

La productividad ganadera en el Uruguay

INFORMACION



Ing. Agr. Hugo Durán Martínez (2)

PRESENTE Y FUTURO (1).

I Introducción

En Uruguay cuando se habla de productividad ganadera, se hace referencia exclusivamente a la producción de carne y lana que se obtiene en sistemas de cría, recría y engorde, en predios cuya base forrajera mayoritariamente son pasturas naturales, y donde vacunos y lanares conviven muchas veces en competencia.

Se conoce con la denominación de ciclo completo a aquellos establecimientos que realizan todo el proceso productivo en un solo predio.

La productividad ganadera uruguaya no ha tenido casi variantes en más de 50 años. Sus saldos exportables hoy son prácticamente los mismos que en 1925.

En aquel entonces eran 134.000 tons. peso carcasa de carne vacuna y en 1995 han sido 150.000 tons. (1) Los principales indicadores físicos de producción son muy bajos y tampoco han sufrido cambios significativos con el tiempo. (Cuadro 1. Anexo 1)

Bajas tasas de procreos (66%), que hacen que una vaca en su vida útil no destete más de 2,5 terneros; alta edad de faena (4,5 años) y alta edad de primer servicio de las vaquillonas (3 años) son las características de la productividad ganadera promedio del Uruguay, que han redundado en bajas tasas de extracción promedio (15%), y por lo tanto han sido la causa de que el stock vacuno no haya crecido. (Cuadro 2. Anexo 1). Las máximas extracciones no se deben al aumento de la eficiencia productiva, sino que a fases de liquidación de stock por los problemas causados, en el período considerado, por la sequía extrema que sufrió el país entre 1988 y 1989. Es alenta-



El autor de la nota durante su conferencia en el XI Congreso Regional de la OPIC

do el dato del último año ya que se produce un aumento de la tasa de extracción en momentos de crecimiento del stock vacuno. Esto nunca había ocurrido hasta ahora. Son muchas las razones por las cuales Uruguay no ha desarrollado como corresponde su potencial ganadero. Las principales han sido:

- ❖ Políticas macroeconómicas que no alentaron el desarrollo del sector.
- ❖ La presencia de una enfermedad como la aftosa que lo marginaba de los mercados de más alto poder adquisitivo.
- ❖ La ausencia de precios diferenciales en los diferentes novillos de producción.
- ❖ Los buenos ingresos de la ganadería, que no incentivaron al productor a realizar modificaciones a los es-

quemas tradicionales.

II La situación actual

a) Los predios comerciales en la actualidad.

A fin de hacer un análisis de la realidad ganadera uruguaya hemos optado por comparar los números de una empresa tradicional pecuaria, que son naturalmente la mayoría, con el de las empresas hoy consideradas más avanzadas en el sector ganadero. Estas últimas son las que están indicando un camino claro por donde transitar y han permitido, a su vez, demostrar la viabi-

Una tecnología disponible y rentable en el Uruguay para ser aplicada en el sector ganadero.

	TRADICIONAL	20% MEJ.
%MEJORAM. FORRAJEROS	0	20
KGS. CARNE/HA. PASTOREO	65	140
RELACION INSUMO/PRODUCTO	0,82	0,50
UNIDADES GANADERAS/HA.	0,78	1,00
COSTO DE PRODUCCION DEL KG DE CARNE UN U\$S	0,51	0,36
TASA DE EXTRACCION (%)	16	27
Nº DE POTREROS	8	33
EDAD DEL 1 ENTORE (AÑOS)	3	2
% PROCREO	60	84

FUENTE: PLAN AGROPECUARIO.

Son productores que además de tener una presencia permanente en sus empresas, tienen un buen grado de conocimientos para aplicar las tecnologías más adecuadas a cada circunstancia.

lidad de la tecnología aplicada en dicho sector. Este «paquete tecnológico» que adoptan las empresas ganaderas exitosas es lo que constituye un «modelo uruguayo» bastante típico (2), considerado muy exitoso por su costo de inversión relativamente bajo.

Excluimos de este análisis todos los intentos de diversificación que están ocurriendo en el sector con significativo éxito, por no ser tema de este congreso, pero que no deben excluirse en el momento de manejar opciones productivas para la ganadería.

Se denomina productor TRADICIONAL a aquel que prácticamente a través del tiempo no ha hecho ninguna innovación tecnológica en el establecimiento, sea o no ausentista de su explotación; aunque en general coincide con esta segunda caracterización.

El productor 20% MEJ. se refiere a predios que tienen mejorado el 20% de su superficie con pasturas implantadas, y además es aquel que aplica una tecnología de proceso muy bien

llevada en sus predios y logra resultados ampliamente satisfactorios. Se entiende por tecnología de proceso al conjunto de técnicas y normas de manejo que se llevan adelante en forma interrelacionadas orientadas a lograr una mejora en la productividad. Son productores que además de tener una presencia permanente en sus empresas, tienen un buen grado de

más adecuadas a cada circunstancia. Estos predios han basado su éxito en potencializar la base forrajera, en calidad y cantidad, y en un manejo adecuado de las diferentes categorías de ganado, con el objetivo de bajar la edad de entore, reducir la edad de faena y aumentar el número de procreos, puesto que estas son las principales limitantes de la ganadería uruguaya. Para lograrlo han dotado al establecimiento de las subdivisiones y aguadas necesarias para esos fines. Son empresarios que en general no realizan reserva de forraje, ni suplementación con granos, no hacen ni cruzamientos ni destete precoz, ni siquiera un

uso intensivo del alambrado eléctrico. Estas técnicas han sido confirmadas y permiten aumentar aún más sus actuales niveles de producción de carne/ha. y por ende los ingresos.

