

MÁS

EMPRENDEDORES. INNOVACIÓN. CRECIMIENTO
EN EL AGRO COOPERATIVO URUGUAYO



CALMER FOODS

UNA SPIN OFF EN EL

COOPERATIVISMO URUGUAYO

MÁS

EMPRENDEDORES. INNOVACIÓN. CRECIMIENTO
EN EL AGRO COOPERATIVO URUGUAYO

MÁS es una publicación digital de Cooperativas Agrarias Federadas con el fin de compartir ampliamente los emprendimientos más innovadores de las cooperativas agrarias que las hace cada vez más competitivas.

Más emprendedores

Más innovación

Más crecimiento

Agosto 2017



CALMER FOODS

Cuatro jóvenes emprendedores, integrantes de la Cooperativa CALMER, en Mercedes, están desarrollando una nueva unidad de negocios para la elaboración y venta de raciones que sirvan de acompañamiento a la alimentación de pastura para los rumiantes. Este nuevo emprendimiento se llama CALMER FOODS y ha surgido como un “Spin Off”, es decir una empresa adentro de otra.

Una cooperativa con historia

CALMER es una empresa cooperativa con más de 55 años de trayectoria especializada en la venta de granos, servicios de almacenaje y reacondicionamiento del grano. También cuenta con otras unidades de negocio como la venta de agro insumos, una planta donde se elabora semillas propias o se procesa las de diferentes productores y además, venta de seguros agrícolas.

En este contexto, surge la unidad más nueva de la empresa: CALMER FOODS.

La idea surgió a partir de la inquietud de algunos de los directivos, socios de la cooperativa, en torno al problema de las raciones. Según explican los integrantes del grupo que inició este nuevo proyecto, ante una baja importante de los

precios del grano en el mercado, se pensó que una de las formas de comercializarlo era por medio de la ración. Este planteo de algunos jóvenes llegó al gerente de Calmer y se formó un equipo de trabajo para presentar la propuesta a INCUBACOOP.

CALMER FOODS

Con el apoyo de INCUBACOOP, surgió entonces la nueva unidad de negocios de CALMER, al frente de la cual están cuatro jóvenes cooperativistas, de entre 24 y 34 años, que ocupan distintas posiciones en la empresa. Todos son de la región pero con residencia en distintas localidades como Dolores, Mercedes y Fray Bentos, lo que les da una mejor visión y un conocimiento más amplio de las necesidades de la zona.

Dos de los integrantes del grupo, el Cr. Andrés Mazzilli y el Ing. Agr. Esteban Guigou, comentaron cómo fueron los primeros pasos para llegar a la puesta en marcha de CALMER FOODS: “ante la baja importante de precios del grano, la gente empezó a hacer pradera y la pradera trae consigo ganado. Nosotros, por un lado teníamos insumos más baratos y también había un molino viejo que estaba totalmente en desuso. A eso se sumaba la nueva demanda de ración para ganado. Así que se le hizo unas

pequeñas modificaciones al molino y se reactivó su uso”. Según expresaron estos dos emprendedores, había una parte de la planta que estaba ociosa y decidieron explotarla utilizando recursos de la cooperativa.

CALMER FOODS comercializa actualmente cuatro tipos de raciones propias pero también brinda servicio al productor que solicite su mezcla de granos para una ración a medida, incluso incluyendo sus propios granos. Además de las cuatro raciones ya existentes, la idea es elaborar algunas raciones más para venderlas ya formuladas porque se tiene la certeza de que habrá demanda. Por otro lado se pretende brindar un buen asesoramiento al productor.

“Cuando un productor solicita una ración a medida, nosotros se la procesamos”, expresaron los titulares de CALMER FOODS. Y agregaron que lo que se pide a medida, se puede elaborar con insumos propios del productor o con insumos que le brinda Calmer.

A su vez CALMER FOODS contará con un nutricionista que se dedique específicamente a complementar lo que esté faltando en cada ración para responder a las diferentes necesidades, en función de la especie y la edad del animal o por ejemplo, si es para ganado de engorde o de otro tipo.



Del proyecto a la realidad

Tras presentarse al llamado de INCUBACOOOP, para cooperativas en formación o cooperativas ya formadas que quisieran desarrollar un nuevo negocio o unidad de negocios, en Agosto del 2016 quedaron seleccionados junto a cuatro proyectos más. La mayor parte de estos, son cooperativas nuevas.

