

La productividad ganadera puede crecer 30% según modelo del INIA

La clave es la adopción y buena gestión de las tecnologías disponibles, se planteó en una jornada en INIA Treinta y Tres, que convocó a actores de toda la cadena cárnica

Un modelo de simulación presentado por el contador Bruno Ferraro y el ingeniero agrónomo Juan Manuel Soares de Lima demostró que es posible aumentar 30% la productividad de la ganadería en base a la adopción y buena gestión de las tecnologías disponibles. Los integrantes del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) señalaron que la amplia mayoría de los ganaderos uruguayos no utiliza herramientas tecnológicas que le permitirían mejorar su productividad, y en caso de adoptarlas y gestionarlas de buena manera podrían mejorar sustancialmente su resultado económico.

El estudio se presentó en el marco de la jornada Uruguay ganadero 2030, posibles escenarios y su impacto productivo y económico, que convocó a distintos actores de la cadena cárnica en la sede de INIA Treinta y Tres.

Dicho análisis consideró la información de la Encuesta Nacional Ganadera, realizada en 2016, en base a la que INIA hizo una caracterización del sector ganadero uruguayo.

El punto focal fue la tecnología que aplican los productores ganaderos, los que se caracterizaron en función del uso de esa tecnología, además de la producción que realizan; y a través de un modelo de simulación, modelaron distintos escenarios de intensificación de esa tecnología para los distintos extractos de productores clasificados.

La primera clasificación de productores se realizó en función de la escala, en chicos, medianos y grandes. Luego se los clasificó por tipo o especificidad, separando en cría, cría con engorde de vacas, ciclo completo, ciclo incompleto, recría e invernada. Y luego por intensificación del uso de la tecnología, elemento que fue importante para determinar los escenarios de mejora de gestión de esos productores.

"Una de las cosas que percibimos es que hay un importante número de productores, sobre todo en los extractos más chicos, que tiene sistemas productivos con una utilización de tecnología muy básica, muy primaria, en casi



Productores, consignatarios, industriales, representantes del Estado, la investigación y la transferencia se reunieron en Treinta y Tres



Se realizó un homenaje al ingeniero agrónomo Juan Peyrou, fallecido el 10 de noviembre

todos los sistemas de producción, incluso en la invernada", dijo Ferraro a VERDE.

Esos productores no son pocos, y significan una base muy importante donde trabajar en transferencia de tecnología, para dar un salto de productividad y en los resultados económicos, porque está demostrado que el resultado económico está asociado a la productividad y al uso de la tecnología, remarcó.

La cría, por ejemplo, se clasificó en sistema base, ajustado, mejorado y avanzado. Diversas variables que se tomaron en cuenta como uso básico de la tecnología: entore continuo, no revisión de toros previo al entore, no realización de diagnósticos de gestación, no clasificación del rodeo utilizando la tecnología de

escala de condición corporal y la dotación o carga animal.

"Son elementos centrales, que además no exigen grandes inversiones. Tal vez a los productores con una escala pequeña sí les signifique un problema al no tener más potreros hacia donde sacar los toros. Casi la mitad de los productores de menos de 500 hectáreas Índice Coneat 100 entora de forma continua, pero cuando nos vamos a escalas más grandes eso se reduce al 5%", explicó.

El 60% de los productores más pequeños no revisa los toros antes del entore; 73% de los productores más chicos tampoco realiza diagnósticos de gestación; y 76% no usa la escala para medir la condición corporal.

"Ahí hay mucho para hacer y para trabajar. Quizá esa misma escala intervenga para que ese tipo de prácticas no se pueda llevar adelante, u otras razones de índole económico o social", admitió Ferraro.

Un 34% de todos los productores encuestados –no sólo los criadores–, aplica un sistema de intensificación muy básico.

DESAFÍO

En base a esa información, INIA y la Oficina de Programación y Política Agropecuaria (OPYPA), del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), propusieron aumentar 30% la productividad ganadera promedio de Uruguay, pasando de 96 a 125 kilos de carne por hectárea (ver gráfico).