Estas técnicas no han sido adoptadas, no por desconocimiento, sino por entender que deben cumplir pasos previos de mayor trascendencia para lograr mejorar sus ingresos, pero no dudan en incorporarlas en el momento de crearlo pertinente.

El análisis de estos resultados nos demuestra que hay una tecnología disponible y rentable en el Uruguay

El Uruguay, estaría en condiciones de duplicar las actuales producciones de carne por superficie de pastoreo.

para ser aplicada en el sector ganadero y que incluso, aún hoy, los productores más avanzados no han llegado al techo tecnológico productivo. Es de destacar cómo disminuye el costo de producción de un kg. de carne a medida que el establecimiento se tecnifica,

desterrando aquel viejo axioma: «que aquel que no invertía tenía un menor costo productivo». En este sentido se ha demostrado que el costo de producción de un kg de lana pasa de U\$S 1,54 en sistemas sin mejoramientos forrajeros, a U\$S 0,98 en un sistema con un 15% de pasturas implantadas (3).

Estos resultados logrados en pre-

estaría en condiciones de duplicar las actuales producciones de carne por superficie de pastoreo. Es sabido que los productores adoptarán este camino en la medida que sean recompensados en el precio final del animal a vender, ya que es notorio que la producción de un animal de dentición incompleta lleva implícito un considerable número de inversiones y complicaciones, no solo de manejo, que lo lleva a aumentar el riesgo empresarial.

b) El costo y el tiempo de la evolución.

El Plan Agropecuario elaboró en 1993 una serie de propuestas

Las limitantes de las empresas pecuarias no están causadas por la falta de tecnologías rentables.

presariales para el sector ganadero.

(4). La parte medular de las mismas se centraba en torno a la intensificación de los predios ganaderos.

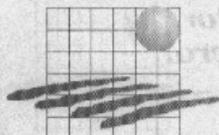
Las propuestas presentadas estaban basadas en casos reales y se sintetizaron en predios de 1000 hás., por ser la media de los establecimientos en los cuales trabaja la institución.

A modo de resumen y con valores actualizados presentamos las inversiones a realizar por parte de un predio que necesita pasar de la situación tradicional a uno con 20% de mejoramiento. Las pasturas sembradas son la mitad en forma convencional y las restantes son siembras en coberturas sobre el tapiz.

Las inversiones son realizadas en un plazo de 1 a 5 años, y recién entre los 7 y 8 años se considera estabilizada la producción.

Se aclara que lo que se propone es llegar a un «piso» de producción, es decir a un mínimo razonable y rentable.

Las inversiones que se recomiendan no pueden financiarse con recursos propios, porque los actuales saldos de caja de las empresas no lo permiten. Se deduce por lo tanto, la importancia de contar con créditos que contemplen en plazos de repago, períodos de gracias y tasas de interés las inversiones a realizar, para poder permitir al productor el repa-



go de la misma y «el alivio» financiero suficiente en los primeros años de la inversión.

c) Las limitantes.

Las limitantes de las empresas pecuarias no están causados por la falta de tecnologías rentables, punto que es confundido permanentemente.

Las limitantes a la transformación productiva sin embargo existen y es importante mencionarlas para poder encontrar las soluciones lo más rápido posible:

❖ Conocimientos

El sector ganadero uruguayo necesita imperativamente aumentar su productividad como forma de poder mejorar en forma significativa los ingresos netos de las empresas. Esta necesidad implica que se debe aplicar todo un paquete tecnológico que, por sencillo que parezca, exige buenos conocimientos al momento de su realización, ya que en su gran mayoría no pueden ser adoptados en forma aislada sino como un proceso.

Además la realización de dicha inversión deberá contar en la mayoría de los casos con créditos tomados a tasas de interés positivas, lo que obliga al productor a tener un conocimiento bien afinado sobre la gestión empresarial. Tecnología y créditos son medios para lograr determinados objetivos, no son fines en sí mismos. Un mal manejo de ambos o de uno de ellos traerá serias consecuencias negativas para la empresa. En ese sentido debemos diferenciar claramente entre una tecnología de insumos y una tecnología de procesos.

De acuerdo con datos publicados por el I.N.I.A. (5) de un relevamiento realizado en el sector pecuario, el 30% de los productores a lo sumo terminaron los estudios de primaria. En Nueva Zelandia (6) el 85 % de los productores tiene alguna especialización en materia agropecuaria.

El Dr. Sir James Stewart en su visita a Uruguay en abril de 1994 afirmó: «Nueva Zelandia pudo entrar a una economía de mercado, casi sin traumas, gracias al alto nivel de conocimiento de sus productores, y a lo que es aun más importante, a su ca-

