

Cooperativas desarrollan estrategias en agronegocios



El escenario cooperativo rural está cambiando. Las cooperativas están desarrollando nuevas actividades a nivel local con gran impacto, aprovechando las oportunidades coyunturales, las fortalezas y lecciones aprendidas en el camino recorrido. Innovación y desarrollo local se han dado la mano a efectos de que el sistema cooperativo se acompañara y aprovechara las nuevas oportunidades. Las cooperativas están en condiciones de lograr, a través del proceso asociativo, escalas suficientes en el agronegocio para alcanzar los niveles de eficacia económica y de gestión, permitiendo mantener la competitividad de los productores a través de un adecuado sistema de producción, logística y comercialización. Organizaciones cooperativas socias de CAF están viviendo un fuerte proceso de cambio a nivel de negocios. He aquí algunos ejemplos.

Planta agroindustrial de Sofoval.

Luis Jourdan, gerente de la Sociedad de Fomento de Col. Valdense, una entidad agrícola, hortícola y lechera, explica que *"la idea surge después de comercializar al menos 5 años fruta fresca, principalmente al mercado interno y algo a la exportación. De estas ventas siempre quedaba algo de fruta que no cumplía las condiciones, vendiéndose a industrias locales. Ahí surgió la idea, ¿porque no hacer nuestra propia industria?"* Se trata de un emprendimiento que apunta básicamente a colocar la producción de fruta de los productores asociados, "no pretendemos copar el mercado de dulces y mermeladas, sino a colocar todas las categorías de fruta de los montes como forma de maximizar la cuenta del productor; vendiendo dichos productos también en la propia SOFOVAL". Por el momento,



feedlot URF y la planta es de copagran

la producción de la planta se destina toda al mercado interno, Montevideo y algunos departamentos, sin embargo Sofoval tiene en su horizonte la meta de llegar a todo el país, y al exterior.

Planta biodiesel de Copagran

La Cooperativa Agraria Nacional desarrolló su propia planta de biodiesel en Ombúes de Lavalle. Es un emprendimiento de una gran inversión destinado a producir unos 4.000 litros diarios de biodiesel en base a soja, además de utilizar la proteína vegetal que se obtiene para consumo animal. *"Se trata de una posibilidad para los productores de la cooperativa de tener biodiesel al igual que en la flota de vehículos de la cooperativa. Eso le va a permitir a los productores disponer un combustible más barato,"* explicó José María Nin, presidente de Copagran. El sistema con el productor socio está programado para que bajo modalidad de canje, la cooperativa devuelva la proteína vegetal, además del biodiesel (u optar solo por el biodiesel). *"Va a ser una ecuación muy favorable para el productor ya que a la disponibilidad del combusti-*



ble agrega la posibilidad de mejorar sus raciones."

Engorde a corral de Unión Rural de Flores.

Meses atrás la cooperativa de Flores puso en marcha el sistema de engorde a corral como un beneficio exclusivo a sus productores socios. Ante el "boom agrícola y ganadero" en Uruguay, según relatan sus propios dirigentes, la URF buscó la posibilidad de agrandar los campos de los productores ganaderos para así permitirles, con asesoramiento técnico, incrementar la productividad y rentabilidad de sus establecimientos. En un predio de 73 hás los movimientos de hacienda con los primeros ganados se completaron inicialmente (agosto 2007) con la participación de 28 productores con lotes de entre 16 y 250 novillos. La marcha del feed lot hoy es muy buena, siendo que el primer encierre este año ha sido de 2500 novillos según se informó públicamente. Las expectativas son grandes, la infraestructura seguirá creciendo en tanto el sistema de feedlot es un apoyo fuerte al productor remitente para el mejor manejo de su propio establecimiento.