"Con un modelo del Ing. Agr. Soarez de Lima simulamos todas las situaciones y características de los productores, ajustando los niveles tecnológicos para aumentar esa productividad. Sería algo factible de lograr, lo que podría ser interesante. Ese cambio podría significar un incremento del 10% en el margen neto de los productores y su ingreso de capital, un porcentaje que es bastante importante", afirmó Ferraro al ser consultado por VERDE.

Agregó que trabajar en base a información real para después simular situaciones permite enriquecer mucho la discusión, para saber qué

Dificultad y amenaza

El productor Daniel Sanguinetti, de Progan, dijo en la jornada realizada en INIA Treinta y Tres que una de las ventajas que tiene Uruguay es la de producir carne a cielo abierto, y que sería interesante aprovechar esas condiciones.

También señaló que en el mundo hay muchos capitales invirtiendo y trabajando en la sustitución de proteína animal por proteína de origen vegetal, incluso varias compañías estadounidenses de renombre en el rubro tecnología impulsan el desarrollo de carne sintética. "No sé cuánto tardará en desarrollarse pero es una amenaza latente", dijo.

Indicó que otro problema que tiene el sector productivo es la falta de mano de obra especializada. También señaló los problemas sindicales que se observan en los frigoríficos, por ejemplo, lo que obliga a tratar de seguir adelante con menos personal, más inversión en tecnología, instalaciones y sistemas de subdivisión de campos.

Por otra parte, comentó que INIA e INAC trabajaron mucho en las pérdidas por machucamiento, pero sin embargo los machucos de grado severo se duplicaron. "Si se trabajó tanto en el tema, con capacitaciones a nivel productivo, transporte e industria, nos preguntamos cuál es la causa", planteó el productor.

efectos se obtendrían al mover algunas variables, sobre todo en los resultados económicos de los productores.

"Eso permite evaluar y validar alternativas que sean económicamente factibles, porque muchas veces nos quedamos con la tecnología, con la producción, pero no medimos la factibilidad económica. Tenemos un buen instrumento para seguir trabajando", concluyó el contador en su diálogo con VERDE.

Para José Bervejillo, integrante de OPYPA, el desafío tecnológico sigue siendo el principal que tiene por delante la ganadería. "Tenemos un potencial para levantar restricciones que por un conjunto de razones no se está logrando. Además de condiciones coyunturales, de mercado y macroeconómicas que impiden esa mejora", analizó.

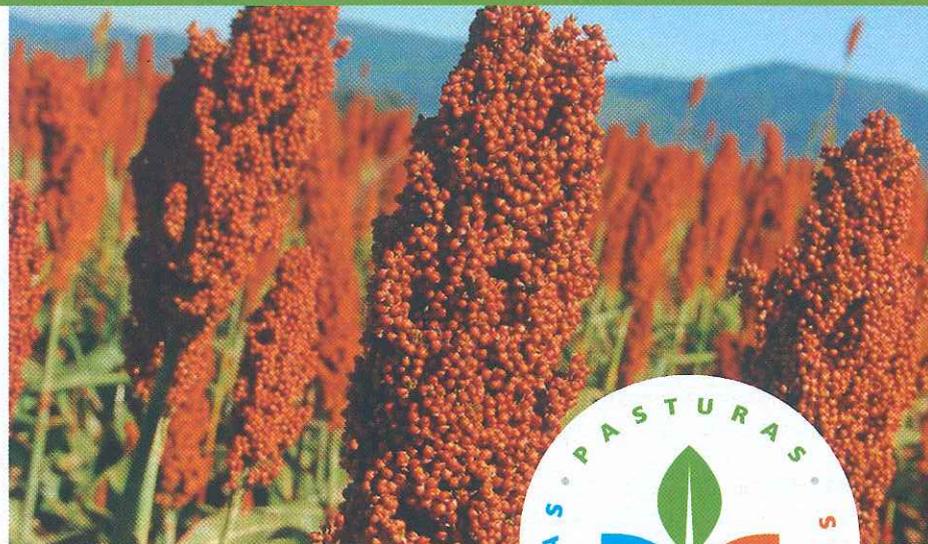
Agregó que se tienen que manejar hipótesis, porque la evidencia no es contundente. Una hipótesis es que hay un conjunto de productores ganaderos que tiene muy buenos resultados, tanto técnicos como económicos, pero el problema es que hay otra importante cantidad de productores que no los tienen.

