

## “Vale la pena intentar recorrer el camino de agruparse”

Ing. Agr. Ricardo Ferro  
Sr. Gustavo Juñen  
Plan Agropecuario

El Grupo El Coronilla, fundado hace 15 años contaba entonces con 10 integrantes. Hoy tiene 12, de los cuales 6 son criadores, 5 de ciclo completo y recriadores y 1 invernador. Las áreas van desde las 100 hasta las 1.160 hás. De los 12 predios, 11 están ubicados en el Depto. de Maldonado y 1 en Rocha.

Entrevistamos a tres integrantes del grupo El Coronilla: Luis Eduardo Fernández, actual Presidente del grupo, Orlando Calvette (el más veterano y uno de los fundadores del mismo) y al Ing. Agr. Javier Barrios.



Foto: Plan Agropecuario

### -¿Cuándo y por qué se forma el grupo?

Se crea en el mes de setiembre de 1996 como Grupo Pronadega (Programa Nacional de Desarrollo Ganadero), lo cual implicaba el financiamiento del 100% no solo de jornadas de capacitación técnica, sino también la asistencia de un agrónomo y un veterinario. En el proyecto estaba previsto que el pago de los técnicos, gradualmente fuera asumido por los propios productores.

Este grupo, en su instancia inicial, fue promovido por la Sociedad de Fomento Rural e Industrial de Maldonado y la cooperativa Calima.

Algunos integrantes, en aquella época, ya tenían experiencia en grupos, habiendo integrado el CREA

Ganadero San Carlos, de los primeros Grupos Crea del país, lo que nos facilitó su formación.

En esa época, en la región Este, se formaron numerosos grupos, entre los cuales intercambiábamos experiencias. Así lo hizo El Coronilla con grupos de los departamentos de Maldonado, Rocha, Lavalleja y Treinta y Tres, a través de jornadas técnicas, de confraternización y giras de campo.

En el transcurso de estos años, el Grupo ha participado a través de un stand en el marco de la Exposición Agropecuaria de San Carlos, mostrando experiencias exitosas a través de videos. Así mismo, hemos recibido en nuestros predios a productores ajenos al grupo, intere-

sados en conocer las experiencias grupales de El Coronilla.

### **¿Ha habido cambios de rubro o en el tamaño del área de explotación de los integrantes?**

No han existido cambios de rubro. Lo que sí existe es una intensificación de los mismos y explotación de actividades complementarias como semilleros e invernada de corderos.

En cuanto al aumento del tamaño, hay productores que, aprovechando la expansión de la forestación, aumentaron su superficie de pastoreo, arrendando áreas forestadas. La expansión a través de la compra de tierras es limitada por el alto costo de la misma.

### **¿Qué proyectos en común ha tenido y tiene el grupo?**

#### **Semillero de Trébol Blanco**

En el año 99, en 30 hás de uno de los integrantes ,se implantó en sociedad(no participó la totalidad del grupo) un semillero de Trébol Blanco, con el doble propósito de recría de terneros y cosecha de semilla. Si bien los resultados no fueron los

esperados, los proyectos en común continuaron y quizás esta experiencia en común haya servido como puntapié inicial para introducir la cosecha de semilla fina(principalmente Lotus Maku),en los predios individuales.

#### **Fertilización en común**

A partir del año 2003, comenzamos a contratar a una empresa de plaza, para fertilizar la totalidad de los mejoramientos del grupo con fosforita. Esta idea fue exitosa y fue adoptada por el resto de los productores de la zona, siendo gestionado por Calima.

#### **Semilleros de Lotus Maku**

Gradualmente el área de cosecha de L.Maku se fue incrementando, hasta alcanzar las 300 hás en el 2003.Las tareas en común eran la cosecha, limpieza y venta.

Luego de ese año, por distintos motivos, este rubro fue perdiendo peso.

#### **Comercialización de hacienda**

Realizamos ventas en común de ganado con destino a la industria.

En un momento se llegaron a comercializar 1.000 novillos al año. En la actualidad, el distinto perfil de los nuevos integrantes hace que se comercialice mucho menos ganado gordo. Hay negocios de ganado de reposición entre los integrantes, así como también compra venta de toros, ya que hay varios productores cabañeros dentro del grupo.

