

Emprendimientos colectivos

Dos experiencias en Maldonado: Engorde de corderos y Operativo sorgo

Ing. Agr. Ricardo Barbat Rodríguez
Plan Agropecuario

Frente a la problemática que enfrentan los productores, principalmente los de menor tamaño, para acceder al asesoramiento técnico, nuevas tecnologías, mercados, etc. surge como estrategia, la opción de asociarse. En el siguiente artículo se describen dos experiencias colectivas entre productores, que demuestran la posibilidad de obtener buenos resultados trabajando en grupo.

En este artículo se muestra dos de las muchas experiencias colectivas entre productores que existen en el país. Se debe considerar que no se pueden trasladar tal cual a otros grupos u organizaciones que quieran embarcarse en experiencias parecidas, pero sí son buenos ejemplos a tener en cuenta a la hora de comenzar un emprendimiento asociativo.

A continuación, compartimos dos entrevistas realizadas a los técnicos que están a cargo de los departamentos de extensión de dos cooperativas ubicadas en el departamento de Maldonado, y que tienen como socios a un amplio espectro de productores rurales de la región.

Comenzaremos con la experiencia del “Operativo Sorgo” de la cooperativa CALIMA, ubicada en San Carlos. El Ing. Agr. Javier Barrios nos cuenta como ha sido el recorrido que lleva ya varios años. Posteriormente, el Ing. Agr. Santiago Halty, de la cooperativa CALAI de Aiguá, describe la experiencia del primer año del “Engorde colectivo de corderos”.

Operativo Sorgo de la cooperativa CALIMA (Entrevista a Javier Barrios).

¿Cómo surge la idea?

La idea surgió del grupo de productores “El Coronilla”, del cual también soy integrante, y lo estábamos haciendo desde el año 2004. Justo se dio que en el 2008 empecé a trabajar como técnico de la cooperativa CALIMA, entonces el operativo migró desde el grupo hacia la cooperativa, ya que cubriría un abanico más amplio de productores. En el grupo me venía encargando de muchas cosas del operativo de sorgo por lo que ya venía con algo de experiencia.

¿Cómo ha sido la evolución desde que comenzó?

En el año 2011 comenzamos con los socios de la cooperativa, haciendo el operativo en la casa de los productores, independientemente del área que les interesaba plantar, habiendo chacras de 1,5 a 20 ha en zonas muy dispersas dentro del departamento de Maldonado.

Seguimos trabajando de esa manera hasta el año 2014, cuando alcanzamos la mayor cantidad de productores, llegando a 26 participantes. Teníamos dos empresas de maquinaria contratadas, trabajando simultáneamente porque de otra forma, las cosas no se hacían en fecha. Esto incrementó las dificultades de coordinación de las tareas, el momento más complicado es la cosecha.

¿Cuántos productores han participado y cuántos son en la actualidad?

A lo largo de estos años hemos tenido un número variable de productores, con un máximo de 26 participantes en el año 2014. A partir de ese momento, comenzamos a nuclear a los productores en una chacra asociativa, manteniendo algunas por fuera, logrando recién este año que el 100% de los productores participen en un solo campo arrendado por la cooperativa. Actualmente están participando 11 productores en el operativo y se sembraron 60 ha de Sorgo.

¿Cómo se calcula la cantidad de hectáreas a plantar?

Se mide cuánto es la participación en proporción de cada productor en el operativo, sabiendo cuántas toneladas necesita cada uno. Se estima la cantidad de hectáreas a sembrar, tomando rendimien-



tos base de 4,5 toneladas/ha. Si se producen más kilos/hectárea, los absorbe el productor pero si la producción cae por debajo de las 4,5 toneladas/ha el productor va a recibir menos kilos de lo que encargó.

Por ejemplo, si el productor pide 30 toneladas, el cálculo es el siguiente:

30 toneladas (pedido del productor) / 4,5 toneladas (rendimiento base) = 6,6 hectáreas se le asignan al productor de la chacra asociativa.

¿Qué dificultades han enfrentado a lo largo de estos años?

Con respecto a la siembra hemos probado todas las fechas posibles. Cuando la hacíamos temprano para evitar que coincidiera con la siembra de soja y arroz, teníamos problemas de baja temperaturas del suelo y la germinación era muy despareja.

Con las fechas indicadas como óptimas para el sorgo, de mediados de noviembre en adelante, también tuvimos problemas por temperaturas bajas de suelo o por falta de agua, lo que nos ha llevado en algunos casos a tener que resemar. En el operativo actual, por ejemplo, plantamos a inicios de diciembre, pero a la semana de

estar plantado llovieron 200 mm.

Lo que se ha aprendido es que el sorgo, siendo sumamente rústico, es muy delicado durante la implantación, por lo que hay que elegir bien la chacra, que esté limpia y con un buen barbecho y esperar el momento correcto en cuanto a humedad y temperatura de suelo para sembrar.

¿Qué cambios se han producido?

