

Hay otra forma de hacer las cosas

“La unión hace la fuerza” dice el lema y en la lechería integrar actividades en la venta de leche o en la compra de insumos o maquinaria tiene claras ventajas. Recomendaciones a la hora de pensar en la asociación entre productores que al medir su incidencia dentro del sector en general, parecen ser más la excepción que la regla.

Siempre me ha llamado la atención —y la finca no es la excepción dentro de las actividades agropecuarias—, que es la tendencia a que cada productor prefiera hacer las cosas por su cuenta en lugar de pensar siquiera en la posibilidad de integrarse con otros. Integrarse significa varias cosas. Por ejemplo, sumar un volumen de leche suficiente que permita negociar mejores condiciones con las usinas. Y si bien eso resulta en un gran beneficio prácticamente para todas las fincas, puede ser especialmente ventajoso cuanto menor sea la escala de la finca. Pero eso no es todo porque integrarse, favorecería además la otra cara de la moneda, la de los egresos. Y eso puede estar referido a la compra de productos y servicios: desde el picado del silo a la siembra de pasturas si de labores contratadas se trata, incluyendo agroquímicos, semillas y fertilizantes. A eso se puede sumar los repuestos para los tractores, maquinaria o mantenimiento del equipo de ordeño. Y hasta pensar en la compra conjunta de maquinaria. Por si eso fuera poco, hay otro rubro, fundamental, que es el de la alimentación, comprendiendo a los diferentes suplementos. Y la lista no termina ahí. La sanidad se suma a la lista, tanto



en los productos como en los honorarios veterinarios.

Todo suma, y el lema “la unión hace la fuerza” cobra una especial vigencia en esta instancia. Varias fincas “chicas” pueden pasar a ser una “mediana”, e incluso “grande”, fruto de su unión.

Barajando cifras

Y de cuánto estaríamos hablando podría alguien preguntarse a esta altura. Es decir, ¿cuál sería la mejora a esperar en el resultado en caso de decidir emprender en forma conjunta alguna de estas iniciativas?

Es una buena pregunta. Para responderla no hay recetas ni resultados garantizados, sino que depende de varios factores. En la

parte de los ingresos, desde el volumen de leche que puedan reunir para negociar en conjunto, la mayor o menor heterogeneidad en la calidad entregada y el tiempo que puedan dedicarle al tema. Y en la parte de egresos, de nuevo, el volumen de la compra conjunta, las condiciones de pago y los descuentos que se logren fruto de la negociación. Pero sin duda que las ventajas estarán en ambos lados y todo estará sumando para mejorar, pudiendo llegar a marcar una diferencia nada despreciable entre el antes y el después de la asociación encarada.

Caminos formales e informales

Los llamados usualmente “poo-

les” de leche funcionan bajo diferentes formas jurídicas. Del lado de las compras, hay varios posibles caminos a considerar desde una unión informal entre varios, hasta llegar a figuras legales asociativas. En este último caso pueden ser las denominadas ACE (Acuerdos de Cooperación Empresaria) y como consorcios de cooperación.

Las ACE no tienen fines de lucro y el plazo máximo es de diez años. Están constituidas por empresas unipersonales o sociedades con el objetivo de desarrollar una actividad y mejorar sus resultados. No implica la creación de una nueva sociedad o personería jurídica, salvo para la liquidación del IVA. Es una figura que no contrae obligaciones ni derechos distintos a los de sus miembros. No pueden prestar servicios a terceros. Requieren un contrato escrito inscripto en la Inspección General de Justicia (IGJ) y la designación de una o más personas que la administren.

Los consorcios son asociaciones económicas en las que una serie de empresas buscan desarrollar una actividad conjunta mediante la creación de una nueva sociedad. Los participantes en el consorcio se denominan concordados. A diferencia de las ACE, no existen plazos y el instrumento legal vigente es un contrato, por lo que la solidaridad entre las partes figura en los términos del mismo.

Pero... ¿y entonces?

A esta altura, cabe preguntarse qué grado de aceptación tiene

esta forma conjunta de encarar el negocio. Y no es que no haya ya emprendimientos en este sentido funcionando, pero al medir su incidencia dentro del sector tambero en general, parecen ser más la excepción que la regla. Y uno comienza a preguntarse por qué no se han difundido en mayor medida.

Puede haber varias posibles respuestas. Podría ser por una cuestión cultural. En muchos casos el productor prefiere tomar sus propias decisiones. Podría ser una mala experiencia pasada de accionar conjunto. Pero tengo la impresión que eso no hay ocurrido en la mayoría de los casos. ¿Será acaso por un tema de desconfianza, que aparezcan luego las diferencias de criterios o los incumplimientos a la hora de hacer los pagos quizás? ¿O desconfianza ante lo desconocido? Y en ese caso, entonces mejor prevenir que curar, de modo que mejor, por las dudas abstenerse. ¿Será que por una cuestión meramente de tradición, de seguir haciendo las cosas como las venían haciendo las generaciones pasadas?

Estas son simplemente algunas explicaciones de las posibles causas por las cuales esta iniciativa de trabajar juntos tiene pocos adherentes en nuestro país. No son las únicas.

Algunos aportes

En ambos aspectos, tanto en ingresos como en egresos, cotizar en diferentes fuentes no es tarea de un rato, sino que lleva tiempo, para luego analizar, comparar y finalmente decidir. Quienes ya

“SE ESTÁN PERDIENDO LAS VENTAJAS QUE BRINDA TRABAJAR EN CONJUNTO, JUSTAMENTE EN UNA ACTIVIDAD DONDE NO EXISTE EL CELO POR LA COMPETENCIA ENTRE QUIENES ESTÁN EN EL MISMO RUBRO Y QUE GENERA UNA VENTAJA ENORME EN VARIOS SENTIDOS, SI ES QUE SE LA APROVECHA A FONDO.”

están llevando a cabo estas iniciativas, en la mayoría de los casos prefieren designar a alguien, perteneciente al grupo o de lo contrario un tercero, que se ocupe de todos esos asuntos. En el caso de la parte de venta, algunos remunerándolos mediante un porcentaje de la leche negociada, mientras que en otros, lo hacen por el tiempo de dedicación necesario.

Como se trata de temas muy sensibles es fundamental entre los miembros del grupo, el compromiso de consensuar las decisiones. Y en cuanto a quienes se ocupen de la negociación, se necesita una conducta transparente, intachable, componente fundamental para que todo tenga sustentabilidad en el tiempo. Y por supuesto, es fundamental la total confianza que haya entre todos los miembros del grupo, sabiendo de todos van detrás de un objetivo común.



Ing. Agr. Félix Fares
felixfares57@yahoo.com.ar