

“GRUPO TRES COLONIAS” COMPARTIR PARA CRECER.

RESUMEN

El centro oeste de Santa Fe, alberga gran cantidad de pequeños productores, dedicados al tambo, complementando con agricultura y ganadería. Explotaciones que necesitan gran cantidad de herramientas, . que difícilmente los productores podían adquirir.

En el año 91, diecisiete productores se unieron para compartir un equipo de labranza , basados en un circuito de trabajo con un cupo de has. por turno y un tractorista..

Tres Colonias es por que sus integrantes viven en tres distintos pueblos .

Se realizan compras en conjunto, se ingreso al programa Cambio Rural en 1993. Se alquilo campo en forma grupal, (hoy 150 has) con lo obtenido se adquirió un galpon y equipos de confección de reservas, se negocio el conjunto de la producción láctea.

El grupo comparte sus experiencias a través de charlas en escuelas, con grupos de productores, coop, etc., con la confección de folletos, con la presentación de trabajos, (que le valieron menciones nacionales e internacionales) en distintos cursos, jornadas y congresos.

Se trata también de aprender día a día, informándose del trabajo de otros grupos, coop etc.

En estos nueve años de trabajo fecundo se incremento la producción, pero mas importante es el “crecimiento del ser humano” logrado .

SUMMARY

The middle west of Santa Fe , has got a large quantity of small farmers, that work for the milk production and this is complemented wiht agriculture and cattle raising. This work requires a lot of machines. It is very difficult for one farmer to have his own machines.

Going from this point, in 1991, 17 farmers gathered to share machines make the primary breaking up of the soil wiht one work circuit and one quota of has. per turn and one employ, who drives and mainteins the machines.

The team is called “The Three Colonies”. This name referes to three towns which have farms where the 17 farmers live.

After several moths later of work and making successive meetings, we realised that we could make a lot of more things, working united and with good will to begin to buy the products together..

In the 1993 years, the group entered in the “Rural Exchange” which is an official programme.

The group rented a farm and with what we obtained we bought some land, a shed and other machines.

Today the group have to rent 150 has, the milk production sell together.

The group to share your experiencies with other groups, schools, farmers etc, with booklet, meeting, and works.(laureate national and international) in different cours and congress.

In the ninth years of group production, we increased , but the most import thing is the “increasement of human beings success”.

Palabras claves:

HERRAMIENTA COMPARTIDA, COMPRAS Y VENTAS CONJUNTAS,
CAMPOS ALQUILADOS GRUPALMENTE, DISMINUCIÓN DE COSTOS,
RECURSOS GENUINOS DEL GRUPO, PUBLICACIONES, DISERTACIONES,
PARALELISMOS CON OTRAS AGRUPACIONES, FOLLETERIA
CAMBIO DE MENTALIDAD.

INTRODUCCIÓN

A mediados del 91, un grupo de hombres de campo, de buen corazón, que aman su tierra se unieron para compartir una herramienta de trabajo tratando de esta manera de sobrellevar condiciones adversas.

Estos hombres sin demasiadas ambiciones logrables, con el hábito del trabajo y la defensa de la familia como rutina diaria, sin más apoyo que el propio y el de alguno de sus pares, ayudo a forjar un pueblo, logro educar a sus hijos, poner el hombro siempre que el país lo requirió; y a pesar que el ser humano es de por sí egoísta y le cuesta mucho compartir algo de su posesión, o que piensa que le pertenece, el haber logrado que estas personas dejen de lado por un momento sus intereses y se unan para formar un grupo, para compartir y crecer día a día, nos permite afirmar que el espíritu del hombre de buena voluntad puede convertir utopías en realidades.....

MATERIALES Y MÉTODOS.

Todo el trabajo se basa en datos recopilados desde el año 1991, hasta la fecha. habiendo datos técnicos como precios de herramientas, costos operativos de las mismas, costos de insumos, disminución de estos costos, precios de productos etc. sus interrelaciones y la modificación de los mismos al negociar en forma grupal. Los mismos pertenecen a las 15 empresas que hoy integran el grupo y a la “empresa grupo” en sí misma. Pero aun más importante que estos fríos números los datos que se volcaran en el trabajo son los de los productores como seres humanos, su cambio de mentalidad, su crecimiento como persona, su autovaloración y su decisión de cambiar y crecer, valores estos que no siempre pueden expresarse con frías cifras.

Albert Einstein dijo,

no todo lo que cuenta es magnificable, y no todo lo magnificable cuenta.