Al comienzo contratábamos maquinaria que provenía de otros departamentos, tremendamente demandada y muy rudimentaria. Nos pasaba de contratar una empresa distinta para hacer cada trabajo (aplicaciones de glifosato, siembra, cosecha, traslados del grano, etc.), teniendo permanentemente el celular en la mano para coordinar todas las actividades. Hoy por hoy, logramos estabilizarnos con una empresa local, que nos hace todos los trabajos, a excepción de los traslados de grano.

Otro cambio importante fue pasar de tener todas las chacras dispersas en el departamento a reunir la superficie en una chacra asociativa, con lo que mejoramos desde el punto de vista logístico y agronómico, haciendo las tareas en los momen-

tos adecuados y utilizando los insumos de la manera más eficiente posible.

Siempre se ha contado con asistencia técnica, siendo yo mismo el encargado desde el inicio, y se cuenta con la coordinación del equipo de la cooperativa.

Luego de terminado el operativo, se hace una reunión final de evaluación de costos y rendimientos y se pregunta a los productores sobre su intención de participar el siguiente año.

¿Cuál es el acuerdo entre la cooperativa y los productores?

Es importante decir que la directiva de la cooperativa definió que los productores participantes son los agricultores y, por lo tanto, en cada zafra están a los beneficios o perjuicios que se generen a la cosecha. El técnico de la cooperativa coordina las actividades, ya sea en la casa de los productores o en las chacras asociativas, asumiendo ellos el riesgo de lo que suceda con el cultivo. Hemos tenido rendimientos mínimos de 2 toneladas/ha, así como también tuvimos rendimientos de 8 toneladas/ha.

La cooperativa financia los costos en el corto plazo, incluyendo renta, herbicidas,

LARRIQUE

La esquina de las grandes marcas



Embragues

Correas



Crucetas



Cosecha de sorgo



Foto: Callima

análisis de suelos, siembra, cosecha, colocación del sorgo en el predio, etc., empezando a cobrarse recién luego de sembrado. También asume la responsabilidad de la dirección técnica del cultivo, y a veces ocurren situaciones complicadas en la que hay que llamar a los productores y avisarles que se van a generar costos extras por inclemencias del tiempo (exceso de precipitaciones a la siembra, frío fuera de época, etc.).

¿Qué destino le dan al sorgo los productores?

Lo utilizan para muchas cosas como suplementación invernal de terneros/as, vaquillonas, engorde de vacas y novillos, entre otros usos; algunos, incluso lo guardan de un año a otro para usarlo en destete precoz, complementándolo con algún núcleo proteico, expeller de girasol o soja.

¿Qué otras experiencias colectivas han tenido o piensan implementar?

Bajo este mismo sistema habíamos plantado soja, pero no lo continuamos ya que hay grandes limitantes de suelo para este cultivo en la zona de influencia de la cooperativa y no se logran buenos rendimientos, tomando un riesgo muy grande. Este año comenzamos con la siembra de moha con destino a fardo, manejando las mismas reglas del Operativo sorgo.

¿Cuáles son las perspectivas a futuro?

El gran desafío es seguir con el operati-

vo mientras le sirva a los productores. En las reuniones de evaluación que hacemos una vez finalizado el ciclo, se ha evaluado la posibilidad de importar cascarilla de soja para complementar y tener como plan B en caso de que nos vaya muy mal con el sorgo.

Engorde colectivo de corderos de la cooperativa CALAI (entrevista a Santiago Halty)

¿De dónde surgió la idea y cómo funciona?

La idea surge porque había productores que tenían ganas de hacer invernada de corderos pero no lo podían concretar por falta de fondos, conocimientos o no tenían las condiciones para realizar una invernada en su predio.

Entonces aprovechamos el proyecto del MGAP que se llamaba “Más valor a la producción ovina”, en el cual se había presentado un grupo de productores ovejeros que formaban parte de la cooperativa. El proyecto era de carácter asociativo y tenía un componente individual y otro grupal. Dentro del componente individual, cada productor con el dinero otorgado, hizo la inversión que necesitaba en su predio.

Con el apoyo que venía para la parte grupal, se hizo la compra de bretes portátiles, cepos, baños de patas, tijeras térmicas de cortar colas, apartador, etc., quedando esa inversión para la cooperativa. También, mediante proyecto que habíamos elaborado, el grupo ovejero ac-

cedía a asistencia técnica, capacitaciones, reuniones y visita del grupo en el predio de cada uno de los productores.

La cooperativa se había comprometido con el grupo en conseguir un campo para realizar una invernada colectiva de corderos, con la motivación de poder hacer un compartimento ovino a futuro. Entonces, la idea fue comenzar algo en conjunto para ver cómo funcionaba y que fuese el primer escalón para lograr nuestro objetivo de tener un compartimento.

Una vez conseguido el campo ¿Qué hicieron antes de instalar el operativo?

