



**Revista**  
**“TECNOÁRIDO”**

Año 4 - Nº 6 - Junio de 2022

**Capítulo 10**

**ESTRATEGIAS DE VENTA  
DEL GANADO BOVINO DE LOS PEQUEÑOS  
Y MEDIANOS PRODUCTORES GANADEROS  
DEL DPTO. CHAMICAL**

ESTACIÓN EXPERIMENTAL AGROPECUARIA LA RIOJA



INTA EEA La Rioja



@eealarioja



INTA EEA La Rioja

[www.inta.gob.ar/larioja](http://www.inta.gob.ar/larioja)



.....

## ESTRATEGIAS DE VENTA DEL GANADO BOVINO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES GANADEROS DEL DPTO. CHAMICAL

AUTORES:

*Ing. Agr. (Mg.) Eliana Villagrán (INTA AER Chamical)*

## INTRODUCCIÓN

En el siguiente trabajo se describen las estrategias de venta en los mercados locales de los pequeños y medianos productores ganaderos, con campo abierto y cerrado respectivamente, de las comunidades del departamento Chamental en Los Llanos de La Rioja, a través del ternero como principal producto de comercialización y de otras categorías del rodeo. El objetivo de este trabajo es tratar de conocer como venden los productores de estos dos estratos en el mercado, y cuáles son las relaciones que se establecen en él, a través de entrevistas semiestructuradas realizadas a productores del departamento Chamental e información relevada a informantes claves del departamento.

## CARACTERIZACIÓN DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS PRODUCTORES GANADEROS

La actividad ganadera en la provincia de La Rioja involucra a 3750 productores de los que aproximadamente el 92% desarrollan la actividad en el área de Los Llanos de La Rioja. Esta región constituye la principal zona ganadera provincial, contando con un stock de 181.642 cabezas bovinas<sup>1</sup>.

Para el relevamiento de las estrategias de venta planteadas en este trabajo se tomó la tipología de dos grupos sociales agrarios que fuera definido por Vera (1998) en su Tesis de Maestría<sup>2</sup>:

**a) Pequeños productores ganaderos de campos comuneros (campos abiertos):** productores mixtos cuya principal actividad es la cría de ganado bovino y caprino. Compuesto por aproximadamente 2800 productores (75%), con una utilización compartida de los recursos forrajeros.

**b) Productores ganaderos de campos cerrados (medianos y grandes):** integrados aproximadamente por 950 productores (25%), cuya principal actividad es la cría de bovinos. Los productores medianos poseen una superficie entre 1900 a 4000 hectáreas, y los grandes productores poseen más de 4000 hectáreas.

Los pequeños productores ganaderos de campos comuneros de ganadería mixta bovina y caprina pertenecen al sector de minifundio. La producción que realizan es totalmente extensiva, en campos abiertos, sin manejo racional del sistema. En algunas zonas y en momentos particulares del año, se elaboran algunos subproductos de origen animal. Las explotaciones en las que residen no cuentan con títulos de propiedad, carecen de alambrado perimetral, utilizándose como recurso forrajero el campo natural en forma conjunta. Estos productores utilizan la mano de obra familiar, se encuentran limitados en tierras, ya sea en cantidad, calidad o tenencia de las mismas, la

infraestructura productiva que poseen es prácticamente nula, no acumulan capital, se ven obligados a vender su mano de obra en tareas rurales no agropecuarias, buscan maximizar su ingreso global para asegurar la subsistencia de la familia, pero además, sobre ellos recaen con mucha crudeza las restricciones sociales y económicas, todas de carácter estructural.



Los productores ganaderos medianos y grandes, poseen campos cerrados perimetralmente y cuentan al menos con un mínimo de capital de explotación fijo y algún grado de apotramiento. Los estratos de productores ganaderos medianos son en su mayoría propietarios, con títulos perfectos de superficies que oscilan entre las 1900 y 5000 hectáreas. Estos productores diversifican sus actividades y sus ingresos ya que provienen de la ganadería y de otras actividades extraprediales como comercio, profesión o cargo estatal, por lo que pueden denominarse como "productores part-time" y, al mismo tiempo, estas actividades, hacen que muchos de ellos no vivan en el campo, delegando el trabajo físico de las explotaciones en la figura del "peón general".

