

Experiencia de la Cooperativa Agraria de Aiguá en el uso en común de silo de grano húmedo de sorgo

Ing. Agr. Ricardo Ferro
Plan Agropecuario

Para conocer esta experiencia se ha realizado una entrevista al presidente de la Cooperativa Agraria de Aiguá el Ing Agr. Gonzalo Rodríguez Mendaro, casado 3 hijos. Profesional con una vasta experiencia como administrador de establecimientos criadores y de ciclo completo en los departamentos de Maldonado y Durazno, productor rural en la zona de Zapican (Lavalleja) y ex asesor de un gupo Pro-nadega (1997 – 2000).



Foto: Plan Agropecuario

¿Dónde está y qué servicios brinda la Cooperativa de Aiguá?

La Cooperativa Agraria de Aiguá (CALAI), institución fundada en 1965, esta ubicada al norte del departamento de Maldonado, teniendo por área de influencia las seccionales 8ª y 9ª de Maldonado y 7ª y 8ª de Lavalleja.

Está afiliada a CAF e integra Central Lanera Uruguaya.

Cuenta con un padrón social de 190 productores ganaderos, en su mayoría criadores pequeños y medianos con campos de sierra.

Los principales servicios que brinda a sus socios son:

- Abastecimiento de insumos agropecuarios.
- Comercialización de ganado para el campo y a frigorífico.
- Comercialización de lana y corde-

ros con Central Lanera Uruguaya.

- Servicios de maquinaria.
- Campo de Recría de terneras.
- Operativo Silo de grano húmedo de sorgo.
- Servicio de Extensión y Comunicación.

¿Cómo surge la idea del cultivo de Sorgo para el ensilaje de grano húmedo?

En el año 2007 se realiza un proceso de Planificación Estratégica con la Consultora Integran Consulting de la Cra. Primavera Garbarino, para repensar la cooperativa de los próximos diez años.

Con este proceso en mente, y a partir del pedido de un grupo de socios, se llevó adelante una experiencia de cultivo de sorgo en común, para la distribución de dicho suplemento en los



campos de los productores participantes. La particularidad es que se lleva adelante con el aporte económico de los productores que intervienen y con la gestión del proceso por parte de la cooperativa.

¿Cuál fue el objetivo?

El objetivo de la experiencia es facilitar el acceso a dicho suplemento, a un costo y calidad razonable, a un grupo de productores que, ya sea por escala, no contar con tierras aptas ó desconocimiento de la técnica, no lo habían podido hacer.

Asimismo, se valoró la tendencia del crecimiento hacia adentro de las empresas ganaderas, dadas las limitantes de crecer para afuera, por la competencia con otros rubros

¿Qué pasos dieron?

Se comenzó contratando un técnico con experiencia en el rubro y se convocó a una primera reunión informativa en agosto de 2007 para presentar los datos económicos y productivos del cultivo, y la técnica de suplementación de ganado de carne.

Luego de la reunión, se dieron 15 días para que los productores confirmaran su interés en participar, así como el volumen de grano a reservar, y también la oferta de chacras para arrendar.

De los 18 productores que concu-

rrieron a esta primera reunión, confirmaron su participación 8, con un volumen total aproximado de 300 ton.

De las 120 há ofrecidas para arrendar, luego de la inspección técnica, se seleccionaron 65 há en cuatro chacras de cuatro productores, que a un rendimiento esperado de 4600 kg/há, proporcionarían el volumen reservado por los productores.

La cooperativa y los productores firmaron un contrato detallando compromisos mutuos, así como resolución en caso de excedentes ó renunciadas.

¿Cómo fue la operativa?

Los productores pagaron previo a la siembra, los gastos a incurrir hasta la aplicación de urea inclusive, en función del equivalente en hectáreas reservadas, sobre una estimación de rinde de 4600 kg/há. A los 15 días de puesto el silo en su establecimiento, pagaron el saldo en función de las toneladas reales que recibió. A los costos incurridos en renta, insumos y servicios, se le sumó un monto fijo por tonelada para asistencia técnica y administración.

¿Qué resultados se obtuvieron?

A fines de abril de 2008 se terminó de cosechar, con un rendimiento promedio entre chacras de 7.400 kg grano húmedo/há y a fines de mayo se realiza la reunión de presentación de

resultados, concluyendo un costo de U\$S 99/ton para los productores del valle, cerca de las chacras, y de U\$S 110/ton para los productores de la sierra, a mayor distancia.