Logramos conseguir un campo con una renta a precio de lo que se paga en la zona, concretando el negocio con un propietario que le interesaba que su campo disminuyera la intensidad de uso agrícola. Entonces, empezamos haciendo varias inversiones, como por ejemplo, pasturas, ya que venía de agricultura, aguadas, y últimamente estamos por poner bebederos.

El campo lo arrendamos en noviembre del 2017, pero a causa de la sequía no pudimos plantar el sorgo ya que la cooperativa también tiene este otro operativo. Recién en el otoño del 2018 plantamos 90 hectáreas de pasturas (50 ha de raigrás y 40 ha de pradera). El aporte del proyecto permitió cubrir la siembra de 60 ha, siendo el resto aporte económico de la cooperativa.

El motivo por el cual plantamos el rai-

grás fue que en este verano el sucesor iba a ser sorgo granífero, y además se debía tener en cuenta que la pradera iba a estar en su primer año y necesitábamos comida para hacer la invernada de corderos.

¿Cómo es el modelo de negocio?

Los corderos vienen a capitalización al campo; de los kilos producidos la mitad más el vellón son para la cooperativa, y la otra mitad de los kilos producidos van para el productor.

¿Cómo se realizó el llamado a aspirantes para el campo colectivo y cuántos productores participaron?

Lo primero que hicimos fue preguntar quiénes estaban interesados dentro del grupo formado, luego, si había algún lugar libre, se invitó externos. Estos últimos eran socios de la cooperativa, que además, iban a algunas reuniones del grupo. Casi en su totalidad fueron los integrantes del grupo ovino del proyecto, sumando un total de 15 productores que mandaron sus corderos.

¿Se hace alguna selección previa de los corderos que ingresan al campo?

Lo que hicimos fue seleccionar por peso, revisar patas y poner caravanas para distinguirlos en los predios de los productores. Cuando van a ingresar al campo los pasamos por pediluvios y los desparasitamos.

¿Cómo se organizaban para hacer los trabajos?

En las jornadas de trabajo participaban todos los dueños de los corderos, abaratando de esa forma la mano de obra. Solo se contrataba un cuidador y la esquila.

Teníamos un grupo de Whatsapp, en el que estaban todos los participantes, entonces, cuando íbamos a dar toma y pesar, por ese medio se coordinaban los trabajos, formando equipos que generalmente eran de 6 o 7 productores.

Hay que destacar el compañerismo entre los participantes y el buen grupo que se había armado. Hubo veces que trabajábamos dos equipos en forma simultánea; mientras uno trabajaba en los bretes con los corderos, el otro, iba armando las subdivisiones con alambrado eléctrico.



Foto: CALAI

Participantes del emprendimiento de engorde de corderos de CALAI

¿Cuántos corderos invernaron?

Engordamos 775 corderos prácticamente en las 50 ha de raigrás divididas en 10 potreros de 5 ha, en los que fueron rotando desde que ingresaron. En setiembre los pasamos a la pradera, pero ya estaban casi prontos para faena. Luego de terminada la invernada de ese lote, a mediados de primavera, recibimos 100 corderos más de un productor que se le había complicado hacer la invernada en su campo.

¿Qué experiencias les dejó el primer año del operativo?

Los productores que participaron quedaron muy conformes, si bien no significa una gran ganancia. No obstante, si uno lo analiza tiene muchas ventajas, ya que los productores se sacan los corderos de arriba y no tienen que preocuparse por tener una buena pastura, teniendo en cuenta que muchos en sus casas, no los hubieran podido invernado.

¿Ya están pensando en el operativo de este año?

Actualmente estamos haciendo una invernada de corderos precoces, con la idea de poder mandarlos a frigorífico en abril. Lo que más entusiasmó fue que los productores estaban con muchas ganas de hacerlo, de probar una invernada de verano, por más que tuvieran que venir una o dos veces por semana a colaborar con la operativa.

A los productores les servía este tipo de negocio ya que de otra forma, los tenían que tener en su predio durante el verano, o mal venderlos. A nosotros, como cooperativa nos sirve también porque hay que aprovechar la pradera instalada, y como es un campo arrendado, más aún, se deben producir kilos de carne casi todo o en la mayor parte del año.

Algunos productores que están participando de la invernada de corderos precoces se quedaron con los corderos más livianos y los mantuvieron para mandarlos en el otoño; incluso se les da la posibilidad de que compren corderos, siempre y cuando cumplan con los requisitos deseados.

Consideraciones finales

Como puede apreciarse, las dos experiencias que hemos compartido muestran que el trabajo en conjunto es posible, más allá del desafío que implica sortear las distintas dificultades del recorrido. Se destaca el aprendizaje continuo que conlleva año tras año, alcanzando mejoras que implican nuevos desafíos. Otro punto importante es la presencia de los técnicos, liderando y en constante coordinación con los productores.

Agradecemos especialmente a las dos organizaciones y a los entrevistados por su voluntad de compartir y por habernos permitido elaborar este artículo en base a sus experiencias. ●