1: SENASA, 2017.

2: Vera, Graciela. "Vínculos entre los técnicos del INTA La Rioja y los productores ganaderos de Los Llanos de La Rioja en el Programa Cambio Rural del INTA". Tesis de Maestría, Universidad Nacional del Litoral, 1998.

Ambos tipos de explotación se dedican a la cría bovina sobre una base forrajera compuesta por pastizal natural y monte. El deterioro del recurso natural vegetal compromete seriamente la oferta forrajera. El establecimiento de reservas forrajeras para la estación crítica (salida del invierno y comienzo de la primavera) es una práctica poco realizada por los ganaderos, a pesar de que en esta época es casi una constante la sequía, la ausencia de forrajes y la crisis de disponibilidad, que obliga a la venta apresurada de animales o al alquiler de pastaje fuera de la explotación.

## ESTRATEGIAS DE VENTA DE PEQUEÑOS PRODUCTORES (PP) Y MEDIANOS PRODUCTORES (MP)

Basadas en 30 entrevistas semiestructuradas realizadas a productores de comunidades rurales de las cercanías a la cabecera departamental (Chulo, Esquina del Norte, Santa Bárbara, Puesto El Alto, Los Bordos) y a productores con establecimientos ganaderos ubicados hacia el este del departamento (...) se pudo determinar que los PP poseen habitualmente entre 20 a 50 cabezas bovinas, generalmente ganado criollo y cruza indicas. En la mayoría de los casos no tienen un solo dueño, sino que se trata de sucesiones entre hermanos o entre padres e hijos. El rodeo pertenece a todos los miembros de la familia, cada uno posee sus animales y generalmente es el que queda residiendo en el campo el encargado de la atención del rodeo de toda la familia. La producción de terneros en un año puede variar entre 10 a 20, de estos una parte mínima se destina al autoconsumo. Con respecto a las categorías destinadas a la venta, se venden terneros y también otras categorías como vacas, vacas de descarte, novillos y novillitos. La venta se realiza a:

> **“Carniceros”**: pueden ser del departamento Chical y en algunos casos del departamento Capital. La modalidad de venta es en pie y el precio es negociado directamente entre el productor y el comprador. Si compra terneros, estos son llevados a otro campo para terminarlos de engordar. Si compra novillos, vacas gordas y vaca conserva, estas van directamente al matadero municipal para su faenamiento.

> **“Revoleador de hacienda o acopiador”**: es un productor ganadero que se dedica a comprar ganado, recorriendo la zona y comprando hacienda hasta que arma una “carga”, es decir llena un camión jaula, que puede estar integrado por 50 a 80 terneros o aproximadamente 35 vacas. A su vez tiene animales propios porque necesita tener un número de RENSPA (Registro Nacional del Productor Agropecuario). El lote de animales es vendido entonces a un acopiador “más grande”, que tiene CUIT, es monotributista y “blanquea” la transacción. El acopiador más grande puede vender la

hacienda a invernadores o los lleva a un remate feria principalmente fuera de la provincia (Córdoba, Mendoza y a San Luís)<sup>3</sup>.

Esta hacienda tiene como destino el engorde si hablamos de terneros o la faena si hablamos de vacas, novillos y toros. El acopiador de mayor jerarquía, que está legalmente registrado como productor para poder blanquear todas estas transacciones, hace figurar toda la hacienda que ha comprado como si fuera de su propiedad.