Por lo tanto, hay una necesidad de cambio que pasa por la incorporación de tecnología, por una mejora en la gestión, y eso afecta a un conjunto grande de ganaderos "Si bien tenemos algunos ciclistas que están alejados del



TODO EN
SORGOS

FORRAJEROS
GRANÍFEROS
SILEROS
DOBLE PROPÓSITO



Forratec URUGUAY S.A. | 099 216561 | +54 9 236 4304182

pelotón, el problema es que el pelotón está bastante atrás", sintetizó.

"Uruguay es un exportador neto de carne vacuna, el mercado interno es importante pero el partido se juega en la exportación, y nuestro desafío a futuro es tratar de ser más competitivos en los mercados internacionales, y eso se logra apunando a la calidad, dado que somos un país pequeño", agregó.

Bervejillo dijo que no hay que pensar solamente en la calidad intrínseca de los productos, sino también en los procesos, para pasar de la producción básica hasta el producto final. "Hay una serie de cualidades que debemos mejorar y superar", reconoció.

Afirmó que se puede estar mucho mejor, y que habría que evaluar qué inversión se debería hacer para lograr esos objetivos, "pero estoy convencido de que la ecuación puede dar un buen resultado", dijo.

Señaló que el principal objetivo sería incrementar sustancialmente la productividad. "Nuestros indicadores de productividad no están creciendo a la velocidad que deberían crecer. Se logra incrementar la productividad con la participación de todos los agentes que están involucrados en la cadena, con los productores, intermediarios, la industria y el Estado", afirmó.

Remarcó que hay un déficit de utilización de las tecnologías disponibles y se debe doblar el esfuerzo para que los productores adopten esas tecnologías y mejoren la gestión. "A veces lo que falla no es la adopción de las tecnologías sino su gestión, hay muchas ineficiencias en el proceso tecnológico", sostuvo.

Indicó que las exportaciones de carne han crecido. Recordó que hace algunos años se exportaban 200.000 toneladas y actualmente son unas 440.000 toneladas. "Vamos a tener un año un poco más flojo, por condiciones coyunturales, pero Uruguay puede seguir creciendo en exportaciones, porque esa mayor producción la venderá en las condiciones del mercado mundial", aseguró.

Agregó que "no es que Uruguay no pueda exportar más porque no hay mercado, los mercados están, el tema son las condiciones. Lo que ocurre es que muchas veces esas condiciones no las decidimos nosotros, tenemos condiciones de acceso que no son muy favorables comparadas a las de otros competidores, hay cuotas, aranceles, que nos condicionan y puede ser que nos pongan un techo", admitió quien representó a OPYPA en el encuentro.

CÓMO VIENE EL EJERCICIO 2018/19

Carlos Molina, del Instituto Plan Agropecuario, señaló que al transcurrir la mitad del ejercicio 2018/19 se observa en las mediciones satelitales un crecimiento del pasto, que es una variable muy importante que juega en los resultados ganaderos, mejor al de un año promedio.

Industria asegura que la demanda está

En el marco de la jornada Uruguay ganadero 2030, realizada en INIA Treinta y Tres, el presidente de la Cámara de la Industria Frigorífica (CIF), Daniel Belerati, destacó que los índices y valores que se mencionaron en ese ámbito muestran una "excelente oportunidad de crecer".

"El 85% de los predios agropecuarios no aplica la tecnología para aumentar la productividad. Es una oportunidad que está al alcance de la mano. Está clarísimo que en otros países el margen para crecer es muy escaso, estos números son brutales. Es muy difícil que algo en el mundo crezca 30%, y tenemos la oportunidad de aumentar la productividad en esa magnitud", remarcó.

El representante de la industria propuso tratar de alcanzar esa meta antes de 2030, ya que en 2019 la faena será mucho más acotada, y se corre el riesgo de perder participación en los mercados.