La evaluación fue positiva ya que se cumplió con el objetivo de que los participantes accedieran a un suplemento de calidad y costo razonable, pagando poco "derecho de piso" y capitalizando experiencia.

Los productores participantes de esa primera experiencia fueron 4 criadores, que suplementaron terneras y vaquillonas sobre CN y coberturas, y 4 invernadores que lo usaron en pre-invernada y terminación.

De la operativa surgió además un sub-producto que fueron los fardos del rastrojo, entre 20 y 30 por hectárea de unos 350 kg c/u. Se hicieron unos 900 fardos y silo-pack.

¿Cómo difundieron la tecnología?

En Junio del 2008 se realizó una jornada de difusión con el INIA sobre suplementación de ganado de carne con silo de grano húmedo de sorgo, así como una presentación en el campo de un productor interviniente en la experiencia con una participación muy interesante de más de 60 productores. Fue una jornada importante ya que se consideraba trascendente desmitificar la "aparente" complejidad en organizar el establecimiento



Foto: Plan Agropecuario

para dar silo a los ganados, ya que ésta dificultad surgía como una limitante importante para la adopción de más socios de la cooperativa de esta herramienta de suplementación. Y en ese sentido se logró transmitir la simplicidad en el proceso: en este caso eran 120 vaquillonas comiendo 2 kgs/día. El grano se había ensilado en el potrero elegido por el productor, se sacaba a balde (1balde=8kilos, 120 vaquillonas=30baldes) y se distribuía en el piso debajo de un alambre eléctrico, el ganado venía a comer y se alineaba perfectamente al correr del eléctrico.

¿Cómo planificaron los pasos siguientes?

En julio del 2008, y a posteriori de la jornada de difusión con el INIA, se realizó la reunión de interesados para el segundo operativo 2008/2009 con una concurrencia de más de 30 productores, de los cuales 23 finalmente participaron en el mismo. Productores que reservaron desde 15 toneladas hasta productores de 50 toneladas, tanto de sierra como de campos buenos, tanto invernaderos como criadores. Es interesante apuntar que

los 8 productores que participaron de la primera experiencia volvieron a presentarse.

Se sembraron 120 há y a mediados de junio se terminó de cosechar (mes y pico más tarde que el año anterior) obteniéndose un rendimiento de 6300 kgs de grano húmedo/há a pesar de las dificultades hídricas que se presentaron en la zona. A fines de enero los cultivos apenas sobrevivían y a partir de la aparición de las lluvias tuvieron un crecimiento explosivo llegándose al rendimiento antes mencionado. Los costos anduvieron en el entorno de los U\$S 110 - 115/ton de grano puesto en la bolsa y en el lugar que cada productor eligió.

¿Qué inversiones tuvo que hacer la Cooperativa?

La cooperativa coordinó y gestionó todo el proceso pero no necesitó adquirir herramientas ya que se contrataron todos los servicios. El operativo SORGO contrató la maquinaria de la cooperativa para la siembra, ya que tiene dentro de su propio servicio de maquinaria una pulverizadora y una sembradora en directa, y se contrató los servicios de cosecha y embolsado a contratistas locales y de otras zonas.

¿Cómo ven el futuro de esta Cooperativa?

Es una operativa que funciona bien, con costos muy competitivos, que permite a productores de diversas características tener acceso a herramientas que de otras maneras se les haría muy difícil alcanzar. Por supuesto que para productores de campos chicos o duros, el Operativo SORGO es un instrumento fundamental, pero también es muy importante para productores de campos buenos o de mayor escala ya que, a través de un servicio profesional y competitivo se disminuyen riesgos y costos.

En el futuro se ve a este servicio en aumento, ya que se entiende que el crecimiento se tiene que dar hacia adentro de las empresas ganaderas. CALAI continuará siendo el ámbito de análisis e instrumentación de las ideas de sus socios, con la definición que fue determinada en el proceso de Planificación Estratégica del año 2007:

Calai es una herramienta para el desarrollo de sus socios, comprometidos con una organización cooperativa, que brindando productos y servicios, sea competitiva, eficiente, transparente, innovadora y responsable socialmente en su ámbito de influencia