

PRODUCTORES LECHEROS

Ing. Agr. Raúl Gómez Miller

De acuerdo al Censo agropecuario del año 2000 en la región había 69 productores que tenía como principal rubro de ingreso a la lechería. Se pueden distinguir básicamente dos áreas de producción: una en las inmediaciones de Ansina asentada sobre suelos de mayor potencial productivo y más tecnificada, y la otra en las cercanías de la ciudad de Tacuarembó, con productores de menor escala. De hecho, de acuerdo al Censo agropecuario del año 2000, el 78% del total de estos productores producen menos de 50.000 litros al año (MGAP-DIEA, 2000b), lo que supone menos de 130 litros diarios con destino comercial (leche fresca o equivalente queso). Estos productores concentran la tercera parte de la producción lechera de la región. Menos del 10% de ellos remite exclusivamente su producción a planta, el resto le da diferentes destinos: venta de leche cruda a particulares (33 casos), producción de quesos y venta de leche cruda a particulares (19) y combinaciones de destinos comerciales.

Sobre ese universo de productores lecheros se encuestaron 12. De ellos, el 75% tiene como rubro productivo exclusivo a la lechería; por su parte, el 16,7% tienen la cría de cerdos como rubro secundario y el 8,3% a la cría de aves. Esto implica un alto nivel de especialización en el rubro, contrastando con la visión de sistemas de producción familiares diversificados con el objetivo de atenuar eventuales riesgos productivos y comerciales.

Esta constatación es aún más importante cuando se verifica la escala productiva de los encuestados (Cuadro 22).

Cuadro 22. Estratos de tamaño del rodeo.

Tamaño del rodeo	%
Menos de 20 animales	41,6
21 a 50 animales	24,9
51 a 100 animales	24,9
> 100 animales	8,3

Se puede apreciar que la escala de producción es reducida. Las dos terceras partes de los productores encuestados maneja un rodeo de menos de 50 animales. Esto implica, considerando los reemplazos y las vacas secas, que el número de animales en producción en este estrato seguramente debe ser inferior a las 20 vacas.

De los productores que encaran la explotación lechera en forma comercial, dos de ellos se dedican a producir queso en tanto los restantes venden leche fluida. En todos los casos, sobre el total de leche producida en el predio lo que se destina al autoconsumo es menor al 33%, lo que evidencia la inserción comercial de los productores.

En cuanto a la raza explotada, 9 productores manejan ganado Holando y los 3 restantes animales cruza.

La mano de obra es casi exclusivamente familiar, ya que del total de tambos encuestados, sólo uno de ellos contrata un trabajador permanente.

De hecho, el total de los productores encuestados se considera productor familiar y la respuesta unánime es que se ven a sí mismos de esa forma pues «trabajan en el predio con la familia».

1. CARACTERIZACIÓN SOCIO-ECONÓMICA

1.1 Composición del núcleo familiar

Parece importante destacar la conformación del núcleo familiar, ya que éste en buena medida puede estar condicionando las decisiones de innovar o invertir, en función de la expectativa de sucesión generacional. Un porcentaje minoritario no tiene hijos (8,3%). En cambio, es de destacar el alto porcentaje (las dos terceras partes) de productores que tienen un único hijo. Contradi-

ciendo la percepción de que las familias rurales están conformadas por parejas con numerosos hijos, en este caso predominan aquellas con hijo único. Este aspecto seguramente está asociado a cambios culturales en la dinámica de la familia y no tanto a la edad de los cónyuges, ya que sólo un tercio de los titulares tiene menos de 50 años; en el otro extremo 50% de la muestra tiene 60 o más años (Cuadro 23).

Cuadro 23. N° de hijos del núcleo familiar.

	%
Sin hijos	8,3
1 hijo	66,7
2 hijos	16,7
3 hijos	8,3

1.2 Nivel educativo. Residencia

El nivel de educación formal de este grupo de productores es bajo, ya que ninguno de ellos superó la etapa de educación primaria, a pesar de la cercanía con la capital departamental. Esto supone que probablemente hayan tenido una temprana inserción laboral que no les permitió continuar con el proceso de educación formal (Cuadro 24).

Cuadro 24. Educación formal: Último año cursado por el padre de familia.

	%
Sin instrucción	8,3
Primaria incompleta	16,7
Primaria completa	75

En lo que refiere al lugar de residencia, sólo uno de los productores vive en Tacuarembó, el resto vive en el predio; siendo que todos los encuestados tienen sus establecimientos a menos de 10 km de distancia de la capital departamental.

