantener en actividad esas plantas, finalmente terminan cerrando.

Según Raúl Vigorito en Evolución y estado actual de la producción de carne en el Uruguay en Producción y comercialización de carnes (1971), en los primeros 30 años del siglo XX las exportaciones de carne representaron el 70% del total producido y el producto bruto agropecuario significaba el 50% del total, dado por la producción de carne, lana y cueros. Posteriormente, Henry Finch cita datos del BROU que indican el porcentaje de la faena destinado a la exportación en promedios quinquenales para el período 1950-54, había descendido al 31.8% y para 1955-59 al 19.6%.

Melgar, Peguero y Lavagnino, citados por Finch, mencionan que con las medidas de agosto de 1978, el Estado dejó de intervenir en el mercado de carnes y se produce el cese de actividades del Frigorífico Nacional. Mena Segarra menciona que solo se mantuvo el stock regulador de la carne y la prohibición de exportación de ganado en pie, solicitada por los ganaderos. Este mismo autor señala que al año y “el gobierno, alegando escasez de ganado, olvidó su política liberal y prohibió las exportaciones de carne, mientras importaba a elevados precios de la Argentina (las “contramedidas”).

A raíz de la liberalización del mercado de carne provocado por las medidas de agosto de 1978, se comienza a dar un período que en el ámbito agropecuario se conocieron como los ciclos ganaderos. La ocurrencia de estos ciclos venía dada por el comportamiento de los ganaderos frente a los vaivenes de precios que se producían, fruto de la acumulación de ganado. Con precios bajos, los productores compraban ganado acumulando animales dentro de los campos y se daban aumentos de carga considerables a nivel nacional. Ante algún evento climático adverso o condiciones severas invernales, los productores reaccionaban presionando los mercados con mayor oferta, provocando bajas en los precios. En esta situación algunos productores decidían no vender, con pérdidas de animales por mortandad. Cuando la situación climática volvía a su normalidad, los precios se estabilizaban y los productores comenzaban a comprar animales nuevamente a precios baratos y el stock comenzaba a crecer. Ese comportamiento se comprueba al mirar el stock de vacunos de la década de 1970 y hasta la década de 1990.

A partir de 1990, el país ingresó en un período de mejoras en su



Foto: Plan Agropecuario

status sanitario, con el objetivo de acceder a mejores mercados. El Instituto Nacional de Carnes, en su boletín histórico menciona que el enfoque fue hacia la erradicación de la fiebre aftosa con vacunación en 1990, para luego pasar a ser declarado país libre de aftosa sin vacunación en 1996. Luego de controlar el rebrote de la aftosa de 2000 en Artigas y posteriormente en todo el país en 2001, se vuelve al estado de país libre de aftosa con vacunación en el año 2003, que actualmente se posee. Esto permitió al país poder exportar a todos los mercados, inclusive los más exigentes (Corea del Sur y Japón), aunque con alguna limitación. Estas mejoras y las negociaciones realizadas hicieron que en la actualidad se disponga de una cuota Hilton para cortes de carne bovina de alta calidad de 6376 toneladas peso embarque (9135 toneladas peso canal), originados a partir de la Ronda Tokio del GATT de 1980, y que pagan un arancel del 20%, según datos de INAC. Por fuera de esa cuota se paga “una tasa arancelaria de 12,8 % más 1.764 a 3.041 euros /ton. de derechos específicos, dependiendo del producto de que se trate”. Con EEUU se dispone de una cuota de 20000 toneladas peso embarque (29000 toneladas peso carcasa), con un arancel de US\$ 11/tonelada peso embarque, frente a los 26.4% que se pagan por fuera de esa cuota. En 2012 surge la cuota 481 como un contingente de ingreso a Europa con cortes de carne de bovino de novillos y vaquillonas de menos de 30 meses de edad que hayan tenido un período de engorde de por lo menos 100 días con una dieta específica en cuanto a porcentaje del peso vivo, porcentaje de concentrados y contenido de energía. Esta cuota es de 45000 toneladas anuales y a partir de 2021 EEUU posee un 51% y restante 49% se divide entre Australia, Nueva Zelanda, Canadá, Argentina y Uruguay y es asignada de acuerdo a disponibilidad.

