****



**Conferencia de Prensa 2019**

Complemento de definiciones de proyectos

 y actividades de FUCREA.

**Método CREA:**

Un grupo es una herramienta formidable para el desarrollo de las personas. Como toda herramienta, tiene una forma de funcionamiento adecuada y debe cuidarse su buen uso.

El Método – Manual.

**Gestión:**

“Lo que no se mide no se puede mejorar”

Nos preocupamos por estimar adecuadamente los resultados físicos, económicos y financieros, y compararlos – Manual.

**Capacitación:**

Ser mejores requiere capacitarnos cada día en Método CREA; Gestión y capacidades empresariales.

**“De Pasto a Leche” – Lechería 2020:**

Un proyecto con INIA, en el marco de FPTA, donde se procura difundir tecnologías para aumentar la producción de pasturas y mejorar de esta forma los resultados económicos de los productores lecheros.

**Seguros Agrícolas:**

Un proyecto financiado por ANDE, que utiliza los resultados de chacras CREA de más de 15 años para diseñar mejores seguros para la agricultura uruguaya.

Un proyecto con la cooperación de todas las entidades públicas y privadas vinculadas a la producción y a los seguros agrícolas.

**“Producción Integrada” Sector Vitícola:**

Otro proyecto FPTA junto a INIA, destinado a reducir al mínimo la aplicación de agroquímicos en la producción vitivinícola.

**Modelos de Optimización Agrícola Ganadera:**

Un proyecto destinado a “democratizar” los modelos que usamos para optimizar el resultado de empresas ganaderas y agrícola ganaderas.

Permitirá un ingreso y procesamiento más amigable para más técnicos y productores accedan a ellos.

El proyecto está financiado por ANDE.

****

****

***“Los resultados mejoran mucho, pero por razones de coyuntura, no estructurales”.***

***El ingreso de capital de las empresas CREA ganaderas se ubicó, en promedio, en 117 US$/ha. Tras analizar los resultados de 199 carpetas que incluyen sistemas de cría, ciclo incompleto, ciclo completo e invernada, el coordinador ganadero de Fucrea, Gonzalo Ducós, aseguró que la invernada fue la que obtuvo el mayor aumento, en el ingreso de capital (IK) pasando de US$ 82 a US$/ha 142.***

El especialista explicó que en “años anteriores los sistemas de cría venían descontando ventaja y su resultado económico se comenzaba a aproximar al de los ciclos completos e incompletos”. Sin embargo, este año se observa que el incremento fue mayor en los sistemas de ciclo incompleto, completo y en la invernada, aseguró.

La cría pasó de tener un ingreso de capital de 57 US$/ha en 2017/18 a 84 US$/ha en este ejercicio, mientras que los otros dos sistemas pasaron de 60 a 110 US$/ha. La invernada es la que tuvo el mayor aumento en el ingreso de capital, pasando de 82 a 142 US$/ha.

***RECORDAR: El Ingreso de Capital es una medida del resultado económico que asume que toda la tierra y todo el capital necesario para la explotación son propios, es decir que no se paga nada por la tierra o por el capital. También asume que el trabajo del productor y su familia es remunerado por un ficto. Permite comparar los sistemas de producción entre sí, pero no refleja la realidad financiera de las empresas.***

El Ing. Ducós explicó que, en el caso de la cría, la valorización del precio de los machos y de la cadena de las hembras ha tenido un efecto favorable en este sistema, pero ha tenido una incidencia muy importante en esas empresas el momento de venta. Agregó que, si una empresa de esas características comercializa antes del 30 de junio, frente a los momentos de venta de un ciclo completo o incompleto, “se dan variaciones importantes en la capitalización comercial de cada sistema”.

A su vez, “también éstos produjeron más carne por hectárea que la cría, que se sustenta en un 10% más de área mejorada forrajera”.

Analizando la producción de carne de cada uno de los sistemas, Ducós sostuvo que las empresas de ciclo completo e incompleto tuvieron la misma producción de carne equivalente total (129 kg/ha), mientras que la cría estuvo 20 kilos por debajo. Sin embargo, reconoció que debemos tener en claro las diferencias en los recursos con los que cada uno cuenta, pues las empresas criadoras producen sobre campos más pobres.

