ACAECER

REVISTA DE LA ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS ARGENTINAS
AÑO 49 - OCTUBRE DE 2022 - N° 555

V Asamblea

INNOVACIÓN, CRECIMIENTO Y VALORES

Editorial

INNOVACIÓN, CRECIMIENTO Y VALORES

Mucho del contenido que encontrarán en esta edición representa un excelente resumen de los conceptos centrales vertidos durante la reciente Asamblea General Ordinaria, correspondiente al ejercicio N°98 de nuestra Asociación de Cooperativas Argentinas.

Así es. Con foco en la innovación, el crecimiento permanente y dejando en claro la trascendencia de mantener los valores en alto, representantes de las Cooperativas que forman parte del ecosistema ACA participaron de un acto democrático en el cual se hizo hincapié en proyectos que hasta hace poco tiempo eran un sueño y hoy son realidad.

Tan reales son, que en esta edición ustedes no solo podrán conocerlos sino también ver el grado de avance que han logrado.

Nos referimos a las múltiples posibilidades que ya brindan ACA Mi Campo y a todo el ecosistema que propone ACA Market, así como también la plataforma Agronegocios y Logística, que permite a Cooperativas y productores gestionar estos temas de forma simple y rápida.

Como si fuera poco, a esto se suma la billetera virtual AL2 y obviamente a ACA Valores, herramientas trascendentales a la hora de democratizar el acceso no sólo a información, sino también a soluciones financieras, desde las más frecuentes, hasta otras orientadas a los mercados bursátiles. Son soluciones que facilitan la tarea e integran el día a día de los productores.

En nuestra Asamblea anual se habló de tecnología y de innovación, con un fuerte foco en avances digitales que también en ACAECER se hacen visibles.

Está claro el objetivo histórico de estrechar lazos, derribando las barreras geográficas, llevando la entidad a cada rincón, demostrando que el cooperativismo sigue siendo un movimiento, solidario, integrador y federal.

Por eso, además de la modernización del movimiento, ACA sigue adelante invirtiendo y sumando infraestructura de manera estratégica, pensando en el hoy, pero también en el mañana.

Salir de la zona de confort no es sencillo. De allí la importancia de abandonar viejas premisas para adaptarnos a otras nuevas, más cercanas a la demanda de este vertiginoso mundo en el que vivimos. Porque tal como lo mencionaba recientemente el presidente de nuestra Asociación, Rubén Borgogno, “el cooperativismo que nos representa nunca divide. Siempre suma”. ▫

SUMARIO

STAFF

Octubre de 2022 - 555

Director: Rubén Borgogno

Revista mensual propiedad de la Asociación de Cooperativas Argentinas Coop. Ltda. Dirección, redacción y producción comercial:

Avda. Eduardo Madero 942, piso 7° (1106)
Buenos Aires, República Argentina.
Teléfono: 4310-1300.

Dirección nacional de Derecho de Autor N° 23.170. ISSN 0325-3902. Las opiniones expresadas en los artículos firmados corresponden a sus autores y no reflejan exactamente las de la institución.

Producción: HA ediciones

IMPRESO EN MARIANO MAS: PERU 555.

Asociación de Cooperativas Argentinas

3
Editorial
Innovación, crecimiento y valores

4
Sumario

6
ACA MI CAMPO
Ambientando Con ACA Mi Campo lograron 780 kilos más de rendimiento en maíz que por medio de la siembra fija

10
Combustible
Embanderan a nuevas Cooperativas con Puma

12
Fertilizantes
Los fertilizantes, insumos estratégicos para una producción sostenible de alimentos

14
ACA BIO
Más exportación e ingreso de divisas desde ACA BIO

18
Mondragón
Experiencia Mondragón: viaje al centro de una cooperativa modelo

24
Informe Aapresid
La bolillera y la Niña

26
Preocupación por la comunidad
La Segunda pone foco en la sustentabilidad

ACA MI CAMPO

Ambientando Con ACA Mi Campo **lograron 780 kilos más de rendimiento en maíz que por medio de la siembra fija**

Tras un análisis económico concluyente, la Cooperativa El Progreso, destacó el uso de la plataforma como herramienta de ambientación y prescripción. El ensayo se realizó sobre un lote de maíz tardío en época de siembra.

La Cooperativa El Progreso de Henderson, ubicada en la provincia de Buenos Aires, utilizó la plataforma ACA Mi Campo como herramienta de ambientación y prescripción en un lote de maíz tardío en época de siembra.

“Los resultados nos acompañan en ese sentido ya que pudimos obtener muy buen rendimiento, sobrepasando los objetivos planteados y obteniendo un margen bruto muy rentable”

De esta forma, pudieron potenciar las zonas de alta productividad, logrando rendimientos de 1.500 kilos por sobre a lo que hubiese sido la siembra fija.

En un análisis exhaustivo, identificaron que la aplicación variable de insumos arrojó una diferencia a su favor, lo que se traduce en la posibilidad de ahorrarse o comprar el equivalente a 79 bolsas de Maíz o 18,3 tn de Mezcla 60/40.

Facundo Rohlmann, Ingeniero Agrónomo de ACA Mi Campo, relató que -junto a la Ing. Julieta Martin, de la Cooperativa-, realizaron la ambientación utilizando la aplicación ACA Mi Campo, desde donde definieron generar un manejo específico para cada uno de los ambientes obteniendo resultados de manual.

“Pudimos potenciar las zonas de alta productividad, logrando rendimientos de 1.500 kilos por sobre a lo que hubiese sido la siembra fija y disminuyendo muchísimo los insumos que se estuvieron utilizando en las zonas de bajo potencial. De esta manera, se logró un excelente margen bruto como el que terminó arrojando el ensayo”, explicó Rohlmann.

Además, detalló que el lote que llevaron adelante en la Cooperativa El Progreso de Henderson presenta una fisonomía con bastante irregularidad en el terreno, donde se encuentran lomas bien arenosas que contrastan con bajos muy productivos y consideraron que era un excelente lote para poder efectuar una siembra y fertilización variable.

