

# PROTOCOLO DE COMERCIALIZACIÓN COOPERATIVA DE LANA LAS ORGANIZACIONES CONSOLIDAN UN CANAL DE COMERCIALIZACIÓN DE LANA

Andrés Gaetano<sup>1\*</sup>, Rocío Álvarez<sup>2</sup>, Marcos Quilaleo<sup>2</sup>

<sup>1</sup> INTA, Área de Desarrollo Rural, AER Ing. Jacobacci

<sup>2</sup> INTA, Área de Desarrollo Rural, OIT Los Menucos

\*[gaetano.andres@inta.gob.ar](mailto:gaetano.andres@inta.gob.ar)

---

**La utilización de protocolos de calidad y trazabilidad por parte de las cooperativas de pequeños productores de la Región Sur de Río Negro, permite superar los precios de referencia y facilitar la comercialización de lana, promover la sustentabilidad de los sistemas productivos y la reducción del impacto ambiental, como así también consolidar a las organizaciones regionales.**

---

## Introducción

En los sistemas ganaderos ovinos de la Región Sur Rionegrina, la venta de lana Merino representa históricamente el 60 % de los ingresos brutos anuales, el saldo lo cubre la venta de carne ovina, incrementándose esta relación cuando hablamos de pequeños productores. Los pequeños productores, por su escaso volumen comercial, quedan resignados al mercado informal reglado por el mercachifle.

En virtud de ello, desarrollar un canal de comercialización de lana eficiente, implica mejorar los ingresos anuales. Las organizaciones de pequeños productores, vienen consolidando un canal de venta directo al polo lanero exportador. El método dominante es la licitación cooperativa de lana sin pérdida de identidad, pudiendo superar los valores de referencia oficial y dinamizando compras de alimentos e insumos.

Este cambio fue posible debido a dos acciones importantes, la voluntad y trabajo de los pequeños productores y el compromiso de las organizaciones.

El Estado tiene un rol clave asesorando con el equipo técnico de las Agencias de Extensión Rural (AER) de INTA, la Secretaría de Agricultura Familiar y del Programa Ganadero del Ente Región Sur, certificando la calidad de las lanas (Laboratorio de Fibras – Estación Experimental Agropecuaria Bariloche del INTA), brindando un protocolo de esquila y acondicionamiento de lana (Prolana) y herramientas de financiación (Prolana, Ley Ovina y Pro Huerta – Proyectos Especiales).

El presente artículo tiene como objetivo socializar el protocolo del proceso integral de una comercialización cooperativa de lanas: la planificación general, la esquila y acondicionamiento, la licitación y el cierre de la operación.

En tal sentido, nos fundamos en las experiencias realizadas en la AER Ing. Jacobacci y la OIT Los Menucos acompañando a las Cooperativas Calibui, Ganadera Indígena y Amulein Com y el Grupo de Ganaderos de Los Menucos.

### La comercialización cooperativa

Podemos definir a la comercialización cooperativa como un proceso organizado de producción, clasificación, análisis y venta de lana, siendo fundamental la trazabilidad y transparencia dadas por los protocolos utilizados.

Se utiliza el Prolana como protocolo nacional de esquila, clasificación y enfardado, asegurando la trazabilidad a lo largo de todo el proceso y certificando, junto con el Laboratorio de Fibras, la calidad específica de cada lote de lana muestreado, según se observa en la Figura 1.



Figura 1: Muestreo de lana.

Al momento de vender todos los lotes se consolidan en un lote general, pero sin perder la identidad de cada uno de ellos, liquidándose al precio que le corresponde en función de su calidad.

Dadas las características y complejidad del proceso, se requiere

de una coordinación técnica general, desempeñada por un técnico o técnica perteneciente a una Institución Nacional, Provincial o Municipal. En este caso la coordinación fue desarrollada por el Ingeniero Agrónomo Andrés Gaetano (AER - Ingeniero Jacobacci).

