

# PEQUEÑOS PRODUCTORES DUPLICAN INGRESOS POR VENTAS DE LANA

## Cinco años de experiencia consolidan un virtuoso canal comercial

Franca Bidinost  
*bidinost.franca@inta.gob.ar*

Saul Deluchi  
Marcos Subiabre  
Agencia de Extensión Rural Bariloche

Enrique Meli  
Secretaría de Agricultura Familiar de la Nación, Sede Bariloche

---

**Cinco años de trabajo con cooperativas, asociaciones y comunidades Mapuche, desde la esquila hasta la licitación, reflejan hoy un canal comercial firme y confiable. Año tras año se han mejorado el poder de negociación y los ingresos familiares, y se han fortalecido las organizaciones, generando un ingreso de más de 23 millones de pesos para los productores y casi 5 millones para el fisco.**

---

En la Región Sur de Río Negro existe desde hace cuatro décadas una vasta experiencia de trabajo cooperativo en torno a la comercialización de uno de los principales productos de la región, la lana. De este producto depende gran parte de la economía de subsistencia de la Agricultura Familiar.

Esta forma organizativa impulsada por diferentes entidades, entre ellas el INTA, permitió desarrollar canales de comercialización que beneficiaron a muchos pequeños y medianos productores, que así lograron aprovechar los buenos precios de la lana para capitalizarse.

Sin embargo, existió en la región un extenso período de dificultades, no sólo para la producción ganadera sino para todas las actividades productivas

en general, causadas por la erupción del Volcán Puyehue y una prolongada sequía. Durante ese período se produjo una abrupta descapitalización de los productores, a causa de la muerte de la hacienda. La pérdida de escala y calidad y el endeudamiento comprometieron el circuito financiero y administrativo de las organizaciones. Esto complicó la comercialización conjunta y por ende impactó negativamente en la economía familiar. Como consecuencia muchos productores, en su mayoría pequeños, volvieron progresivamente a vender la lana a los comerciantes locales o "mercachifles". Esta situación fue el punto de partida en el cual la Agencia de Extensión Rural Bariloche del INTA, en conjunto con la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación, retomó las experiencias de comercialización como parte de una estrategia general para:

- Reconstruir la economía familiar y de la región
- Generar capacidad de auto gestión comercial entre los pequeños productores
- Reinstalar la importancia de trabajar en la calidad de los productos y procesos asociados a la lana
- Generar vínculos internos en los grupos de productores con miras a reflotar sus organizaciones formales

Durante el año 2013, a partir de la demanda de algunas organizaciones, se realizó la primera experiencia de comercialización con un grupo de siete productores de la comunidad Mapuche de Blancura Centro<sup>1</sup> y 17 productores de la Cooperativa Peumayen de Pichi Leufu. Se ofertó la lana clasificada directamente a las firmas exportadoras mediante licitación directa. En 2014 se repitió la experiencia con un total de 44 productores, sumándose un grupo de productores de Comallo (Tabla 1). Vale la pena resaltar que esta lana comercializada de manera tradicional mediante compradores locales o mercachifles lograba en esos años valores de entre 16 y 20 \$/kg, mientras que el promedio de la venta logrado fue de 32 \$/kg.

Los buenos resultados económicos logrados en esos años, en cuanto a precio y plazo de cobro (50 % a 15 días y 50 % a 30 días post venta), alentó a otros productores de la zona a participar de las iniciativas, retomar la actividad comercial con más compromiso y ordenar los aspectos legales y fiscales de sus organizaciones, para la comercialización. La estrategia propuesta abarca el proceso productivo y el comercial involucrando a productores, técnicos y organizaciones en un trabajo mancomunado con las siguientes etapas:

- Organización de fechas de esquila
- Compra y administración de herramientas de esquila
- Mejoramiento de galpones de esquila y de acopio
- Esquila
- Gestión de centros de acopio (recepción de lana, pesaje, acondicionamiento PROLANA, re-pesaje y enfardado)
- Calado de fardos y análisis de muestras de lana
- Reunión pre venta (pautas y condiciones) y armado de pliegos de licitación
- Reunión de venta y reunión de evaluación pos-venta

En este sentido ha sido clave el apoyo del Programa PROLANA, por un lado mediante su línea "Pequeños Productores", facilitando financiación para adquisición de equipamiento de esquila, mejora de galpones, pre-financiamiento y gastos operativos, y por otro lado a través del "Curso de Esquila, Acondicionamiento y Mecánico" para operarios de comparsas de esquila. También el Servicio de Informe de Precios y Mercados (SIPyM) ha resultado fundamental como referencia en las transacciones comerciales.