“Los resultados nos acompañan en ese sentido ya que pudimos obtener muy buen rendimiento, sobrepasando los objetivos planteados y obteniendo un margen bruto muy rentable”, especificó el ingeniero de ACA Mi Campo.

El ensayo

En lo que respecta al ensayo en sí, indicaron que previo a la siembra, se realizó la ambientación del lote mediante ACA Mi Campo. La decisión agronómica, por conocimiento del lote y cuestiones operativas, fue definir 3 ambientes productivos. Asimismo, la decisión de la cantidad de plantas fue consensuada con el

“Los resultados nos acompañan en ese sentido ya que pudimos obtener muy buen rendimiento, sobrepasando los objetivos planteados y obteniendo un margen bruto muy rentable”

técnico de la cooperativa según las dosis que se manejan en la zona y un recomendador de híbridos que posee la Asociación de Cooperativas Argentinas.

El 16 de noviembre de 2021 se llevó a cabo la siembra variable, en la que variaron semilla de maíz.

Por otro lado, la fertilización de base fue con Mezcla 60/40 (Monoamónico/SPS) también de forma variable. Luego se realizó una refertilización con Solmix en V6, utilizando una prescripción para hacer la fertilización variable, solo que aquí no se dejó una testigo o Franja Fija.

Para comparar los resultados, se estableció una porción del lote denominada “Franja Fija” con dosis fija de insumos, tal y como se hubiera realizado sin la ambientación de este (dosis de productor).

Esta franja fue ubicada en el lote de manera tal que cruzara los 3 ambientes definidos con el fin de poder analizar los resultados por unidad de superficie en cada ambiente para cada tratamiento (dosis variable vs dosis fija).

La Franja Fija consta de diez pasadas de maquina sembradora de ancho, con una densidad de siembra de 55.000 semillas por hectárea y80 kg de Mezcla 60/40 por hectárea.

En el resto del lote, se realizó la aplicación variable de insumos, cuyas dosis fueron variando de acuerdo con lo que correspondía en cada caso. En lo que respecta al ambiente de alta producción, se realizó con una densidad de siembra de 70.000 semillas por hectárea y 120 kg de Mezcla 60/40. En el ambiente de Media Producción, 50.000 sem/ha y 80 Kgs de Mezcla 60/40; mientras que, en el ambiente de Baja Producción se utilizaron 35.000 sem/ha con 50 kgs de Mezcla 60/40.

La cosecha fue realizada el 27 de junio de 2022 de manera separada: Franja Fija por un lado y resto del lote por otro.

La misma fue realizada por cosechadora con mapeador de rendimiento en ambos casos y el rendimiento promedio de todo el lote fue de 8710 kg/ha.

Análisis económico

Una de las cuestiones importantes para determinar los resultados según los objetivos propuestos por la Cooperativa El Progreso de Henderson, es el análisis económico frente al ensayo.

En primer lugar, se consideran solo los costos que varían entre tratamientos (semilla y fertilizante a la siembra en este caso), ya que los demás permanecen constantes en ambos manejos. Es decir que las aplicaciones, cosecha y demás gastos impactaron de la misma forma tanto en el tratamiento de dosis variable como en dosis fija.

Para ser más específicos, el costo de semillas + fertilizante para la variable fue de USD 1021,60 totales o de USD 187,11 por hectárea.

En relación a la franja fija, el costo de semilla + fertilizante total fue de USD 957 mientras que por hectárea fue de USD 175,28. Estos datos arrojan una diferencia de la siembra variable versus la fija de USD 12 más por Ha haciendo un manejo variable que frente a una siembra Fija.

En cuanto al análisis de los ingresos netos, se diferenciaron ambas prácticas contemplando las producciones de cada una.

Así es que el rendimiento de zona variable fue de 10160 KG/HA y el ingreso neto de USD 1869,42 por Ha en contraste con la zona fija de 9382 KG/HA de rendimiento y un ingreso neto 1726,31 U$/HA.

Además, destacaron el análisis de los Márgenes Brutos (MB) de los tratamientos diferenciando zonas de producción.

En relación con la zona variable, el costo expresado en U$/HA fue de USD 187,11, el ingreso neto de 1869,42 U$/HA y el MB de USD 1682,31 U$/HA; todo esto con una diferencia a favor variable de 131,28 USD/HA. Respecto al MB en zona fija, el costo en U$/HA fue de 175,28, el ingreso neto de 1726,31 y el MB de 1551,04.

Asimismo, para este módulo y año en particular, la aplicación variable de insumos arrojó una diferencia a favor de esta de U$D 13390,39 considerando el total del lote (102 has).

En definitiva y luego de realizar este análisis económico concluyente, desde la Cooperativa El Progreso, destacaron el uso de la plataforma como herramienta de ambientación y prescripción, y ya empezaron a validar las mejoras económicas de este tipo de herramientas. ▫

Embanderan a nuevas Cooperativas con Puma

Después de cuatro años de haber firmado ACA una alianza estratégica con Trafigura, este nuevo e innovador servicio comienza a expandirse entre las Cooperativas asociadas y CDC.

“Si bien durante este año tuvimos una etapa crítica de abastecimiento en el país, gracias al convenio firmado entre ACA y Trafigura -propietaria de la marca Puma-, el combustible pudo ser provisto en tiempo y forma a nuestras Cooperativas y CDC”, afirmó el ingeniero agrónomo Diego Soldati, subdirector de Insumos Agropecuarios e Industrias.

Si bien el mercado ahora está tranquilo frente a una mayor oferta de combustibles, “notamos menos demanda debido a la sequía que se instaló en buena parte de la pampa húmeda y que hizo mermar el área sembrada con trigo y cebada. Con las últimas precipitaciones que se están dando, alentamos una reactivación no sólo para fertilizar sino también para el cultivo de la campaña gruesa”, dijo el funcionario.

