

Series:  
Comunicaciones Técnicas  
ISSN 1667-4006

COMUNICACIÓN TÉCNICA N°251

## Área Desarrollo Rural

**Informe final. Comercialización conjunta de lanas.  
Zafra 2018-2019**

*Gaetano, Andres Marcelo  
compilador*

**2019**

### ■ Ediciones

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria  
Centro Regional Patagonia Norte  
Estación Experimental Agropecuaria Bariloche. "Dr. Grenville Morris"  
biblioteca@bariloche.inta.gov.ar



Informe compilado por **Andres Marcelo Gaetano** (AER Ing. Jacobacci)

Autores participantes:

**Franca Bidinost**- AER Bariloche  
**Saul Gaston Deluchi**- AER Bariloche  
**Paula Ocariz**- AER Bariloche  
**Julio César Ojeda**- AER Bariloche  
**Hilda Rocio Alvarez**- OT Los Menucos  
**Marcos Elixer Quilaqueo**- OT Los Menucos

Ingeniero Jacobacci, jueves 07 de febrero del 2019.

En el presente resumen, que se termina de redactar en el día de la fecha, se pretende plasmar el trabajo conjunto de productores ganaderos, organizaciones de productores y el equipo técnico de las Agencias de Extensión Rural de INTA de las localidades de San Carlos de Bariloche e Ingeniero Jacobacci como así también técnicos del Programa Ganadero del Ente para el Desarrollo de la Región Sur.

La zafra lanera del ciclo productivo actual, 2018/2019, presentó el mayor volumen de lana comercializado, de manera conjunta por varias organizaciones y en diferentes lugares y momentos, coordinado por el equipo técnico de la EEA – INTA de San Carlos de Bariloche. Dicho volumen alcanzó 220.878 kilos netos de lana sucia, a través de 4 licitaciones diferentes durante los meses de noviembre y diciembre del 2018 y febrero del 2019, participando de dichas licitaciones un total de 12 organizaciones, involucrando a casi 400 familias de pequeños productores. El valor promedio global fue de 7,60 dólares americanos por kilo de lana sucia de una calidad promedio global de 19,5µm de diámetro promedio de fibra y 59,4% de rinde al peine (Schlumberger), representando un volumen total de u\$s1.678.399 y su equivalente promedio en pesos argentinos fue de \$62.436.437.-

Organizativamente hablando, la concentración de lana de pequeños productores en el marco de una organización permite obtener escala comercial y vender en el mercado formal directamente a las empresas que procesan lana en Argentina, concentradas en su mayoría en el polo lanero de Trelew en la provincia de Chubut, salteando intermediarios tradicionales como el mercachifle y el centro de acopio local. Esto permite que el productor obtenga un valor realmente más elevado que el obtenido de manera individual en la localidad, comercializando al centro de acopio, o sin moverse de su propio campo a través del mercachifle. En esta última zafra, el promedio global de las 4 licitaciones arroja un precio de bolsillo de \$282,72 por kilo de lana sucia contra un promedio de venta local, generalmente de manera informal, que ronda los \$180 por kilo, lo cual representa para el productor un

diferencial de \$102,72 por kilo. Si consideramos que se comercializaron 220.878 kilos de lana sucia, el margen diferencial total para los ganaderos involucrados fue de \$22.688.588. En conceptos de impuestos nacionales, este proceso de comercialización conjunta de lanas de la Región Sur aportó a las arcas de la Nación un total de \$15.097.097. Esto significa que entre aportes directos al sector (diferencial de bolsillo) e indirectos a la sociedad en su conjunto (impuestos), el beneficio de organizarse y comercializar en forma conjunta eroga un monto diferencial total de \$37.785.685. Cabe destacar que la totalidad de los ingresos que percibe el pequeño ganadero de la Región Sur son, en su mayoría, redistribuidos en la economía regional a través de compras de alimentos, ropa, materiales para refacciones o inversiones prediales y habitacionales, repuestos para el automotor, servicios, contrataciones, etc.

Este margen diferencial se explica en gran medida por la competitividad de la estructura comercial diseñada a lo largo de los años por las organizaciones de ganaderos con el acompañamiento de las técnicas y técnicos, quienes les brindan un asesoramiento integral. Dicha competitividad radica en tres aspectos: Protocolo de Calidad y Trazabilidad, Logística y Administración.

