

# 04 Estrategias productivas y económicas de los pequeños y medianos productores de la Cuenca del Salado

Raúl Sarachu, Gerardo Schierenbeck y Pedro E. Carricart

**RESUMEN** El trabajo tiene por objetivo analizar los impactos económicos diferenciales vinculados a distintas estrategias productivas y organizacionales de unidades productivas para dos regiones ganaderas de la Provincia de Buenos Aires, cuya actividad principal es la cría de ganado vacuno.

La caracterización física de las unidades productivas fue realizada teniendo en cuenta el stock de vientres y el uso del suelo, y luego se procedió a estimar los resultados económicos para dos ciclos productivos distintos (2008/2009 y 2011/2012), asumiendo que la estructura productiva no se modifica; es decir se analiza comparativamente los resultados obtenidos en los dos períodos.

El cambio de precios relativos, como consecuencia de un incremento de los precios ganaderos respecto de los agrícolas, arroja una mejora generalizada en los indicadores económicos y financieros tanto en unidades productivas ganaderas puras como en sistemas mixtos. Sin embargo y de acuerdo a la diferente intensidad de uso de los factores, especialmente del suelo, se observan disparidades que se consideran de interés para interpretar las estrategias asumidas por los productores y los grados de flexibilidad de las mismas. Los resultados económicos y financieros obtenidos muestran un incremento mayor en los casos en donde el sistema de cría tiene mayor relevancia y a su vez donde la estrategia de producción es tradicional (alimentación pastoril). Otro aspecto de relevancia es la reducción de los costos fijos (gastos de estructura y amortizaciones) en relación al valor neto de la producción. Esto implica que el cambio de precios relativos seguramente permitió dar una nueva oportunidad para repensar las alternativas de producción y organización en particular en aquellos productores más chicos.

Finalmente se plantean algunas reflexiones sobre las ventajas y desventajas de estrategias extensivas e intensivas, es decir entre comportamientos más empresariales, más tradicionales o familiares.

**Palabras clave** Ganadería de cría | Estrategias | Diversificación | Precios relativos

**Fecha de recepción:** 26 | 08 | 2015

**Fecha de aceptación final:** 08 | 04 | 2015

**Raúl Sarachu**

Facultad de Agronomía –  
Universidad Nacional del Centro

**Gerardo Schierenbeck**

**Pedro E. Carricart**

Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales –  
Universidad Nacional de La Plata  
E-mail: schierenbeck@speedy.com.ar

## Productive and economic strategies of small and medium producers in Salado basin

**SUMMARY** This paper analyzes the differential economic impact related to diverse productive and organizational strategies of productive units for two stockbreeding regions of the Province of Buenos Aires, where cattle raising is the major economic activity.

The physical characterization of the productive units bore breeding stock, as well as land use, in mind. A second step involved estimating the economic results for two distinct productive cycles (2008/2009, and 2011/2012), assuming that the productive structure is left unmodified; i.e. a comparative analysis is carried out of the results obtained in those two periods. Changes in relative prices, brought about by increases in stockbreeding prices, as against agricultural prices, show generalized improvements in economic and financial indicators in pure cattle raising productive units, as well as in mixed systems. However, and in agreement with the different intensity in the use of the factors, especially land, indicate disparities that are of interest in the interpretation of strategies chosen by the farmers, as well as their degrees of flexibility. Economic and financial results obtained show a greater increase in those cases where the breeding system has greater relevance, and where a traditional production strategy is present (natural pasture feeding). A second relevant factor is the decrease of fixed costs (structure and amortizations costs) in their relationship with production net value. This may imply that the change in relative prices granted, especially small lots' owners, an opportunity to reflect on productive and organizational approaches, Finally, considerations are made on the pros and cons of extensive, vs intensive strategies, i.e. between corporate, traditional, or family behaviors.

**Key words** Cattle raising | Strategy | Flexibility |  
Relative prices