Durante el último ejercicio -2021/2022- se continuó con el desarrollo de este rubro, junto a lubricantes, proveyendo combustible, en sus distintos grados comerciales, por 150.032 metros cúbicos, 88 % entre 68 Cooperativas y 12 % en 21 Centros de Desarrollo Cooperativos.

Soldati también precisó a La Cooperación: “Al mismo tiempo, continuamos con el plan de embanderamiento con la marca Puma de las instalaciones de Cooperativas que hayan firmado el respectivo contrato de exclusividad de venta de combustibles. En la actualidad hay 64 contratos firmados para suministro de combustibles y lubricantes en 48 Cooperativas, 15 CDC, y 1 Estación de Servicios en el Puerto Cooperativo de Timbúes. Para el nuevo ejercicio se están proyectando diversas obras para ampliar la capacidad de almacenaje y distribución de combustibles sumando 13 contratos, conformando así una red de 77 puntos bajo la bandera Puma como objetivo de corto plazo”.

Aclaró el entrevistado que existen Cooperativas que pueden tener más de un contrato, porque responden a cada sitio donde se instala un centro de distribución.

“Nuestro objetivo es llegar a 2025 con 100 puntos de venta embanderados con la marca Puma, como así también alcanzar una comercialización de 200.000 metros cúbicos en este ejercicio que tenemos en marcha, es decir, tener un crecimiento del 30 %. Respecto de esto último, nuestra meta para 2025 es que el 10 % del combustible que consuman los productores agropecuarios sea de la marca Puma”, argumentó Soldati.

En Timbúes

La Estación de Servicios de Timbúes inició operaciones en noviembre de 2021 y el pico máximo de comercialización fue coincidente con la cosecha gruesa, la alta demanda de combustibles y la baja oferta por parte de las petroleras. No obstante, en este centro se llegó a cargar en ese momento hasta 120 camiones diarios.

“La evolución de este punto de venta está atada al desarrollo de embarques en nuestro Puerto Cooperativo. Se trata de un servicio que está totalmente automatizado. El camionero llega con un crédito asignado, se le carga combustible en función de ese crédito, pero la venta la realiza la Cooperativa despachante. Esto es lo que nos distingue”, concluyó.

Los fertilizantes, insumos estratégicos para una producción sostenible de alimentos

A más de 100 años de su descubrimiento, se volvió a celebrar el Día Mundial de los Fertilizantes, haciendo foco en la relevancia de promover su uso responsable a campo. ¿Por qué son tan importantes?

El 13 de octubre se celebró el Día Mundial de los Fertilizantes, conmemorando el descubrimiento del proceso que ha permitido utilizar el nitrógeno presente en el aire para fabricar amoníaco, hace más de 100 años. Sentando así las bases de la industria moderna de fertilizantes.

Desde entonces, por medio de su uso se han evitado que miles de millones de personas sufran hambrunas y seguirán alimentando al mundo en las próximas décadas, debido a que los fertilizantes explican más del 50% de la producción de alimentos a nivel global.

En este marco, la promoción del uso responsable de la fertilización de cultivos, destaca el rol vital que tienen estos insumos en el logro de una producción sustentable de alimentos y la seguridad alimentaria.

Cabe recordar que las plantas necesitan 17 nutrientes minerales esenciales. El carbono y el oxígeno los reciben del aire, y el hidrógeno del agua.

Los 14 restantes provienen del suelo. La falta de cualquiera de estos nutrientes en cantidades suficientes puede afectar la salud, el crecimiento y el rendimiento de las plantas, y en consecuencia la alimentación humana.

A medida que los cultivos toman nutrientes del suelo, los fertilizantes también se utilizan para reponer de forma sostenible el contenido de nutrientes del suelo, necesarios para alimentar a las plantas.

De esta manera, ayudan a producir más alimentos y de mejor calidad.

Los nutrientes en general se encuentran en la naturaleza, pero muchas veces en cantidades deficientes, o en formas que la planta no puede aprovechar, o simplemente no están presentes en el espacio que la planta puede explorar.

Si estos nutrientes esenciales no se encuentran disponibles, la forma o el vehículo a través del cual podemos asegurar su suministro en tiempo y forma para que las plantas puedan absorberlos, es por vía de los fertilizantes.

Gracias a los avances en la tecnología de fertilizantes y su manejo profesional, los cultivos hoy reciben una nutrición más adecuada y eficiente, e incluso mejoran la productividad en aquellos suelos de menor calidad. Es por eso que los fertilizantes contribuyen a la sostenibilidad de la seguridad alimentaria y por ende a nuestro futuro.

En Argentina, el uso de fertilizantes se ha consolidado siendo una tecnología indispensable en los sistemas actuales de producción de alimentos.

En este sentido, destacamos el rol fundamental de Fertilizar AC al enfatizar la importancia de acompañar el uso de esta tecnología junto a la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas (BPAs) aplicando las 4 R de la nutrición de cultivos: fuente correcta, dosis correcta, en el momento apropiado, la forma y lugar de aplicación adecuados.

Es importante destacar la importancia de concientizar a toda la población sobre la importancia de la tecnología de la fertilización y la nutrición de cultivos para producir más y mejores alimentos. A través de un manejo responsable, se puede asegurar la sostentabilidad de la producción, pero también la preservación del ambiente productivo y del recurso suelo, contribuyendo a la seguridad alimentaria y como consecuencia a la salud humana. ▫

Más exportación e ingreso de divisas **desde ACA BIO**

Desde 2015, esta planta aumenta sus volúmenes de exportación y se amplía hacia otras regiones del mundo. Esperan finalizar el año con una exportación de 4 buques de etanol sustentable con destino a Europa por más de 40.000 metros cúbicos.