Así comenzó, en noviembre del año pasado, el trabajo sobre el proyecto. La incubadora les brinda, desde el comienzo, apoyo para desarrollar la unidad de negocios con una tutoría que puede prolongarse hasta dos años y además, varias capacitaciones en temas empresariales que deben cursar obligatoriamente.

Además del proyecto CALMER FOODS, los jóvenes que llevan adelante esta iniciativa, mantienen sus tareas anteriores en la cooperativa. Según afirman, INCUBACOOOP “les sirvió para mantener el equilibrio entre los otros temas y seguir, en paralelo, desarrollando el plan de trabajo para CALMER FOODS.

INCUBACOOOP les dio la posibilidad de elegir entre una terna de tutores y ellos seleccionaron a Oliver Socas, un español residente en Uruguay, Docente en la Universidad Católica, que se dedica a asesorar a empresas, tanto desde su incubación como en la ejecución de proyectos. Socas ya ha sido tutor en otras incubadoras, en el extranjero. Los integrantes de CALMER FOODS, manifiestan que lo eligieron porque le vieron buen perfil para el desarrollo de nuevos negocios. La tutoría consiste en una reunión semanal del equipo con el tutor, a veces presencial y otras vía Skype, donde cada semana

se van planteando tareas para presentar en la siguiente reunión e ir avanzando en el proyecto.

El plan de trabajo incluyó una investigación de mercado, encuestas a productores para conocer sus necesidades y análisis de costos sobre el procesamiento de las raciones, entre otros aspectos.

Además de llevar a cabo un estudio de mercado en la zona, el equipo de trabajo analizó qué ofrecía la competencia y encontró que podrían ser competitivos. En un principio temían quedar fuera de precio, “al tener que arrancar con bajos volúmenes, que fuera muy caro y no poder dividir los costos básicos”. Pero llegaron a la conclusión de que podrían competir, incluso produciendo con pocos kilos.

También hicieron una encuesta entre los productores, a través de mail y whatsapp. Preguntaban qué tipo de productor era el encuestado (ganadero o agrícola), qué categorías de maíz producía, qué cantidad de cabezas tenía, si había utilizado ración en los últimos tres años y qué suplemento estaban utilizando en ese momento, entre otras cuestiones. “Y de ahí nosotros ya hicimos una base de datos” expresan.

Después llegó la etapa de análisis de costos del proceso de elaboración de una ración y de ahí surgió que sería rentable.

En paralelo a la tutoría, reciben capacitaciones que son dictadas en 5 módulos obligatorios. Dichos módulos van desde la formación de cooperativas hasta cómo desarrollar un plan de negocios.

Hasta ahora, son dos los módulos ya cursados:

los de pre-incubación. Los tres restantes serán los de incubación propiamente dicha.

En la actualidad, el proyecto ya está en la etapa final; es decir que es el momento de salir al mercado para ofrecer el servicio. Pero, según cuentan los integrantes del equipo, antes de salir con fuerza al mercado, están trabajando en el ajuste final de algunos mecanismos internos relacionados con determinado stock de insumos que deben tener así como los tiempos de producción. De esta manera esperan tener la máquina bien aceiteada para poder cumplir con la demanda que pueden llegar a tener, a mediano plazo.

Al día de hoy, tienen sus raciones, tienen el precio para salir al mercado y saben que cubren una necesidad. Deben empezar a ofrecer el servicio por lo que tienen la idea de invertir, con el apoyo financiero que les va a dar INCUBACOO, en publicidad y marketing. El proceso de trabajo con INCUBACOO dura dos años y los últimos tres meses consisten en realizar un seguimiento del proceso en el que les continuarán acompañando y apoyando.

Pensando a futuro

En el futuro inmediato, el objetivo es definir un plan de marketing de tres meses para lo que contratarán a una empresa externa especializada. Se imaginan variadas formas de promoción que comprenden publicidad on-line y offline, es decir publicidad más tradicional como la radio. Comenzarán abarcando su región y ya tienen seleccionada una empresa de marketing local, de Mercedes. En estos momentos, están buscando los recursos financieros para

emprender esta tarea.