### Planificación general

La reunión de Planificación es el primer paso, realizándose antes o durante el servicio reproductivo (figura 2). Contar con el stock actualizado al inicio de un nuevo ciclo productivo, nos permite proyectar las cabezas de esquila, su costo y el volumen de lana a comercializar. Pensando en venta de lana pre parto, con la fecha más tardía del inicio del servicio, podemos establecer la fecha de la última esquila.

En esta reunión ya se establecen, aproximadamente, las variables más importantes:

- a) Cantidad de participantes.
- b) Volumen de lana.
- c) Cantidad de lotes.
- d) Período de esquila.
- e) Logística (campo - centro de acopio).
- f) Período de trabajo del centro de acopio.
- g) Período de envío de muestras de lana al Laboratorio.
- h) Fecha tentativa de venta.

La mayoría de los pequeños productores, al contar con majadas chicas, no podían acceder a realizar la esquila con comparsas Prolana y, por ende, adherir a dicho protocolo.

La aparición del Prolana Pequeños Productores (PPP), que implica una esquila prolija a campo con posterior clasificación y enfardado en centro de acopio, facilitó certificar Prolana a la totalidad de los lotes de los asociados.

A su vez, la Cooperativa puede

presentar un proyecto al PPP, para prefinanciar la esquila y subsidiar parcialmente los gastos de insumos de la comparsa comunitaria, fletes, gastos de clasificación y enfardado en el centro de acopio reduciendo los costos operativos de los pequeños productores.

## Esquila y acondicionamiento

En la reunión previa a la esquila, realizada en agosto, se definen las fechas y las cabezas de esquila, como así también quiénes esquilarán con Comparsa Prolana y quiénes con Comparsa PPP. Quienes esquilen según el PPP, deberán aclarar si optarán por un lote de lana individual (análisis de lana independiente) o sumarán su lana al lote comunitario (análisis de lana conjunto, con pérdida de identidad). De contar con prefinanciación de esquila y/o de comercialización (Prolana, Ley Ovina o fondo propio), es el momento propicio para entregar dichos fondos. La financiación cubre el mayor costo operativo del año, justo cuando hay menos recursos.

Se debe acordar el método de trabajo con el personal del acopio, la revisión de la infraestructura, el equipamiento y la contratación del fletero con una ruta definida del acarreo de la lana, como muestra la Figura 2.



Figura 2: Acarreo de lana.

Por último, es fundamental revisar la situación ante la AFIP y la cuenta bancaria de la organización.

La trazabilidad aplicada a lo largo del proceso, que implica un sistema de registros y un diseño operativo eficiente, nos permite el seguimiento intensivo de cada lote desde la esquila hasta la liquidación final. El ingreso de los lotes al centro de acopio es el punto crítico, momento en el cual se registra cada lote con la rotulación y peso de cada bulto de lana a clasificar según PPP, como así también de los lotes cerrados que certifican Prolana.

El envío de muestras de lana al Laboratorio tiene un orden secuencial, primero los lotes Prolana, luego los lotes individuales PPP y por último las muestras del lote comunitario PPP, dado que es el último en cerrarse.

## Mi lana vale (la venta)

Contando con los análisis de lana, se realiza la reunión pre venta, poniendo en común la información de todos los lotes:

- Propietario
- Tipo de Lana
- Kilos Netos Totales
- Cantidad de Fardos
- % No Vellón
- Análisis de lana.
- Precio Orientativo (SIPyM: Servicio de Información de Precios y Mercados).

Posteriormente, los productores definen las condiciones de venta de su producción (Figura 3):

- Tipo de Licitación: conjunta.
- Modo de Ofertas: presencial / correo electrónico.
- Tipo de Oferta: u\$/kg al barrer, libre de impuestos.
- Plazos y Porcentajes: 40 % - 15 días /

60 % - 30 días. Se pesifica el monto vía cotización Banco de la Nación Argentina al cierre del día anterior al pago.

- Contrato: redacción y firma al finalizar la licitación.
- Carga de Lana: hasta 15 días.
- Devolución de bolsones: antes del 31/08.