“En el 2019, se concretó el primer negocio de exportación de nuestro principal producto: etanol a un cliente chileno que adquiere unos 760 m3 durante el trascurso del año. En el 2020 se negocia la venta de 8.000 m3 de etanol que es transportado en buque a Brasil”

Con el objetivo de construir una planta industrial elaboradora de etanol en base a maíz, ACA BIO nació como un proyecto conjunto de Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) y 63 cooperativas. Luego de unos años de arduo trabajo, lograron conseguir la certificación para exportar, no solo a países limítrofes, sino también a la Comunidad Europea (CE) y hoy le asegura al país importantes ingresos de divisas del exterior.

Valeria Duran, contadora y Jefa de Administración en ACA BIO, explicó cómo fue este proceso de internacionalización y la importancia que implica para la Argentina este tipo de acciones.

En primer lugar, recordó que, en el año 2015, luego de conseguir habilitación de Aduana, ACA BIO comenzó a operar como planta exportadora.

Los primeros contactos del exterior surgieron por la necesidad de clientes de Uruguay y Chile que buscaban adquirir la burlanda seca de maíz (DDGS) que producían para complementar la dieta del ganado.

“Comenzaron siendo exportaciones a granel transportada en camiones con destino a países limítrofes, hasta que llegaron contratos más importantes para abastecer a nuevos clientes de países del sudeste asiático (Taiwán, Indonesia, Vietnam)”, detalló Duran.

Por ese entonces, el producto era retirado en planta y trasladado a puerto mediante contenedores. Así fue que, a fines del 2015, se concretó una venta de 4.500 tn de DDGS que se enviaron a Nueva Zelanda.

Durante los años siguientes (2016 a 2018) continuaron con exportaciones esporádicas de camiones con DDGS a Chile y Uruguay. “En el 2019, se concretó el primer negocio de exportación de nuestro principal producto: etanol a un cliente chileno que adquiere unos 760 m3 durante el trascurso del año. En el 2020 se negocia la venta de 8.000 m3 de etanol que es transportado en buque a Brasil”, manifestó la jefa de administración de ACA BIO.

En ese mismo periodo y luego de un trabajo conjunto con ACA y CDC de la zona, se concretó la posibilidad de obtener la certificación ISSC la cual garantiza que determinada cantidad de etanol se obtiene de la producción de maíz sustentable. “Es decir que proviene de establecimientos agrícolas que cumplen con determinados requerimientos, entre ellos: que no han sufrido desforestación desde el 1 de enero de 2018”, especificó Duran.

La certificación ISSCC permitió a ACA BIO poder vender “etanol sustentable” a la Comunidad Europea (19.550 m3 en el año 2020 y 12.600 m3 en el 2021).

Eso, sumado a que continuaron las exportaciones a países limítrofes por etanol común, DDGS e incluso 200 tn de aceite sustentable certificado a un cliente de Italia.

En este contexto, es importante preguntarse qué significa para nuestro país que ACA BIO esté realizando estas exportaciones.

Valeria Duran explicó que el ingreso de ACA BIO como un fuerte exportador de bioetanol sustentable implica para el país el aseguramiento de importantes ingresos de divisas del exterior.

“Además nos coloca en un lugar distintivo a nivel mundial como proveedores de un producto cuya materia prima y elaboración mitigan la emisión de gases de efecto invernadero colaborando con la huella de carbono”, agregó la contadora.

Proyecciones

Duran indicó que ACA BIO es una cooperativa argentina joven, que está cumpliendo recién 8 años de funcionamiento y que sin embargo ha recorrido un largo camino. “Trabajamos día a día, readaptándonos en forma permanente a los vaivenes económicos y decisiones políticas que muchas veces no nos acompañan. Buscamos la excelencia no solo para nuestros dueños directos, las cooperativas que la integran, quienes venden su maíz y adquieren los subproductos para sus animales, sino también para poder posicionarnos como la principal productora y exportadora de bioetanol del país”, manifestó.

En ese contexto es que para finalizar este 2022 se espera contar con una exportación de 4 buques de etanol sustentable con destino a la CE por más de 40.000 m3 y se ha incrementado la exportación por camión a Uruguay de DDGS que llegará a superar las 4.000 tn y a Chile por 2.600 m3 de etanol.

Por otro lado, se espera tener una continuidad en las exportaciones de bioetanol a los países limítrofes tal como se vino haciendo en los últimos 2 años, así como se intentará entrar en el mercado de Brasil.

“Si bien hay mucha competencia a nivel precio y oferta, la demanda del producto es alta (en Brasil hay estaciones de servicio con surtidores que proveen 100% alcohol) y además tenemos beneficios arancelarios y no hay exigencia de certificación de sustentabilidad”, especificó Duran.

Por otro lado, añadió que también cuentan con una cantidad de maíz sustentable certificado que les asegura para el próximo año contar con bioetanol apto para nuevas exportaciones de buques a la CE. Actualmente entre el 40% y el 45% de la producción de bioetanol se destina a las exportaciones.

Sobre ACA BIO

Surge como un proyecto conjunto de Asociación de Cooperativas Argentinas junto a 63 cooperativas que mediante sus aportes adquieren 30 hectáreas de terreno ubicado a 8 km. de la ciudad de Villa María, Córdoba, con el objetivo de construir una planta industrial elaboradora de etanol en base a maíz.

La ubicación privilegiada permite concentrar la entrega del grano de las cooperativas directamente en ACA BIO, ahorrando el contra flete que implicaría tener que transportarlo hasta Rosario, Santa Fe.

Este proyecto se fundamenta en la Ley de Biocombustibles Nro. 26.093 del año 2006. El etanol de maíz es utilizado para el corte obligatorio de naftas, el cual actualmente se encuentra en un 12%.

En el año 2014 se comenzó con una producción diaria de 400 m3/día, a lo que se sumó la elaboración de burlanda (WDGS), burlanda seca (DDGS) destinados a la alimentación animal, aceite para uso industrial y recupero de parte del dióxido de carbono vendido para industrias medicinales y de bebidas gaseosas. Con la ampliación de planta finalizada en el 2022, ACA BIO alcanzó una producción diaria promedio de 820 m3/ diarios. ▫

Experiencia Mondragón: viaje al centro de una cooperativa modelo

De la mano de Coovaeco Turismo, un grupo de 35 representantes del ecosistema cooperativo argentino visitó el País Vasco (España) para intercambiar experiencias con referentes locales.