ORÍGENES Y ANTECEDENTES.

La idea

Todo gran cambio siempre genera traumas y hace que no todos puedan adaptarse a ellos con la celeridad necesaria, esto sucedió en el país a principio de los noventa, los cambios políticos y económicos modificaron substancialmente las reglas de juego del país todo y no quedo excluido de ello el sector agrario. La inflación, que ocultaba gruesos errores y permitía vivir especulando, no existía más, había que dedicarse a producir adaptándose al nuevo contexto.

Este cambio no sería fácil ya que muy pocos estaban preparados para ello, incluso los profesionales y las entidades intermedias no contaban con la información necesaria. Había que agudizar el ingenio y tratar de encontrar alternativas.

En la cuenca lechera central que abarca el centro oeste de la provincia de Santa Fe y el este de la provincia de Córdoba, la mayoría de los productores posee entre 150 y 200 has de promedio, superficie que apenas alcanza a ser la unidad económica. Casi todas

estas explotaciones se dedica a la producción láctea habiendo un pequeño porcentaje de agricultura, soja especialmente y algo de invernada del ternero que sale del tambo.

Para este tipo de explotaciones se requiere una cantidad elevada de herramientas, ya que aparte de la siembra, los lotes a roturar son extremadamente duros por la naturaleza misma del suelo, alto porcentaje de limo y por las cargas animales instantáneas altas, debido al uso del alambrado eléctrico y el aumento de intensidad de las explotaciones, también se deben hacer reservas en cantidad y calidad para poder sobrellevar el invierno, además de utilizar también la siembra directa para alguno de estos cultivos. Esto determina que para los productores medianos o chicos sea imposible poseer toda esta herramienta en forma individual.

Como trabajar en ello, que hacer, que comprar? eran todas dudas de ese momento. La limitante estaba dada en la roturación de los potreros duros, partiendo de esto y conociendo que en una localidad distante unos kilómetros, había un equipo de labranza compartido, se empezó a indagar en el tema.

Si bien la organización de este pequeño grupo no termino de convencer, era interesante y podía mejorarse, pero para ello había que unir a por lo menos quince o veinte productores de explotaciones similares y de buena voluntad.

Esta fue sin duda la parte mas extensa y ardua, tratar de mostrar las virtudes de compartir una herramienta y formar un grupo, chocaba a menudo con la no comprensión por parte de una gran mayoría y la aseveración de que no funcionaria, por que alguien en alguna oportunidad compartió alguna herramienta con sus vecinos, y esto no había funcionado. Claro, se olvidaban que ese mal funcionamiento era debido muchas veces a la falta de organización.

Las bases.

La conveniencia de compartir herramienta, tiene como punto principal la disminución de la inversión y del costo operativo.

La compra de un tractor de 220 HP, insumiria una inversión total de alrededor de 70.000 pesos, que dividido 20 personas, da como inversión individual de 3.500 pesos, valor muy inferior al costo de un tractor de 70 HP (mínimo de HP necesario para este tipo de explotaciones) que oscila los 20.000 pesos. En cuanto al costo operativo, el tractor de 220 HP tiene mayor costo por hora pero como su capacidad de trabajo es mayor, el costo por hectárea es inferior.

Este punto estaba claro, pero de que forma organizar el trabajo? Como el equipo realizaría solo las labores de roturación, unos días de diferencia no ocasionarían ningún problema.

Se penso en organizar una ronda de trabajo de acuerdo a la ubicación de los campos, donde cada productor tendría un cupo de has, que seria aproximadamente lo que el equipo haría en un día de trabajo, de esta manera todos tendrían acceso a la maquinaria en tiempo y forma.

La base del proyecto estaba y algunas personas convencidas, solo faltaba conseguir a los restantes para completar el grupo.

La creación.

Se comenzó a hablar con varios productores, donde la mayoría de las respuestas eran negativas, a esto se sumaba la falta de créditos acordes a la actividad agropecuaria (recordemos que estabamos en el año 91). La tarea se torno ardua, dentro del pueblo no se llevo a completar la cantidad necesaria y se recurrió a pueblos vecinos, hasta que por fin después de ocho meses de reuniones, charlas, números y cuentas, se logro a través de

un crédito bancario con tres años de plazo, gestionado por la misma fabrica de tractores concretar la operación.