- a) Protocolo de Calidad y Trazabilidad: gracias al **Prolana Pequeños Productores**, una adaptación del ya clásico **Prolana**, los pequeños productores de las organizaciones pueden llevar adelante una esquila prolija, que cumpla las bases del Protocolo Prolana, sin necesidad de contratar una comparsa que probablemente no iría a esos campos por la escasa cantidad de cabezas de esquila por establecimiento. También la clasificación y enfardado se cumplen siguiendo las normas, pero sin necesidad de que cada productor tenga las instalaciones necesarias, dado que estos trabajos se llevan adelante en el centro de acopio de la organización. Por último, como precepto fundamental de las licitaciones conjuntas de lana, cada organización presenta un lote general con *calidad promedio ponderada*, pero internamente tiene ese lote sub dividido en todos los lotes, individuales o colectivos, que presenten análisis de lana, asegurando *trazabilidad interna* y que cada integrante cobre lo que le corresponde en función de la calidad obtenida por su lana, nivelando hacia arriba en la discusión interna entre los socios sobre manejo anual de la majada y mejoramiento genético.
- b) Logística: Los productores, a través de la construcción y fortalecimiento de sus organizaciones, han pasado de ofrecer sus lanas en lienzos en un galponcito en el campo, a ofrecerlas clasificadas y enfardadas bajo las normas del protocolo Prolana, con planilla de romaneo y análisis de lana realizados por laboratorios que cumplen con las normas de la Interwoollabs / IWTO, en el centro de acopio de su organización (Cooperativas Agrícolas Ganaderas, Comunidades de Pueblos Originarios o Sociedades Rurales). Al tener concentrada la lana en el centro de acopio de la organización de productores, los cuales están situados o sobre rutas provinciales o sobre la ruta nacional n°23, representa una ventaja competitiva enorme, dado que la logística del retiro de la lana por parte de la empresa compradora se ve facilitada enormemente al tener que desentenderse de enviar camiones por los caminos vecinales recolectando lotes chicos de lana. Esto se potencia si en una sola licitación



participan más de una organización, dado que para cumplir con el plazo de pago la empresa compradora debe retirar rápidamente la lana para verificar por su cuenta los kilos y la calidad comprada. Por último, La logística también se fortaleció, en más de una organización involucrada, con la presentación de un proyecto anual Prolana Pequeños Productores, el cual crea o fortalece la prefinanciación de la esquila por parte de la organización para con sus asociados y subsidia, al menos parcialmente, los gastos de fletes internos para acarrear la lana al centro de acopio, los gastos de acondicionamiento y enfardado, como así también reparaciones menores en el centro de acopio y herramientas para la comparsa de esquila.

- c) Administración: resulta impensado que 387 productores comercialicen sus lanas de forma conjunta, sin mediar ninguna organización, a las empresas laneras. Esto representaría confeccionar 387 contratos de venta de lana y, al menos, 387 transferencias bancarias. En estas licitaciones sólo fue necesario confeccionar 12 contratos y, como en muchos casos se hizo un anticipo y luego un pago de cierre, las empresas laneras tuvieron que realizar, a lo sumo, un total de 24 transferencias bancarias. Este nivel de organización por parte de los vendedores, los pequeños ganaderos de la Región Sur, reduce drásticamente los costos de transacción por parte de las empresas que terminen ganando las licitaciones.

Tomando todo lo antedicho como marco contextual, tanto zonal como regional, se le suma que el sector lanero, más allá de operar en pesos argentinos, cotiza en dólares. Si a esto le sumamos que el mercado internacional de lanas finas, básicamente lanas de la raza Merino, se encuentra hace ya 2 años en alza, llegamos a la conclusión que, a pesar de la enorme devaluación de la moneda a lo largo del 2018 y acarreando una estrepitosa inflación de más del 50%, los productores de lana se encuentran dentro de los pocos sectores que han ganado, en valor real, lo mismo o más respecto al año 2017.