Mondragón es un municipio español de la provincia de Guipúzcoa, en la comunidad autónoma del País Vasco, perteneciente a la comarca del Alto Deva. Allí se encuentra ubicada la Corporación Mondragón, una asociación de cooperativas que ha mantenido este perfil desde sus inicios en 1956.

La misma está integrada hoy en día por 95 cooperativas autónomas e independientes, en torno a 80.000 personas y 14 centros de I+D.

Vale decir también que Mondragón se sitúa en el primer lugar del ranking empresarial del País Vasco y ocupa un puesto relevante en la clasificación de las principales empresas españolas.

Además, está presente en los cinco continentes con 141 implantaciones productivas en 37 países, presencia comercial en 53 y ventas en más de 150,

tal como se destaca en la propia página web de la asociación.

Estos atractivos fueron más que suficientes para que, por primera vez desde iniciada la pandemia allá por 2020, Coovaeco Turismo volviera a realizar su tradicional viaje técnico de capacitación destinado a conocer uno de los modelos cooperativos más renombrados del mundo.

Esta cuarta edición de la actividad se concretó del 1 al 10 de octubre pasado y de la misma participaron 35 personas del ecosistema cooperativo argentino, quienes tuvieron la posibilidad de recorrer distintos puntos de interés en las regiones de Bilbao, Zaragoza, Mondragón y Barcelona.

Entre los integrantes del grupo que viajó a España se encontraron representantes de la Asociación de Cooperativas Argentinas, La Segunda, Coovaeco Turismo, Avalian y Fundación Nodos.

A ellos se sumaron también gerentes y directivos de distintas cooperativas de nuestro país: Cooperativa Máximo Paz, Cooperativa Agrícola María Susana, Cooperativa Mixta Irigoyen, Cooperativa Agrícola Ganadera de Rauch, Cooperativa La Emancipación de Darregueira; Cooperativa Ganadera Agrícola y de Porteña; Cooperativa El Progreso de Henderson y la Cooperativa Guillermo Lehmann.

Todos ellos, pudieron recorrer uno de los principales centros industriales de la comunidad autónoma.

Entrevistados por ACAECER, los representantes de ACA, Víctor Accastello y Julián Echazarreta, coincidieron en la importancia de retomar este tipo de actividades, fomentando la capacitación y el vínculo permanente con las principales tendencias que se vislumbran en el mundo.

Asimismo, tomamos contacto con otro de los participantes de la jornada, Diego Gunther, Licenciado en Organización Industrial y actual responsable de Proyectos Industriales de la Cooperativa La Emancipación de Darregueira, quien también destacó la trascendencia de la actividad. “Realmente me conmovió, no sabía con qué me iba a encontrar. La verdad que Mondragón es una experiencia cooperativa disruptiva respecto de lo que conocemos o la forma que tenemos de desarrollar el cooperativismo en nuestro país”, aseguró.

En primera persona

“La diversidad de rubros que tienen es muy importante, si bien la parte industrial es la más importante, tiene cooperativas de producción, prestadoras de servicio, gastronómicas... La verdad que es muy interesante ver cómo el modelo cooperativo se adapta y permite generar un desarrollo económico en el que tiene que haber un equilibrio entre el balance social de las cooperativas y el “business”, generar negocios, riqueza para luego poder volcar eso a la sociedad”, profundizaba Diego Gunther en nuestro diálogo. Y agregó:

“Por supuesto que no es todo color de rosa y tiene las problemáticas que tenemos nosotros también aquí, pero son muy sólidos en su ideología y su manejo que no hace más que generarle las expectativas a futuro”.

Más allá de esto y a la hora de graficar sus vivencias, nuestro entrevistado fue contundente: “Nos movilizó el respeto que tienen por sus grupos de cooperativas, el grado de integración que no es solamente discursivo sino parte de la realidad y cómo se apoyan económicamente entre las cooperativas es algo que destaco”.

Y concluyó: “Han llevado el concepto de la eficiencia a su máximo desarrollo y cómo hoy están viendo otras necesidades y obligaciones como es el cuidado del medio ambiente. La sustentabilidad lo tienen en la primera hoja de la carpeta, midiendo y comenzando a tener parámetros de huella hídrica y huella de carbono en todos sus procesos. Creo que esto nos muestra un poco el norte y la importancia de estar preparados en nuestro país porque es algo que se viene y cuidar el medioambiente es una tarea de todos”.

Aprendizajes

Por su parte, Víctor Accastello, Sub-Gerente General en la Asociación de Cooperativas Argentinas, destacó que, si bien existen diferencias claras y concretas respecto de las estructuras en Argentina, “el de Mondragón es un modelo real, que funciona, genera empleo e inversiones, con un fuerte compromiso en la sostenibilidad de sus actividades”.

Más allá de esto, Accastello puntualizó algunas diferencias respecto de lo que ocurre en Argentina, principalmente en lo que hace a los esquemas cooperativos propios de entidades de trabajadores, sus metodologías para la determinación de los excedentes a retornar y hasta para establecer los salarios.

“Con orgullo, se jactan de ser la región del mundo capitalista con menor desigualdad en materia salarial, donde el sueldo más bajo es 1 (aproximadamente 16.000 euros al año) y el más alto es 6 (96.000 euros año)”, puntualizó nuestro entrevistado. Y avanzó: “Un punto en común sin dudas tiene que ver con una mirada desafiante a futuro en cuanto a la posibilidad de insertar a los jóvenes en el mundo laboral agropecuario, objetivo para el cual tienen diversas acciones y estrategias en marcha”.