En cuanto al tiempo de permanencia en el predio, 2/3 de los productores están en el establecimiento prácticamente a tiempo completo, y en el otro extremo el 16,7% permanece menos del 25% de su tiempo en el predio, lo que sugiere su ocupación en actividades ajenas a las de la explotación lechera. El otro 16,7% de los productores permanece entre el 25 y 50% del tiempo en el predio.

1.3 Ingreso extrapredial

Corroborando la hipótesis manejada en el ítem anterior, al momento de preguntar sobre la generación de ingreso extrapredial, en el caso de ambos cónyuges, se muestran los datos en el Cuadro 25.

Cuadro 25. Importancia del ingreso extrapredio.

Padre		Madre	
	%		%
No	41,7	No	83,3
Si	58,3	Si	16,7

El ingreso extrapredial es importante, ya que lo percibe más de la mitad de los jefes de familia en este grupo de productores. En tanto esta modalidad para complementar ingresos en el núcleo familiar no está tan extendida entre las mujeres, ya que sólo el 16,7% lo obtiene.

Complementando esta observación, en la Figura 10 se analiza el peso relativo del ingreso proveniente del predio sobre el total de ingresos familiares.

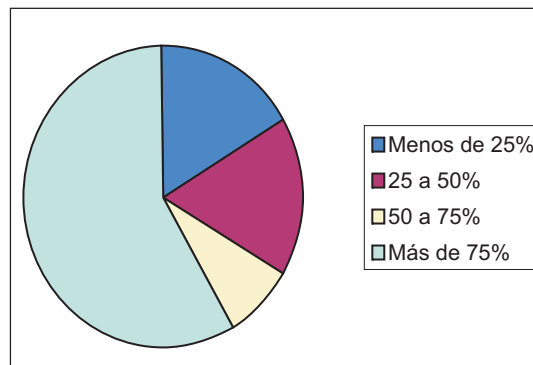


Figura 10. Importancia relativa del Ingreso predial/ingreso total.

Se comprueba que una tercera parte de los productores lecheros obtiene ingresos extraprediales que superan a los que se logran por la venta de productos del predio, por lo que, en esencia, no serían productores familiares. Como contrapartida, para casi el 60% de los lecheros lo que se obtiene por la venta de leche constituye casi la fuente exclusiva de los ingresos de la familia, lo que pone de manifiesto estrategias contrastantes para asegurar la permanencia de la familia en el predio.

2. MÓDULO ACTITUDINAL

En lo referente a la satisfacción que se obtiene del trabajo como productor agropecuario, la mayoría (41,7%) menciona el hecho de poder trabajar con la familia, lo que revela que la explotación agropecuaria para este grupo, más que una forma de generar ingresos constituye un modo de vida, que se vincula a la integración de la familia en una tarea común.

En segundo lugar un porcentaje significativo (25%) destaca la posibilidad de trabajar de manera independiente, sin relaciones de subordinación, lo que implica una alta valoración del manejo de los tiempos y la libertad para la toma de decisiones.

Otra mención de destaque (16,7%) está vinculada al poder continuar con la tradición familiar que hace al estereotipo de productor familiar que se mantiene en el predio, mediante la transmisión del patrimonio físico y cultural entre generaciones.

En lo que refiere a la motivación para continuar explotando el predio, una tercera parte de los productores lo vincula a la posibilidad que brinda de poder dar educación a los hijos y otro 25% menciona que es lo que más le gusta hacer. En cambio, apenas el 8,3% lo visualiza como una oportunidad para lograr el máximo ingreso posible, lo que revela la reducida valoración que se hace de la explotación como una empresa concebida bajo una estricta lógica capitalista de obtención de lucro.

En cuanto a la estrategia seguida como productor, una tercera parte menciona que su prioridad es gastar lo menos posible, revelando una concepción muy conservadora, en tanto otra tercera parte de los productores dice que prioriza la búsqueda de infor-

mación para estar actualizado, denotando su interés por innovar.

En esa misma línea quienes se identifican con la frase «Con el conocimiento recibido de mis padres es suficiente», que supone productores con escasa propensión al cambio, constituyen un tercio de la muestra. En cambio quienes dicen que el asesoramiento técnico les resultó provechoso y los que tratan de aprender y mejorar a través de la experiencia de otros productores suman otra tercera parte.

Esto prácticamente divide a esta muestra de productores en tercios: uno de ellos reacciona a los cambios y a innovar, otro tercio que dice valorar la información y el asesoramiento para tratar de introducir cambios positivos en sus sistemas de producción y el restante en una posición intermedia.