Los sistemas de cría trabajan, en promedio, sobre campos de índice 85 mientras que los ciclos completo e incompleto lo hacen sobre campos de índice 98. “Esto hace una diferencia importante”.

Ducós explicó que no sólo es importante que las empresas tengan buenos ingresos, sino que también sean estables en el tiempo.

***“Buscamos empresas competitivas, es decir, aquellas que logren remunerar todos los recursos que utilizan, o sea la tierra, el capital involucrado en los procesos productivos y el trabajo del empresario ganadero”.***

Para analizar esta información, Fucrea estudió las empresas por región en los últimos 4 años, en función de su resultado económico y de la variabilidad.

Destacó que, por ejemplo, en las zonas de basalto las empresas que tuvieron mayores ingresos produjeron más carne y capturaron mejor precio, tanto en vacunos como en ovinos. “Hay sistemas de todo tipo en las empresas con resultados altos y estables”, resaltó. Por lo tanto, concluyó que los sistemas de producción no son limitantes para lograr buenos ingresos, altos y estables.

Teniendo en cuenta que en todas las zonas del país se pueden encontrar estas empresas, Ducós resaltó la importancia del intercambio de información entre los productores CREA, ya que de esa forma se puede ver cómo otro productor logró ser competitivo, independientemente del sistema o de la zona en la que esté.

Por otro lado, Ducós indicó que, hasta el año pasado, la brecha entre los productores con altos ingresos y los de bajos ingresos, se venía acortando.” Lo que se ve este año es que, si bien todos mejoraron, los incompletos y completos tuvieron mayores incrementos de lo ingresos que la cría. Eso hace que ese acortamiento de brecha que se venía dando, cambie de tendencia. La invernada, en tanto, tiene el efecto de la actividad agrícola, generando alternativas a la ganadería”. En este caso, la agricultura explica el 25% del aumento del ingreso de capital. El resto está dado por la mejora en los precios de los stocks vacunos y las relaciones de compra-venta de animales en el ejercicio anterior. “La invernada fue de los sistemas que más captó la valorización de los precios de venta y de compra”.

Por otro lado, Ducós aseguró “en el último ejercicio, el 28% de las empresas ganaderas de Fucrea fueron capaces de remunerar los factores de producción frente al 13% del ciclo precedente”.

***Sin embargo, resaltó que en los últimos 3 ejercicios, solamente 4 empresas ganaderas han logrado remunerar los factores de producción todos los años, lo que incluye el pago de las rentas, el interés por el capital de trabajo y una canasta básica.*** “Si las empresas no somos capaces de remunerar los factores de producción, a la larga o a la corta, va a haber productores que sí lo van a poder pagar, por lo cual vamos a quedar afuera. Será una cuestión de tiempo, pero es claro que hay que trabajar en la competitividad de las empresas que tenemos”.

A su entender, es necesario dejar de hablar sólo de mejoras porteras adentro, y pasar a hablar de mejoras a nivel país con el fin de darle a los productores herramientas para ser más competitivos.



***“Mejoran los ingresos, a fuerza de rendimientos récord”***

***Tras un ejercicio anterior espantoso, las empresas agrícolas-ganaderas volvieron a crecer. Esto no hubiera sido posible con rendimientos promedio. Luego de analizar la gestión de 67 empresas integrantes de 7 grupos, el coordinador agrícola ganadero de Fucrea, Nazar Rodríguez, explicó que las empresas CREA de la sectorial agrícola-ganadera tuvieron un Ingreso de Capital (IK) promedio de 296*** ***US$/ha.***

“Este ejercicio estuvo marcado por ser muy bueno desde el punto de vista productivo y más si se compara con el anterior que se había caracterizado por una fuerte sequía”, recordó Rodríguez.

La zafra de cultivos de invierno y la de verano tuvieron muy buenos rendimientos, teniendo un peso muy fuerte en aquellas empresas que tienen un Producto Bruto (PB) diferenciado. La ganadería, en tanto, también tuvo un año bueno con un precio que mejoraron, permitiendo una mayor estabilidad en el negocio.

Si bien por el lado de los costos, no hubo mejoras significativas, los resultados de este último ejercicio permitieron “consolidar a muchas empresas y ayudar a aquellas que aún tienen muchas cosas por arreglar”.