Afianzada la relación entre las organizaciones, el INTA y las firmas exportadoras, en 2015 participaron de las licitaciones 64 productores de la Comunidad Mapuche de Blancura Centro, el grupo de Comallo (ya integrado en la Sociedad Rural local) y la Cooperativa Peumayen (Tabla 1). En ese año se comercializó un total de 50.365 kg de lana sucia a un valor promedio de 4,15 U\$S/kg, que debido a un alza en el tipo de cambio implicó un precio en pesos de 56,3 \$/kg, generando un ingreso de \$ 2.838.000 para el sector productor y \$ 595.500 en concepto de Impuesto al Valor Agregado (IVA) para el Estado.

<sup>1</sup> La Comunidad Mapuche de Blancura Centro se denomina Lofche Raghiñ Plang Currah Meu.

En esta etapa del proceso de consolidación de la estrategia productivo-comercial los grupos ya contaban con comparsas de esquila propias, realizando esquila PROLANA en casi la totalidad de los casos. Esto significó que la lana a licitar contara con el respaldo de un adecuado trabajo previo. Hasta este momento las ventas por licitación no alcanzaban los valores de referencia del SIPyM.

En 2016 las mismas organizaciones, con algunos productores que se incorporaron a las ventas, lograron un gran salto en los ingresos como un efecto de triple causa: el incremento del precio internacional de la lana, el incremento marcado en el tipo de cambio (Figura 1) y la demanda por parte del mercado internacional de lanas finas, que como consecuencia impulsaron a las ofertas a superar los valores de referencia del SIPyM. Este último efecto se amplificó en el 2017 donde un lote perteneciente a la Cooperativa Amulein Com superó en un 12,4 % el valor de SIPyM.

En 2017 el efecto mencionado continuó, evidenciándose en una licitación de lana que se realizó en Comallo con un volumen total de 52.634 kg. Dicha lana fue ofertada por 6 organizaciones de productores, la Sociedad Rural de Comallo, la Comunidad Mapuche de Pilquiniyeu del Limay, la Comunidad Raghñ Plang Currah Meu de Blancura Centro, la Cooperativa Nueva Esperanza de Laguna Blanca, la Cooperativa Calibui Ltda. y la Cooperativa Amulein Com Ltda. Entre ellas más de 40 productores participaron de la licitación

de manera presencial, representando una oportunidad de capacitación, empoderamiento y toma de decisión sin precedentes en la zona. A esa instancia se sumaron otras licitaciones: una realizada por la Cooperativa Peumayen que logró el precio más alto con un valor de 8,18 U\$/kg, y pequeñas licitaciones de lana postparto que determinaron el record anual de ventas, con participación de 137 productores, 108.531 kg de lana y un ingreso que superó los 14 millones de pesos (Figura 2). Cabe revelar que el valor de acopio promedio pagado por los compradores locales en esta zafra no superaba los 70 \$/kg, cercano al 50 % de lo alcanzado por la venta mediante licitación conjunta.



Productores organizados para la venta de su lana

Tabla 1: Licitaciones de lana sucia en el área de influencia de las AER Bariloche y Jacobacci del INTA. Organizaciones y cantidad de productores participantes por zafra, cantidad de lana sucia comercializada, precio promedio en dólares, tasa de cambio, precio promedio en pesos argentinos e ingreso total.

Año	Organizaciones de productores	N° productores por zafra	Kg de lana sucia comercializada	Precio en U\$/kg	Tasa de Cambio [\$/U\$]	Precio en \$/kg	Ingreso total [€]*
2013	Com. Blancura Centro Grupo Comallo Coop. Peumayen	20	13.218	4,51	7,09	32,0	423.007
2014	Com. Blancura Centro Grupo Comallo Coop. Peumayen	44	24.941	4,03	8,50	32,7	815.279
2015	Com. Blancura Centro Soc. Rural Comallo Coop. Peumayen	64	50.365**	4,15	13,49	56,3	2.837.984
2016	Com. Blancura Centro Soc. Rural Comallo Coop. Peumayen	87	45.679	6,36	15,72	100,1	4.574.261
2017	Com. Blancura Centro Soc. Rural Comallo Coop. Peumayen Coop. Nueva Esperanza Com. Pilquiniyeu del Limay Coop. Amulein Com Coop. Calibui	137	108.531	7,22	18,64	134,2	14.566.185

\*A estos valores percibidos por el sector productor debe sumarse el 21 % de Impuesto al Valor Agregado, retenido por las firmas compradoras para ser aportado a AFIP.