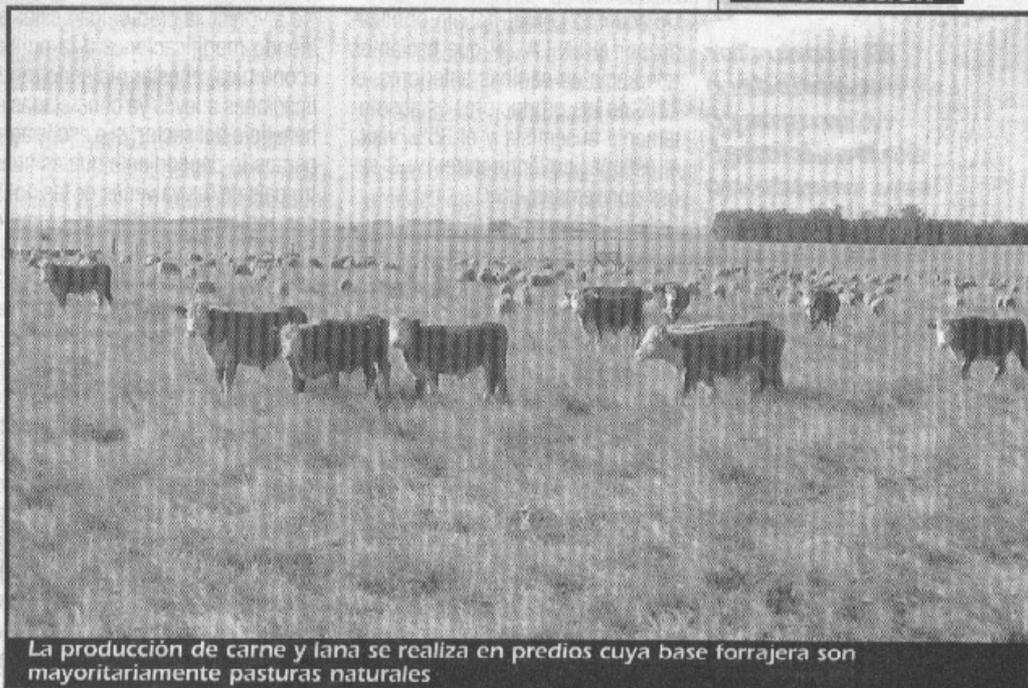
El recurso más importante en la agricultura moderna es el conocimiento

pacitación y actualización permanente».(7)

El productor ganadero uruguayo tradicionalmente no necesitó del aumento de la productividad para ser exitoso, y por ello casi nunca aplicó tecnología en su predio. El resultado ha sido que la producción de carne del país ha permanecido estancada en los últimos 50 años.

La inteligencia del productor rural uruguayo le permitió actuar con éxito en el pasado, pero eso ya no es suficiente para enfrentar los procesos modernos de producción y de comercialización.

El recurso más importante en la agricultura moderna es el conocimiento y es por eso que hoy se afirma que entregar recursos sin entregar conocimientos no sólo lleva al desastre, sino que significa un acto de irresponsabilidad. Los países desarrollados lo saben y lo aplican.



La producción de carne y lana se realiza en predios cuya base forrajera son mayoritariamente pasturas naturales

CUADRO 4

	US\$ TOTALES	PORCENTAJE
200 hás. de pasturas	26.000	25
18.000 mts. de alambrados	27.000	26
8 tajamares	12.000	11
220 U. G. vacunas	40.000	38

❖ Dedicación.

Es un punto también muy claro en la aplicación de tecnología. Por dedicación nos referimos a que en el establecimiento se encuentre una persona idónea, capaz de tomar decisiones empresariales en el momento que sean necesarias.

Hay que aceptar el hecho de que en la medida que la producción ganadera es un proceso donde se exige manejar diferentes categorías de animales, requiere manejar el pasto producido -natural como implantado- de diferentes maneras, para favorecer algunas especies y controlar otras; y todo eso para obtener mayores procreos en vacunos y lanares, reducir la edad de entore y de faena, sacar más kilos de carne y lana, con el objetivo final de obtener mayores ingresos.

Para lograr eso no sólo hay que saber más, sino que hay que tener una mayor dedicación. Aplicar tecnología sin dedicación y sin conocimiento trae las consecuencias por todos

Se debe aplicar todo un paquete tecnológico que, por sencillo que parezca, exige buenos conocimientos al momento de su realización, ya que en su gran mayoría no pueden ser adoptados en forma aislada sino como un proceso.



El productor ganadero uruguayo tradicionalmente no necesitó del aumento de la productividad para ser exitoso, y por ello casi nunca aplicó tecnología en su predio. El resultado ha sido que la producción de carne del país ha permanecido estancada en los últimos 50 años.

conocidas. De acuerdo con el trabajo publicado por el I.N.I.A., al que hacíamos referencia en páginas anteriores, el 12% de los productores es absolutamente ausentista y el 35% visita el establecimiento entre 1 y 3 veces por semana. Solo el 21% vive en el campo.

Esta característica de alto ausentismo de los propietarios es marcada también como un punto negativo cuando se hace necesario el aumento de la productividad, según el informe final de la consultora Británica FOOD & AGRICULTURE INTERNATIONAL (8).

Lo más ilustrativo y llamativo de esa encuesta es que el 62% de los productores ganaderos manifiesta no tener otra fuente de ingresos, por lo cual las razones del ausentismo hay que encontrarlas por el lado de las consecuencias de las políticas macroeconómicas que imperaron en el Uruguay y la región en gran parte de este siglo.

❖ **Credibilidad.** Es uno de los puntos determinantes del estancamiento ganadero. Una historia de políticas macroeconómicas erráticas ha hecho de este sector uno de los más reacios a los cambios.

El sector pecuario maneja ciclos biológicos de muy larga duración, que aun cuando eficientemente realizados se extienden a lo largo de 5 años. Hoy son más de 8 años.

En los países desarrollados se afirma que el productor del futuro no sólo debe tener los conocimientos sino que, además, tener la posibilidad de ver 15 años por delante. Esto es perfectamente extrapolable a nuestra situación.