Para tener una mejor visualización de las diferentes licitaciones, a continuación se resume las generalidades de las mismas. Recordar que la comparación directa de los precios obtenidos incurre generalmente en el error. Recordar que detrás de un precio se encuentra la calidad y la cantidad de la lana, la ubicación del o los lotes ofertados, los plazos de pago y condiciones generales impuestas por los vendedores, el conocimiento previo de los lotes de lana y de la organización por parte de los compradores y, por último y no por eso menos importante, el momento del mercado en el cuál se sale a ofertar la lana.



Fecha	Coordinación	Técnico Asesor	Organizaciones	N° Productores	Kilos Totales	Calidad Promedio		Venta		
						Finura	Rinde P.	Precio	Plazos	Firma
21/11/2018	Franca Bidinost	Franca Bidinost & Saúl Deluchi	Comunidad de Blancura Centro	65	38.524kg	19,3µm	58,4%	u\$s7,443	25 días	Unilan
			Comunidad de Pilquiniyeu del Limay							
			Coop. Nueva Esperanza							
			Sociedad Rural de Comallo							
03/12/2018	Marcos Subiabre	Marcos Subiabre	Coop. Peumayén de Pichi Leufu	36	21.200kg	19,2µm	64,0%	u\$s7,623	45 días	Lempriere
14/12/2018	Andrés Gaetano	Magdalena Porma	Coop. Amulein Com	286	154.457kg	19,7µm	59,0%	u\$s7,633	30 días	Unilan
		Miriam López	Coop. La Amistad							
		Andrés Gaetano	Coop. Ventana							
		Jazmín Miguel	Coop. Calibui							
		Heber Rosso	Coop. Peñi Mapuche							
08/02/2019	Paula Ocariz	Paula Ocariz, Julio Ojeda y José López	Coop. Pichi Cullín	16	6.697kg	19,5µm	60,6%	u\$s7,629	15 y 30 días	Lempriere
<b>TOTAL</b>			<b>12 Organizaciones</b>	<b>387</b>	<b>220.878kg</b>	<b>19,5µm</b>	<b>59,4%</b>	<b>u\$s7,599</b>		



Cabe destacar que la coordinación y asistencia técnica está dada por parte del equipo de las Agencias de Extensión Rural de INTA de San Carlos de Bariloche (Franca Bidinost, Saúl Deluchi, Paula Ocariz, Julio Ojeda y Marcos Subiabre) y de Ingeniero Jacobacci (Andrés Gaetano), las cuales dependen de la Estación Experimental Agropecuaria de San Carlos de Bariloche, como así también por parte del equipo técnico del Programa Ganadero del Ente para el Desarrollo de la Región Sur tanto de Valcheta (Miriam López), como de Ingeniero Jacobacci (Jazmín Miguel; en sociedad con la administradora de la Cooperativa Indígena, Marisa Pérez), Ñorquinco (Heber Rosso) y Pilcaniyeu (José López). Este aspecto es para resaltar porque una de las licitaciones, la del 14 de diciembre, implicó un trabajo coordinado inter institucional, más aún si tenemos en cuenta que una de las Cooperativas fue coordinada independientemente por sus propios integrantes como la Amulein Com con Magdalena Porma como referente principal.

Por último, confluyó a lo largo de todo este proceso el apoyo de diferentes instituciones, como el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Río Negro, quien financió el combustible empleado, por el equipo técnico de INTA, para la organización de los lotes y llevar adelante el proceso de licitación en sí; Ley Ovina financiando el Pre financiamiento de una de las organizaciones involucradas, como así también Prolana que financió proyectos de Prolana Pequeños Productores a 5 de las 12 organizaciones involucradas, solventando gastos de logística, acondicionamiento e incrementando los fondos para la prefinanciación de esquila. Se incluye la necesidad de la articulación constante con el laboratorio de fibras de la EEA INTA de San Carlos de Bariloche como así también en algunos casos con el laboratorio de fibras de la EEA INTA de Chubut, dado la importancia de su eficiente trabajo para poder licitar lo antes posible.

Queda la expectativa sembrada para el siguiente ejercicio, donde las organizaciones y los técnicos involucrados visualizamos un futuro con más integración entre organizaciones e instituciones para lograr una plataforma comercial más sólida, ordenada y de alcance regional. El impacto, a las claras, justifica el esfuerzo.