\*\*Estas ventas incluyen lana de la zafra actual y anterior, acumuladas por los productores debido a la dificultad de venta en pequeña escala.

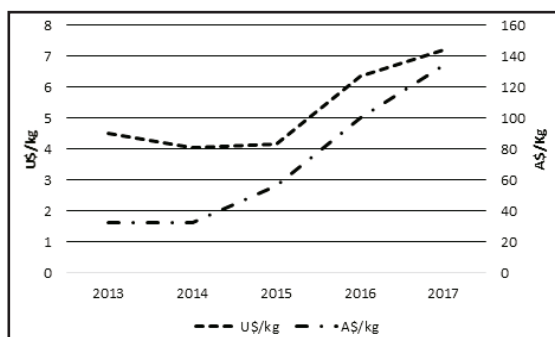


Figura 1: Evolución del precio de la lana en dólares americanos y en pesos argentinos logrado en cada licitación.

El total de ingresos acumulados en los 5 años por venta de lana mediante licitaciones conjuntas fue de \$23.216.700 para el sector productor y de \$4.875.500 para el sector fiscal (IVA). A valores de hoy serían \$32.577.900 para el sector productor y \$6.841.400 para el sector fiscal (IVA).

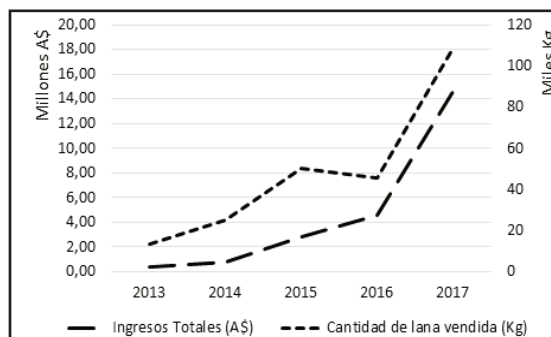


Figura 2: Evolución de cantidad de kilos de lana sucia comercializados y los ingresos totales generados a partir de las licitaciones.

estas operaciones, lo que prevalece es la consolidación de un trabajo desarrollado en los últimos cinco años desde la AER Bariloche de INTA en conjunto con la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación, logrando a través de la venta integrada, el objetivo fundamental de mejorar la capacidad de negociación de los productores.

Más allá del éxito comercial de

## Reflexiones finales

El incremento año tras año de la cantidad de productores que comprometen su lana en operaciones comerciales asociativas refleja el impacto real y positivo que esta estrategia logra en la economía familiar. Asimismo demuestra que se está desarrollado un virtuoso canal comercial firme, estable y continuo, tanto en unidades de negocio físicas (kilogramos de lana), como en económicas (pesos y dólares).

La persistencia de todas las firmas exportadoras en las licitaciones también refleja que el trabajo desde la esquila hasta el enfardado, pasando por el acopio, acondicionamiento, e identificación y análisis de los lotes de lana, es realizado con seriedad y responsabilidad, representando una gran ventaja para las firmas que accedían a estas lanas tras algunos eslabones más de intermediación. El interés de los productores por participar de las licitaciones, sumado a la necesidad de formalizar las transacciones, motivó la formalización fiscal de las organizaciones de productores. Como consecuencia

las comunidades Mapuche lograron exenciones impositivas a nivel nacional y provincial que, sin lugar a dudas, mejoran las condiciones comerciales.

El movimiento económico generado en las organizaciones por la comercialización de lana las revitalizó estimulando otros aspectos socio-organizativos y productivos positivos para el sector, como las compras conjuntas de mercaderías, forrajes e insumos, y la necesidad de renovación de autoridades, entre otras.

Se considera fundamental seguir consolidando los procesos de comercialización a escala organizacional e inter-organizacional. Esta es la única manera de asegurar que el esfuerzo de mejorar los sistemas ganaderos, tanto por las inversiones del productor como por los aportes del Estado, se vea acompañado por el logro de un precio justo. Esta valorización de la producción anual familiar impacta directamente en la calidad de vida del productor y en la economía regional.



Transportando la lana en carro desde Blancura Centro