"Hoy en China somos un proveedor muy prestigioso pero si no mantenemos la proporción de mercado, el chino que llama y

pide carne, si no la consigue irá a buscarla a otro lado. Esto exige un esfuerzo de toda la cadena", dijo el presidente de la CIF.

"Tenemos una oportunidad, hay que abrazarla, porque el negocio está seguro", agregó.

En octubre de 2014 el precio de la carne vacuna de exportación llegó a US\$ 4.081 por tonelada, y en 2018 está en US\$ 3.540. En los años 2016, 2017 y 2018 el precio se ubicó entre US\$ 3.450 y US\$ 3.600. "Uruguay tendrá que hacer los deberes para mejorar su competitividad, porque en el exterior no tenemos problema de demanda", dijo Belerati.

Explicó que la industria frigorífica tiene la obligación de vender todo lo que produce. La carne, las menudencias, el cuero y los subproductos. Pero para nichos hay pocos cortes: lomo, bife ancho, bife angosto y cuadril. "Esos son los cortes que hacen la diferencia en restaurantes", dijo.

Agregó que más del 50% del animal es carne para ser procesada, como carne picada o para las industrias que hacen la comida precocida.

Señaló que lo primero que quiere un consumidor de carne es que sea tierna, y la que no lo es no conseguirá precio. Además la carne tiene que tener muy buen gusto, ser agradable a la vista y al paladar. Agregó que para eso se necesitan novillos y vaquillonas jóvenes, que brinden los cortes que hacen la diferencia.

El presidente de la CIF comentó que la carne de búfalo se vende porque no tiene grasa, entonces hay países del mundo que le compran grasa a Uruguay para mezclar y así alcanzar el 12% o 13% que requiere una hamburguesa.

"Uruguay tiene un nicho que se lo ha sabido ganar, y el único mercado del mundo que lo reconoce es Israel, que compra sólo cortes delanteros y valora la marca Uruguay por encima de la de Argentina, de Paraguay y de Brasil", afirmó.

"Si produjéramos 50 veces más lomo y picaña de la que producimos ahora, la venderíamos y conseguiríamos los excelentes precios que tenemos", aseguró el presidente de la CIF.

“ En la primera parte del 2018/19 hubo entre 15% y 20% más crecimiento de pasto respecto al promedio”

CARLOS MOLINA
INTEGRANTE DEL INSTITUTO PLAN AGROPECUARIO

"Hay entre 15% y 20% más crecimiento de las pasturas en kilos de materia seca por hectárea, sobre todo en áreas ganaderas, respecto al promedio de los últimos 18 años y mejor que el del ejercicio 2017/18", informó.

Agregó que desde el punto de vista de las precipitaciones el año también viene mejor que el anterior, lo que permite una recuperación del estado de las haciendas, que salieron complicadas del invierno, por la seca del verano pasado. "Ahora se están recuperando mejor

en aquellos lugares donde se está trabajando con carga ajustada. Eso es empíricamente comprobable", remarcó.

En cuanto a los precios, dijo que hasta fines de noviembre fueron mejores que los del año pasado, tanto en dólares corrientes como constantes. El ganado gordo registró un mayor valor que en el ejercicio 2017/18 en igual período, mientras que la reposición tuvo precios entre 1% y 2% superiores, dependiendo de la categoría.

Además, el dólar vale 10% más que en igual período del año pasado, mientras que la inflación se mantuvo estable en el entorno del 8%. "El inicio del ejercicio parece ser mejor de lo que arrancó el pasado", admitió.

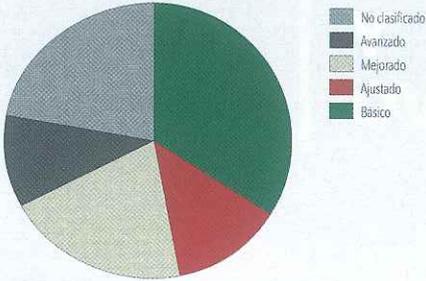
Molina dijo que hay que comparar los costos en kilos de producto, porque el productor no produce dólares, y son esos kilos de producto los que se invierten para comprar insumos. Explicó que esta mejor relación de precios no significa que haya que gastar o comprar, sino que es una herramienta para ayudar a comprender el escenario.

