



# SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTORES GANADEROS A PEQUEÑA ESCALA

## Noticias y Comentarios

Febrero 2021

ISSN Nº 0327-3059

Nº 582

### Introducción

La ganadería vacuna es una de las principales actividades económicas de la provincia de Corrientes, contribuyendo con el 33 % del producto bruto geográfico del sector primario. La misma, ocupa una superficie de 5.740.183 ha, representando el 64 % del área provincial (Calvi, *et al* 2020), con una existencia en el año 2019 de 4.883.589 cabezas (FUCOSA, 2019).

Los productores ganaderos son alrededor de 23.493, el 92 % representan a pequeños y medianos productores que disponen hasta 500 cabezas y abarcan el 28 % de las existencias. El restante 8 % de los productores concentran el 72 % del rodeo provincial (FUCOSA, 2019).

Entre los problemas que caracterizan a una gran parte del estrato de pequeños a medianos productores, se distingue la dificultad para comercializar la hacienda. En general, comercializan el ganado en el campo por la escasa experiencia de venta en remates. Esta limitante se debe a una serie de factores que incluyen el escaso número de cabezas, que reduce la capacidad de competir y negociar, la baja calidad de la oferta, la incapacidad financiera y dificultades de logística para la comercialización.

Estas limitantes los marginan de los sistemas comerciales normales, haciéndolos vulnerables a la especulación, que paga precios por debajo del mercado. A estas restricciones se agregan aspectos impositivos y previsionales. La consecuencia es una menor rentabilidad, que profundiza el subdesarrollo del sector (Rofman, A 1997).

Las explotaciones agropecuarias aisladas necesitan para su crecimiento, dos soportes fundamentales. Uno es la existencia de un entorno institucional que les posibilite alcanzar oportunidades potenciales, y el otro es la búsqueda de esquemas y propuestas asociativas, que posibiliten alcanzar economías de escala (Márquez, S. 2004). El Estado, representado en sus instituciones nacionales y provinciales, busca brindar apoyo a este tipo de actividades, buscando institucionalidad legal, y un sentido de cooperación entre los agentes, abriendo un espacio para su participación.

El objetivo del presente trabajo fue mejorar un sistema comercial para los pequeños y medianos productores ganaderos de Corrientes, a través del trabajo asociativo para la comercialización conjunta de su producción.

### Metodología

El trabajo inicial estuvo orientado a fortalecer el enfoque institucional y organizativo para desarrollar un método de comercialización no habitual. Dentro del estrato de pequeños a medianos productores, el trabajo se orientó a aquellos cuyo ingreso principal proviene de la ganadería, aunque con limitaciones en cantidad de tierra, capital, acceso a la tecnología y a la información adecuada sobre mercados.

El proceso de armado del sistema comercial del centro sur correntino fue complejo y demandó casi diez años hasta ponerse en funcionamiento en su totalidad.

Se organizaron una serie de eventos que permitieron al productor ordenar su producción y comercialización y contar con un espacio social de intercambio de experiencias y vivencias.

El circuito de comercialización comienza en marzo con la venta de ganado vacuno en remates feria, luego a lo largo del año se realizan encuentros mensuales donde el productor trae los productos (verduras, huevos, panificados, conservas, quesos, chacinados, lanas, artesanías etc.) a la ciudad. Finalmente, en el mes de diciembre, se organiza un encuentro de pequeños productores donde se suman a la comercialización otros productos cárnicos del sistema de pequeños productores como corderos, lechones y chivos.

Para poner en marcha el proceso de comercialización de hacienda vacuna, hubo que mejorar aspectos sanitarios, fiscales y de gestión productiva, y disponer de lotes homogéneos para vender en remates a precios del mercado. Esto implicó un trabajo articulado de las instituciones involucradas en el proceso de comercialización. En el Cuadro 1, se presenta el rol de las principales instituciones que participaron en la metodología de trabajo.