Finalmente, y a la hora de buscar destacar algunos aspectos que sirvan de aprendizaje en torno al viaje realizado, Víctor Accastello destacó el trabajo que realiza la Corporación

Itinerario de la visita técnica

Organizada por la unidad de Viajes técnicos de Coovaeco Turismo, la agenda concretada a inicios de octubre de este año fue planteada con el objetivo de intercambiar experiencias entre los asistentes y visitar una de las cooperativas más renombradas del mundo: Corporación Mondragón.

Fueron 3 días de jornadas de capacitación en las cuales los argentinos tuvieron la posibilidad de visitar por ejemplo el Instituto Azti, un Parque Tecnológico de Bizkaia, orientado sobre la I+D en alimentación y salud, donde trabajan 250 personas en estructuras que brindan servicios a empresas pequeñas y grandes, vinculados con sensores de avanzada, automación, modelos predictivos de calidad.

Continuando con su recorrido, nuestros compatriotas también compartieron conocimientos y vivencias en el marco de la Konfekoop (Confederación de las Cooperativas de Euskadi), donde se encuentran asociadas más de 1.300 cooperativas con distintos perfiles.

Destacada fue también la visita a Otalora, Centro de Formación Cooperativo y Directivo de Mondragón, así como la presentación a la cual asistieron sobre la historia y situación actual de la Experiencia Cooperativa local.

Otalora tiene como propósito apoyar a las Cooperativas de la región en el desarrollo de la política socio-empresarial y la formación y capacitación de quienes integran el ecosistema cooperativo.

Otro aspecto destacado del viaje técnico organizado por Coovaeco Turismo tuvo que ver con la recorrida por la Universidad cooperativa de Mondragón, una incubadora de emprendedores, que brinda formación en Liderazgo, Emprendimiento e Innovación.

Finalmente, el grupo visitó cooperativas con distintos perfiles y tamaños, a fin de corroborar la calidad de los procesos y de los productos que se generan en un ecosistema que no solo da sus frutos, sino que abre sus puertas y comparte sus experiencias en la búsqueda por fortalecer y difundir su forma de trabajo.

Mondragón promoviendo, estableciendo y guiando al resto de sus integrantes en buenas prácticas de gestión cooperativa. “Esta es una fortaleza y un punto relevante a la hora de poder avanzar de manera organizada en cuestiones estratégicas como pueden ser en Argentina las políticas de sustentabilidad, agricultura digital y logística digital, por ejemplo. Debemos aquí dar un salto de calidad en las buenas prácticas cooperativas de gestión”.

Y concluyó: “Durante el viaje también pude confirmar algo que ocurre aquí en Argentina: más allá de la lógica necesidad de contar con un modelo de negocio sostenible, el éxito de la cooperativa requiere de una relación fluida entre el consejo rector (el consejo de administración), y la dirección, que sería la gerencia general. Cuando esa relación es de mutua confianza, tienes buena parte de la batalla ganada”.

Y enseñanzas…

También ACAECER tuvo la posibilidad de conversar sobre lo vivido en Mondragón con otro de los asistentes, el Director de Relaciones Institucionales y Asuntos Especiales de la Asociación de Cooperativas Argentinas, Julián Echazarreta. “Siempre es positivo constatar, palpar la vigencia de los principios y valores cooperativos puestos en eficiente acción brindan soluciones duraderas, sostenibles a los desafíos económicos y sociales de la actualidad”, nos comentaba haciendo un paralelismo con lo que ocurre en nuestro país entre las cooperativas y ACA, que dan satisfacción a las necesidades comerciales, económicas y sociales de los socios productores que confían su producción participando competitivamente en el mercado granario y de agro-insumos tanto nacional como internacional.

Asimismo, el directivo destacó la complementariedad con los centros de investigación de diversa índole; pero siempre relacionado estrechamente con el objeto social de la entidad cooperativa, con sus socios y productos que brindan. “El prestigio que se han ganado en el ámbito de su Estado, cuyos funcionarios los consultan y escuchan sus opiniones. Son cooperativas que tienen una “Licencia Social” ganada a fuerza de coherencia en la aplicación de los principios cooperativos, a fuerza de apego a las enseñanzas teóricas y muy prácticas del padre Arizmediarrieta”, aseguró.

Finalmente, destacó que sería acertado por ACA como entidad de segundo grado aprender, imitar y adaptar la experiencia en materia de: 1) Formación de socios; 2) Presencia como grupo corporativo y 3) Interacción con el Estado.

“Este viaje contribuye decisivamente a incorporar experiencias exitosas que llevan adelante la formula: “Bussines y Solidaridad”. Pone el alerta en lo mucho que puede hacerse aún y que está al alcance de las entidades, pues el componente humano lo permite”. ▫

La bolillera y la Niña

Para desarrollar los aspectos más importantes de la isoca bolillera, el Ingenierio Agronomo Franco Bardeggia, Socio de la Regional Los Surgentes - Inriville mantuvo un diálogo con Diego Álvarez, docente de la cátedra de zoología en FAUBA y asesor privado en el norte de la provincia de Buenos Aires y sur de Santa Fe, en un nuevo episodio del Programa REM de Aapresid.

La isoca bolillera (Helicoverpa gelotopoeon) es considerada una plaga clave por su repetida presencia año tras año en el cultivo de soja. Presenta la particularidad de ser polífaga, es decir que se alimenta de diferentes partes de la planta pudiendo actuar en distintas etapas del ciclo del cultivo, desde vegetativo a reproductivo.

Así, el tipo de daño va a depender del estado de desarrollo del cultivo y del estado larval de la plaga. En años con condiciones favorables, la isoca es capaz de presentar hasta 5 o 6 generaciones, pudiendo pasar las primeras como huésped en arveja, vicia, alfalfa u otras especies para luego entrar en la soja.