PRODUCCIÓN SEGÚN ORIENTACIÓN PRODUCTIVA Y NIVEL TECNOLÓGICO

	Básico	Ajustado	Mejorado	Avanzado
Cría	44	77	89	98
Ciclo completo	58	84	105	130
Ciclo incompleto	56	71	94	100
Invernada	90	116	171	239

Producción en kilos de peso vivo vacuno por hectárea, estimada mediante simulación

PRODUCTORES TOTALES SEGÚN GRUPO TECNOLÓGICO



DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTORES POR RUBRO

	Productores en la muestra	Productores en el país
Cría pura	267	5.679
Cría y engorde de vacas	225	2.370
Ciclo completo	565	6.027
Ciclo incompleto	113	2.690
Invernada	120	2.292
Recría	8	132
TOTAL	1.298	19.241

En ese sentido señaló que los fertilizantes habían tenido un proceso de abaratamiento, pero al comparar los precios de noviembre de 2018 respecto al mismo mes de 2017, para hacer un verdeo de verano por ejemplo, la urea, el fertilizante binario (nitrógeno y fósforo) y el glifosato están más caros en kilos de novillo y en kilos de ternero.

Pero la semilla de Sudangrass y el gasoil están 5% más baratos, "aunque no lo parezca", dijo. Explicó que eso se debe a que el precio de la hacienda fue mayor que el del gasoil. "Eso no quiere decir que hay que salir a sembrar praderas porque el gasoil está más barato. Es una variable más para mirar", remarcó.

En síntesis, dijo que si se quiere sembrar un verdeo de verano, por ejemplo, que potenciar la producción, hay que tener en cuenta que las relaciones de precios actuales son mayores que las del año pasado.

LO QUE DEJÓ EL EJERCICIO 2017/18

Molina repasó que el año 2017/18 tuvo peores resultados que el 2016/17, dependiendo de la zona y de si era un sistema criador o de ciclo completo, con un ingreso de capital que se ubicó entre -3% y -12%.

Las únicas empresas que tuvieron un mejor resultado respecto al año anterior fueron las de basalto, que tienen una importancia relativa destacada en la producción de lanas finas, debido a la suba de precio de la fibra.

"Hubo productores que vendieron su lana a US\$ 9 o US\$ 10 por kilo y esos fueron los que tuvieron un ingreso de capital 5% superior al año anterior, los demás tuvieron ingresos iguales o menores. El promedio de ingreso de

INGRESO NETO (SIN RENTA), SEGÚN ORIENTACIÓN PRODUCTIVA Y NIVEL TECNOLÓGICO

	Básico	Ajustado	Mejorado	Avanzado
Cría	11	67	72	74
Ciclo completo	53	88	99	102
Ciclo incompleto	23	52	87	81
Invernada	56	73	92	132

RESULTADOS GENERADOS CON EL CAMBIO

	Base	Cambio	Delta (%)
Productividad (kg PV vacuno/ha)	59,9	110,5	15,3
		7,9%	9,6%
Área mejorada (miles tt)	1.066	1.200	12,6
PB (millones de dólares)	2.403	2.594	8,0
Costos directos (millones de dólares)	374	400	7,1
Costos pasturas (millones de dólares)	125	159	27,0
Costos de suplementos (millones de dólares)	103	149	44,5
Costos totales (millones de dólares)	1.053	1.160	10,2
MB (millones de dólares)	1.403	1.441	2,7
Costos fijos (millones de dólares)	451	452	0,2
Margen neto (millones de dólares)	951	989	3,9
Demanda de terneros (invernada)	655.521	723.304	10,3
Oferta de terneros (cría)	702.983	728.732	3,7
Balance	47.462	5.428	

Apuntando a un incremento del 15%

ORIENTACIÓN PRODUCTIVA Y NIVEL TECNOLÓGICO

	Básico	Ajustado	Mejorado	Avanzado	No clasificados
Cría	49	13	10	5	23
Ciclo completo	15	16	28	14	26
Ciclo incompleto	39	6	25	14	16
Invernada	25	18	26	15	16

