

Las cooperativas en tiempos difíciles...

La transición del año 2008 al 2009 encontró al sector agropecuario afrontando una grave crisis: la sequía alcanzó su punto de mayor impacto mientras que la crisis económica repercutió en la baja del precio de los commodities. En este escenario CAF brinda a los lectores un pantallazo sobre **cómo ha impactado esta crisis en algunas cooperativas de base**, qué acciones han tomado para disminuir el impacto en sus socios y cuáles serán sus acciones futuras.

Conaprole

Desde la Cooperativa Nacional de Productores de Leche sostienen que este gran impacto se da por una combinación de factores. El subgerente del área producción lechera y relaciones cooperativas Enrique Malcuori destacó que el crecimiento de la producción sobre precios elevados había fomentado el aumento de la carga animal y el uso de concentrados como complemento de alimentación. De tal manera la baja de precios encontró a los productores con fuertes compromisos de inversión, con cultivos y pasturas perdidos.

Esta situación generó falta de liquidez que limitó el manejo de las empresas y se sumó la caída del precio del ganado (fuente normal de dinero efectivo) lo que creó una situación complicada de cargas altas e imposibilidad de convertir activos en dinero.

En cuanto a las acciones inmediatas, CONAPROLE reestructuró la deuda

generada por las inversiones de primavera, apoyó refinanciamientos de saldos deudores vía Proleco y coordinó la entrega de los fondos de la CND administrando la operativa. Logró importantes bajas en el precio de los insumos y un fluido abastecimiento de concentrados mediante la importación. Concentró la producción en menos plantas bajando costos operativos y estableciendo un control estricto de los gastos.

Entre las acciones futuras, la cooperativa proyecta financiar el restablecimiento de la base forraje mediante créditos más largos y con períodos de gracia. Mantener la asistencia financiera en acuerdo con instituciones de crédito y establecer programas de apoyo al productor.

Central Lanera Uruguaya

Desde CLU, el jefe del departamento de promoción Ignacio Mullin informó que la situación de crisis impactó fuertemente a nivel de precios de los tops a nivel mundial (disminuciones de entre un 35 a 50%), así como una marcada disminución en la demanda. En cuanto a lanas, las finas fueron las más afectadas. Para la carne ovina, recién hacia noviembre-diciembre se sintió la baja de precios en magnitudes importantes.

Además agregó que al impactar la crisis en los valores de todos sus productos, los productores perderán capacidad de reinversión. En cuanto a la



crisis climática, esta afectó duramente al ganado vacuno, mientras que el lanar (salvo casos excepcionales) se comportó de buena manera. Se perdieron praderas que no pudieron semillar, así como todas las reservas de forraje.

La cooperativa tomó como política el tratar de mantener los contratos y ventas realizadas hacia el exterior y procurar que se cumplieran, mientras se trabajaba en la búsqueda de nuevos negocios.

A nivel de los productores de CLU se readecuaron las líneas de crédito y los montos de los adelantos a los nuevos valores de los productos, de manera de garantizar el recobro y no profundizar el endeudamiento.

En cuanto al futuro, en esta última etapa de la zafra lanera, se procurará generar el mayor nivel de ventas posible tratando de mantener los clientes, aspirando a que cuando se recuperen los mercados, poder capitalizar la relación con los mismos.

Mullin resaltó que la cooperativa tratará de atender las necesidades financieras de los productores, con créditos a cuenta de la nueva zafra de corderos y de lana, de manera de posibilitarles cumplir con los compromisos y prepararse para afrontar el invierno (con la implantación de pasturas, por ejemplo). Se está por lanzar el nuevo Operativo Ovinos, el cuál tendrá un precio base muy atractivo, con el objetivo de estimular a los productores a seguir

invirtiendo, dando certezas en este entorno de incertidumbre.

Calima

La zona de Maldonado ha sido fuertemente afectada por la seca, informaron Virginia San Martín (directiva) y Eduardo Sosa (gerente) de la cooperativa CALIMA. Y resaltaron que esto afectó fundamentalmente a las condiciones del negocio de hacienda debido al aumento en la oferta de animales menos preparados. A su vez, la crisis de precios determinó una disminución en la venta de insumos en general. Para los productores, esta venta "obligada" de hacienda sin terminar o en situación comprometida afectó negativamente tanto su caja como el sistema productivo. Esto a su vez impactó en una reducción en sus inversiones (fertilizantes, alambres, etc).

CALIMA centró sus esfuerzos en darle fluidez a la colocación de ganado afectado por la seca. La cooperativa está participando en forma activa en el Comité de Sequía departamental, en donde juega un rol fundamental en la gestión relativa a la distribución de raciones (implementada por el MGAP) para los productores más afectados de la zona.

En conjunto con el Plan Agropecuario y otras organizaciones locales, se ha facilitado la capacitación de productores en relación a la correcta utilización de herramientas en situación de crisis con expertos en el tema.