Cuadro 1. Instituciones participantes y sus funciones principales

| Instituciones  | Funciones principales  |
|--|--|
| PRODERNEA- Ministerio de la Producción Trabajo y Turismo de la Provincia de Corrientes | Subvención gastos de fletes, asesoramiento en cuestiones tributarias e incorporación a los productores como monotributistas.<br>Financiamiento de proyectos destinados a mejorar la producción ganadera de los participantes del remate. |
| Agencia de Extensión Rural INTA Mercedes   | Organización general del remate.<br>Acompañamiento y asesoramiento técnico en la consignación de hacienda.<br>Asistencia técnica y seguimiento de actividades como la clasificación de lotes por categoría.                              |
| SENASA   | Control normativo de la sanidad animal.<br>Control de animales en el ingreso al predio de la SR para el remate.  |
| FUOSA  | Control de vacunaciones y control de garrapata.<br>Coordinación con SENASA para la obtención de permisos sanitarios pertinentes.   |
| Casa Rematadora, Reggi y Cía.  | Promoción general del remate e invitación a compradores<br>A cargo del loteo de animales y martilleo en la subasta.  |
| PRIAR  | Otorgamiento de permisos (tras aprobación de SENASA) para la movilización y transporte del ganado al remate. Control de marcas y señales.  |
| Sociedad Rural de Mercedes   | Aporte del local para remates, cobrando 0,5 % de las ventas en lugar del 1% que se cobra normalmente.  |
| Municipalidad local  | Apoyo logístico para la organización del remate: equipos de sonido y almuerzo para los participantes   |
| Transportistas del ganado  | Gestión de permisos para movilizar el ganado. Carga y transporte del ganado desde parajes hasta local de remate.   |
| Empresas privadas y Asoc. Cooperadora de INTA Mercedes                                 | Patrocinadores del evento, donación de premios para productores.   |
| Productores  | Aporte voluntario del 1 % del valor total de la operación al fondo Consejo de Desarrollo Local.  |

Se formó el Consejo de Desarrollo Local del Centro Sur Correntino, presidido por productores, que representaban a los distintos parajes rurales, y también las instituciones involucradas.

Para difundir el objetivo del remate, técnicos de INTA y PRODERNEA entrevistaron productores con 5 o 6 meses de anticipación, luego se realizaron reuniones abiertas y masivas en aproximadamente 15 de los 22 parajes, posteriormente, se amplió la convocatoria a los restantes parajes. En esas reuniones se informaban los beneficios de la propuesta y los requisitos para participar del mismo, comunicando la modalidad de venta, las limitaciones con las que se encontrarían y las acciones que se deberían realizar para superarlas.

Para la preparación de los lotes para venta, se utilizaron corrales comunitarios distribuidos en la mayoría de los parajes rurales. Dos meses antes de la fecha de remate, se armaban planillas de inscripción de los productores titulares de boletos de marca y las distintas categorías de bovinos a consignar. Los técnicos otorgaban un número de orden a cada productor, que se marcaba sobre el lomo de los animales para identificarlos en el remate.

Para movilizar animales fue necesario gestionar permisos, en un trámite que implicó la participación de tres organismos SENASA, FUCOSA y PRIAR. Una vez obtenidos estos permisos la policía rural debía visarlos. Luego fueron entregados a los transportistas en los lugares de carga, quienes se encontraban con los propietarios de los animales y los responsables de FUCOSA, que debían visar los permisos. Estos volverían a controlarse en los puestos camineros del PRIAR. Por último, en la local feria dichos permisos fueron nuevamente recibidos por personal de las tres instituciones de control, dispuestas en el local. A pesar de las rigideces administrativas, se fueron agilizando los despachos de la hacienda, debido a la participación del grupo de acción local. El cual, junto con los beneficiarios, precisaron las dificultades y se buscaron puntos de acuerdo para corregirlas, siempre dentro de las normativas vigentes.

En el predio del local feria, la casa rematadora clasificaba el ganado en lotes para la venta, facilitando la subasta. La comercialización por Kg vivo fue una cuestión diferencial con respecto a la venta al bulto en el campo, aunque en el remate, también, algunas categorías se ofrecían al bulto, siendo el peso promedio solo una referencia para los compradores. Una vez armado los lotes para la venta y distribuidos en sus respectivos corrales, después de un almuerzo organizado para los compradores y vendedores, la casa consignataria iniciaba la subasta.

Una vez finalizada la subasta, la información de las ventas quedaban registradas en planillas confeccionadas por técnicos de las instituciones organizadoras y la casa consignataria. En base a esa información se libraba el pago a cada productor. La Sociedad Rural cobraba el 1% de las ventas por el alquiler del predio y en los últimos años redujo su canon al 0,5 % favoreciendo el ingreso de los productores. La casa rematadora que normalmente cobra una comisión del 3 % de lo vendido, en este caso cobraba el 2%, monto pagado con el subsidio recibido por los productores del MPTyT, reduciéndola en el último año al 1%.

La organización del evento promovió la entrega premios, al mejor lote de terneros y terneras, al mejor lote de vacas gordas, al productor innovador, para incentivar a los productores a mejorar la calidad de la hacienda.