De los veinte productores que se pretendía, solo se lograron juntar diecisiete, con aproximadamente 4500 has totales, que estaban diseminadas en varios pueblos, de allí el grupo tomo el nombre de “Tres Colonias”, eran tres los pueblos en los que mayoritariamente estaban los campos de los diecisiete productores. Ramona pueblo epicentro del grupo (nombre heredado de una de las hijas de su fundador don Ernesto Torquinst) tiene 2.000 habitantes y como bastión industrial una fabrica de productos lácteos.

De esta manera arranco el grupo, la compra se hizo por partes iguales, al tractor se le adiciono un disco doble acción desencontrado y un tanque de combustible de tres mil litros que acompañaría al equipo durante la recorrida, así cada integrante no tendría que preocuparse de la provista de combustible. La facturación fue individual para cada socio, de esta manera cada uno aprovecho su parte de IVA.

Para la compra del implemento, se hizo una mini demostración dinámica, teniendo ya el grupo el tractor en su poder se invito a los distintos concesionarios de herramientas, que aportaron implementos de distintas marcas que vendían, se los probo en el campo y sobre esa base se tomo la decisión de la compra.

La inversión individual fue de alrededor de 5.000 pesos, valor muy inferior al de un equipo pequeño para cada productor.

El trabajo que se haría con el equipo del grupo seria mas rápido, mejor y mas barato que el de los tractores y equipo de cada productor.

Ya en ese momento se podía percibir que ese pequeño grupo de hombres estaba para algo mas que solo compartir una herramienta de trabajo.....

Los primeros pasos

El primer paso estaba dado, ahora se empezaría la tarea de mejorar la organización del trabajo y así se comenzaron las primeras reuniones del grupo ya concretado. Lo mas importante era acomodar el trabajo del equipo, para esto se tomo un plano de la colonia se marcaron los distintos campos que formaban parte del grupo, se armo la vuelta de trabajo y se fijo en treinta y seis las hectáreas a trabajar por cada socio en su turno. El equipo estaría a cargo de un tractorista, quien se encargaría del mantenimiento y cuidado del mismo.

Había un detalle los 17 productores no tenían la misma superficie de campo y su actividad era diferente, si bien la mayoría se dedicaba al tambo, algunos hacían agricultura y otros solamente invernada, esto se debía tener en cuenta para la erogación de las labores y las posibles roturas del equipo, por ello se fijo un precio por hectárea para las distintas labores, valor obtenido a través del calculo de costos variables y fijos.

Con este valor se cubriría los costos variables o sea mano de obra, combustible y lubricantes, el mantenimiento y roturas se pagarían en el momento de ocurrencia, prorrateado de acuerdo al uso que cada uno hiciera del equipo, en caso de roturas fortuitas se pagarían en partes iguales.

Cada integrante además se comprometía a estar atento cada vez que el equipo trabaje en su establecimiento para auxiliarlo en caso de algún problema

El tema del recambio no había sido tocado aun, pero la solución a este tema aparecería mas adelante casi sin pensarlo.

Con respecto a la parte legal, quizás el talón de Aquiles de este tipo de grupos, también se trabajo en ello, y se formo una agrupación de colaboración empresaria (A.C.E.), que si bien no es lo ideal permite el arranque de este tipo de asociativismo. Se hizo un contrato tipo y un reglamento de trabajo donde se expresa y aclara lo anteriormente comentado. También se tiene en cuenta los posibles retiros o ingreso de socios, el

fallecimiento o abandono de la actividad, en fin todo lo que pueda suceder se lo trato de tener previsto.

Se formo una comisión con seis de los diecisiete integrantes, con los cargos de presidente, secretario, tesorero y tres vocales, el manejo del dinero se realizaría a través de la Asociación Mutual del club(1) de la localidad de Ramona.

(1) similar a una institución financiera

Se fijaron dos reuniones mensuales y cualquier miembro del grupo podría solicitar una reunión extraordinaria cuando lo creyese conveniente.

Tiempo de cambios

En las primeras reuniones, se tomo confianza y se fue viendo el trabajo del equipo, mejorando en algunos aspectos, como los horarios de laboreo, ya que la exigencia era grande, todos tenían muchos potreros que trabajar y bastante ansiedad para que el equipo trabaje en su campo, pero de a poco se fue encaminando, en determinados momento se debió poner un personal contratado y el equipo llego a trabajar casi 20 horas por día.

El primer logro de importancia fue que cada productor pudo trabajar mas superficie y aumentar su productividad con muy poca inversión, algunos de los productores daban parte de sus campos a sembrar a terceros, con este equipo pudieron trabajar toda o casi toda su tierra y algunos hasta arrendar mas campo.