También, con INCUBACOO, están trabajando en desarrollar una **aplicación móvil** para que los productores hagan sus pedidos de ración por medio de ella. Además van a comenzar a utilizar otro **software basado en CRM** (Customer Relationship Management); una estrategia de negocios que utiliza la tecnología para tener un manejo centralizado de la información de contactos, como proveedores, clientes, socios y productores. En este caso, el software ya está comprado pero todavía no está funcionando. La idea es llegar a implementarlo este año.



En la cooperativa, un productor puede llegar a ser cliente (porque compra insumos y servicios de Calmer), proveedor (porque le vende el grano a Calmer) y a su vez socio. Entonces el uso de CRM les permitirá articular toda esa información y tenerla centralizada. Esto será de gran utilidad para generar negocios nuevos, para anticiparse a las necesidades del productor y además les marcará un contexto mucho más global del rendimiento de cada productor, hacia adelante y hacia atrás en el tiempo.

Para implementar la aplicación, se ha conversado con una cooperativa de trabajo de Florida, que también está siendo incubada, llamada CTG-tics. Al comienzo su trabajo se centraba, sobre todo, en la facturación electrónica para las empresas de su departamento. Pero, posteriormente, llegaron a la idea de ir desarrollando aplicaciones o softwares a medida, como sería la app para CALMER FOODS.

A modo de ejemplo, Mazzilli y Guigou comentan que las prestaciones de dicha app girarían en torno a las cuatro raciones básicas y la extra personalizada; una vez que el cliente diseña su receta para una personalizada, quedan todos los datos guardados y puede seguir pidiendo en base a esa misma fórmula o ir modificándola. “Y porqué no? Quizás conservar un historial de ingredientes para poder optimizar la receta en base a los rendimientos. Hoy en día estas son las ventajas del uso y alcance que está teniendo la tecnología, a la que ninguno de nosotros podemos ser ajenos”.

Mientras tanto, lo más inmediato para este negocio, es salir a la calle y recorrer más camino. Llegar a la aplicación móvil es un objetivo a mediano plazo; es una idea que tienen intención de llevar a cabo pero todavía no es un hecho para estos jóvenes ávidos de innovación.

**LLEGARON A LA IDEA DE IR DESARROLLANDO APLICACIONES
O SOFTWARES A MEDIDA, COMO LA
APP PARA CALMER FOODS.**

CALMER FOODS



SER JOVEN
EN UNA
COOPERATIVA



En relación con la utilización de nuevas tecnologías, los promotores de CALMER FOODS cuentan: “en un principio, con estos temas, mucha gente te mira raro. Te dicen: Una app, para acá, para el campo?” Y recuerdan que los mayores les dicen “si, pero mirá que todos los productores son grandes.”

Por ejemplo, cuando enviaron las encuestas por medios digitales, no todos respondieron. “Tuvimos que recurrir a las llamadas telefónicas en algunos casos. Pero igual fue una forma de empezar a romper el cascarón”, afirman.

Para este grupo de trabajadores, el joven es menos prejuicioso; le cuesta mucho menos adaptarse a lo nuevo. Opinan que el trabajo entre jóvenes es más sencillo, más ágil, más dinámico, en todas estas cuestiones. Afirman que entre jóvenes, el trabajo es más “descontracturado”, más flexible.

Cuentan, además, que cuando estaban buscando empresas para realizar la campaña publicitaria, percibieron que en esas empresas se sorprenden al saber que hay gente joven trabajando en una cooperativa.

Mazzilli y Guigou, concluyen a partir de este emprendimiento que las oportunidades están en la cooperativa y para eso “nos gustaría integrar más jóvenes al equipo de CALMER”.



Virginia San Martín, presidenta de CAF, considera esta iniciativa de CALMER como una “herramienta innovadora que permite a los jóvenes involucrarlos desde sus intereses, en este caso, la tecnología y las aplicaciones”.
Agradecemos a Incubacoop (INACOOOP-CUDECOOP-MIEM) por el apoyo a nuestra socia y felicitamos a CALMER por animarse a ir a MÁS .



Cooperativas Agrarias Federadas
Río Negro 1495 of 201 - Montevideo. Uruguay
Tels: (598) 2900 00 12 - 2901 33 39

Contacto: comunicacion@caf.org.uy

Seguinos:



[/cafuruguay](https://www.facebook.com/cafuruguay)



[@CAFUruguay](https://twitter.com/CAFUruguay)



caf.org.uy