

CALAI 2020: la cooperativa como instrumento del propio desarrollo del productor

Ing. Agr. Gonzalo Rodríguez
Cooperativa CALAI-Aiguá

Las cooperativas agrarias están viendo fuertes cambios en sus procesos, negocios y actividades. En la edición anterior presentamos el caso de tres cooperativas de base en CAF. Hoy otra cooperativa es la protagonista y cuenta su experiencia a través de su presidente:

Impulso

El 2007 fue un año clave para CALAI. Encaramos un proceso de repensar los objetivos de la cooperativa, de cómo la queremos dentro de 10 años (como entidad social, económica y productiva) y qué es lo que pensamos para llevarlo adelante. Podemos hacer esto porque la cooperativa tiene una historia detrás, de más de 40 años de vincularse con el medio, historia que forjaron los productores que la crearon y los productores que la fortalecieron en el correr de los años. Hoy se encuentra saneada económicamente y con una relación con sus socios de seriedad y transparencia, pero los objetivos fundacionales de la cooperativa, lógicamente, no pueden ser los mismos y tienen que adecuarse a los tiempos modernos.

Varias razones nos motivan a impulsar estos cambios. Principalmente, consideramos que la relación de CALAI con sus socios debe ser más profunda y lograr que se sienta por parte de todos sus integrantes un sentido de pertenencia tal que sea visualizada CALAI como una herramienta importante para las empresas y las familias de los productores socios. Que la vean no sólo como un comercio prolijo donde se obtienen insumos a precios razonables, sino también como una herramienta útil para otras cosas: canalizar su producción, mejora de gestión de sus empresas, capacitación, encare de nuevos proyectos que solos no es posible hacerlos

Con esto en mente, realizamos el año pasado una instancia de talleres de trabajo con el apoyo de CAF y facilitadores externos, que incluyó múltiples entrevistas a socios, que nos permitieron a directivos, ex-directivos, socios y funcionarios empezar a delinear algunas definiciones de cómo cumplir con los objetivos propuestos.

Cambios

Y en eso estamos hoy, encarando algunos cambios, planificando otros, evaluando las acciones ya tomadas. A modo de ejemplo: 1) el año pasado, a instancias de socios que estaban interesados en racionar su ganado CALAI propone sembrar sorgo para hacer silo de grano húmedo. La cooperativa centralizó toda la operativa (semilla, fertilizante, siembra, cosecha y el ensilado) colocando el grano en los establecimientos de cada uno de los participantes. Cada socio que participó aportó la cuota parte que le correspondía según la cantidad de grano que estimó necesario. Hoy el grano está ensilado, las cuentas pagadas y el sorgo cosechado fue un 50 % más de lo presupuestado. Está prevista una evaluación entre los participantes para, por un lado ver como podemos mejorar algunos aspectos logísticos y de coordinación, y por otro, ver de aumentar la participación del resto de los socios de la cooperativa pues la experiencia fue muy positiva.

2) Otro ejemplo: en varias oportunidades los socios habían manifesta-



do su interés de que la cooperativa contara dentro de su servicio de maquinaria una sembradora directa. CALAI este año propone a sus socios comprar una sembradora y que esa compra sea compartida entre CALAI y los socios que quieran participar. Cada socio aporta a la compra de la sembradora en función de la cantidad de hectáreas que estime sembrar cada año y tiene prioridad de siembra frente a otros socios de la cooperativa y un descuento importante sobre el valor de mercado de ese servicio. CALAI además de aportar el tractor, aporta un mínimo de 30% del valor de la sembradora, gestiona y administra el servicio, y contrata un técnico para asegurar en cada chacra

una siembra de calidad. La propuesta fue aceptada con entusiasmo, hoy la sembradora está trabajando a todo ritmo y lo más importante es que hay muchos socios (sobre todo pequeños) que compraron su cuota parte (5, 6, 10, 20 hás anuales) que están recibiendo un servicio de primera, en tiempo y con respaldo.

Por último hay un objetivo muy importante que fomentar el sentido de pertenencia de los socios a CALAI.

Queremos socios comprometidos con el desarrollo de la cooperativa, que la vean como un instrumento de su propio desarrollo. Que vean a Calai como un camino natural de comercialización de su producción en el entendido que la cooperativa es una

buena vía de concreción de negocios y además segura, transparente y honesta.

Fácil no es, en CALAI hace años venimos trabajando de muchas maneras. Hoy estamos pensando en personalizar la comunicación de CALAI con los socios, relevando inquietudes, llevando información, comentando propuestas y liderando los cambios que se demanden, tanto desde el punto de vista económico como familiar, tanto desde la competitividad empresarial como el acceso a educación, luz o Internet de los productores y su familia. Creemos que es en ese espacio donde está finalmente el sentido de la existencia de la cooperativa.