A partir de sucesivos encuentros se penso en sacarle mas provecho al grupo, dado el volumen de insumos y productos que se estaba manejando.

Al intentar tocar estos temas se chocaba con la reticencia al cambio, modificar costumbres arraigadas por años de individualismo fue quizás el escollo mas difícil de superar en todos los emprendimientos grupales.

El primer gran paso fue hacer una licitación para comprar semilla de trigo, esto fue por el año 92, después de casi seis meses del comienzo del grupo, para esto cada productor confecciono un listado del trigo requerido, se unificaron las variedades, se hizo la lista definitiva y se envió a los distintos semilleros y proveedores. Ante la sorpresa de todos la respuesta fue amplia y varios vendedores a los cuales no se les había entregado la licitación se acercaron al grupo a pedirla.

Ese momento fue crucial para el futuro del grupo, se comenzaba a avizorar el poder y la fuerza que se poseía al estar agrupados y que se podían hacer cosas inimaginables, solo era cuestión de “abrir las mentes” y volar.....

Cambio Rural

Si hay algo que dio una inyección de motivación al grupo fue el ingreso al programa Cambio Rural, como todo emprendimiento nuevo se tomo con un poco de recelo, pero al ver las bondades del mismo se ingreso en el.

El grupo ya hacia algunas cosas, entrar al programa ayudo a afianzar conceptos, organizarse mejor, tener acceso a muy buena información, conectarse con productores y técnicos para mejorar todo lo que se estaba haciendo hasta el momento y hacer mas cosas.

Se comenzaron a realizar reuniones a campo, practica que antes no se llevaba a cabo, cada uno contó y mostró lo que hacia tranqueras adentro, para poder mejorar internamente, contando con el apoyo del técnico, a las tradicionales reuniones que ya hacia el grupo, se le agrego este aditamento, que permitió conocer íntimamente los campos de los productores, escuchar charlas de especialistas, ver distintas realidades dentro de una misma zona.

Se concurrió también a distintas reuniones de capacitación, el apoyo por parte del INTA fue incondicional, hubo capacitación también para el técnico, giras y jornadas a campo, lo que permitió importantes contactos de amistad y negocios

Con esto se anexaba un eslabón faltante para el crecimiento integral del grupo. Este crecimiento se refiere no solo a la empresa sino al de la persona en si mismo.

Todos estos contactos y charlas permitieron vislumbrar nuevos horizontes y comenzaron a verse los resultados.

Las compras en forma grupal determinaron una baja muy importante en los costos de los insumos , la idea era sencilla cada socio aporta una lista con lo que necesita, se hace la nomina completa, se pasa a los proveedores y en otra reunión se abren los sobres para ver cual es la mejor propuesta.

La disminución de los costos es la siguiente:

Semillas	17,1 %
Seguros	23,8 %
Lubricantes	14,3 %
Gas oíl	12,0 %
Subproductos	14,3 %

Los porcentajes son muy significativos y le evitan gastar al productor una suma considerable de dinero, además el ahorro de tiempo, no hay que correr de un lugar a otro averiguando precios, o discutiendo con los vendedores que siempre olvidan de aclarar algo y a la hora de pagar siempre hay sorpresas, en cambio de esta manera todo está bien claro escrito en un papel

Viendo las bondades de esta forma de trabajo hoy en día se siguen haciendo estas compras pero para ello se unieron varios de los grupos de la zona, usando de nexo a la Mutual Regional del Club de Ramona, institución esta con la que negocia este servicio y otros, para los distintos grupos.

De esta manera, el listado de cada uno se pasa a este ente, ellos se encargan de pasar la lista a los distintos proveedores y al momento de apertura de los sobres hay representantes de cada grupo para la selección de la mejor propuesta. De esta manera mejoran los precios por el volumen operado. Algunos insumos como la alfalfa por ejemplo se compra directamente en las zonas de producción.

Así también para el manejo del dinero, los socios de los distintos grupos tienen una cuenta personal, y cada grupo una cuenta también, para los movimientos propios del mismo. de esta manera en las fechas de pago se hace el pasaje directo de la cuenta del socio a la del grupo. El grupo se asegura la cobranzas en las fechas correctas y el socio puede financiar en la mutual en caso que sea necesario, para los pagos a proveedores se hacen ordenes de pagos similares a cheques que son canjeados en la misma entidad. De esta forma nadie en el grupo maneja dinero, y el trabajo del tesorero y contador es muy ágil ya que quincenalmente o cuando lo crea necesario, ve y controla el movimiento del grupo y cualquier socio puede hacerlo en cualquier momento.