También es importante analizar la variación de los precios. Nicolás Reig y Raúl Vigorito en Excedente ganadero y renta de la tierra. Uruguay 1930-70. (CINVE, Ediciones de la Banda Oriental. 1986) muestran un 34% de variación del precio del novillo gordo para el período 1935 – 64. Otros datos presentados por Ítalo Malaquín en Foro Organización de la cría vacuna, ¿Cómo agregar valor a la cría vacuna? (Instituto Plan Agropecuario, 1999), sobre un período más reciente (1975 – 1990), muestra que el precio promedio del ternero tuvo una variabilidad del orden del 53%, mientras que para el novillo gordo tipo exportación la variabilidad para ese mismo período fue del 21%. Esta realidad fomentaba el comportamiento de los productores, donde el productor invernador adquiría la materia prima para comenzar el ciclo de invernada a precios muy variables,



Foto: Plan Agropecuario

mientras que su producto final ingresaba en un mercado con menor variabilidad en sus precios. Esto propiciaba a esperar a comprar a precios bajos, fomentados a su vez con la posibilidad de poder usufructuar tierras a precios accesibles.

Mena Segarra comenta que “el abandono de la fijación administrativa del precio interno de la carne había surtido ya efectos alentadores, se estableció finalmente en 1989 el principio de liberación progresiva para exportar reses en pie, que tan largamente se había solicitado”. Agrega que “desde 1990 se liberó la exportación de cueros en cualquier grado de procesamiento y de ganado gordo en pie, se eliminó el stock regulador de la carne y se suspendieron los aranceles para importar maquinaria agrícola, entre muchas otras medidas”.

La liberalización de la exportación en pie permitió cortar con los ciclos ganaderos al tener un mercado más grande para poder operar. En este sentido, la exportación en pie opera poniendo un piso al precio de las diferentes categorías. Es decir, frente a aumentos de la oferta de ganado en el mercado interno por situaciones de aumento de carga a nivel de los campos de nuestro país y/o con condiciones climáticas severas, los precios se regulan ante un mercado que puede operar con opciones de colocación en otros países. Los precios extra fronteras operan como un piso a los precios internos, no permitiendo caídas indefinidas.

Sin embargo la variabilidad de los precios no se ha visto modificada para períodos más recientes (2000 – 2010). En efecto si observamos lo sucedido para el ternero, la misma tuvo una variabilidad del orden de 32% para ese período. Llama la atención la alta variabilidad que tuvo el precio del novillo gordo, del orden del 33% según datos de la Asociación de Consignatarios de Ganado. En ese período hubo tres sucesos que causaron variaciones importantes en las cotizaciones del ganado gordo: la aftosa primero en Artigas en octubre de 2000 y luego en todo el país en 2001; la crisis económica devenida por la devaluación del real en Brasil que luego hizo caer a Argentina y nuestro país; la crisis financiera de 2008. Estos sucesos causaron más influencia sobre los precios de los animales destinados a frigorífico por las variaciones a nivel de los precios de exportación. Los precios de los animales de reposición (para el campo) no se vieron tan fuertemente influenciados por estos sucesos, probablemente por inversión de agentes de fuera del sector, comprando animales de reposición buscando opciones de negocio frente a los problemas que se dieron a nivel del sistema financiero.

Otro elemento que también tuvo sus variaciones a lo largo de todo este tiempo fue la relación flaco – gordo, medida entre el precio del ternero y el del novillo gordo. Analizando datos anteriores a 1990, se observan períodos donde el precio del kilo de ternero se encuentra por debajo del precio del kilo del novillo gordo, según datos de OPYPA. Cuando esa relación era superior a uno, generalmente estaba asociada a períodos de menor oferta de animales, por baja carga animal o bajas producciones de terneros. En períodos con problemas asociados a eventos climáticos (sequías) o con cargas que superaban la capacidad de los campos naturales, se producía un descenso en los precios y la relación flaco – gordo se ubicaba en valores inferiores a uno.

En la década de 1990 se comenzaron a dar relaciones flaco – gordo superiores a 1 con algunos altibajos y en los 2000 se observan dos períodos bien marcados, analizando datos de ACG. Hasta el 2010, con algunos episodios por debajo de 1 (2003 y 2008), con 1,08 de promedio. Luego de 2010, se ubica por encima de 1 sin registrarse episodios inferiores y con valores máximos superiores a 1,40 y un promedio de 1,20.

La reacción de los ganaderos

Una de las conclusiones que entendemos más contundentes de todo este proceso es lo expresado por Finch, que concluye que “las praderas artificiales implican una inversión considerablemente más riesgosa que la que significan los métodos de producción tradicionales al ser particularmente vulnerables a las condiciones climáticas y requerir un manejo especializado”. También este autor comenta que el aumento de los precios de los productos provocó un aumento en la demanda y en los precios de la tierra y no a la producción, “favoreciendo antes a los especuladores que a los productores”. Por otro lado, afirma que “en el contexto de la rápida y sostenida inflación sufrida por la economía uruguaya resulta claro que la compra de tierras ha demostrado ser un importante rubro de inversiones destinado a mantener el valor real de los capitales”. Finalmente, concluye que “en el marco del proceso inflacionario que vive el Uruguay, resulta claro que es una inversión más segura aumentar la producción mediante la compra de más tierra que tratar de intensificar la productividad a través de gastos que reducen el valor de la tierra como inversión especulativa”. Luego concluye que “un productor ganadero que desea incrementar sus ganancias actúa, pues, indudablemente, en forma racional cuando compra o arrienda más tierra en lugar de tratar de utilizar más intensivamente la que tiene.”

