

Grupo de Productores de Ruta 26

Un emprendimiento asociativo

"Es fácil conseguir los jugadores. Lo difícil es hacer que jueguen juntos"

Casey Stengel

Así fue que en el otoño de 1993 se convocaron por primera vez una serie de empresas ganaderas pequeñas, ubicadas en el paraje "Molles Grande" de la Ruta 26. Zona de basalto donde la producción de lana fina es uno de los rubros principales.

Asistieron a dicha convocatoria siete empresas donde, contando con el apoyo de productores de la zona y de otras instituciones (SUL) se dieron algunas pautas generales sobre las ventajas que ofrecía la "Herramienta Grupal".

Comenzaron entonces una serie de reuniones en cada uno de los establecimientos, las cuales fueron fundamentalmente de reconocimiento de las empresas y de conocimiento de los integrantes.

Compromiso familiar

Allí pudimos constatar como primer característica que la asistencia era de toda la familia donde, la mujer fundamentalmente en empresas pequeñas juega un

Ing. Agr. Marcelo Pereira



rol de gran importancia, se constituye en un líder oculto donde las decisiones de relevancia siempre pasan por ella.

Culturización técnica y social

Paralelamente, se fueron convocando a una serie de técnicos donde cada uno aportó elementos sobre diferentes temáticas, las cuales apoyaron o complementaron discusiones que se planteaban en las reuniones. Todo esto vino a darles una rápida culturización técnica y social necesaria e imprescindible para encarar un camino de mayor productividad que en definitiva busca una mejora en las condiciones de vida.

Incorporación de tecnología forrajera

Movidos fundamentalmente por la necesidad es que se les abre entonces un abanico de posibles opciones a realizar. La realidad imperante era una cría vacuna totalmente ineficiente y un ciclo completo en lanares, donde primaban las señaladas bajas siendo el producto principal la lana, fruto de tener altas cargas por hectárea sin manejo alguno.

Complementando lo anterior se realizan giras a establecimientos, predios demostrativos, exposiciones, etc.; de forma de ver en la práctica manejos fundamentalmente tendientes a maximizar el aprovechamiento del campo natural y de pasturas sembradas.

En la actualidad muchas de las empresas tienen mejoramientos, realizan pastoreos en franja diaria y cosechan semilla fina, es decir están aplicando *tecnología lechera* pero en predios ganaderos pequeños del basalto.

Entonces uno muchas veces se pregunta, ¿Cómo es posible que predios de menos de 300 hectáreas en basalto sobrevivan?

Aquí existen una serie de puntos muy interesantes a mencionar:

El primero de ellos es que *viven en el predio* teniendo un nivel de vida ajustado cuidadosamente a los ingresos del establecimiento. A diferencia de cualquier otro establecimiento donde normalmente lo último que se toca es el presupuesto familiar aquí una de las características es saber ajustar el presupuesto en forma y sobre todo a tiempo. Complementando lo anterior agregamos que sólo poseen *presupuestos rurales* y no urbanos que muchas veces y por desgracia son los que desnivelan las empresas con las consecuencias conocidas por todos. Es importante destacar que tienen una calidad de vida familiar envidiable por cualquier ciudadano urbano.

No queda ninguna duda que existe un *problema de escala*, y que quede claro que el tema de escala *pasa por facturar más plata*, donde en una etapa inicial la incorporación de tecnología produce internamente un aumento de escala, acotado después por la limitante en superficie de los predios.

Acciones en común

Posteriormente comenzaron determinadas acciones en común, algunas de las cuales fueron compras de reproductores,

de una balanza, comercialización, pequeñas acciones que le fueron dando confianza al grupo, y a su vez demostrando con hechos concretos la ventaja de encarar eventos en conjunto, donde muchas veces hay especialización de funciones y otras, efectos complementarios *donde la suma de dos más dos no es cuatro si no que es cinco*.

Pastoreo cooperario

Conocidas las dificultades de las acciones compartidas donde recién comenzaba a quedar claro el concepto de que *hay que aprender a perder algo para ganar mucho más* se decidió realizar una sociedad muy particular donde entraban varios socios a saber:

- **Primero:** el dueño del recurso forrajero (pradera de segundo año en excelente estado).
- **Segundo:** tres socios dueños de los animales a invernar.
- **Tercero:** un socio encargado del manejo de pasturas y de los animales y por último intervenía el Plan Agropecuario aportando todo aquello que se refería a los conocimientos técnicos en cuanto al manejo del recurso forrajero y de los animales.

