

PRODUCCIÓN DE SEMILLAS DE ESPECIES FORRAJERAS: Una opinión sobre su Actualidad y Perspectivas.

Ariel Asuaga*

INTRODUCCIÓN

Aun considerando el riesgo de mirar al mundo por el ojo de una cerradura, no dudaría en afirmar que la semilla es el insumo más importante de una pastura, ya que no sólo permite su instalación sino que es el vehículo del mejoramiento genético.

Observando el período de treinta a cuarenta años durante el cual Uruguay ha ido creciendo en esta área, me pareció de interés el enfoque de Hampton (1991), quien aplicó a la producción de semillas de especies forrajeras un análisis de marketing: el análisis conocido como FODA que consiste en enunciar las **FUERZAS OPORTUNIDADES, DEBILIDADES y AMENAZAS** aplicables al tema.

Esta contribución pretende adecuar el análisis a nuestra realidad y cumplirá su objetivo si sirve como base de discusión para ayudar al desarrollo de una actividad necesaria y promisoría.

FUERZAS

- infraestructura de la industria semillera
- esquemas operativos de control de calidad
- aptitud bioclimática
- programas activos de mejoramiento genético
- infraestructuras de importación y exportación
- prestigio internacional
- buena rentabilidad relativa
- demanda doméstica firme
- demanda mundial por varios productos
- legislación moderna
- dinámica empresarial.

OPORTUNIDADES

- disminución de brecha entre rendimientos reales y potenciales
- mejoras en la eficiencia de costos
- producción por calidad y no sólo por cantidad
- especies y cultivares nuevos
- esquemas comerciales de tipo «ganar-ganar»
- producción bajo contrato para exportar.

DEBILIDADES

- investigación insuficiente
- investigadores no especializados
- producción no especializada
- esquemas comerciales de tipo «ganar-perder»
- mercados de precios y no de calidad
- carencias de educación y entrenamiento
- excesiva atomización del mercado.

AMENAZAS

- escasez de recursos para investigación
- restricciones ambientales para altos rendimientos
- usos más rentables de la tierra.

Obviamente este listado no agota los temas correspondientes a cada ítem y posiblemente otras personas indiquen aspectos diferentes.

Seguidamente realizaremos un análisis más detallado de aquellos puntos que considero prioritarios mejorar:

INVESTIGACIÓN

Resulta imprescindible contar con una base tecnológica sólida. La investigación en producción de semillas no ha constituido hasta el presente, una prioridad. Como consecuencia, el número de investigadores, su especialización, su dedicación y los recursos disponibles son insuficientes para lograr el objetivo de proveer a la industria semillera la base técnica necesaria. El resultado de esta situación es la carencia de metas globales, de largo plazo y exhaustivas.

ESPECIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

Las características actuales del mercado conducen al tipo de producción predominante marcada por su eventualidad y encarada como actividad secundaria.

Alguna de estas características son las siguientes:

- mercado de precios
- producción con destino principal al mercado doméstico
- exportación de excedentes
- atomización de la oferta
- atomización de la demanda.

Racionalmente, los productores -en ausencia de pautas tecnológicas confiables y enfrentados a un mercado fluctuante-, optan por una producción eventual. La falta de especialización no permite que los semilleros lleguen a ser expertos, -es decir- a dominar el arte de producir determinadas semillas.

Paradójicamente, la eventualidad ha permitido una gran eficiencia en los costos y ha sido una herramienta de competitividad, ya que gran parte de la producción se realiza ocasionalmente y con una ínfima aplicación de tecnología. Lo que permite este tipo de enfoque es el desarrollo ordenado de la producción, que a su vez, conduzca a esquemas estables en cuanto a calidad y cantidad. Esto último es una condición para avanzar dentro de la tendencia actual de variedades privadas y producciones bajo contrato con el exterior.

* Ing. Agr., Depto Técnico Nidera Uruguay S.A.

REDUCCION DE LA BRECHA DE RENDIMIENTOS ACTUAL Y POTENCIAL

Este punto conjuga los dos anteriores: productores especializados disponiendo de tecnología creada o avalada por nuestra investigación estarán en condiciones de incrementar los rendimientos.

COMERCIALIZACIÓN

Posiblemente se esté avanzando hacia sistemas comerciales interactivos de tipo «*ganar-ganar*» entre los diferentes agentes involucrados en la producción y comercialización de semillas. No obstante es necesario acelerar estos procesos porque la comercialización es el tercer pilar del desarrollo de una actividad semillarista pujante; los otros dos pilares ya fueron mencionados y son la especialización y la investigación.

Observando ejemplos de integra-

ción agroindustrial exitosos, parece una condición necesaria lograr una mayor concentración tanto de la producción como de la comercialización, sin eliminar la competencia. No es difícil imaginar sistemas de integración en que haya roles especializados y equilibrados -como en el arroz o en la leche- en que la clave no esté sólo en la captación del margen sino en la creación de más riqueza.

Actualmente gran parte de la semilla se comercializa bajo esquemas antagónicos de tipo «*ganar-perder*» lo cual significa que cuando una parte *gana*, la otra *pierde*. Esto implica *pelear* por una torta que no crece y en un clima de desconfianza mutua.

Creo que en Uruguay puede haber condiciones para una mayor complementación entre entidades cercanas a la producción con firmas especializadas en el comercio de semillas. De esta manera seríamos más eficientes en el aprovechamiento de infraestructuras, áreas de producción, «*know how*» y escala.

CONCLUSIONES

En resumen, hemos evolucionado en la producción de semillas de especies forrajeras; primero autoabasteciendo el mercado interno, luego exportando excedentes, y actualmente intentando insertarnos en el mundo como productores semillaristas.

En apretada síntesis hemos expresado nuestra opinión sobre algunos aspectos que nos parecen importantes. Creemos que el futuro de Uruguay como país semillarista se basa en un conocimiento más sólido que permita a los productores producir más y mejor con seguridad: **esto conduce a la especialización**. Este proceso debe ir acompañado de una mayor concentración de oferta y demanda que haga posible desarrollar esquemas de producción y comercialización ordenados e interactivos.

Las bases existen y depende de nosotros su desarrollo. ■

JORNADAS DE CAMPO - EEMAC 1998

Durante este año se realizarán cinco jornadas de campo en la Estación Experimental «Dr. Mario A. Cassinoni».

Tres de ellas estarán relacionadas a la **UNIDAD DE PRODUCCION INTENSIVA DE CARNE (UPIC)**, en el marco del Convenio suscrito entre Azucarera del Litoral S.A./Frigorífico Casa Blanca S.A./Asociación Rural Exposición Feria de Paysandú y las Facultades de Veterinaria y Agronomía de la Universidad de la República.

Estas jornadas están previstas para los meses de ABRIL, AGOSTO y DICIEMBRE, contando con información detallada de la primera en la página 32 de este mismo número.

Otras dos jornadas se desarrollarán en el mes de OCTUBRE, dando a conocer la marcha de programas de investigación con sede en la EEMAC:

La **JORNADA ANUAL DE CEBADA CERVECERA**, en referencia a los proyectos de investigación en marcha en el marco del Convenio de la Mesa Nacional de Entidades de Cebada Cervecera.

La **JORNADA ANUAL DE SIEMBRA DIRECTA**, en el marco del Convenio con PRENADER y organizada en forma conjunta con la Sociedad Rural de Río Negro e INIA. Esta jornada, coordinada a través de la Unidad Experimental y Demostrativa de Young (UEDY) cuenta también con la colaboración de la Asociación Uruguaya de Siembra Directa (AUSID).