Hay que comprender que para que el productor ganadero se embarque en esquemas de aumento de la productividad tiene que tener la tranquilidad de que las reglas de juego, dentro de lo posible, no van a cam-

biar drásticamente en el largo plazo. No favorece la credibilidad estar pidiendo modificaciones a la política económica, ni estar pidiendo modificaciones a leyes ya concretadas en beneficio del sector; si a eso le agregamos lo dependiente que es nuestro país de los vaivenes de las políticas regionales, todo ello complica más el panorama del productor ganadero del Uruguay en el momento de tomar decisiones.

De la única manera que la producción ganadera sea viable en una economía de mercado es con reglas claras, precisas y de largo alcance, dentro y fuera del país, de lo contrario habrá que ponerle «los flotadores» necesarios en salvaguarda de un rubro tan trascendente para la economía de esta región.

En Nueva Zelandia, un ejemplo de economía de mercado, la producción ganadera va perdiendo espacio por ir perdiendo competitividad con otros rubros como la lechería y la forestación. (9)

El ciclo completo implementado en la ganadería uruguayana fue un amortiguador que históricamente adoptó el productor para enfrentar los vaivenes de la política, pero no es el esquema de producción más eficiente.

Es muy probable que en la medida que el productor vaya creyendo en la estabilidad de la política económica nacional y regional, y que esto conduzca a que el ternero tenga un precio por kg. igual o superior al animal gordo -cosa que no ocurrió en el pasado- y empiece a aumentar la productividad, el ciclo completo irá reduciéndose en las empresas, concentrándose en aquellas en las cuales se justifique; y será una de las formas de aumentar los ingresos, al ir hacia sistemas productivos más

eficientes y de mayor especialización.

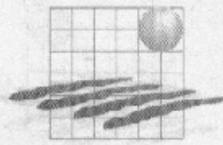
❖ **Costo y acceso al dinero** El endeudamiento actual de las empresas es un impedimento claro a la transformación productiva. El 27% del endeudamiento del sector con el sistema bancario está en moneda nacional y por lo tanto a una alta tasa de interés promedio. (10). Un trabajo de monitoreo realizado por las regionales Salto y Artigas del Plan Agropecuario (Julio 95) sitúa la deuda de los productores ganaderos, de esos departamentos, en un equivalente a US\$ 64 por há. Si a eso le sumamos el que se tiene en el comercio y por causas fiscales, todos en moneda nacional y con tasas nominales de interés que alcanzan los tres dígitos, nos muestran que el sector está pagando promedialmente tasas demasiado altas en relación a lo que está produciendo.

Con referencia a los préstamos actuales para el sector podemos afirmar que en moneda nacional son excesivamente altos. No hay tecnologías redituables pagando tasas de interés tan altas. La tasa real promedio de los últimos 5 años fue de 20%. Los créditos en dólares son considerados competitivos a nivel mundial y son los más bajos de la región, su tasa promedio de los últimos 5 años ha sido 10,2%. Es importante mencionar el costo agregado que tienen las empresas por los largos trámites burocráticos a que es sometido cada productor, que tarda muchos meses en obtener el crédito, llegándole en algunos casos más tarde de lo previsto.

No es nada sencillo el desarrollo de la mayoría de nuestras empresas pecuarias que no tienen la infraestructura de base ya realizada, ya que para hacerlo necesita créditos con tasas, períodos de gracia y plazos acordes al ciclo biológico de pro-

Una persona idónea, capaz de tomar decisiones empresariales en el momento que sean necesarias.

El ciclo completo implementado en la ganadería uruguayana fue un amortiguador que históricamente adoptó el productor para enfrentar los vaivenes de la política, pero no es el esquema de producción más eficiente.



ducción, cosa que en muchos casos no se adecuan.

En nuestra situación hay que comprender que no tiene el mismo costo una pastura en el sector agrícola-ganadero y lechero que en el pecuario.

En el primero es solo el costo de la siembra, en el segundo hay que

agregarle, entre otros, la subdivisión y las aguadas ya que no están realizadas.

Tiene que quedar claro que el crédito no es un objetivo, sino un medio para

que el productor pueda aplicar ciertas tecnologías para que redunden en mejores ingresos a través de su correcto manejo y aplicación.

❖ Infraestructura.

Es importante desarrollar dos aspectos de este problema. Uno se refiere al interior de la empresa y el otro al

externo. Entendemos que en los últimos años se ha avanzado mucho en el segundo de los nombrados, no así en el primero.

a) Infraestructura interna:

Los predios ganaderos no tienen ni la subdivisión, ni las aguadas ni los mejoramientos mínimos imprescindibles para

llevar adelante un esquema productivo sustentable. Para poder adoptar un sistema más intensivo de explotación necesitan en forma imperativa

realizar esa inversión mínima de base, que los predios agrícola-ganaderos y lecheros de nuestro país ya tienen.

b) Infraestructura externa:

Es una limitante hoy muy preeminente en la zona ganadera. Caminería, comunicaciones, centros educa-

tivos, son algunos de los aspectos que limitan la radicación en el predio. Reconocemos que se ha hecho mucho en los últimos años, pero será necesario realizar mucho más.

Para los tradicionales esquemas productivos la infraestructura existente nunca fue impedimento para implementarlos, como tampoco fue necesario la permanencia del empresario en el predio. Hoy la realidad de los hechos marcan una clara variante.