3. PRINCIPALES PROBLEMAS

En cuanto a los problemas que se identifican en los sistemas de producción lechera de la región, el principal es el vinculado a aspectos económicos (Cuadro 26) y en segundo término se hace referencia a aspectos de escala, que obviamente condicionan el nivel de ingresos de la familia. La falta de conocimientos para una mejor gestión de la explotación aparece mencionada como el segundo problema, percibido sólo por el 25% de la muestra, lo que permite deducir que no se trata de un problema de alta relevancia para los productores lecheros de la región.

4. DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS

La totalidad de los productores encuestados cuenta con energía eléctrica. Obvia-

Cuadro 26. Problemas del sistema.

	PROBLEMA 1 (%)	PROBLEMA 2 (%)
Impuestos. Relación insumo/producto	50	33,3
Superficie, forma de tenencia	25	16,7
Capacidad de inversión	8,3	
Ingresos insuficientes	16,7	
Infraestructura, servicios		8,3
Falta de conocimientos		25
Otros		16,7

mente la cercanía a la ciudad de Tacuarembó facilita el acceso a este servicio. Asimismo el total de productores de la muestra tiene teléfono, ya sea fijo o celular.

En cuanto a los principales problemas mencionados en el área de servicios, lo único que merece destaque son los vinculados a la caminería (33,3%), aunque sólo en un caso se plantea aislamiento por lluvias importantes.

El 16,7% dice tener algún tipo de problema en el abastecimiento de agua para consumo.

La mitad de los productores dice no tener limitantes en cuanto a disponibilidad de servicios para el desarrollo de la actividad.

A su vez todos los productores dicen contar con medios de transporte para el traslado desde y hacia el predio, aunque de calidad diversa. Así es que prácticamente la mitad poseen formas más precarias de transporte: moto o carro (Cuadro 27).

Cuadro 27. Medio de transporte.

	%
Auto	16,7
Camioneta	33,3
Moto	41,7
Carro	8,3

5. TOMA DE DECISIONES

En lo que refiere a la toma de decisiones a nivel del establecimiento, que involucran tanto aspectos operativos y tácticos de manejo como las decisiones financieras, en el Cuadro 28 se ilustra como se distribuyen las responsabilidades.

De acuerdo a Chia (1994) «el carácter familiar del sistema de decisión subordina la evolución y la estrategia de la explotación, a la evolución y estrategia de la familia» .

Todo productor familiar tiene un «proyecto» que es el que guía sus decisiones, en-

tendiendo por tal «un conjunto complejo de objetivos más o menos jerarquizados, no desprovistos de contradicciones internas y susceptibles de evolucionar» (Brossier, 1986). Por lo tanto, las decisiones finales que un productor familiar toma en cuanto a la organización del trabajo y de la producción se establece en base a acuerdos básicos en la familia, que definen el rol de los miembros, los objetivos a alcanzar y los caminos a seguir para lograrlos, en un marco de información imperfecta.

«Estos acuerdos básicos que se definen principalmente sobre la base de normas culturales, se enfrentan permanentemente a contextos variables, debiendo interactuar con cambiantes situaciones ecológicas, económicas, culturales y políticas» (Galafassi, 2004). Esto determina una constante adecuación en la toma de decisiones (definir la posibilidad que miembros de la familia trabajen fuera del predio para contribuir a aumentar los ingresos, destino de los excedentes: reinversión vs. demandas del hogar) conciliando la situación inherente a la familia con el contexto externo. El entendimiento de estas lógicas es clave para evaluar las posibilidades de adopción de tecnología y la promoción de cambios en las formas de producción y organización, pretendiendo una mejoría en las condiciones del productor familiar. La comprensión cabal de este concepto es muy importante en la definición de estrategias de trabajo, para alcanzar un efectivo compromiso.

No obstante, actualmente en el medio rural sólo un número menor de jóvenes tiene cierta responsabilidad en la conducción de predios familiares. Los datos de este relevamiento lo ratifican. La mayor esperanza de vida, así costumbres de herencia que prevalecen en la región (que hacen que tanto la propiedad como su gerencia se traspasen después de la muerte), aunadas al hecho de que normalmente, debido a las dimensiones

Cuadro 28. Responsables de toma de decisiones.

	Manejo	Compras	Económico-financieras
Padre	58,3	50	50
Matrimonio	16,7	25	25
Matrimonio+hijos	25	25	25

a menudo reducidas del predio, no permiten que de ella dependa más de un núcleo familiar, determinan que los jóvenes tengan una reducida injerencia en la gestión de los mismos. En este caso se visualiza como, aún con integrantes de la pareja que en su mayoría han superado los 55 años, los hijos tienen poca influencia en la toma de decisiones. Esto puede deberse o bien a que se mantienen en el predio en una situación de dependencia o a que, como se mencionara, han emigrado en busca de otras oportunidades laborales.