El emprendimiento marchó en forma correcta, dejando dos enseñanzas claras: la primera y más importante es que de nada sirve encarar acciones en común si no es con un objetivo claro que es hacer plata, **es decir cooperar para ganar**, cosa que sucedió y le dio mucha fuerza a dicha experiencia. La herramienta grupal no tiene sentido cuando

es un fin en sí misma, adquiere particular importancia cuando se transforma en un medio para lograr un objetivo.

La segunda de ellas fue que la experiencia constituyó la puerta de entrada para la introducción de tecnologías en cuanto a la utilización del pasto que de otra manera hubiera sido más lenta la adopción. También aportó enseñanzas en cuanto al tema invernada, rubro que comenzó a desarrollarse a partir de ese momento, dándoles entonces un gran respiro financiero ya que desde que se volvieron invernadores de vacas las entradas son casi todos los meses y no como antes que prácticamente eran anuales.

Un punto a destacar es que pese al cambio de rubro en muchas de las empresas los rodeos de cría fueron mantenidos a pastoreo con un costo muy alto.

Conocimiento de punta

En el otoño del 97, movidos por los acontecimientos ocurridos el año anterior, debidos a la seca, y también a una fuerte inversión en mejoramientos, es que frente a una consulta en una reunión se decide buscar la forma de acceder a conocimientos de punta en todo aquello que se refiera a la posibilidad de realizar un diagnóstico forrajero y planear futuras acciones a realizar.

Fue entonces que se hicieron los contactos necesarios para contratar al Ing. Agr. Juan Carlos Millot para realizar dicha tarea. Se recorrieron todos los campos donde se tuvo la posibilidad de acceder a conocimientos de punta, de primer nivel y muchas veces desconocidos por productores y técnicos. Habiéndose detectado la importancia de todo lo

visto y tratando de hacer extensivo a productores vecinos es que los tres días de consultoría terminaron con un redondeo abierto a aquellas personas interesadas.

Muchas dudas teníamos si sería de utilidad lo realizado, pero por suerte en la evaluación de la jornada quedó claro que invertir en conoci-

to de primer orden es algo que deja un beneficio permanente, muchas veces poco valorado.

Emprendimiento asociativo

Comenzó a rondar entonces la idea de explotar un campo en común con el principal cometido de buscar solución a un problema de escala, aprovechando la oportunidad de que los rodeos de cría todavía existían siendo mantenidos a pastoreo con la ineficiencia que eso les confiere.

De esta manera se iniciaron una serie de contactos con el Instituto Nacional de Colonización donde se pudo acceder bajo el régimen de pastoreo por tres meses a un potrero de la Estancia "Tierras Coloradas". Esto constituía un enorme desafío para el grupo ya que existía un compromiso formal y económico con el Instituto.

Hoy podemos afirmar, luego del primer trimestre que el grupo gracias a la responsabilidad



compartida ha logrado sacar adelante el emprendimiento con el orgullo de haber pagado siempre por adelantado y en fecha. Se solucionaron todos los detalles de cuidado, recorridas, régimen sanitario, etc.; que en definitiva la suma de ellos hacen al éxito del emprendimiento. Más aún se ha logrado formar un fondo común, el cual se ha depositado generando intereses, hoy en día representa un mes de renta pudiendo en el futuro usarse para realizar una inversión o tenerlo como respaldo para el pago del pastoreo. Esto constituye un logro tangible que sólo en grupo se ha podido lograr. Es muy importante poder apreciar en estas relaciones, el concepto de que es primordial que en una asociación *ganen siempre todas las partes involucradas*, de otra forma no tendrían sentido ni utilidad. Enmarcado en este contexto es que el grupo ha realizado alianzas con productores grandes de la zona, siendo hoy muy normal verlos negociar de igual a igual. Más aún muchas

veces el grupo ha recibido la ayuda de muchos ellos como es el hecho de la garantía para el emprendimiento.

Creemos que este tipo de asociaciones en el futuro tendrán que ser comunes de otra manera no existirán horizontes para pequeños productores. La necesidad está acelerando este proceso.

El Plan Agropecuario muchas veces ha cumplido la función de agruparlos y guiarlos en su marcha, pero la obtención de soluciones depende fundamentalmente de los integrantes y su visión. Los emprendimientos asociativos son una herramienta para obtenerlas.

Hoy por hoy el Grupo de Productores de la Ruta 26 ha conseguido sus jugadores, están jugando juntos, pero lo mejor de todo, estamos convencidos de que lo están haciendo bien. •