#### **Silo de grano húmedo de sorgo**

Desde el año 2004, comenzamos con la siembra de sorgo, con destino a silo de grano húmedo. Esta idea surgió como resultado de una gira realizada por el Instituto Plan Agropecuario a la localidad de Solís de Mataojo, donde se visitó un productor que utilizaba esta tecnología.

Esta experiencia se realiza en forma individual o colectiva. Colectiva cuando el área a sembrar es pequeña y se hace necesario juntarse entre varios integrantes del grupo. Se realiza así la siembra por zonas, rotando las chacras de uso común entre los integrantes del grupo cercanos. De esta forma, se emparejan los costos de flete a través de los años.

Toda la operativa: laboreo, siembra y cosecha, la realizamos en común financiándola según la cuota parte de cada uno.

Esta tecnología está totalmente impuesta, realizándola en mayor o menor medida según las relaciones de precio y las necesidades individuales de cada integrante.

### **Maquinaria en común**

Compramos conjuntamente con todos los integrantes del grupo, una balanza digital y un GPS.

Por otro lado hemos armado subgrupos, de acuerdo a las distintas necesidades, para comprar una pulverizadora y una máquina de alfombra para control de malezas.

### **Carpetas Verdes**

A partir del ejercicio 2005/2006, la totalidad del grupo cerramos las Carpetas Verdes, utilizándolas como herramienta de decisión en nuestras empresas. Anualmente contamos con una jornada de análisis de nuestros resultados y los del resto del país, a cargo del Ing. Agr. Carlos Molina del IPA.

### **¿Hay proyectos a futuro?**

Desde hace un tiempo estamos atrás de un campo de recría para vaquillonas de carne, para aumentar el número de vientres entorados. El mismo se ha gestionado a través del Instituto Nacional de Colonización.

Como proyecto más ambicioso, está el de aplicar riego para distintos usos.

### **¿Qué amenazas han tenido desde el comienzo?**

Como productores, las mayores amenazas estuvieron dadas por las crisis, llámense endeudamiento, aflosa, bajas en los precios y las sequías reiteradas.

En el caso del endeudamiento, las situaciones más comprometidas se resolvieron sin consecuencias graves para ninguno de los integrantes (venta de hacienda, capitalización, etc.).

Desde el punto de vista del grupo, la finalización de los aportes del proyecto fue un escollo a sortear, resuelto poniendo algo de las dos partes (técnico y grupo), para seguir contando con el mismo y no hacer muy pesada la carga por el pago de las jornadas para nosotros.

Otro tema no menor, fue el retiro de algunos integrantes, que por su integración con el grupo, y por desarrollar liderazgos en algunos temas, dejaron al irse, ciertos vacíos que costó volver a llenar.

Algo que se puede ver como una fortaleza, es que, por más que se hayan ido algunos, tuvimos la capacidad de integrar nuevos, cumpliendo con ciertos criterios que el grupo ha fijado para el ingreso. Los aspirantes presentados por uno de los integrantes, son invitados a tres jornadas consecutivas, para que conozcan el funcionamiento del grupo, siendo evaluados y luego aceptados o no.

Cada nuevo integrante nos ha enriquecido, ya que sus aportes han sido más que valiosos.

### **¿Cómo ha sido la evolución de los integrantes?**

Ampliamente favorable, como productores y desde el punto de vista personal.

Desde el lado productivo, la incorporación de procesos que antes no se hacían (destetes temprano y precoz, suplementación, etc.), permitieron una mejora en los ingresos.

En otros casos, la mejora en la gestión fue determinante para superar escollos. Hubo aumentos significativos en el área mejorada promedio por predio, que ronda en el 30%.

En lo humano, el grupo es como una familia, los problemas se solucionan o se evitan, apoyándose en las experiencias de otros integrantes.

Hemos mejorado en la dinámica de las reuniones. El trabajo en subgrupos para contestar las interrogantes del productor visitado es de calidad, por la profundidad de las preguntas y el manejo de información para elaborar las respuestas.

### **¿Qué mensaje le darían a otros productores no agrupados?**

Vale la pena intentar recorrer el camino de agruparse. Hay que estar continuamente generando nuevos objetivos como forma de darle cohesión al grupo y mantener el interés en alcanzar nuevas metas.

La elección del técnico es fundamental, ya que contribuye a mantener la motivación del grupo. ■