Es así que los PP presentan una gran dependencia de “intermediarios”, realizan ventas por bulto y a bajos precios. Los intermediarios se caracterizan por pagar menos, pero llegan a lugares de poca accesibilidad y absorben un importante riesgo en la cadena. Anteriormente llegaban a vender lotes de hasta 20 animales/año, pero actualmente venden de 2 a 4 animales/año como mínimo y hasta 10 animales/año como máximo. Estas ventas se realizan en función de sus necesidades económicas, y por lo tanto las épocas de venta no tienen en cuenta el ciclo productivo, ya que, al no haber un manejo adecuado del rodeo, ni servicios estacionados no se busca la eficiencia productiva. Se destaca en la mayor parte de los casos, que el dinero obtenido de la venta de animales no retorna al campo. Los PP en su mayoría manifiestan que los ingresos no son utilizados para realizar cerramientos, para mejoras de infraestructura, o para mejorar la captación de agua, sino que se destinan a otros fines que nada tienen que ver la actividad productiva. Son muy pocos los PP que opera en los remates ferias, la mayor parte de ellos reconoce que nunca estuvo en una feria ganadera bovina, ni conoce su operatoria.

Con respecto a los MP, la información relevada en la zona por distintas instituciones permite inferir que menos de un 10% de los MP del departamento llevan su hacienda para vender a algún remate feria provincial. Se calcula que el número total de productores de la provincia de La Rioja que opera en remates ferias no supera los 20. El resto de la producción es vendido a carniceros y a acopiadores de hacienda. En la provincia de La Rioja actualmente hay solo una feria habilitada: la Sociedad Rural del Sur Riojano en el departamento Rosario Vera Peñaloza. Los remates se caracterizan por presentar una frecuencia irregular en los mismos, con altos costos de comercialización y poco volumen de venta. En una muy escasa proporción se realizan ventas a otras ferias extraprovinciales, principalmente las de Cruz del Eje, Deán Funes y Río Cuarto.

Según entrevistas realizadas, los MP venden anualmente un promedio 50 terneros y 10 vacas de refugio. En los meses de mayo y junio realizan la venta de terneros y en los meses restantes venden los animales de descarte y algún ternero

3: “Caracterización de la producción bovina argentina para carne. Análisis por provincia” 2017. Secretaría de Agroindustria, Ministerio de Producción y Trabajo.

o novillito que haya quedado en el campo. Solo los productores que realizan un ordenamiento del rodeo realizan sus ventas en función del ciclo productivo. El resto de los productores, lo hacen en función de las necesidades y de la oportunidad de comercializar sus animales. Solo el productor que accede a un remate feria obtiene precios superiores y esto se debe fundamentalmente a que realiza la venta de sus animales en la época correcta. Las épocas donde los compradores provinciales realizan su mayor actividad son en los meses de déficit forrajero (agosto, septiembre, octubre) donde el valor de los animales disminuye por deficiente estado corporal y aumenta la necesidad de los productores de vender la hacienda.

## ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN

Se podría esperar que la “forma de comercializar la producción” de estos dos estratos de productores debería ser diferente, ya que poseen racionalidades distintas. Los objetivos de producción para el MP, más de tipo empresarial, consiste en la maximización de la ganancia, mientras que para los pequeños productores apuntan a la maximización de su ingreso. Esta diferencia de objetivos llevaría a que, en circunstancias similares, el pequeño productor tome decisiones diferentes de las que tomaría un productor de tipo empresarial. Lo lógico sería esperar encontrarnos con dos formas de comercializar totalmente diferenciadas, que cada estrato de productores accediera a distintos canales de comercialización, que operaran en distintas esferas. Pero la situación descrita muestra que tal escenario no se presenta, ya que, a pesar de las diferencias entre ambas tipologías, tienen el mismo comportamiento a la hora de vender su producción.

Los canales, las modalidades de comercialización y las estrategias de venta no difieren significativamente entre ambas tipologías. Los MP venden su hacienda en primer lugar a mercados informales y solo una porción mínima de ellos comercializa en ferias ganaderas.