Paralelamente a esta organización, hubo un proceso de transferencia tecnológica a través de la AER INTA Mercedes. Las tecnologías de producción incluyeron, estacionamiento del servicio, reserva de potreros de campo natural, implantación de lotes de pasturas de Setaria (pastoreo y semilla), suplementación mineral estratégica en el pico de lactancia, destete definitivo de terneros a los 7 meses de edad con el uso del destetador (lata), suplementación proteica invernal en la recría de vaquillas para adelantar el primer servicio, utilización de bancos de proteína con Guandú o Leucaena, revisión clínica de toros para diagnosticar enfermedades venéreas e incorporación de toros de cabañas reconocidas para mejorar la progenie.

### Resultados

El primer remate ganadero fue realizado el 26 de abril del 2006, en la local feria de la Sociedad Rural de Mercedes. Consignaron hacienda alrededor 92 productores, la mayoría de ellos, no tenían experiencia previa en remates. Desde el 2006 se realizaron 15 remates, se concentraron 20.000 cabezas, participaron 1.207 productores que consignaron un promedio de 17 cabezas por productor (Cuadro 2).

En general, los pequeños productores encuentran dificultades para vender su ganado, porque la cantidad no es tentadora o porque son de menor valor comercial. Aunque, en los remates se lograron incrementos entre el 20 y el 30 % sobre el precio pagado en el campo. Unos de los aspectos positivos, fue la venta no solo de la totalidad de los animales que ingresaron cada año, sino también permitió vender categorías difíciles de comercializar en el campo (figura 1), como toros viejos, vacas de internada y conserva. Por el volumen de ventas y categorías, considerando precios actualizados, el total comercializado a marzo de 2020 es de \$ 335.326.200.

Cuadro 2. Resumen remates ganaderos de pequeños productores

| AÑO          | Productores | Cantidad de cabezas |
|--------------|-------------|---------------------|
| 2.006        | 100         | 1.400               |
| 2.007        | 83          | 1.332               |
| 2.008        | 114         | 1.788               |
| 2.009        | 86          | 1.404               |
| 2.010        | 77          | 1.170               |
| 2.011        | 98          | 1.175               |
| 2.012        | 96          | 1.622               |
| 2.013        | 73          | 1.143               |
| 2.014        | 74          | 1.221               |
| 2.015        | 66          | 1.221               |
| 2.016        | 92          | 1.155               |
| 2.017        | 72          | 1.149               |
| 2.018        | 84          | 1.746               |
| 2.019        | 53          | 1.490               |
| 2.020        | 39          | 984                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>1207</b> | <b>20.000</b>       |

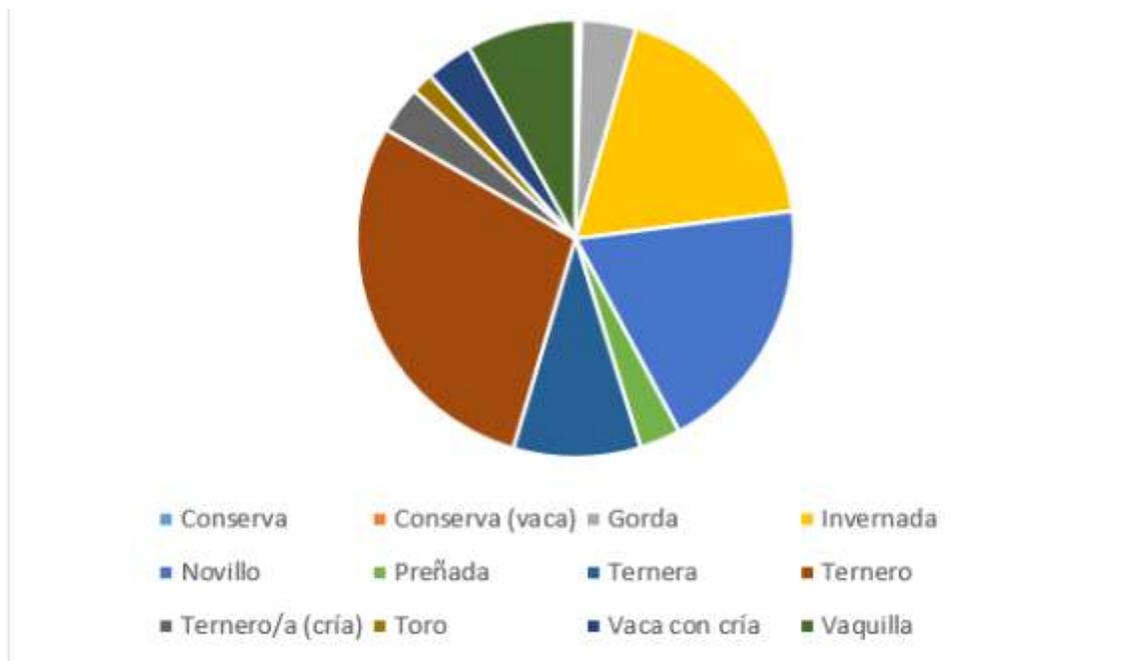


Figura 1. Categorías comercializadas en los remates de pequeños productores en Mercedes, Corrientes promedio de 15 años.