Por estos servicios la mutual cobra un porcentaje mínimo de acuerdo al monto de las operaciones, valor este que es muy inferior a lo que puede ser el tener un personal, con una cierta infraestructura (oficina , teléfono, computadora etc.) dentro de este servicio se incluye también las estadísticas de cada cuenta, los avisos telefónicos o personales de las reuniones , los salones de reuniones etc. de esta forma con menos de 300 pesos por mes cada grupo hace sus tareas administrativas.

También los seguros de personal, vehículos y herramientas, se licitaron de esta forma, llegando a juntar mas de cien pólizas , esto significo una importante rebaja en las primas y unificación de las fechas de vencimiento.

Los aceites se compran en tambores y luego se fraccionan individualmente para el gas oíl se hacen convenios con distintas estaciones de servicio

Otro logro quizás uno de los mas importantes del grupo, fue el alquilar campo en forma conjunta, lo que en un primer momento pareció una idea no demasiado brillante, con el paso del tiempo y las cuentas hechas, se convirtió en un recurso de ingresos genuino para el grupo, con lo obtenido en primera instancia se compro un lote y un galpón para guardar la herramienta (el cultivo que se hizo fue soja y trigo). Para trabajarlo, las roturaciones se hacían con los equipos del grupo y para la siembra se contrataron sembradoras de algunos de los integrantes, el valor del alquiler se pagaba en partes iguales por los socios, cuya erogación representaba un valor mínimo. Con el resultado de las cosechas siguientes se fue incrementando el parque de maquinarias. En estos momentos el grupo cuenta con 150 has y el objetivo el llegar a tener alrededor de 300has, lo que seria fácil de trabajar con las herramientas que el grupo posee en estos momentos.

Capital del grupo

A la fecha el grupo “Tres Colonias” cuenta con :

Un tractor Mancini de 220HP

Un tractor New Holland DT de 120 HP

Un tractor Massey y Ferguson de 130 HP

Un tractor Massey y Ferguson de 110 HP

Una rastra de disco desencontrada Genovese

Un cincel-cultivador de púas rígidas Dolbi

Dos picadoras Mainero de dos surcos

Cuatro carros forrajeros Mainero

Una enrolladora Mainero

Una quebradora embutidora de grano húmedo Vica

Una moledora de rollos Ferucci

Una embolsadora de rollos Fénix

Un tanque de combustible de 1500 lts

Un tanque de combustible de 3000 lts

Un lote de 12 por 50 mts con un galpón de 10 por 12 mts y un tinglado de igual medida.

El valor de todo esto oscila los 340.000 pesos, de los cuales el productor solo apporto el valor del tractor Mancini, el disco desencontrado, el tanque de combustible de 3000 lts y ahora su parte del alquiler del campo del grupo. El resto de la herramienta se va pagando con lo obtenido de este campo, ya que el grupo obtuvo un crédito a 5 años del Banco de Galicia, con lo producido por año alcanza perfectamente para cubrir la cuota.

Los tractores de menor potencia se podrán usar también con las herramientas de cada socio cuando así lo requiera (cada labor esa tarifada) y priorizando el trabajo con las maquinas del grupo.

Además dentro del grupo se formaron subgrupos para compartir herramientas mas especificas como sembradoras de directa, chimangos, escardillos, rastrillos laterales, herramientas estas de uso en momentos muy determinados por lo cual no pueden ser compartidas por mas de dos o tres socios.

Un próximo paso será buscar una forma legal para el grupo, quizás pueda ser una S.R.L. o una S.A.

Es noble destacar que cada una de estas ideas surgió en reuniones y charlas de los integrantes del grupo, hubo veces que se discutieron decenas de ideas y solo una tuvo éxito, o a veces ninguna llego a concretarse, pero lo importante es que siempre se

discutió con altura, dejando de lado los intereses personales para darle prioridad a los intereses del grupo.

El sentimiento que imperaba cuando se llegaba a un resultado era, que el logro pertenecía al grupo en sí y no a alguien en particular.

Cada uno de estos logros en forma grupal tiende al mejoramiento individual de cada empresa y al crecimiento humano y económico de cada productor. Todos comparten la idea que mejorando “el todo” por ende cada uno mejorara.