Cabe aclarar que la licitación conjunta implica la presentación de todos los lotes, pero se solicita una oferta global, detallando la calidad promedio ponderada por la cual los compradores deberán realizar una única oferta a la organización. Luego, ésta liquidará internamente cada lote, al precio diferencial correspondiente a su calidad individual.

La licitación se realiza con una base oculta, determinada por los productores, pero no presentada a los compradores. Es la variable más relevante y al momento de fijarla, el técnico se asegura que los productores comprendan la situación del mercado lanero.

Luego de la reunión se envían las invitaciones a las firmas. El día de la licitación, en tan sólo 60 minutos, se define un proceso que se planificó 6 meses atrás.



Figura 3: Reunión de Venta.

Al finalizar la recepción de ofertas, se determina el ganador de la licitación, siempre que haya superado el precio base, e inmediatamente se firman los contratos,

acordando fecha de carga, donde se pesarán nuevamente todos los fardos.

Cada organización, posteriormente cobrará el monto total acordado, liquidando internamente lo correspondiente a cada asociado, cerrando la operación comercial recién en agosto del año siguiente al recibir la devolución de los bolsones, durante la ejecución de la planificación de la venta de lana de la zafra siguiente; el proceso total dura más de 1 año.

### Se van sumando...

Promover estos consorcios de organizaciones requiere equiparar entre ellas los protocolos ya descriptos.

En la última zafra (2019/2020), el consorcio integrado por las Cooperativas, visualizando la alta inestabilidad del mercado luego de una zafra récord, decidió flexibilizar las condiciones de venta, pidiendo una oferta por organización en vez de una global y plazos extendidos de cobro (30 % - 15 días; 70 % a 60 días).

Las medidas fueron acertadas, logrando el 20 de diciembre que las cinco firmas que ofertaron superen la base. Se comercializaron 152.000 kilos de lana, de 19,5 µm de finura y 57 % de rinde al peine, con un precio global de 5,13 dólares por kilo de lana sucia al barrer (superando en 2 % el valor de referencia del SIPyM). Esto representó 308 \$/kg, superando en 128 \$/kg el valor promedio del acopiador zonal, totalizando un valor diferencial de \$19.500.000, distribuido en las 200 familias involucradas.

Al ser un canal formal representó impositivamente un aporte a las arcas nacionales de \$11.000.000. La venta organizada le generó al sistema un subsidio de \$30.500.000.

Destacamos al Grupo de Los Menucos, por participar con casi 25 toneladas de lana producidas por 11 familias, con sólo un año de trayectoria y sin personería jurídica, donde cada socio debe facturar y estar regularizado en AFIP y el Banco.

Desde la OIT Los Menucos se motorizó este proceso socio organizativo, con el acompañamiento de la AER Ing. Jacobacci, potenciando nuevas alternativas productivas y comerciales en el marco del Proyecto FONTAGRO. Actualmente, cuentan con una agenda grupal conjunta con la OIT a mediano y largo plazo.

Los aportes del Pro Huerta (Proyecto Especial), sirvieron para equipar el centro de acopio de la Cooperativa Calibui, y los del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Río Negro, solventaron los gastos de combustible de los técnicos durante el proceso.

## Conclusiones

El proceso de una licitación resume una parte importante del ciclo productivo anual de los asociados. Incorpora Calidad Certificada, Trazabilidad y Agregado de Valor. También nos permite realizar evaluaciones inter anuales sobre el proceso que define más de la mitad de los ingresos anuales. Esto es, discutir desde el corral hasta el mercado internacional, en el seno de una organización y, también, en una red de organizaciones.

Ambientalmente, resulta en mayores ingresos con menor carga animal, lo cual nos anima a reflexionar una manera más inteligente de utilizar los recursos naturales.

En definitiva, la Comercialización Cooperativa es un ejemplo de que subir en la cadena de valor, incorporando protocolos de calidad y trazabilidad, genera beneficios, promueve el uso eficiente de los recursos prediales y comunitarios, asegurando mayor impacto de la inversión pública en el sector, donde los pequeños productores le imprimen eficiencia al sistema en su conjunto.