Los PP comercializan su producción a través de carniceros y de acopiadores más pequeños que a su vez venden a acopiadores mayores, pequeños engordes locales y a carniceros. ¿Cuál es la diferencia entre estos estratos de productores si ambos comercializan a los mismos actores?

La principal diferencia reside en que las ventas que realizan los PP pasan por una intermediación mayor y el precio pagado en finca no es el mismo que puede llegar a obtener un productor mediano, que ofrece al comprador lotes más grandes de animales. El productor pequeño vende como máximo 2 animales en una operación. Los bajos precios percibidos por los productores son atribuidos fundamentalmente a los altos costos de comercialización, a la falta de organización en la misma y a la oferta heterogénea. El pequeño productor trata de minimizar los riesgos vendiendo directamente en la explotación misma, por más que obtenga un precio menor por su hacienda, es consciente de

esta situación, pero prefiere no arriesgar, es parte de su racionalidad campesina. Estas unidades operan en un contexto donde se da una transacción directa entre el productor y el comprador que vende la carne directamente en el comercio minorista. El carnicero, en este caso, actúa como intermediario llevando los animales a faenar al matadero para posteriormente realizar la venta en su comercio.

El PP no accede al remate feria, no tienen acceso a otra forma de comercialización, nunca la ha tenido, y tampoco le interesa o conviene llevar su producción a vender a otro lado en donde el proceso de venta sea más complicado. El proceso de comercialización se simplifica a venta directa en finca sea a carniceros o a acopiadores locales que derivan a feed lot donde se cierra un circuito de informalidad en la cadena. Pero debemos considerar que los productores no son individuos aislados, ya que, desde su práctica, y en la interacción cotidiana, son generadores de conocimiento. La circulación de información al momento de la venta existe y se da dentro de la misma comunidad, también entre productores que integran agrupaciones o se vinculan a programas del INTA o de la Secretaría de Agricultura Familiar Campesina e Indígena -SAFICI-. Los productores están al tanto de los precios de venta y saben cuántos animales venden sus vecinos.

López (1988) expresa que los objetivos a largo plazo de los productores dependen estrechamente de la situación familiar y de su explotación. Estos objetivos juegan un papel fundamental en la actitud del productor frente a la decisión de vender o no sus animales. La presencia o no de un sucesor, la inminencia de este evento son cuestiones fuertemente determinantes de los objetivos a mediano y largo plazo del sistema familia-explotación y, en consecuencia, tanto de la orientación y de las estrategias productivas del comportamiento global de la explotación. Dada una situación familiar (ausencia o no de un sucesor) y un proyecto (mantener el patrimonio, forjar un porvenir a los hijos como productores) el productor y su familia toman decisiones que se traducen en acciones que modifican la situación de modo de adaptarlas a los objetivos que se persiguen. Los cambios que se operan en los sistemas productivos obedecen a cambios en las situaciones y proyectos de los sistemas familiares.

Los MP presentan una situación diferente a la de los pequeños productores si consideramos que poseen cierto capital de explotación fijo y títulos perfectos de sus tierras. A través de estas actividades buscan alcanzar ciertos objetivos, los cuales no son estáticos ya que evolucionan con el tiempo. Las decisiones que toman afectan de distinta manera la situación actual y futura del sistema. El objetivo principal de su actividad productiva es la maximización de la ganancia y al igual que los pequeños ellos también tienen otras fuentes de ingreso no agropecuario de la cual viven principalmente.

Los MP tienen acceso a vender sus animales en los remates ferias, pero pocos acceden a éstos, prefiriendo operar en los mismos canales que utilizan los PP. Los MP reconocen no ser propensos a asumir riesgos individuales ni tampoco colectivos y por comodidad venden directamente a finca, ya que no le es sencillo juntar la hacienda y llevarla a un remate fuera del departamento. Buscan simplificar su sistema productivo para adaptarlo a una situación de no residencia en el campo, con bajo nivel de disponibilidad de mano de obra y de supervisión, prevaleciendo la forma de intercambio que tenga los menores costos. ☑