❖ Enfrentamiento

entre sectores.

Hoy en el mundo se habla de cadenas de integración agroalimentarias como única forma de hacer rentable un negocio.

Es ejemplo claro la producción de carne de toro en Nueva Zelanda que se hace por contrato entre productores e industriales para ingresar al mercado americano.

Es el negocio más lucrativo en materia de carne vacuna de ese país. También funciona de esa manera la producción de carne australiana,

INFORMACION

De la única manera que la producción ganadera sea viable en una economía de mercado es con reglas claras, precisas y de largo alcance, dentro y fuera del país, de lo contrario habrá que ponerle «los flotadores» necesarios en salvaguarda de un rubro tan trascendente para la economía de esta región.

Es importante mencionar el costo agregado que tienen las empresas por los largos trámites burocráticos a que es sometido cada productor, que tarda muchos meses en obtener el crédito, llegándole en algunos casos más tarde de lo previsto.

tanto de Feed Lot como pastoril. El productor sabe perfectamente qué tiene que producir y para quién producir una vez definido el sistema de engorde.

En el Uruguay hay ejemplos claros de las cadenas que funcionaron bien y de las que no lo hicieron. La de la carne es un ejemplo de lo segundo. El negocio tradicional de la carne era suficiente para que todos pudieran vivir de él, sin que hubiera grandes sobresaltos. Gobierno, industriales, exportadores y productores lograban sus beneficios sin darse cuenta que lo encaraban más como una explotación minera que como una explotación productiva.

Se cosechó lo que se sembró: un individualismo muy arraigado de todas las partes, un enfrentamiento entre el productor y la industria -dos factores que son hoy en gran medida lo que dificulta esa integración tan necesaria-, y una producción de carne de baja calidad que solo será consumida, si no se modifica, por la población de más bajos ingresos de los mercados libres de aftosa. (11)

El novillo elegido por nuestros productores fue el reflejo de lo que le pidió la industria al no pagar precios diferenciales. Hoy sabemos que no es lo que pedían los mercados de alto valor adquisitivo, que son hoy el gran objetivo.

Los cambios se van a consolidar el día que la industria defina claramente el novillo que quiere, para poder venderle a esos mercados más exigentes que están dispuestos a pagar en forma diferencial por esos productos diferenciados y de calidad.

Es sabido que hay que producir lo que quiera ese mercado, porque hoy lo que se venden son soluciones y no productos, y por eso los alimentos primarios sin procesar o con poco valor agregado (commodities) han perdido valor.

Las reglas de juego las define el con-

sumidor y es a través de lo que él quiere que debe armarse la cadena productiva. El productor es el último en esa cadena, pero no por ello el menos importante.

Al estar estructurado así el sistema, todos los integrantes tienen que actuar en perfecta sincronización: indus-

triales, exportadores, productores, gobierno.

No entender esto significará seguir distanciándose del mundo moderno.

Hay que comprender que si seguimos produciendo commodities, donde el precio es fijado por los países desarrollados, y a

su vez importando bienes de capital que vienen de esos países, y por lo tanto también le ponen el precio, es absolutamente imposible salir del estancamiento.

De ahí la importancia de encarar el negocio en forma diferente ya que es imposible sobrevivir en este mundo tan agresivo y competitivo cuando el precio de lo que compramos y vendemos es puesto por otros.

Productores e industriales tendrán que dejar de lado ciertos aspectos que siempre los separaron en aras de un bien común.

Esos pasos hoy se están dando, pero es necesario profundizarlos.

Algunos representantes de la industria han expresado los siguientes lineamientos: «a la industria le sirve

Hoy en el mundo se habla de cadenas de integración agroalimentaria como la forma de hacer rentable un negocio.

El otro aspecto importante es todo lo negativo que básicamente es llamado enfrentamiento campo-ciudad.

un novillo de raza de carne terminado antes de los tres años, que pese 460 kgs. y que tenga lo máximo posible de porcentaje de traseros» (12).

Si eso se confirma en la práctica, con precios como corresponde, habremos dado un paso enorme para solucionar nuestros problemas de entendimiento.

En los últimos 10 años, tal como lo muestra la gráfica 1, el productor ganadero uruguayo vio reducir en un 18% su participación en el producto final.

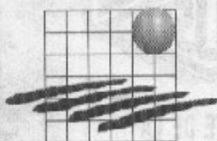
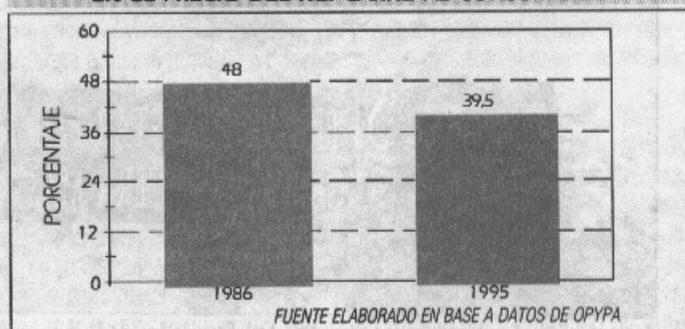
Lo presentado anteriormente confirma una vez más la importancia que tiene salir del mercado de los commodities y de que el productor se integre a toda la cadena de producción como única forma de ver mejorar su precio, ya que lo sucedido en consecuencia de lo que impone el consumidor.

El otro aspecto importante es todo lo negativo que ha sido lo que comúnmente es llamado enfrentamiento campo-ciudad, que no ha fomentado en absoluto el desarrollo pecuario. Uruguay es un país de concepción urbana y así ha sido delimitado.