En estadios tempranos del cultivo es posible ver el primero de sus tres daños característicos: la defoliación. Esta ocurre a partir de la primera hoja unifoliolada y/o trifoliolada, y suele ser leve debido a la escasa capacidad de ingesta de las larvas. Pero su ingesta aumenta a medida que crecen comenzando a cortar peciolos y tallos tiernos, tratándose de uno de los daños más peligrosos con gran impacto en el rendimiento. Las orugas comienzan a comer brotes, produciendo cortes por encima de los cotiledones y a distintas alturas, generando una planta de menor altura y debilitando su tallo.

Cuando llegamos a la etapa reproductiva del cultivo, los daños son directos: cortes en la base de las inflorescencias provocando su caída, ingesta de vainas entre R3 y R4 y, en R5, consumo directo de los granos mediante perforaciones en las vainas.

¿Cuál es el umbral de acción?

Se trata de una de las preguntas más frecuentes que suelen tener los asesores. La bibliografía es amplia y con valores diferentes, por lo que no existe una única regla: al momento de tomar la decisión de aplicar o no, hay que tener en cuenta la etapa fenológica y estado general del cultivo.

Es así como Alvarez remarca la existencia de una íntima relación entre el cultivo y la plaga, observándose que cuando la tasa de crecimiento del cultivo cae, es cuando comienzan a observarse los mayores daños.

Y acá es donde entran a jugar factores como la sequía: esta genera un estrés en el cultivo y una caída en su tasa de crecimiento. A este punto, aún niveles bajos de presencia de la plaga pueden ser suficientes para generar daños importantes.

Algunas claves para su manejo

Para un buen manejo de bolillera es necesario emplear todas las herramientas al alcance: desde el monitoreo, el uso de biotecnologías y el control químico.

En el caso que se superen los umbrales establecidos y sea necesario recurrir a algún insecticida, gran parte del éxito sobre el control es lograr una buena calidad de la aplicación además de la correcta elección del activo.

En el programa, Alvarez indicó los principios activos recomendados para cada momento de aplicación, advirtiendo que el principal parámetro a la hora de realizar una aplicación de calidad es proteger la gota de la evaporación, teniendo en cuenta que las aplicaciones se realizan durante meses de altas temperaturas y menor humedad.

También remarcó la importancia del “monitoreo, de recorrer el lote para medir defoliación, conocer la escala fenológica del cultivo y el ciclo biológico de la plaga”. ▫

SOSTENIBILIDAD

La Segunda pone foco en la sustentabilidad

El objetivo de La Segunda Seguros es promover el bienestar de la comunidad y el cuidado del medioambiente

A partir del desafío que significa consolidar un modelo de desarrollo sostenible que sea compatible con el medioambiente, desde La Segunda Seguros sostienen que es una tarea difícil pero no imposible. De allí que subrayan que, para alcanzar el objetivo, es necesario promover nuevas prácticas que satisfagan las necesidades del presente, pero sin comprometer a las generaciones futuras.

“Esta estrategia nos permite seguir promoviendo un desempeño ético y transparente en toda nuestra cadena de valor y vincularnos con la comunidad desde los principios cooperativos que nos representan”, explicó Gricel Di Bert, líder de Gestión Estratégica de Sustentabilidad de La Segunda Seguros, quien se mostró interesada ante “Acaecer” en ampliar algunos conceptos y prácticas que están llevando a cabo.

Gicel Di Bert, mostrando una mochila de carteles reciclados

¿Por qué La Segunda Seguros ve a la Sustentabilidad como oportunidad de negocio?

Como contexto es importante entender que los negocios sustentables o sostenibles se dan en las empresas donde **"en el corazón de su modelo de negocios combina el objetivo de generar retorno económico y, a la vez, con la misma importancia, impacto positivo en el ambiente y la sociedad".**

Desde La Segunda traemos esta mirada en nuestro ADN, desde el seno cooperativo del que surgimos. Porque las cooperativas son empresas sostenibles, son propiedad de sus miembros y gestionadas por los mismos, apoyándose en valores que fomentan la cooperación, el empoderamiento y la solidaridad, en lugar de en la obtención de beneficios únicamente. Además, son un medio para la consecución de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.

En este marco, La Segunda entiende que continuar gestionando sus negocios con esta mirada y alineados a las metas e indicadores propuestos por los ODS, de forma ética, transparente y al mismo tiempo optimizando la rentabilidad del negocio

Esto nos permite aumentar la actividad en el mercado, adaptándonos a los cambios y tendencias derivados de un consumo más consciente. Generar mayor valor y ventaja competitiva, y nos permite gestionar con eficiencia en el uso de recursos y ahorrar costos, añadiendo valor a la marca.

¿Qué aspectos implica profundizar para alcanzarla?

Desde La Segunda venimos dando grandes pasos en el desarrollo de una estrategia clara para la organización e implementarla de forma transversal porque estamos convencidos que es vital para el éxito de esta.

En este sentido el primer paso que dimos fue autoevaluarnos, para conocer el grado de madurez en el que nos encontramos de acuerdo con los nuevos lineamientos de ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza) y bajo el compromiso que hemos asumido con Pacto Global de Naciones Unidas.

Para ello atravesamos un proceso, conocido como “materialidad”, estableciendo un diálogo con nuestros Grupo de interés que abarca desde Colaboradores, Comunidad, Clientes,

Reaseguradores, Proveedores, etc., toda nuestra cadena de valor, y definir la estrategia comenzando a enfocar los objetivos de negocio hacia los temas de mayor impacto, contemplando los asuntos materiales más importantes. Esto ayuda a generar mayor transparencia y compromiso de ambas partes.

Asimismo, esta identificación de temas nos permitirá llevar adelante un análisis de riesgos y oportunidades para el negocio, e identificar las necesidades de los clientes para reorientar la estrategia en esa dirección, y estar en cumplimiento con normativas y regulaciones que cada vez están más presentes.

Claramente, estos son pilares para cualquier organización que quiera desarrollarse en el mercado como sustentable o sostenible.