Los números

Después de casi 100 meses de trabajo el análisis de gestión muestra los siguientes resultados:

El uso es muy disímil entre los socios y entre las herramientas, por esto los arreglos se pagan de acuerdo al porcentaje de uso.

Los valores son promedios desde el año 92 hasta el 99 inclusive, el aumento del gas oíl, no influye demasiado por ser los datos de muchos años, pero en la actualidad se tiene en cuenta para los costos que son mas altos que el promedio, hasta que el gas oíl vuelva a valores normales(?).

Los costos de cada herramienta son los siguientes:

Cinzel y disco con tractor de 220 HP		
gas oíl y lubricantes	4,16 \$/ha	
personal	0,61 \$/ha	sueldo por ha
	1,89 \$/ha	proporcional del sueldo fijo.
mecanico y repuestos	5,65 \$/ha	
total	12,31 \$/ha	
Picadora mainero de dos surcos con tractor de 120 y 130 HP mas carros forrajeros.		
gas oíl y lubricantes	14,74 \$/ha	
personal	1,33 \$/ha	sueldo por ha
	16,92 \$/ha	proporcional del sueldo fijo
mecanicos y repuestos	19,38 \$/ha	
total	52,37 \$/ha	
Enrolladora		
gas oíl y lubricantes	0,70 \$/rollo	
personal	0,31 \$/rollo	sueldo por rollo
	0,50 \$/rollo	proporcional del sueldo
fijo		
hilo	0,55 \$/rollo	
mecanicos y repuestos	0,92 \$/rollo	
total	2,98 \$/rollo	
Moledora de rollos		
gas oíl y lubricantes	2,09 \$/rollo	
personal	1,00 \$/rollo	sueldo por rollo
	2,61 \$/rollo	proporcional del sueldo fijo
mecanico y repuestos	3,08 \$/rollo	

total

8,78 \$/rollo

Las reparaciones al momento de ocurrencia se pagan proporcionalmente al uso de cada uno de los socios, y las amortizaciones tampoco se tienen en cuenta por que la reposición de herramientas se hace con los recursos propios del grupo.

El personal con que cuenta el grupo son: dos empleados fijos, estos están inscriptos como la ley lo indica, y reciben un sueldo fijo de aproximadamente 400 \$ cada uno mas un aporte por trabajo detallado anteriormente, además este personal en la época de menos trabajo, generalmente el invierno, se encarga de la reparación y mantenimiento de la herramienta, para ello en el galpón del grupo hay montado un pequeño taller.

A esto se le debe adicionar un valor de aproximadamente 1,00 \$ por hectárea o por unidad para cubrir los gastos de teléfonos, fotocopias, viáticos, seguros etc., ítems estos que hacen al funcionamiento del grupo. Recordemos que estos datos son reales y se obtuvieron después de casi 9 años de trabajo.

Estos valores son mas bajos, que el de la maquinaria de cada productor, de esta manera el grupo permite hacer los trabajos en forma mas eficiente y mas barata para cada socio.

Si tomamos como productor promedio a aquel que al ingresar al grupo poseía 200 has entre propias y alquiladas, de las cuales ciento cincuenta destina al tambo y la recría y las otras a agricultura, posee un tractor de alrededor de 80 HP de mas de 20 años de antigüedad, en el mejor de los casos otro tractor de 40 o 50 HP con mas de 30 años un arado de 5 rejas, un disco liviano de treinta y cinco o cuarenta platos, una sembradora de discos, una surquera, una rastra de dientes un rolo y un transportador de rolo.

Este tipo de productor antes de ingresar al grupo, debía dar parte de su superficie a terceros para que se la siembren o la tomen en arrendamiento, de ese modo, difícilmente podría renovar su herramienta o progresar.

Al ingresar al grupo le permitió trabajar la totalidad de sus tierras, de mejor manera ya que las labores se harían en tiempo y forma correcta. Con muy baja inversión se tendría un equipo de labranza con mucha capacidad operativa a un precio accesible y con personal incluido. Por ejemplo para este productor dejar de hacer soja a porcentaje con un tercero y hacerla el mismo le reporta un aumento del ingreso de casi 4.000 pesos por año. Además de esto esta el ahorro en la compra de insumos que se detalla en el cuadro siguiente.