Observando datos de la época, se pueden obtener más elementos de la conveniencia de comprar tierras, así como también para tomar en arrendamiento. Si observamos los datos de compra de tierras para el período 1950 – 70, el promedio arroja un total de 495 kilos de novillo, con casi un 52,4% del período con valores por debajo de los 500 kilos y el restante 47,6% por encima de ese kilaje, según datos publicados por Reig y Vigorito. Estos datos confirman lo que comúnmente se escuchaba en el ambiente rural, que comprar una hectárea de tierra equivalía a un novillo gordo. Por otro lado, analizando datos de la misma fuente sobre renta de la tierra, el promedio para el mismo período fue de 21,5 kilos de novillo gordo, con 16 años con valores inferiores a 30 kilos de novillo para arrendar una hectárea de tierra. Y medidos en kilos de lana, para datos de cotización de lana presentados por el Cr. Luis Faroppa en El desarrollo económico del Uruguay, tentativa de

explicación (1965), se obtuvo un promedio de 6,3 kilos de lana para pagar el arrendamiento de una hectárea de campo, para el período 1942 - 1958. Los momentos de mayores costos en kilos de productos se corresponden con el auge de la ganadería provocada por el surgimiento de los frigoríficos sobre 1930 y al avance de la agricultura de la década de 1950, provocada por los precios subsidiados de los granos.

Actualmente, los precios de la tierra se han elevado considerablemente y se precisa bastante más que un novillo gordo para adquirir tierras y los precios para arrendar una hectárea de tierra se ubican en valores de 40 y hasta 50 kilos de novillo gordo, con zonas (norte y noreste) que se pueden ver negocios por 30 kilos de novillo gordo por hectárea arrendada. Esta realidad se puede explicar por varios factores, entre ellos: ingreso de capitales de fuera del sector, forestación y agricultura. La estrategia de aumentar los ingresos de las empresas mediante el aumento del área no está ante un escenario favorable y hoy es necesario mejorar hacia la interna de los establecimientos para lograr mejorar los ingresos.

Pero a lo largo de todo este período hubo productores que sí realizaron inversiones para mejorar su producción en busca de una mejor renta, muchos de los cuales fueron a base de endeudamientos. Los altos intereses de las deudas en pesos, mencionados anteriormente, hacían que los productores se endeudaran en dólares, alcanzando niveles muy elevados. A su vez los períodos que se caracterizaban por sostenimiento de la cotización del dólar, implicaban aumentos de los costos en pesos (productos no transables), sobre todo del costo de vida de las familias con hijos estudiando en la ciudad. Las diferentes crisis dejaron empresas por el camino, que tuvieron que liquidar todo su patrimonio, inclusive la tierra. Otras quedaron muy complicadas, teniendo que vender todos sus animales para poder enfrentar las deudas, arrendando sus tierras a terceros.

También hay hechos internos a las familias que afectan a las empresas. En Familias y Campo (2009), el Ing. Agr. Pablo De Souza en su trabajo “Factores que cambian las trayectorias de los predios ganaderos”, concluye “que las explotaciones ganaderas medianas y sobre todo, familiares, cambian mucho más de lo que se tiende a pensar”. Por otro lado, acota que “los cambios están muy relacionados a los fenómenos sociales o familiares que ocurren, y en las explotaciones pequeñas o medianas puede generar trastornos importantes”. Los relevos generacionales muchas veces no se llevan con éxito, terminando por liquidar las empresas por desentendimientos entre los herederos.

Pero también hubo gente que permaneció a lo largo del tiempo. Mena Segarra cita el trabajo “La clase dirigente” de Carlos Real de Azúa de 1969, que señala “sólo dos familias –López de Haro y Uriarte– podían remontar la propiedad de sus campos a la época colonial”.

Analizar las trayectorias de los productores que han sabido superar los diversos inconvenientes a lo largo del tiempo es un punto interesante, para obtener elementos que ayuden a razonar. Quizás se pueda obtener algún padrón de comportamiento que ciertas estrategias o factores que haya que tener en cuenta a la hora de definir el futuro de una empresa. El *Proyecto de relevamiento y difusión de trayectorias de permanencia y prosperidad de sistemas ganaderos* que el Plan Agropecuario está llevando adelante, apunta a rescatar esas experiencias para poder obtener elementos que nos ayuden a entender el funcionamiento de las empresas y además analizar las estrategias que utilizan las personas para superar las diferentes circunstancias que la realidad nos impone. ●