No se le ha sabido transmitir a sus habitantes la importancia de la agropecuaria para el país y lograr ese objetivo cada vez cuesta más.

❖ **Economía de escala.** Según el Censo General Agropecuario de 1990, el 74% de la superficie uruguayana está ocupada por empresas ganaderas; de las 28.770 explotaciones definidas como tal que tie-

GRAFICA 1 - PARTICIPACION DEL PRODUCTOR EN EL PRECIO DEL KG. CARNE AL CONSUMIDOR



ne el Uruguay, 19.617 (68%) son consideradas familiares y ocupan el 18% de las tierras dedicadas a la ganadería.

Su superficie promedio es de 108 hás. De acuerdo con la definición de CEPAL son predios ubicados en el umbral de pobreza.

Naturalmente la solución de este tipo de empresas va más allá de las fronteras tecnológicas y no es nuestra intención analizarlas aquí.

Analizaremos entonces las empresas restantes, que no entran dentro de la definición anterior, que tienen una superficie promedio de 1.050 hás. y son a las que de alguna manera nos hemos referido en este trabajo.

En la gráfica se presenta la evolución relativa del ingreso de predios ganaderos tradicionales de 1.000 hás.

En la gráfica 3 se muestra la evolución en \$ constantes de los precios de los principales rubros de las empresas pecuarias desde 1985 a 1995.

Finalmente en la Gráfica 4 se analiza cómo ha sido la evolución del costo de vida y de los principales rubros de una empresa ganadera: carne de novillo, de ternero y lana B/1, desde 1985 hasta 1995.

Estas gráficas no hacen otra cosa que confirmar lo que ha venido sucediendo mundialmente en los diferentes sectores agropecuarios y son las que permiten determinar que el aumento de la productividad y las asociaciones -tanto horizontales como verticales- son la única opción válida, aun con los riesgos que ello implica, para mejorar los ingresos.

❖ Otros. Son limitantes para el desarrollo pecuario los impuestos, que insumen un alto porcentaje del ingreso del

productor y no se transforman en obras de infraestructura de apoyo al sector; y el atraso cambiario, consecuencia de una evolución diferencial de los precios internos y la tasa de cambio, que disminuye la competitividad a nivel internacional de los bienes transables. Son puntos que hablan

por sí solo y no requieren mayor elaboración.

III Consideraciones finales

En el Uruguay existen las tecnologías necesarias para poder por lo menos duplicar las actuales producciones de carne por hectárea de superficie de pastoreo, lograr esto significa más que triplicar las exportaciones.

Las limitantes para lograrlo no son de carácter tecnológico y fueron analizadas en este trabajo.

Con la finalización de la Ronda Uruguay del GATT nos enfrentamos a un mundo lleno de posibilidades y oportunidades para colocar nuestros productos agropecuarios; si a eso le sumamos los cambios producidos en materia de políticas macroeconómicas en el país y en la región, así como la erradicación de la aftosa hace las cosas aun más alentadoras.

Todas condiciones fundamentales, pero no suficientes.

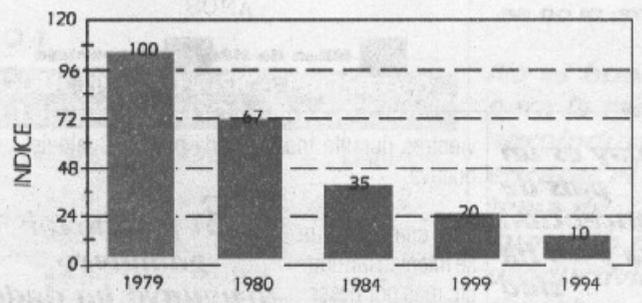
El productor ganadero uruguayo ha dado señales de querer cam-

biar su comportamiento productivo, aumentando la base forrajera de sus predios (Gráfica 5) y tratando de bajar la edad de faena (Gráfica 6). Pero no ha logrado todavía mejorar los bajos índices de procreos (60% en 1995, el más bajo desde 1990).

No lo ha hecho fundamentalmente por destinar los mejoramientos forrajeros a categorías de más rápido retorno como son las de invernada y por no priorizar el manejo de categorías tan sensibles como son los

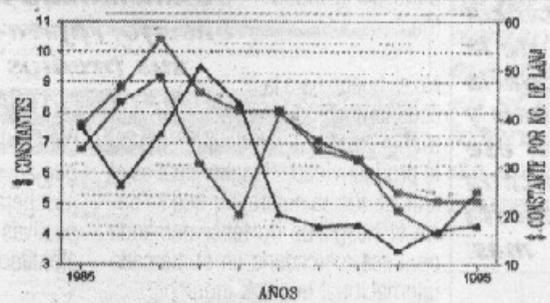
Las asociaciones -tanto horizontales como verticales- son la opción válida, para mejorar los ingresos.