INSUMOS disminución de costos por productor

Agroquimicos y medicamentos	1000 \$/año
Subproductos	205 \$/año
Gas oíl	300 \$/año
Lubricantes	100 \$/año
Seguros	300 \$/año
Semillas	900 \$/año

Productor promedio de 200 has. (los precios son de lista cotejados con los obtenidos en las compras conjuntas)

En estos momentos este productor logro incrementar la superficie trabajada alrededor de un 20 %, y aumento su producción casi un 100 % , pasando de producir 500 a 600 lts diarios en el 91 a 900 a 1100 en el 99, todo debido al aumento de la superficie sembrada con alfalfa, la confección de mejores reservas y la adopción de paquetes tecnológicos que incluyen asesoramiento, rotaciones adecuadas, uso de agroquímicos y fertilizantes etc.

Este crecimiento de la producción trajo aparejado el tema de la negociación conjunta de la producción, tema de por si complicado. Conocemos lo variable de este producto en cuanto a calidad, volumen, distancia de los establecimientos a las rutas además de la gran capacidad negociadora de los empresarios del sector. Encausar esto fue bastante mas complejo de lo que se penso en un primer momento. Recién después de mas de 5 años de trabajo el grupo logro negociar el paquete de la producción láctea. En este punto se tuvieron en cuenta dos premisas básicas : una , el precio de la leche y segunda, la empresa local, recordemos que para un pueblo de 2.000 habitantes como Ramona una industria que posea mas de 100 empleados, que sus dueños viven en el mismo pueblo y vuelcan al mismo todo lo que pueden, fue muy tenido en cuenta a la hora de la negociación, pensado además que el volumen del grupo era casi el 25 % del operado por la empresa, por ello a pesar de que los números son fríos y concretos, la realidad social del pueblo también es muy importante. pero se pudo balancear estas dos cuestiones y se llego a un acuerdo logrando un precio favorable para el grupo con dicha empresa.

Todos estos logros tratan de darle al productor una vida digna y permitirle un crecimiento , el solo hecho que estos productores por el año 90 estaban en la cuerda floja, pensando si seguir con la actividad o abandonarla para siempre, que quizás sacaban sus cuentas en los espacios en blanco de los diarios viejos, hoy puedan estar calculando sus raciones con una note book, presentarse en congresos charlas, realizando publicaciones en diarios y revistas, etc. dando a conocer todo lo que hace y recibiendo reconocimientos en lugares como la exposición rural de Palermo (Premio al Emprendedor Agropecuario dado por el Banco de Crédito Argentino hoy Banco Francés en el año 1996(primer mención)). en Tunsdorf Alemania, primer premio en un curso de motivación grupal en 1998, por citar algunos ejemplos.

Pero que además es capaz de aprender día a día, rescatando de cada lugar, experiencias y trabajos que pueden ayudarle a mejorar al grupo y a si mismo. Uno de estos trabajos es el

paralelismo entre el grupo Tres Colonias, y el Machinen Ring, grupo de maquinarias que funciona en Europa (datos de Alemania, obtenidos en el curso de motivación grupal en Tunsdorf). Paralelismo que no pretende demostrar que un sistema puede ser mejor que otro, sino solo enriquecer y mejorar los sistemas (este tipo de trabajos se realizan con distintos casos en las reuniones del grupo)

GRUPO TRES COLONIAS

Se comparten herramientas, que se usan entre cada los socios. cada socio posee otra herramienta para su uso particular

MACHINEN RING

No se comparte herramienta, productor tiene una o varias herramientas con las que se prestan servicios y recibe servicios de las maquinas que no posee.

El grupo es administrado por los propios un colonos que forman comisiones que se van renovando.	El circulo es administrado por gerente.
Posee empleados que manejan la herramienta	Posee solo empleados administrativos.
Las maquinarias se compran con el aporte de los socios	Se paga una cuota anual por pertenecer al circulo.
El grupo posee emprendimientos que genera lucro.	El circulo no posee fines de lucro.
Los turnos de trabajoestan predeterminados en un circuito con un cupo de has.	El circulo hace las conexiones entre quien ofrece y quien requiere el servicio
Las reparaciones se hacen con fondos delgrupo	Cada productor repara su herramienta
Cada integrante en su explotación controla los trabajos	El circulo hace de control y juez en caso de ser necesario.
El manejo de dinero se hace a través de bancos o mutuales con facturas realizadas por el personal y ordenes de pago efectuadas por la comisión	El circulo factura y autoriza a entidades financieras a efectuar los movimientos.
Se efectúan algunos trabajos a terceros.	Se hacen contratos con FF.CC.o municipios para limpiar vías, caminos, etc.
Los insumos se compran en forma conjunta e integrando a otros grupos.	Por lo general los insumos se manejan a nivel de coop.
Los gastos administrativos corren por cuenta del	El 40% de los gastos administrativos son subsidiados por el gobierno.
La compra de maquinarias se decide en reuniones grupales.	El circulo orienta sobre la maquinaria a comprar por cada productor.
El grupo trabaja como empresa independiente de las empresas de cada productor	El circulo hace solo de nexo entre los productores.
Los pasos siguientes para ambos tipos de grupos es la integración entre empresas agropecuarias, casos que se están dando tanto en un país como en otro.	

