

## PROGAN - PULSA:

Una apuesta exitosa para la integración de la cadena cárnica

Una cooperativa ganadera asociada al frigorífico PULSA integrada por 335 socios productores de 15 departamentos del país trabajando para la integración de la cadena cárnica uruguaya

### Origen y Fundación

Desde sus inicios como PUL (Productores Unidos Limitada S.R.L.) fue un grupo de pioneros buscando nuevos caminos para mejorar la comercialización de sus haciendas.

En el año 1981, en Paso de los Toros, nacía PUL S.R.L. como una experiencia de productores incursionando en la industria exportadora de carne para obtener mejores resultados para sus empresas.

Durante los primeros años, comprando los servicios industriales “a façon” con su ganado como “capital de riesgo” y un pequeño equipo administrativo y de control que aprendía rápido, se logró trasladar a los productores los valores de exportación a terceros países y al abasto interno.

Innovando nuevamente, durante la gran sequía del 88-89 se exportaron en pie a Brasil 25.000 reses, defendiendo su producción y logrando precios superiores a los del mercado interno.

En 1985, al decretarse por el gobierno de la época la prohibición de las faenas “a façon”, se crea PUL Cooperativa Agraria de Responsabilidad



Limitada y a partir de 1986 se comenzó con la “experiencia industrial”

Los productores aportaron capital para comprar la planta frigorífica del ex INFRINSA, ubicada en el departamento de Cerro Largo, y se hicieron las inversiones que permitieran habilitarla para todos los destinos de exportación.

Las faenas comenzaron en mayo de 1991, como Frigorífico PUL (Productores Unidos Ltda.). Durante la década de dicha “experiencia industrial” se lograron varios récords de faena y exportación (1999, 2000 y 2001) y se abrieron nuevos mercados a productos diferenciados como carne orgánica certificada; se incorporó el más moderno túnel de congelado continuo del país y se impulsó desde el comienzo (otra innovación de la Cooperativa) la modalidad de pago en 2ª balanza, que después se generalizó en el mercado de haciendas a nivel nacional, poniendo a disposición de los

productores toda la información comercial e industrial de la cadena cárnica.

En el año 2003 a raíz de la pérdida brusca de mercados por la Fiebre Aftosa de 2001, y la crisis financiera del 2002, se resuelve la venta de la planta industrial.

### Desde siempre buscando la integración de la cadena cárnica

Viendo las ventajas que se lograban con la integración entre los productores y la industria, la mayoría de los socios de PUL Cooperativa y otros que se fueron incorporando, formaron la actual cooperativa agraria PROGAN (Productores Ganaderos Cooperativa Agraria Limitada), para así unidos seguir buscando el objetivo de complementar una mejor comercialización con un aumento de la producción, que en definitiva redundan en una mayor remisión a planta.

## Relación con la industria

Simultáneamente al traspaso de la mayoría del capital accionario y a la entrega de la planta al nuevo propietario, y por iniciativa del mismo, PROGAN firma un convenio de remisión por el plazo de 13 años, mediante el cual los socios recibirían un sobreprecio **para la totalidad de los ganados** que se remitieran al Frigorífico PUL.

Este convenio fue ratificado y su plazo de vigencia ampliado cuando la planta fue adquirida por Minerva Foods de Brasil, empresa multinacional de fuerte inserción en el mercado mundial de alimentos en general y de carne vacuna en particular.

Como desde el principio todo este esquema se consideró como un negocio de "ganar-ganar", las ventajas obtenidas por los productores socios tienen como contrapartida la seguridad por parte del frigorífico de contar con un grupo de remitentes que abastece más del 50% del ganado que faena, alrededor de 75000 reses anuales, que lo transforma en el mayor convenio de remisión del país.

Por otro lado, el convenio no obliga a cada socio a remitir un mínimo de ca-

bezas, lo que les otorga absoluta libertad para decidir el destino de sus haciendas si lo consideran conveniente.

La operativa es práctica y sencilla: el frigorífico envía a los socios en forma semanal una tabla con los precios que se pagarán la semana siguiente de acuerdo a las categorías de ganado, peso de carcasa, grado de terminación, raza, etc., a los que se agrega el sobreprecio del convenio de remisión y otros beneficios que se detallan a continuación.

Paralelamente, la Cooperativa realiza una comparación de estos precios con los más frecuentes que publica INAC para condiciones de comercialización similares, de manera de mantener informados a sus socios remitentes de la situación del mercado de haciendas a nivel nacional.