5.1 Información para toma de decisiones

En lo que refiere a los medios consultados para tomar decisiones, en el Cuadro 29 se puede apreciar que la mayoría no usa ningún tipo de información, basándose en su propia experiencia, lo que supone una clara limitante para incorporar nuevas técnicas o formas de producción. Por otra parte, quienes consultan a técnicos constituyen una minoría (8,3%), lo que corrobora que los productores lecheros de la región son poco propensos a introducir cambios en sus sistemas.

En lo referente a instancias de capacitación, sólo un tercio de los productores lecheros ha concurrido a algún evento en los últimos cinco años (jornadas de campo, charlas, etc.). Por su parte el 41,7% manifestó haber recibido algún tipo de asistencia técnica, aunque en este caso se contabiliza el simple hecho de haber realizado alguna consulta puntual agronómica o veterinaria, en aspectos tales como la adquisición de semillas forrajeras o un principio activo adecuado para una dosificación, por lo que este porcentaje de productores que recibe asistencia debe relativizarse, en función tanto

de su continuidad en el tiempo como del nivel de profundidad.

Por su parte, el 25% de los productores encuestados integra algún grupo u organización, incluyendo en este caso comisiones de fomento escolares o de índole social, por lo que no necesariamente se alude a grupos o gremiales de productores, que se reúnen para abordar temas productivos.

El análisis de este bloque permite inferir que los productores lecheros de la región tienen una ponderación relativamente baja del aporte que puedan realizar las diversas fuentes de información (especialmente las técnicas) para la toma de decisiones en la gestión de sus predios. Este hecho se ve ratificado por la escasa asistencia a eventos de capacitación y priorización de la asistencia técnica, considerando que se trata de un rubro de producción intensivo, que en teoría debería ser demandante de información actualizada para manejar distintas opciones tecnológicas que pudieran adaptarse a las condiciones de producción.

Por otra parte, la conformación de redes sociales es débil, con escasa participación tanto en grupos como en organizaciones de diversa índole, lo que permite suponer que se trata de productores individualistas que tienen reducida interacción con sus pares.

6. CONOCIMIENTO Y APLICACIÓN DE TECNOLOGÍAS

Al plantearse el cuestionario sobre conocimiento y aplicación de tecnologías por parte de los productores lecheros familiares se tomó como referencia un listado de 15 tecnologías seleccionadas de entre el stock disponible. Obviamente tanto el nivel de com-

Cuadro 29. Tipo de medios de información consultados para toma de decisiones.

	%
Medios de comunicación	16,7
Conversando con vecinos	8,3
Técnicos de instituciones	8,3
No usa información externa, se basa en la experiencia	58,3
No contesta	8,3

plejidad como de inversión necesaria para la aplicación de ellas es variable. En forma primaria, en el listado propuesto se pueden diferenciar: a) tecnologías vinculadas a la alimentación del rodeo, b) vinculadas al manejo reproductivo, c) de manejo general.

En general las vinculadas a alimentación del rodeo (las primeras 7 de la lista) son ampliamente conocidas, con valores que oscilan entre 83,3 y 100%, pero en cambio el grado de aplicación de las mismas es relativamente bajo. De hecho, los sistemas predominantes se pueden caracterizar como basados en un alto uso de verdeos, con un muy reducido uso de praderas y poco uso del alambrado eléctrico, lo que conspira contra una eficiente utilización de la pastura.

Por su parte la utilización de reservas forrajeras es moderada a baja. Así por ejemplo, el uso de silo de grano húmedo una técnica de conservación de concentrados que ha tenido amplia difusión en los últimos años por su simplicidad, inclusive en áreas de ganadería extensiva, es escasamente usada por los lecheros de la región.

Sólo la mitad de ellos realiza alimentación diferencial de los animales de acuerdo a su etapa de lactancia, lo que supone un uso inadecuado de los recursos alimenticios, ya que no se contemplan las necesidades diferenciales de los animales de acuerdo a su etapa productiva.

En lo referente al manejo reproductivo (tecnologías listadas con los números 8 al 11), el uso de tecnologías es muy escaso, apenas cabe mencionar que el 41% dice hacer revisión de toros aunque pocos datos se tienen sobre el tipo de revisión realizado, si efectivamente incluye aparato reproductivo o es apenas una apreciación general del estado del reproductor. No se usa EPD para seleccionar reproductores (de hecho sólo el 25% dice conocer de que se trata) y es muy bajo el uso de inseminación artificial.