En la figura 1 se observa que, del total comercializado en los remates, las categorías con mayor proporción fueron ternero/ternera, invernada y novillo sumando en total el 76% de lo rematado. Los sistemas de pequeños y medianos productores se caracterizan por ser de cría-recría. La alta proporción de categorías que son el producto final de estos sistemas indicaría sistemas eficientes desde el punto de vista productivo con bajo porcentaje de categorías de descarte.

Un 40 % de los productores que participó en los remates se inscribieron como monotributistas en la figura eventual, para evitar el descuento del IVA y efectuar aportes a su caja jubilatoria. Un beneficio de esta inscripción fue la obtención de CUIT que permitió el acceso a créditos a través de programas nacionales de apoyo.

Un resultado importante fue el logro de un entramado institucional que se generó en el marco de un grupo de acción local (Kraemer, J, 2006), gestionado por la Agencia de Extensión Rural Mercedes, buscando nuclear a pequeños productores de los parajes y relacionarlos con instituciones y organizaciones locales.

Una característica del grupo de productores participantes fue la participación en igualdad de género, representando las mujeres un promedio de 35 % de participación, llegando algunos años a 50%.

En este grupo, previo a cada remate se discutió entre beneficiarios e instituciones, las problemáticas a solucionar, no sólo la temática comercial, sino también dificultades de otra índole que afectaban la vida cotidiana de los vecinos de la zona rural.

Fue un logro que los productores cedieran el 1% de sus ventas al Consejo de Desarrollo Local del Centro Sur Correntino, estos recursos fueron utilizados para solventar gastos orientados a la organización del remate, encuentros de pequeños productores y otros, como el funcionamiento de la maquinaria agrícola comunitaria. Estas actividades, favorecieron la dinámica organizativa de los productores.

Sumado a los resultados positivos, esta organización de remates se replicó en diferentes puntos de la provincia, apoyada por políticas del Ministerio, Agencia de Extensión Rural INTA y empresas privadas, que estimularon la adopción de la organización para la comercialización.

A partir del año 2010, los remates se realizaron en Paso de los Libres, Bella Vista, Itá Ibaté, Esquina, Goya, Colonia Pando, Ciudad de Corrientes, Monte Caseros, La Cruz, Virasoro, Santo Tome, Ituzaingó, Sauce y Curuzú Cuatiá, donde se hicieron ventas con importantes números de cabezas y a valores favorables para los productores.

### **Consideraciones finales**

El trabajo asociativo para la comercialización conjunta del ganado de pequeños productores, gestada desde instituciones como el INTA a través de su Agencia de Extensión en Mercedes, el Municipio y el Ministerio de la Producción, permitió superar una limitante para los productores, y también fortalecer su organización, mejorar su competitividad, negociación y lograr la escala necesaria para participar de los mercados y sus demandas.

### **Agradecimientos:**

*Al Licenciado Juan Galarza que fue un miembro valioso en el equipo de trabajo de la AER Mercedes en los inicios de este proyecto.*

*Al Ing. Agr. Daniel Sampredo por sus aportes a este manuscrito.*

**Ing. Agr. Jacques kraemer**

[kraemer.jacques@inta.gob.ar](mailto:kraemer.jacques@inta.gob.ar)

Lic. Felix Ferrari, Ing. Agr. Daniel Macías†, Víctor Nuñez, Julio Molina,  
T.S. María Elena Fretes, Lic. Silvina Martinez e Ing. Agr. Diego Bendersky

### **Bibliografía consultada**

Calvi, M, Aguilar, D. Benitez, D., Pizzio, R. (2020). Pasos para la intensificación de la cría en Corrientes. Revista americana de emprendorismo e innovacao. Vol. 2, Nº 1, 302-311.

IICA (2017) Manual de Facilitadores de Procesos de Innovación Comercial. Ediciones INTA.

Kraemer, J. E. (2006). Propuesta de formación de un grupo de acción local en el centro sur de la provincia de Corrientes (Argentina). Tesis de Master Internacional en Desarrollo Rural/Local (4ª edición 2005-2006) Universidad Politécnica de Madrid, España.

Rofman, A. B. (1997) Estrategias productivas frente al Mercosur: las respuestas de los agentes económicos subordinados. En revista Realidad económica., Nº 152 nov/dic. 1997.