Cuando se implementa de manera efectiva, mejora la imagen y la reputación del negocio ante la mirada crítica, atenta y exigente tanto de sus consumidores como de la comunidad, y por ende tiene una relación en la rentabilidad. Logran conquistar, satisfacer y fidelizar a los clientes que están atentos a las tendencias de sustentabilidad.

¿Cuál fue el punto de inflexión en el que se observó que la tendencia hacia la sustentabilidad se aceleró en el mundo en general y en la Argentina en particular?

La sustentabilidad estaba en la mira del cliente y consumidor, pero la pandemia lo aceleró aún más y marcó un punto de inflexión para los negocios y aceleró un cambio que está desde hace años a nivel mundial y emerge con fuerza en Argentina.

Los consumidores tuvieron más información, posibilidad de comparar productos y servicios, pero por, sobre todo, el poder de la decisión de una forma más consciente. La pandemia, nos mostró que los consumidores empezaron a entender los efectos del cambio climático, los efectos de la salud y las consecuencias en las poblaciones más empobrecidas.

¿Qué busca el consumidor/asegurado en la sustentabilidad de las empresas?

La revolución tecnológica, sumado a la conciencia de los consumidores, que hoy están sacudiendo a todas las industrias, incluso a la del Seguro considerada como de las más tradicionales, ponen de manifiesto las nuevas necesidades de servicios que empiezan a aparecer con los nuevos clientes. Estos clientes jóvenes, que empiezan a incorporar nuevas demandas, y también se sumaron los consumidores conscientes de la pandemia, que mencionamos anteriormente.

En ese sentido el mercado de seguros tiene que estar atento a estos cambios y necesidades y adaptarse a esas nuevas realidades que plantean. Porque las demandas de este **nuevo** tipo de **cliente** buscan experiencia, productos y/o servicios que sean **sostenibles, amigables con el medio ambiente y con impacto social.** Y estas características son las que influyen en las decisiones de compras.

En La Segunda hablamos de poner en el centro a las personas, y en esa congruencia, las marcas, las empresas y los clientes son personas, que debemos entender y escuchar. Es ahí donde decimos que hoy es un buen negocio ser sustentable, más que algo independiente al negocio. Incluir a la sustentabilidad como un elemento central de su estrategia, impulsarán la innovación y generarán entusiasmo y lealtad por parte de los empleados, clientes, proveedores, comunidades e inversionistas, etc.

¿De qué manera La Segunda Seguros responde con acciones concretas?

Desde La Segunda creemos que la mejor forma de dar respuesta es con acciones concretas y para ello es necesario establecer un diálogo con nuestros Grupos de Interés, como lo hicimos con la materialidad, que nos permite orientar hacia estas acciones de forma priorizadas.

Nos trazamos una hoja de ruta que nos alinea en el proceso hacia la declaración como una organización Carbono Neutral en el 2030. Hacer uso responsable de los recursos, como la puesta en marcha en nuestros edificios de oficinas; midiendo la huella de carbono corporativa. Esta medición nos permite ir elaborando planes de acciones concretas para la reducción de los consumos de energías, buenas prácticas para el manejo de los vehículos de nuestra flota, entre otras. De esta manera establecemos la compensación mediante acciones de impacto ambiental directas e indirectas, con la compra de bonos verdes del mercado voluntario y obligatorio, y Token de CO2.

Por otro lado, hemos planificado la realización de ciclos de capacitaciones para todos los colaboradores, sobre los temas relevantes que surgieron de la materialidad, que abordarán temas de formación son sobre ÉTICA, TRANSPARENCIA Y ANTICORRUPCIÓN, INVERSIÓN RESPONSABLE, CIBERSEGURIDAD, GESTIÓN DE RESIDUOS y PERSPECTIVA DE GÉNERO E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES.

Un punto no menor es el trabajo que estamos llevando a cabo respecto a la identificación de acciones que contribuyen al desempeño económico propio de la empresa, contemplando una estrategia y prácticas que incorpora los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en las decisiones de inversión y la administración de activos.

Asimismo, en nuestra XIV Convención Nacional de Productores de La Segunda Seguros, realizada en la ciudad de Salta, nos comprometimos con la reducción temprana y voluntaria del impacto ambiental, medimos y compensamos la huella de carbono del evento, con bonos de carbono del Proyecto de Argentina junto con la plantación de árboles nativos en el Parque Nacional Lanín junto con Amigos de la Patagonia, Asimismo acompañamos con una acción de economía circular. Le dimos una segunda vida a las lonas de promoción y banners utilizadas en la Convención, para convertirlas en mochilas que fueron donadas a la Escuela Nº 4578 “Jaime Dávalos” El Nogalar, Departamento Chicoana, provincia de Salta.

Esto demuestra el impacto social, ambiental y económico que pusimos en valor social porque acompañamos a la comunidad donde realizamos el evento con una acción de cara al compromiso con la educación en una escuela que se encuentra vulnerable, ambiental, porque no generamos residuos que contaminen el medioambiente, sino que le demos una nueva oportunidad para un fin social, y económico porque la confección de estas mochilas fueron realizadas por una empresa joven que genera mediante estos residuos oportunidades de trabajo para la realización de las mismas, estableciendo condiciones dignas de salarios. ▫

Entrega de mochilas a niños de una escuela salteña

#1 VOS

SOMOS LÍDERES POR NUESTRA RELACIÓN DE CONFIANZA

Te ofrecemos coberturas exclusivas con la más amplia gama de productos comerciales del país para protegerte durante todo el proceso productivo.

11.000 PRODUCTORES AGROPECUARIOS

3.500.000 HECTÁREAS ASEGURADAS

$600.000.000 EN SINIESTROS PAGOS

GRANIZO 4X4

GRUPO ASEGURADOR La segunda

LO PRIMERO SOS VOS

Nº de inscripción en SSN 0317 - 0618 - 0117 - 0436

Atención al asegurado 0800-666-8400

Organismo de control www.argentina.gob.ar/ssn

SSN | SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACIÓN