

Fecha: 08-07-2024  
 Medio: Campo Sureño - Regiones IX, X y XIV  
 Supl.: Campo Sureño - Regiones IX, X y XIV  
 Tipo: Noticia general  
 Título: La novedosa apuesta colaborativa para coordinar toda la cadena de valor de los productores de cultivos anuales

Pág.: 4  
 Cm2: 818,7  
 VPE: \$ 1.959.864

Tiraje: 36.000  
 Lectoría: 108.300  
 Favorabilidad:  No Definida

LEDA GAZALE CHAPARRO

Cooperativa Agrícola de Granos

# La novedosa apuesta colaborativa para coordinar toda la cadena de valor de los productores de cultivos anuales

**U**n grupo de agricultores de las regiones de Los Lagos y Los Ríos ha dado un paso importante hacia la asociatividad al formar la Cooperativa Agrícola de Granos. Esta iniciativa busca abordar los desafíos que enfrenta los productores agrícolas, como la atomización de la producción, la falta de acceso a mercados de alto valor y la baja rentabilidad.

La cooperativa, que agrupa a productores de trigo, avena, cebada y otros cultivos anuales, tiene como objetivo principal coordinar toda la cadena de valor, desde la compra de insumos hasta la comercialización de los productos finales. Esto permitirá a los agricultores aumentar su poder de negociación, acceder a mejores precios y desarrollar productos con mayor valor agregado.

Uno de los aspectos más innovadores de esta asociación es su enfoque en la producción a pedido, para ello trabajará en estrecha colaboración con la industria para desarrollar cultivos que resuelvan sus necesidades específicas. Esto permitirá a los agricultores asegurar mercados para su producción y obtener precios más estables. Un ejemplo de ello es la producción de trigo de alta viscosidad, que es un insumo clave para la elaboración de pellets para salmones.

Mauricio Magnasco junto a Ricardo Montesinos son los cofundadores de Alisur, Nueva Agrícola y la Cooperativa Agrícola de Granos. Juntos explica Magnasco desarrollaron este proyecto asociativo, lo que les tomó más de cuatro años.

"En ese periodo tuvimos que profundizar en temas legales, tributarios y sobre todo tuvimos que determinar los incentivos correctos para que los agricultores estuvieran dispuestos a juntarse. En la recién formada cooperativa (año 2023) yo ocupé el cargo de gerente general y Ricardo es el gerente comercial", precisa Mauricio Magnasco, quien entrega detalles de todo el proceso.

**-En la agricultura, ¿qué tan necesario es formar alianzas y trabajar asociadamente?**

-Nosotros estamos formando una cooperativa de cultivo anual y la gran pregunta es: ¿cómo un grupo de agricultores que llevan generaciones trabajando solos, de manera individual, teniendo buenos resultados se unen en una cooperativa? Hay que pensar que nuestro caso es fundamental. Estamos muy atomizados, estamos todos tomando pequeñas decisiones, pero no estamos siendo capaces de generar productos que agreguen valor. Esto significa



Su gerente general, Mauricio Magnasco, cuenta que esta asociación agrupa a productores de trigo, avena, cebada y otros cultivos anuales, con el objetivo de producir a pedido para la industria y desarrollar productos con mayor valor agregado.

ca que cada uno está produciendo su propio trigo, con su propia semilla, en su propio campo, pero nadie se está preguntando: ¿esa semilla a quién le sirve, quién la necesita, qué es lo que requiere la industria? ¿Estamos produciendo lo que la industria quiere, o sea, hay una desconexión entre lo que se produce y lo que la industria requiere?

El problema es que esto no lo puede resolver cada uno por su cuenta. Somos muy chicos en comparación con la industria. Entonces la idea de esta cooperativa es juntarnos, agruparnos, coordinarnos y poder darle soluciones a la industria. Producir lo que ellos quieren.

**- ¿Esto también es una res-**

**puesta a "la crisis de los cereales", a los precios bajos que han enfrentado los productores este último tiempo?**

- Esto es un diagnóstico que lo tenemos hace mucho tiempo. En nuestro grupo estamos conversando sobre esto hace unos seis años, por lo menos. Y la crisis que estamos viendo hoy día refleja esos problemas que ya los teníamos identificados y afortunadamente la cooperativa la formamos el año pasado. Nuestra cooperativa se llama Cooperativa Agrícola de Granos y agrupa a productores de las regiones de Los Lagos y Los Ríos que producen cultivos anuales como el trigo, la avena y la cebada.

**- ¿Y la cooperativa podría ampliarse a La Araucanía?**

- Vamos a testear la idea. O sea, tenemos varios supuestos que creemos que se pueden cumplir. Así que partimos con un grupo que suman 20.000 hectáreas. Somos agricultores que más o menos nos conocemos, tenemos un nivel técnico parecido y nos dimos 5 años para formar la cooperativa y llegar a su máxima expresión. Y una vez que probemos podríamos abrirla para sumar 100.000 a 150.000 hectáreas. Y eso ya es a nivel nacional.

En este proceso uno puede equivocarse, uno puede cometer errores. Las ideas tal vez no salen como uno pensaba. Entonces, primero queremos desarrollar bien la idea entre un grupo más acotado, de una región o de dos regiones y si sale bien, lo extenderíamos a nivel nacional.

**- ¿En qué etapa del proceso de formación de la cooperativa se encuentran?**

-Partimos el año pasado. De estas 20.000 hectáreas que tenemos a disposición de la cooperativa, el

año pasado sembramos 2.000 hectáreas. Y vamos a ir duplicando el tamaño hasta que en el año 4 o 5 lleguemos a las 20.000 hectáreas.

**- ¿Este crecimiento se va a hacer ligado, por ejemplo, a la agricultura de contrato?**

-Sí, vamos a conversar con todas las industrias que hoy día consumen granos o que hoy día consumen harinas. Les vamos a preguntar qué es lo que necesitan, qué es lo que andan buscando.

**- Siempre se ha dicho que, por ejemplo, con el tema del raps la producción es insuficiente. Aun así, ¿está el potencial para seguir creciendo?**

-El raps ha tenido un techo porque es un cultivo caro de producir y con rendimiento acotado. Entonces, acá el desafío es cómo aumentamos el rendimiento y bajamos el costo. Si queremos que esto crezca y abastecer al 100% la necesidad de la empresa salmonera, vamos a tener que resolver ese problema. Si no, la verdad es que vamos a quedarnos siempre entrapados.

Fecha: 08-07-2024  
 Medio: Campo Sureño - Regiones IX, X y XIV  
 Supl.: Campo Sureño - Regiones IX, X y XIV  
 Tipo: Noticia general  
 Título: La novedosa apuesta colaborativa para coordinar toda la cadena de valor de los productores de cultivos anuales

Pág.: 5  
 Cm2: 823,3  
 VPE: \$ 1.970.913

Tiraje: 36.000  
 Lectoría: 108.300  
 Favorabilidad:  No Definida

**-Entonces, el propósito ¿se rá crecer, pero mirando en varias líneas?. ¿Se aumentará la superficie, pero también pensando en la demanda o cuáles variedades utilizar? ¿El objetivo de la cooperativa será tomar decisiones más informadas?**

-El propósito de la cooperativa es coordinar toda la cadena de valor. Eso significa desde la compra de insumos, los planes de manejo, la producción de granos, después ver qué estamos produciendo, bajo qué estándar y luego quién consume ese producto. Toda esa cadena de valor hay que coordinar para que, por ejemplo, en el caso del raps, podamos crecer. Y, ahí, habrá que mirar cómo se está produciendo, si se puede mejorar la productividad o no, si se puede bajar los costos o no. Qué acuerdos podemos hacer con la industria para que los precios sean más estables o mayores. Todo eso hay que empezar a mirarlo, pero de manera integral, no cada uno por su lado.

**- En el proceso de la formación de la cooperativa, ¿cuáles fueron los principales desafíos que enfrentaron?**

-Estamos recién partiendo, pero lo más difícil es ganarse la confianza de las personas. De nuevo, esto es una industria que lleva generaciones trabajando solas, de una manera muy individual. Estos proyectos colaborativos, por así decirlo, requieren ceder, en muchos casos, el poder de decisión. Requiere cambiar el cómo se están haciendo las cosas. Requiere confiar en las personas que están administrando. Hay todo un cambio en cómo esto se maneja, lo que significa un cambio cultural. Eso es lo más difícil.

**- Decía que cinco años era como la meta o el plazo que se habían dado. ¿Qué esperan conseguir en estos cinco años?**

-Nosotros en cinco años queremos estar produciendo en 20.000 hectáreas, entre Los Lagos y Los Ríos, todos los cultivos que requieren una rotación. Vamos a producir arveja, trigo, avena, cebada. Vamos a haberlas desarrollado a cada uno de estos cultivos un mercado con valor agregado. Allí, es dónde queremos llegar.

**-Este es un punto que mencionó antes. Se produce la materia prima pero no se le da el valor agregado. ¿A qué se refiere?**

-Por ejemplo, estamos trabajando con la industria salmoneera para producirles trigo de alta viscosidad. Y la alta viscosidad es una característica que a ellos les permite mejorar la estructura de su pellet. Entonces



**MAURICIO MAGNASCO,**  
Cofundador Cooperativa Agrícola de Granos



**RICARDO MONTESINOS,**  
Cofundador Cooperativa Agrícola de Granos

es un uso del trigo muy particular.

El trigo en el mundo está pensado para galletas, pastas y panes y para eso está optimizado históricamente, pero a la industria salmoneera no le interesa necesariamente. Lo que busca es generar la estructura de su pellet. Y esa estructura es la que nosotros estamos trabajando para poder entregársela y eso significó buscar variedades de trigo en el extranjero, reproducirlas acá en Chile, estandarizarlas. Estamos instalando maquinaria para que esta característica de viscosidad la podamos entregar de manera estable.

Este año estamos sembrando miles de hectáreas de trigo de alta viscosidad y el próximo año vamos a salir con este producto que seguramente le va a mejorar el pellet, le va a mejorar la estructura, le va a bajar el costo y todo eso tiene un valor.