Rodríguez recordó que para hacer un mejor análisis, en Fucrea se discrimina en producto bruto (PB) que logra la agricultura y el que alcanza la ganadería. Los campos agrícolas alcanzan un PB entre 1.200 y 1.500 US$/ha mientras que los ganaderos promedian los 400 US$/ha.

“Tuvimos una etapa en la que las empresas sembraban absolutamente todo lo sembrable”. De unos años a esta parte, eso viene cambiando. Hace años las empresas vienen trabajando en rotaciones con pasturas, para lograr que el área agrícola sea más acotada, pero de mayor potencial productivo. Si bien esto baja el % agrícola, buscan tener un mejor producto bruto por área. En estos años de rendimientos buenos, las empresas que tienen más porcentaje de agricultura se diferencian”.

Para este ejercicio, se analizaron 67 empresas de 7 grupos CREA, abarcando un área de 105.000 has en casi todo el país. Las empresas agrícolas, cuyo PB agrícola es superior a 80%, fueron 21; las agrícolas-ganaderas, es decir que tienen entre 80% y 50% de PB agrícola, fueron 20; y las ganaderas, cuyo PB agrícola fue menor al 50%, totalizaron 26.

En cuanto a los resultados, las empresas ganaderas-agrícolas tuvieron un PB de 452 US$/ha, con insumos que totalizaron los 294 US$/ha, alcanzando un Ingreso de Capital (IK), es decir, antes de pagar renta, de 158 US$/ha.

En el caso de las agrícola-ganaderas el PB totalizó 790 US$/ha, los insumos fueron de 530 US$/ha, el IK fue 260 US$/ha.

En tanto, las empresas agrícolas tuvieron un PB de 1.038 US$/ha, pagaron 766 US$/ha por concepto de insumos, tuvieron una IK de 272 US$/ha.

***RECORDAR: El Ingreso de Capital es una medida del resultado económico que asume que toda la tierra y todo el capital necesario para la explotación son propios, es decir que no se paga nada por la tierra o por el capital. También asume que el trabajo del productor y su familia es remunerado por un ficto. Permite comparar los sistemas de producción entre sí, pero no refleja la realidad financiera de las empresas.***

Por otro lado, sostuvo que “Fucrea está poniendo mucho énfasis en el costo de oportunidad de toda la tierra que se explota. Estamos tratando de ver si somos capaces de remunerar todos los recursos con los cuales trabajamos”.

En este sentido explicó que este año, el cual fue muy bueno, “la mayoría remuneraron todos los recursos utilizados, pero no es lo normal. Con rendimientos promedio, no todas las empresas son capaces de remunerarlos”. El 59% de los predios CREA de la sectorial lograron remunerar todos los recursos utilizados en el proceso de producción.

Rodríguez recordó que la última vez que se logró esto fue hace 3 ejercicios atrás, cuando se obtuvieron rendimientos récord en muchos cultivos, y aseguró que en el ejercicio anterior, que fue muy malo por la seca, incluso se generó deuda.

Además, el coordinador agrícola-ganadero de Fucrea resaltó que en el último ejercicio, la mayoría de las empresas tuvieron un crecimiento de su capital y aumentaron las inversiones, pero sostuvo que “tenemos que ser conscientes que esto no es lo común”.

Por otro lado, puntualizó que los resultados variaron en función de aquellos que tuvieron doble cultivo, de invierno y verano, y a su vez los que en verano lograron sembrar antes del 15 de diciembre.



***Sectorial Lechera***

***Resultados de Gestión Lechera***

“Estamos en un quinquenio con resultados mediocres en la lechería e ingresamos en el sexto año”.

***Las empresas lecheras CREA alcanzaron*** ***un resultado económico, medido como Ingreso de Capital (IK) promedio de 261 US$/ha, frente a los 263 US$/ha que habían registrado un año atrás. Con datos de 100 empresas CREA del área se observó que éstas bajaron de forma considerable sus costos, al tiempo que mantuvieron un resultado económico estable pese a la baja en el precio de la leche.***

En el marco del Taller Anual de Gestión que se llevó a cabo en INIA La Estanzuela, se presentaron los resultados económicos de las empresas CREA lecheras correspondientes al ejercicio 2018/19. A su vez, en la actividad se llevaron a cabo diferentes charlas sobre perspectivas para el sector y el actual momento económico del país y de la lechería.

