

# *El asociativismo como herramienta para la competitividad*

## **APROCER ONCATIVO**

- > Grupo de pequeños productores de cerdos de Oncativo (Córdoba) integrados en una figura jurídica
  - Sociedad Anónima
- > Conformado por 23 integrantes
- > Suman 255 madres en un sistema de producción intensiva (en promedio diez cerdas por productor)
- > Nace por iniciativa de INTA y la Federación Agraria de Oncativo ante la dificultad de los productores de obtener buenos índices productivos comparados con las empresas "de punta".

Extraído de la conferencia de Francisco Servetto, APROCER S.A.



Oncativo, en la provincia de Córdoba, es una zona con gran cantidad de pequeños productores porcinos con un manejo individual de la producción. Éstos pequeños productores tienen una enorme dificultad para conseguir buenos índices productivos comparados con las empresas “de punta”.

Algunos de los motivos que podemos enumerar para que se produzca ésta situación son: en cada granja hay una fábrica de alimentos, una persona para atender la maternidad, servicios, inseminación y todas las actividades propias de ésta producción y un problema que es más grave aún, los pequeños productores porcinos,

económicamente no pueden tener mano de obra calificada que les permita obtener buenos índices productivos.

Otro aspecto que nos ayudará a entender el contexto en el cual se gestó la idea de la Asociación de Productores de Cerdos (APROCER), se visualiza en el cuadro 1, que refleja la desigual distribución de madres en relación a los productores zonales. El área cuenta con 3.442 madres, con una gran concentración, ya que 1.505 están en manos de siete productores mientras que el resto está distribuido entre 46 productores.

Tamaño del Criadero	Criadero	Madres	Cerdos	Kg Producidos	% Kg Producidos	Cerdos por Madres
Hasta 20	13	199	2.665	235.431,4	4,29	13,4
De 21 a 50	19	712	10.448	679.481,8	12,37	14,7
De 51 a 100	14	1.026	16.203	1.782.288,2	32,45	15,8
Más de 100	7	1.505	25.411	2.795.161,6	50,89	20,3
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>3.442</b>	<b>54.727</b>	<b>5.492.363,0</b>	<b>100</b>	<b>17,2</b>

Cuadro 1. Producción de cerdos en 2013 sobre un total de 3442 madres

sigue >>

# Lograr Calidad Premium

# Naturalmente

## Agroinsumos Especiales para una Fruticultura Diferencial

### ➔ FEROMONAS

**Puffer**

**CheckMate**

**BioLure**

### ➔ INSECTICIDAS

**ASSAIL XLT**

**Esteem**

**DiPel LE**

### ➔ GRANULOVIRUS

**MADEX**

### ➔ FITOHORMONAS

**maxCel**

**Retain**

**ProGibb**

### ➔ FERTI. FOLIARES/ ACTIVADORES

**KELPAK**

**HERBA GREEN**  
Basic



# AgriCheck

S.R.L.

AGROINSUMOS ESPECIALES  
[www.agrichecksrl.com](http://www.agrichecksrl.com)

**Suterra**

**Andermatt  
Biocontrol AG**

**SummitAgro**  
Tecnología japonesa líder

**Ing. Luis Leguizamón**

Tel.: (0298) 4431511 - Cel.: (0298) 154 588178 -  
Avda. Roca 1357 P. 3 B - 8332 - General Roca  
Río Negro - Patagonia - Argentina  
E-mail: [agrichecksrl@gmail.com](mailto:agrichecksrl@gmail.com) - [www.agrichecksrl.com](http://www.agrichecksrl.com)

Si tomamos como forma de medir la producción de cerdos, la cantidad de capones por madre vendidos en el año, observamos que los 46 pequeños productores venden como máximo un promedio de 15,8 capones/madre/año, mientras que las empresas con mayor tecnología venden más de 20. Esto demuestra la falta de productividad y de eficiencia de los pequeños ante los grandes. Otro de los motivos, además de los enumerados, es que la actividad porcina para el pequeño productor, es un emprendimiento secundario dentro de la explotación, ya que su actividad principal es la agricultura.