Todo esto nos hace ver y valorar todo el potencial del verdadero productor, ese hombre que va a defender su terruño con uñas y dientes, que vive y siente cada trozo de tierra sembrado y cosechado, que se emociona con cada prodigiosa lluvia y ante eventualidades solo espera al próximo año para recuperarse. Ese hombre muchas veces anónimo y olvidado, va a ser **ese hombre** quien dará más de lo que tiene para defender y levantar a su país toda las veces que este lo requiera.

Discusión

Quizás el punto principal de este trabajo sea poder mentalizar al productor para que pueda llegar a agruparse y crecer, este es el punto más arduo y difícil, y que debe realizarse como “trabajo hormiga” por parte de los técnicos, que tratan de cambiar viejos paradigmas, ese desafío de cambio puede resumirse en el siguiente cuadro.

paradigmas antiguos productor individual	paradigmas modernos productor agrupado
las maquinas son la energía básica de la empresa	las personas son la energía básica de la empresa.
las personas tienen manos (y patas)	las personas tienen cabeza.
las personas funcionan por rigor	las personas funcionan por convicción.
las personas tienen boca (para comer)	las personas tienen boca y corazón (para comer y sentir)
los resultados dependen de algunos componentes de la empresas	los resultados dependen de todos los componentes de la empresa
el proceso de decisión nace en la cúpula la	el proceso de decisión nace en base.
la repetición y la rutina aseguran los resultados	la creatividad y la innovación aseguran la continuidad
la comunicación gravita en la organización todo	la comunicación gravita en el proceso
la capacitación es solo para los técnicos	la capacitación es para todos los integrantes de la empresa
las mejores sociedades son las individuales	la única forma de subsistir es agrupados

el crecimiento individual favorece el resultado de la empresa

el crecimiento grupal favorece el resultado de la empresa

el trabajar (la función) da sentido a la vida

el “ser” (la persona) da sentido a la vida

Situación actual Reflexión final.

El momento por el que esta pasando el país todo, y en especial el sector lechero en particular y el agro en general, hace que mucho logros, ilusiones, esperanzas, se diluyan, por mas que se agudice el ingenio y se intenten nuevas alternativas,(fusión de explotaciones, compartir personal, reducir precios de las labores del grupo, convenios con escuelas etc.) situación que parece echar por tierra todo lo anterior. Pero quizás sea este el momento para plantearse muchas cosas, donde este tipo de congresos emitan mensajes a los productores, y muestren ejemplos, pero también se deben mostrar ejemplos y pedirles acciones a nuestros gobernantes por que la extensión no es solo en un sentido, el productor tiene mucho por aprender y por hacer, labor que los extensionistas cumplimos a la perfección, pero nuestros gobernantes también tienen mucho por hacer y quien mejor que los humildes extensionista, que palpan dia a día la realidad del hombre de campo, para instruir a nuestros dirigentes.

ESTA VA SER LA VERDADERA EXTENSIÓN RURAL DEL NUEVO MILENIO.

FOLLETERIA REPARTIDA POR EL GRUPO EN DIVERSO EVENTOS.

(en sobre anexo)

Agradecimientos

A todos los integrantes del grupo “Tres Colonias” quiénes son los verdaderos artífices de este trabajo.

Juan Gallo, Oscar Bonelli, Carlos y Ricardo Vaira, Juan Apendino, Guillermo y Elena Fraire, Ediberto Bessone, Rita Salusso y otros, Antonio y Rosendo Salusso, Rene Trucco, Raul Bessone y otros, Hermindo Bessone, Fernando Bessone, Julio Bessone, Odel Menardi, P. A. y E. Mondino.

A mi esposa y mis hijas quienes soportaron largas horas de ausencia, y sin su apoyo hubiera sido imposible realizar este trabajo.