GRAFICA 2 - EVOLUCION RELATIVA DEL INGRESO EST. GANADEROS TRADICIONALES (1000 HAS)



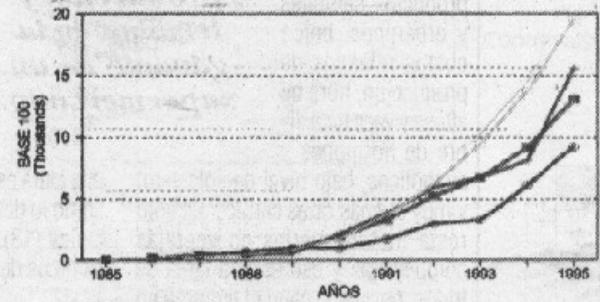
FUENTE: P. AG. DIV. ECONOMIA (EN BASE A MODELO MATEMATICO)

GRAFICA 3 - EVOLUCION DEL PRECIO A \$ CONSTANTES (DIC. 95) DEL KG. NOVILLO - TERNERO R - LANA B/1

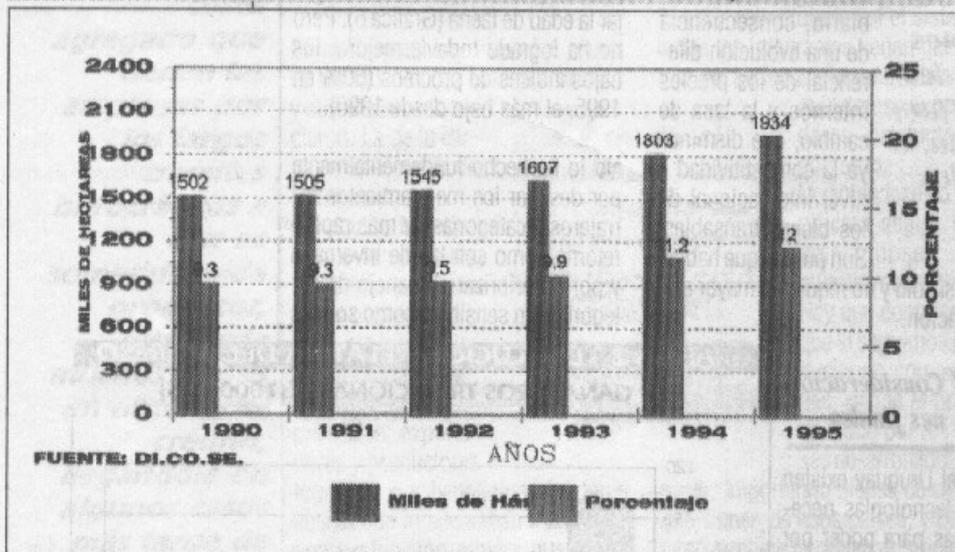


Fuente: P.A. Div. Econ.

GRAFICA 4 - EVOLUCION DE PRECIOS E IPC 1985 - 1995



Fuente: P.A. Div. Econ.



Uruguay es un país de concepción urbana y así ha sido delineado. No se le ha sabido transmitir a sus habitantes la importancia de la agropecuaria para el país y lograr ese objetivo cada vez cuesta más.

vientres durante toda su vida productiva.

Son cambios que se intentan introducir, más por desesperación ante la mala rentabilidad del negocio que por la presencia de señales claras por parte de la industria.

No es bueno para la cadena agroindustrial encarar el tema de aumento de la productividad sin saber cuál es el animal que se quiere, porque se corre el riesgo de no tener demanda para esa mercadería en el mercado internacional de altos ingresos.

Tenemos enormes ventajas comparativas para producir alimentos para los mercados de alto poder adquisitivo: productos naturales y orgánicos, bajos costos relativos de producción, libre de aftosa y vaca loca, libre de hormonas y anabólicos, bajo nivel de colesterol y muy buenas razas carniceras; sólo resta transformarlas en ventajas competitivas y eso es una tarea de todos, porque la calidad empieza en la fase producción y termina en la góndola de un supermercado.

Cualquier falla en un eslabón de esa cadena hará fracasar un negocio, cuya característica principal para ser exitoso será el de una asociación simbiótica.

El productor ganadero uruguayo ha dado señales de querer cambiar su comportamiento productivo, aumentando la base forrajera de sus predios

Somos optimistas porque pocas veces los productores e industriales uruguayos se han enfrentado a un marco tan favorable para colocar sus productos, y porque además es claro que no puede prosperar un negocio cuyas perspectivas macroeconómicas no sean alentadoras.

Hoy no es el caso. Somos optimistas porque además en el exterior, países de la falla de Nueva Zelanda y Australia nos empiezan a ver como futuros competidores. (15)

La calidad empieza en la fase producción y termina en la góndola de un supermercado.

Tenemos que elaborar rápidamente una clara estrategia de marketing, tal como lo determinó la consultora británica (13) y como lo manifestaron técnicos del Plan Agropecuario. (14)

La Neocelandesa Janet Skilton en un informe publicado en THE NEW

ZEALAND FARMER de agosto de 1994 sobre la producción de carne en los países del Río de la Plata manifestó: «Para los rioplatenses el tema marketing está sumido en un completo misterio, y mientras no lo develen la ventaja estará de nuestro lado».

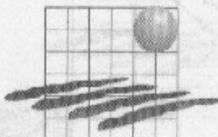
Con esta aseveración indica claramente la importancia que tiene este punto en la rentabilidad de un negocio en el mundo de hoy. Pero somos optimistas con cautela, porque este marco tan favorable encuentra a las empresas ganaderas uruguayas desarmadas en muchos aspectos como se analizó aquí en forma clara.

A ello debe agregarse el agravado de no estar efectivamente coordinadas con el sector industrial.

Por lo tanto, para lograr penetrar y permanecer en esos mercados se necesita un cambio profundo y rápido del empresariado uruguayo. En ese sentido, esperamos ver en los

"Para los rioplatenses el tema marketing está sumido en un completo misterio, y mientras no lo develen la ventaja estará de nuestro lado".

próximos años una importante transformación de la ganadería uruguaya; porque después de todo, es la única opción válida para recoger el desafío de un mundo moderno.