### Se gesta la Asociación

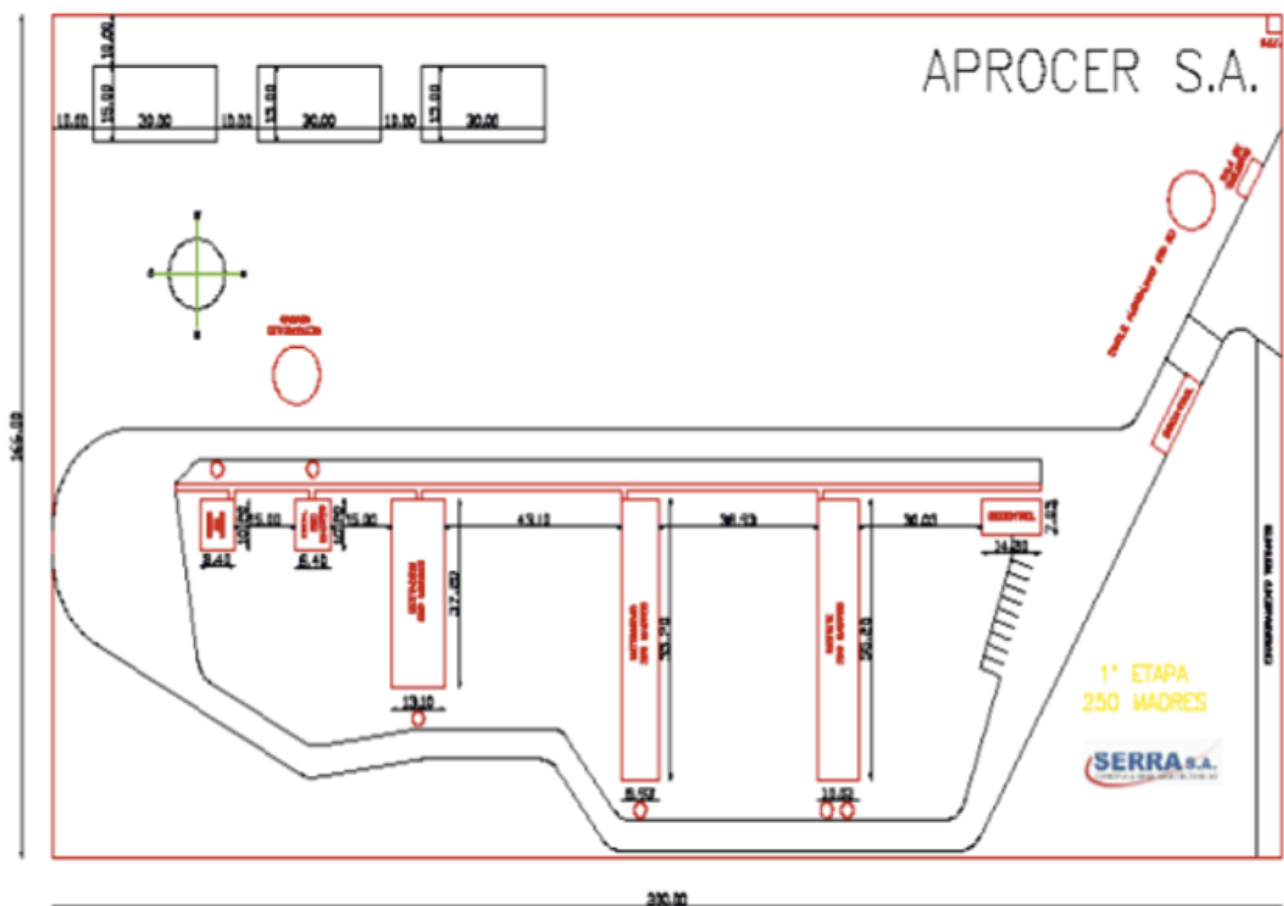
A partir de estos pocos datos los productores tomaron conciencia que era difícil persistir en el sistema si continuaban produciendo en forma individual y se plantearon dejar de invertir cada uno en su granja y unificar la inversión y de ese modo bajar los costos a través de una mejor productividad.

El primer objetivo que tuvo APROCER al constituirse, fue lograr en forma agrupada, igualar al menos los índices productivos de los productores "de punta" y llegar a vender 22-25 capones/madre/año. Esta comparación se realizó con productores "vecinos", de su misma localidad y no con productores de países más avanzados técnicamente.

A partir de esa premisa la propuesta fue instalar una "fábrica de lechones" con los aportes de cada uno de los asociados. Es decir cada asociado invirtió capital propio según sus posibilidades y adquirió una participación accionaria en la "fábrica intensiva de lechones" que les permitió alcanzar una escala y un nivel tecnológico tal que mejoró sustancialmente la eficiencia de producción en la cría y recría de los animales.

### Las inversiones

En ésta primera etapa se construyó un Centro de Inseminación, una sala de Gestación, una Maternidad y una sala de Destete.



Galpones de APROCER S.A. Plano de las instalaciones construidas.

sigue >>



Sala de destete



Centro de Inseminación



Maternidad

## Los resultados

A través de la asociación los productores se desentienden individualmente del manejo de las madres, de las pariciones y de la cría de los lechones además de sumarles eficiencia y tecnología en aspectos que individualmente no podrían adoptar. De éste modo mejoraron la genética de las madres, unificaron la calidad y lograron continuidad en la oferta a los mercados.

Un dato significativo es que pasaron de 15 a 29,5 lechones/madre/año, es decir que duplican la producción de lechones y triplican las utilidades por el decremento de los costos de producción por el aumento de la eficiencia.

En ésta primera etapa, los productores retiran los animales de "la fábrica" para su terminación (engorde) y posterior venta, tarea que realizan en forma individual en sus campos. En relación a las pariciones, los productores reciben semanalmente lechones en forma proporcional a su participación accionaria en la sociedad. Sin embargo, en un futuro está proyectado hacer el ciclo completo en la empresa e incluso vender en conjunto para captar mejores precios. Los costos que insume la producción de cada lechón (alimentación, mano de obra, sanidad, amortizaciones, etc.), los abona cada socio al retirar los lechones para realizar el engorde. •



# PLANTAS FRUTALES

## PROMOCIÓN ESPECIAL EN NOGALES Y ALMENDROS

CEREZOS / CIRUELOS / DAMASCOS  
 ALMENDROS / NOGALES / VIDES  
 MEMBRILLEROS / PELONES  
 DURAZNEROS / MANZANOS  
 ÁLAMOS / PERALES

TELEFAX 0299  
 477-0916 / 155-817643 / 154-099010  
 RUTA 151 - KM 3,4 - CIPOLLETTI - RÍO NEGRO  
[juanjose@larsa.com.ar](mailto:juanjose@larsa.com.ar) | [rodrigo@larsa.com.ar](mailto:rodrigo@larsa.com.ar) / [www.larsa.com.ar](http://www.larsa.com.ar)

**LOS ALAMOS DE ROSAUER**  
 SOCIEDAD ANONIMA  
 VIVERO DE ROSALES Y PLANTAS FRUTALES