## Otros planes y convenios

El trabajo permanente de la Cooperativa en coordinación con el Departamento de Extensión de Pulsa ha significado la puesta en funcionamiento de varios planes y convenios que se fueron agregando al convenio de remisión original.

## Convenio de producción de carne orgánica:

El Frigorífico pone a disposición de los socios que lo deseen la posibilidad de integrar el grupo de carne orgánica, tomando bajo su responsabilidad las inspecciones y controles determinados por el protocolo correspondiente. Los socios reciben un sobreprecio para sus haciendas gordas que integren este programa.

## Convenio de inscripción anticipada:

Cuando el socio posee una planificación de sus futuros embarques y los inscribe con una anticipación mayor a los 30 días, recibe (en cualquier época del año), además del convenio de remisión, otro sobreprecio por esta "inscripción anticipada", que le garantiza desde ya la entrada para la fecha fijada y le permite al frigorífico planificar una parte importante de sus faenas de manera adelantada.

## Sobreprecio por remisión invernal:

Las remisiones de los socios, cuando se concretan durante los meses de invierno, pueden recibir un sobreprecio en forma variable, teniendo en cuenta

# ¿QUERÉS COMPRAR EN EEUU?

[www.casillamia.uy](http://www.casillamia.uy)

Con Casilla Mía podés, ingresá al sitio y registrate. Además te ofrecemos una tarjeta **Alfa BROU** gratis por dos años para la seguridad y facilidad de tus compras. Probala.



Al correo del mañana,  
probalo mañana.



CASILLA  
**MIA**



EL CORREO  
URUGUAYO  
LLEGA HASTA  
DONDE QUIERAS.



las condiciones particulares del mercado. El monto de este beneficio se negocia cada invierno entre el frigorífico y las autoridades de la cooperativa.

#### **Convenio de pronta remisión:**

Este convenio entra en funcionamiento cuando la coyuntura determina problemas para conseguir entrada de ganado a las plantas frigoríficas por un aumento de la oferta o por situaciones puntuales que puedan hacer necesaria la rápida extracción del ganado del campo de los productores. El frigorífico se compromete a disponer de un cupo semanal exclusivo para los socios de la cooperativa que determina una fecha de entrada dentro de las siguientes 2 semanas de realizada la solicitud en las oficinas de Progan.

Paralelamente, se han implementado entre Pulsa y Progan varios "Planes" que son utilizados para el financiamiento de las empresas de los socios. La particularidad de los mismos es que son préstamos a mediano plazo que **deben ser devueltos por el productor exclusivamente mediante la remisión de ganado a la planta** y cuyos intereses se bonifican en un 100% cuando el socio los amortiza en tiempo y forma. Los montos se determinan de acuerdo a las remisiones del socio en los años anteriores, de manera de premiar la "consecuencia" del mismo en sus remisiones al frigorífico.

Es así que por esta vía, se puede acceder a préstamos para compra y/o remoción de semovientes, para pasturas

anuales o permanentes, para la implantación de sorgo para grano húmedo, para suplementación en cualquier etapa de la vida del animal, para la compra de reproductores y/o semen, etc.

Mención especial merece el programa de aplicación de fosforita en vastas zonas del país donde operan socios de la Cooperativa (Progan posee socios en 15 departamentos). Los mejoramientos extensivos (Trébol blanco, Lotus Maku, San Gabriel, Rincón, etc.) han tenido un desarrollo importante y la refertilización con Fosforita resulta una práctica de manejo clave para incrementar su productividad. Este programa permite al socio financiar toda la operativa (flete, fertilizante y aplicación) con un repago que supera el año de plazo.

Progan también está intentando ampliar los servicios que brinda a sus socios, y es en este sentido es que se están realizando gestiones con empresas particulares para conseguir condiciones especiales para los productos, servicios o insumos que suministren.

#### **Jornadas de campo y reuniones con productores:**

Entre las actividades que desarrolla la Cooperativa en conjunto con el departamento de extensión de Minerva se destacan jornadas en las que se visitan establecimientos de productores socios en distintos departamentos, donde es posible apreciar los resultados obtenidos mediante la aplicación de los planes antes mencionados.