El coordinador lechero del área, Mario Fossatti, explicó que, de los datos presentados, se destaca que “el ingreso se mantuvo, pese a la caída del precio de la leche, debido a que los productores lograron bajar los costos variables”.

Agregó que “el precio de la leche fue 11% inferior al del ejercicio anterior” y que “para un rubro en el cual el 80% de sus ingresos provienen del precio de la leche, es un impacto muy fuerte”, por lo que esperaban “una caída mayor a la que ocurrió” en el ingreso de las empresas. Destacó que, “lo más llamativo”, es que los productores bajaron los costos y aumentaron su productividad.

Si bien reconoció que fue un año climáticamente favorable, “igualmente es llamativo cómo los establecimientos bajaron sus costos variables”, en torno a un 15%, y “mantuvieron los costos fijos sin cambios”.

Dentro de los costos variables, lo más importante es que se bajaron considerablemente los gastos de alimentación, debido a que disminuyó el suministro y precio de los granos. También bajaron otros costos como sanidad e inseminación, aunque en niveles menores.

Agregó que a la baja de concentrados se sumó una mayor producción de forraje y un aumento de la productividad, por lo cual destacó el trabajo hecho por los grupos.

Del ingreso de capital obtenido (261 US$/ha), se debe restar una renta de US$/ha 92 por superficie útil (por hectárea arrendada esta cifra asciende a US$/ha 190), intereses de deuda superiores a los 50 US$/ha y los costos de vida del productor. “Las rentas se llevan un 34% del ingreso de capital de las empresas, lo cual es un porcentaje muy alto de las ganancias de las mismas”. A su vez destacó que este año es mayor el área rentada que el área propia.

Fossatti explicó que en la última década aumentó mucho la demanda por tierra, llevando a un incremento en el precio de los arrendamientos. Teniendo en cuenta que el negocio agropecuario no es el mismo, consideró que las rentas deberían bajar.

En cuanto a la variabilidad de los resultados, destacó que ésta es muy alta. Las mejores empresas obtuvieron ingresos por encima de los 700 US$/ha, mientras que las más negativas tuvieron pérdidas en el eje de los 200 US$/ha. Esto provoca que haya una gran diferencia entre los que obtuvieron los mejores y los peores resultados, que rondan los 900 US$/ha. Si se analizan los productores ubicados en el 25% inferior y los del 25% superior, la brecha ronda los 400 US$/ha.

***RECORDAR: El Ingreso de Capital es una medida del resultado económico que asume que toda la tierra y todo el capital necesario para la explotación son propios, es decir que no se paga nada por la tierra o por el capital. También asume que el trabajo del productor y su familia es remunerado por un ficto. Permite comparar los sistemas de producción entre sí, pero no refleja la realidad financiera de las empresas.***

Analizando las empresas con malos resultados, se observan que son las que tienen insumos altos sin lograr altas productividades. “Estas empresas obtienen peores resultados que productores que gastan poco y producen poco”. En estos casos la prioridad debería ser bajar costos sin disminuir sus ingresos. También señaló que “La mayoría de ellos tienen un margen de incremento de productividad importante”.

Sobre las proyecciones hacia adelante, Fossatti dijo que se prevé un descenso en el ingreso de capital, ya que los productores creen que recibirán un precio de la leche que estará cerca de 2 centavos de dólar menos que el año pasado. Si bien esperan aumentar la producción, esto no compensaría la disminución del precio de la leche. “Estamos en un quinquenio con resultados mediocres en la lechería. Con este entraríamos en el sexto año”, puntualizó.

El precio de la leche en este ejercicio alcanzó los US$/lt 0,30, mientras que los costos rondaron los US$/lt 0,25. “La situación es muy difícil para los productores más chicos que deben conseguir producciones muy altas e ingresos superiores a los 500 US$/ha para mantenerse dentro del negocio. Ahí tenemos un desafío fuerte para enfrentar”, sentenció.

Sólo el 48% de las empresas CREA lecheras son capaces de remunerar todos los recursos que utilizan a precios de mercado.

Contacto:

Lic. Gonzalo Iribarne

Coordinador de Comunicación y Marketing de FUCREA.

Tel. 2411 1937 – mail: comunicacion@fucrea.org