**ANEXO 2
REFERENCIAS**

- (1) Ing. Quím. R. Muñoz Durán. *Jornada Económica. FUCREA. Nov. 1995.*
 (2) y (3) Ing. Agr. R. Oficialdegui. *¿Existe Tecnología disponible para el sector ganadero?*
 (4) Plan Agropecuario. *La Empresa ganadera: Presente y Futuro. Agosto 1993.*
 (5) INIA. *Serie Técnica Nº 14 y 30.*
 (6) Ing. Agr. C. María Uriarte. *Com. Pers.*
 (7) Dr. Sir James Stewart. *El Sector Agropecuario en una Economía de Mercado. Suplemento Especial Revista Plan Agropecuario. Mayo 1994.*
 (8), (11) y (13) F.A.I. *Octubre 1995.*
 (9) Técnicos Plan Agropecuario. *Misión a Oceanía. Com. Pers. Oct. - Nov. 95.*
 (10) Ing. Agr. D. Payssé. *Foro sobre Endeudamiento del Sector Agropecuario. Junio y Julio 95.*
 (11) Ing. Agr. P. Bono. *Com. Personal. Dic. 94.*
 (12) Sr. D. Belerati. *Foro sobre Economía. FUCREA Nov. 95.*
 (14) Ings. Agr. A. Graña y H. Durán. *Enfoques Regionales sobre Investigación, Extensión y Desarrollo Agropecuario. Marzo 95.*
 (15) Sr. Tony Leggett. *Aviso del mercado de carnes para nuestras exportaciones.*

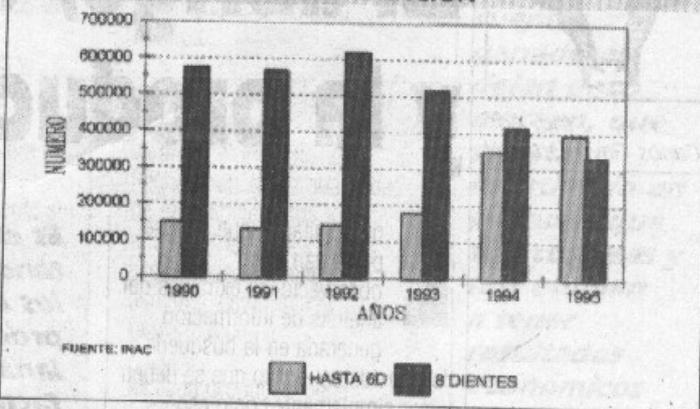
The New Zealand Farmer. Agosto 94.
 PROCAR. Uruguay: *Sus Primeros Embarques a Estados Unidos. Dic. 95.*

AGRADECIMIENTOS

De manera especial a los Ings. Agrs. Gerardo García Pintos, Percival Bono, Sergio Prosper y Sra. Lucía Pereira, ellos saben porqué.

INFORMACION

**GRAFICA 6 - FAENA DE NOVILLOS
SEGUN DISTINCION**



FUENTE: INAC

■ HASTA 60 ■ 8 DIENTES

ANEXO 1 - CUADRO 1

**VALORES DE PRODUCTIVIDAD FISICA PROMEDIO
PARA CONEAT = 100 EXPRESADOS EN KGS / HA.**

EJERCICIO	C. BOVINA	C. OVINA	LANA
1968/73	41.6	8.0	5.2
1973/78	48.0	7.5	3.9
1978/81	44.5	8.2	4.0
1981/84	43.7	8.2	4.3
1984/87	46.0	9.6	5.0
1987/90	43.9	10.3	5.4
1990/93	45.5	11.0	5.7
1993/96	44.7	11.8	6.1

Fuente: P. A. - División Economía en base a CONEAT.

No es bueno para la cadena agroindustrial encarar el tema de aumento de la productividad sin saber cuál es el animal que se quiere, porque se corre el riesgo de no tener demanda para esa mercadería en el mercado internacional de altos ingresos.

CUADRO 2

EVOLUCION DE STOCK VACUNO, LANAR, U. G. / HA., TASA DE EXTRACCION VACUNA Y PORCENTAJE DE PROCREO VACUNO (JULIO DE CADA AÑO).

AÑO a Julio	VACUNOS en miles	LANARES en miles	U.G. /HA. de past.	% T.EXT.	% VACUNOS PROCREO
1974 a 1978	10.539	15.514	0.72		64
1979 a 1983	10.767	19.582	0.77		63
1984	9.062	20.637	0.70	16	58
1985	9.370	21.196	0.72	16	67
1986	9.300	23.336	0.74	17	61
1987	9.945	24.006	0.77	12	73
1988	10.333	24.689	0.80	14	67
1989	9.447	24.872	0.77	19	50
1991	9.001	25.941	0.76	14	76
1992	9.670	25.702	0.77	14	75
1993	10.098	24.414	0.78	13	70
1994	10.504	21.230	0.77(*)	14	65
1995	10.676	20.299	0.77(*)	16	60

FUENTE: DI.CO.SE

(*) PA. Div. Economía estimado en base a DI.CO.SE.

(1) Conferencia realizada en el XI Congreso Regional de la OPI. Bs. As. ARGENTINA, 11 y 12/4/96.

(2) Técnico del Plan Agropecuario. Coordinador General de Campo.