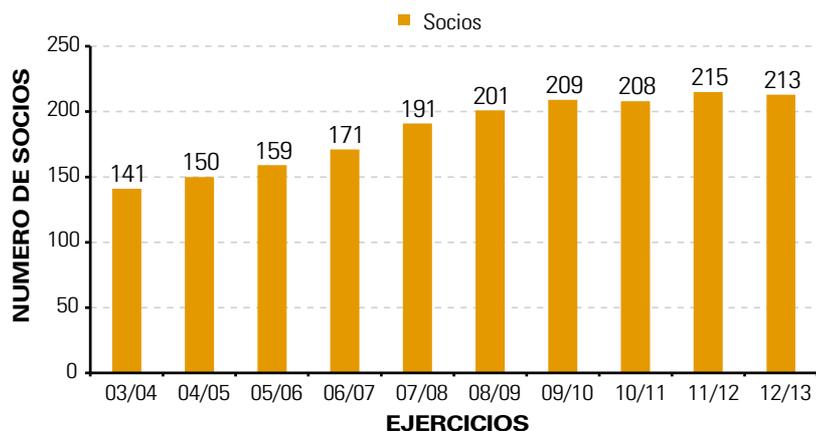
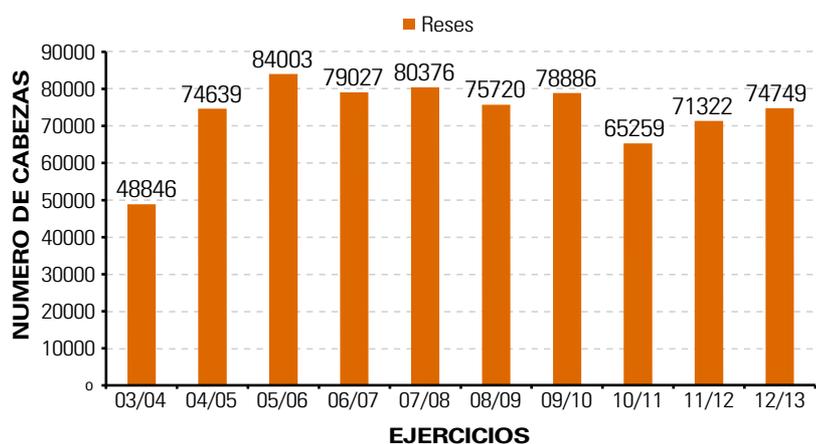
Dichas jornadas han tenido un éxito significativo superando muchas veces las expectativas, siendo que las mismas son abiertas a no socios y a productores en general.

Este año en particular, se realizó una visita al establecimiento de un socio invernador, que desde hace 13 años tiene un convenio con un socio criador para el engorde de sus terneros, formando otro eslabón en la cadena que Progan se esfuerza en formar.

En el marco de la idea de ampliar los servicios, Progan está realizando reuniones zonales con socios referentes (Melo, Treinta Tres, Tacuarembó, Rocha) para recibir las inquietudes de los mismos, que serán discutidas en las reuniones semanales que realiza la Comisión Directiva de 5 miembros a las que asisten en forma permanente los 3 miembros de la Comisión Fiscal, integrantes que son nombrados, como en todas las cooperativas agrarias, por la asamblea de socios que constituye la máxima autoridad.

Finalmente, cabe aclarar que Progan es una cooperativa abierta, por lo que cualquier productor interesado puede asociarse mediante un único aporte al ingreso que la permite acceder a los beneficios de integrarse a este grupo que continúa intentando seguir la senda de los fundadores de obtener mejores condiciones para la comercialización de las haciendas.

Lo del título: con esfuerzo, trabajo, inventiva, este es un ejemplo de que

**Gráfico N° 1.** Cantidad de socios activos de PROGAN por ejercicio**Gráfico N° 2.** Reses de los socios de PROGAN faenadas por ejercicio

la integración de la cadena cárnica es posible y que vale la pena trabajar para que se afiance aún más.

### Cifras

En los gráficos 1 y 2 se presentan algunas gráficas que muestran la evolución de la actividad de la cooperativa desde su fundación:



PROGAN DEL URUGUAY C.A.R.L.

Ing. Agr. Alvaro Pérez Ferreira – Presidente

Ing. Agr. Luis Xalambri Medici – Secretario

www.progan.com.uy - info@progan.com.uy

18 de Julio 1006, Piso 7 Of. 702

Tels. 29012722/29084513

Montevideo

Con nuestra línea de fertilizantes foliares

# Un producto para cada necesidad

**FANAFOL**  
CULTIVOS EXTENSIVOS

**FANAFOL** ZINC 6

**FANAFOS K**

**FANAFOS K**  
NITROGENADO

**N30**  
+ micronutrientes

**NPK**  
+ micronutrientes  
12-8-5

**RADIFAN**  
SOJA

**RADIFAN**  
CULTIVOS EXTENSIVOS



Fabricado por:



Con tecnología: novagro

Consulte por el **2347 2035**

ventas@isusa.com.uy

www.isusa.com.uy



www.agrotemario.com