Los granos que queremos producir serán a pedido, será una respuesta a una conversación y a un desarrollo que haremos con la industria.

**-¿Cuál es la innovación en cuanto a la producción de arvejas?**

-El caso de la arveja también es sú-

per interesante. El primer cultivo que sembró la cooperativa es arveja. Y aquí el desarrollo que hemos hecho es para la industria de salmoneera, la que para colocar salmoneeras en el extranjero, por ejemplo, en la cadena de supermercado Walmart tiene que cumplir ciertos requisitos de reducción de su huella carbono. Una ya escucha lo de la amenaza del cambio climático y vemos que ya se está traduciendo en medidas concretas. Entonces la industria del salmón está queriendo bajar su huella de carbono y nosotros por producir en Chile (los granos no tienen que viajar desde Canadá miles de kilómetros en un barco) los granos tienen una huella de carbono menor, la mitad de la que tiene un grano producido en el extranjero, por ejemplo, en Estados Unidos o Canadá.

La arveja es una leguminosa que fija su propio nitrógeno, que es su fertilizante. Y, por lo tanto, es un cultivo que no se fertiliza y por ello su huella es un tercio de lo que emite un grano traído desde el exterior. Entonces, en este caso nosotros estamos vendiéndole a la industria salmoneera proteínas de baja huella car-

bona.  
**-¿Han pensado en cultivos como el lupino que también podría servir para la industria salmoneera?**

-La arveja, al igual que el lupino, es una leguminosa. Así que en nuestro caso nosotros le hemos visto más valor a la arveja; sin embargo, no dejamos de ver al lupino con atención.

**-¿Para conseguir sus objetivos, también han puesto atención en la búsqueda de variedades?**

-Queremos desarrollar el mejor producto. O sea, yo entiendo que cerca del 80% de las semillas que se ocupan en Chile no son certificadas, no tienen propiedad intelectual. Hoy día, por los avances en la genética, hay variedades en el mundo que están muy desarrolladas y por las que hay que pagar royalty. Nosotros todo lo que estamos haciendo es de la mano de la ciencia y estamos trayendo semillas de Europa principalmente las que están en la última generación de desarrollo genético. Y esa es una de las estrategias que tenemos para mejorar, por ejemplo, ciertas características o mejorar los rendimientos de los cultivos.

**-Ya conocimos la experiencia de la cooperativa, pero a nivel macro ¿la asociatividad en la agricultura es esencial?**

-Creemos que cada actividad tiene su propio desafío, pero en el caso de la agricultura de cultivos anuales, la asociatividad, el coordinarse, es algo que no puede esperar más. Creo que toda la crisis que hay en la actualidad, va más allá, no es cul-

pa tanto de las leyes o de los molinos, sino que es un problema de nuestra industria, que no ha sabido organizarse.

Lo que uno busca, más que ganarle al mercado, que es muy difícil, es establecer relaciones de largo plazo con la industria, y desbloquear, por así decir, el valor agregado que hoy día no tiene. Hay que hacer cosas que hoy no se están haciendo, y que pueden dar valor, como desarrollar trigos especiales para la industria salmoneera, desarrollar cultivos de baja huella de carbono, desarrollar avena sin gluten, ya que hay mercados de valor agregado en el extranjero. Si nos organizamos, podemos producir productos de mayor valor.

**En el caso del trigo, ¿cuál es la variedad que están cultivando?**

-Trabajamos principalmente con la variedad Macaron, pero esa la complementamos con otras. Esas son variedades que, claro, le estamos dando todo un desarrollo técnico para que vayan a la industria del salmón.

**-Y que pasa con la producción de avena sin gluten. ¿Es una alternativa?**

-Hoy día hay mercados internacionales para la avena sin gluten, pero cuesta, coordinar a muchos productores, porque acá hay que hacer grandes volúmenes, entonces hay que coordinar a muchos productores. Pero podría ser una posibilidad. Lo interesante aquí es que una industria tiene que conversar solamente con la cooperativa para abastecerse por completo de toda la avena sin gluten que necesita. Entonces, ahí está el valor, la facilidad y la rapidez que le podemos dar al desarrollo, por ejemplo, de ese cultivo que no está tan trabajado en Chile. Sin embargo, hoy día estamos enfocados en la producción de arveja de baja huella de carbono y en el trigo de alta viscosidad.

**-Sobre su experiencia con Alisor ¿qué se requiere para tener éxito en la industria agrícola?**

-Algo que ha sido importante para crecer es tener un proyecto que busque generar un cambio importante en cómo se hacen las cosas. Cuando uno emprende o cuando uno desarrolla una idea, esa idea no puede ser un 5% mejor que lo que ya existe. No es suficiente. No es suficiente para cambiar la manera cómo se hacen las cosas. Los proyectos tienen que venir con una ambición, con una visión de querer cambiar las cosas para generar resultados varias veces mejores. Eso tiene que ser un requisito para que una idea pueda desarrollarse independientemente de que puede salir bien o puede salir mal. Pero la idea tiene que venir con esa característica.