En cuanto a medidas generales de manejo (del número 12 al 15) su aplicación es muy limitada; el uso de la condición corporal para manejo diferencial de animales no es conocido, tampoco se realiza diagnóstico para manejo diferencial de animales

preñados y previsión de la fecha de parto y un número reducido de vaquillonas se entora a los 2 años, lo que supone una recría deficitaria de animales.

En lo relativo a infraestructura necesaria para el manejo de un tambo, sólo el 41,7% posee ordeñadora, el resto realiza ordeño manual y ninguno de los encuestados posee tanque de frío.

Del análisis de estos datos surge que se trata de productores con escasa aplicación de tecnología, que basan sus sistemas en el uso de campo natural y verdeos, con moderado a bajo uso de reservas forrajeras para complementar la dieta y sin realizar un manejo diferencial del rodeo de acuerdo a los distintos requerimientos de las categorías que componen el mismo. Llevada esta situación a un sistema de altas exigencias, como lo es el lechero, cabe suponer que los niveles productivos obtenidos sean reducidos y dudosa la calidad del producto final, al no usar sistemas de enfriamiento de la leche y sólo una minoría de los encuestados, ordeñadora mecánica (Cuadro 30).

7. CONCLUSIONES

De la información recabada puede inferirse que, a pesar de la pequeña escala de los productores lecheros de la muestra, para casi el 60% de ellos lo que se obtiene por la venta de leche constituye casi la fuente exclusiva de los ingresos familiares. En contrapartida, un tercio de los productores lecheros de la región tienen ingresos extraprediales que superan a los generados en la explotación. A partir de esta información se deduce que existen dos grupos claramente contrastantes en cuanto a su visión del «negocio lechero», por lo que posiblemente la propensión a introducir cambios que pudieran conducir a la intensificación del mismo sería diferente en ambos.

No obstante, en función de la escala productiva puede caracterizarse a la mayoría de estos productores como de subsistencia, orientado al autoconsumo.

A pesar de la cercanía con fuentes de información (técnicos privados, instituciones) basada en la cercanía con la capital depar-

Cuadro 30. Listado de conocimiento y aplicación de tecnologías en predios lecheros familiares.

	Conocen %	Aplican %
1. Alambrado eléctrico	100	41,7
2. Mejoramientos o praderas	100	16,7
3. Verdeos	100	91,7
4. Reservas forrajeras	91,7	41,7
5. Silo grano húmedo	83,3	8,3
6. Sales minerales	100	91,7
7. Alimentación diferencial durante lactancia	91,7	50
8. Revisación de toros	58,3	41,7
9. Inseminación artificial	91,7	16,7
10. Selección por EPD	25	0
11. Sincronización de celos	33,3	16,7
12. Entore de vaquillonas de 2 años	41,7	25
13. Uso de CC	8,3	0
14. Diagnóstico de gestación	75	25
15. Cría de terneros con estaca	83,3	25
<i>Tiene ordeñadora</i>		41,7
<i>Tiene tanque de frío</i>		0

tamental, en muy pocos casos se recurre a ellas; de hecho el 58,3% dice basarse exclusivamente en su propia experiencia para la toma de decisiones. También existe una baja valoración de instancias de intercambio y capacitación (concurrencia a jornadas, participación en grupos, etc.).

Esto determina que el nivel de aplicación de tecnologías sea muy bajo, dando lugar a sistemas productivos muy diferentes a los de la cuenca tradicional, en la que predominan situaciones basadas en el uso intensivo de recursos, que basan su competitividad en altos niveles de producción por unidad de área.

La sostenibilidad de los predios lecheros de la región, en cambio, parece estar basada en estrategias de bajos costos de pro-

ducción: uso de campo natural con áreas estratégicas de verdeos, uso restringido de reservas forrajeras, baja utilización de insumos y escaso uso de técnicas de manejo reproductivo. Inclusive en más de la mitad de los predios encuestados el ordeño se realiza en forma manual.

Si bien la forma de comercialización de la producción no estaba prevista en la encuesta, puede deducirse que la mayor parte de la leche se comercializa en forma directa por parte del productor a clientes en la ciudad, mediante mecanismos informales, lo que permite obtener mayores precios. Sin duda estos mecanismos de venta contribuyen a dotar de mayor competitividad a estos sistemas, permitiendo un mayor valor final del producto.