Porcentaje de productores por orientación

RESULTADOS GENERADOS CON EL CAMBIO

	Base	Cambio	Delta (%)
Productividad (kg PV vacuno/ha)	59,9	124,7	30,1
Área mejorada		7,9%	11,4%
PB a faena (miles tt)	1.066	1.338	25,5
PB (millones de dólares)	2.403	2.802	16,6
Costos directos (millones de dólares)	374	428	14,5
Costos pasturas (millones de dólares)	125	193	54,0
Costos de suplementos (millones de dólares)	103	196	90,1
Costos totales (millones de dólares)	1.053	1.267	20,3
MB (millones de dólares)	1.403	1.490	6,2
Costos fijos (millones de dólares)	451	450	-0,2
Margen neto (millones de dólares)	951	1.040	9,3
Demanda de terneros (invernada)	655.521	795.424	21,3
Oferta de terneros (cría)	702.983	756.715	7,6
Balance	47.462	-38.709	

Apuntando a un incremento productivo del 30% (camino tecnológico de desarrollo de Uruguay)

Datos presentados por el contador Bruno Ferraro y por el ingeniero agrónomo Juan Manuel Soares de Lima, del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA).

Un contexto positivo

Diego Arsovide, vicepresidente de la Asociación de Consignatarios de Ganado, consideró que el contexto es positivo para el negocio ganadero, porque se desarrolló y estimuló el eslabón fundamental de la cadena que es la cría, a través de las distintas alternativas de producción. Puso como ejemplo la cuota 481 y la exportación de ganado en pie, además de la disminución del área agrícola, que provocó un desarrollo importante en pasturas para la ganadería.

"Creemos que la cuota 481 fue dinamizadora de procesos, los aceleró, fue el primer negocio a futuro exitoso en la cadena cárnica, que premió y aceleró la parte genética. La exportación en pie tiene un nuevo escenario. Aquí actuamos frente a importantes desafíos, generados a raíz de la complicación del negocio, como consecuencia de la devaluación en Turquía. Esto agregó desafíos y complejidades a todas las etapas: ejecución, entrega y fundamentalmente la financiación, evitando la interrupción de la cadena de pagos. Entendiendo la importancia de la herramienta, es que la ACG está trabajando en darle un marco jurídico acorde a la importancia que tiene el negocio para el país", dijo.

Consideró que este año los precios fueron muy buenos. "Vimos un mercado firme como pocas veces, que se tonificó durante todo el año y la señal de la industria frigorífica fue muy buena", destacó.

Admitió que el desafío más complejo y el principal es aumentar la productividad, y después el acceso a los mercados en condiciones más competitivas respecto a competidores, como Australia.

capital de todas las empresas fue US\$ 53 por hectárea, con una dispersión enorme, desde las que tuvieron US\$ 20 en negativo como otras que alcanzaron US\$ 150 positivos", indicó.

Según Molina, eso se explicó en parte por la seca, desde la mitad de la primavera hasta el otoño, pero también por los manejos anteriores. "Otra vez en un año malo se vio el efecto de los manejos anteriores al generarse una situación adversa desde el punto de vista climático", señaló.

"Además de mirar la cifra promedio, lo que tratamos de ver es qué idea podemos reforzar desde una institución de extensión. En base a información objetiva podemos observar que aquellas empresas que tienen un decisor que interviene, un productor que está cerca de los procesos de producción, que son procesos ajustados, tienen mejores resultados. Es muy fácil decirlo en un micrófono pero es sumamente complejo; de todos modos es posible porque hay un montón de empresas que lo logran. Esas empresas que además tienen un manejo de la carga segura respecto a la cantidad de comida que hay; manejan la condición corporal de sus haciendas, lo que les permite perder kilos si tienen que perder pero sin que se vengan para atrás; y que tienen un control de lo que pasa en su empresa", indicó.

Aseguró que todo eso repercute en niveles de productividad adecuados, que le permiten tener costos por kilo ajustados a los objetivos del productor. "Esas son las empresas que cuando las cosas vienen bien generan mejores resultados y cuando las cosas vienen mal se ven menos afectadas y se recuperan más rápido", concluyó.