



TRABAJO DE EXTENSIÓN

SISTEMA COMERCIAL GANADERO PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES

Livestock commercial system for small farmers

Kraemer, Jacques E.*; Ferrari, Félix C.; Macías, Daniel E.; Núñez, Víctor; Molina, Julio; Frete, Mariel; Martínez, Silvina; Bendersky, Diego
Agencia Extensión Rural – Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria Mercedes Corrientes.
Chacabuco 554, (3470) Mercedes Corrientes. Tel.: (03773) 420054.
* kraemer.jacques@inta.gob.ar

RESUMEN

En la Provincia de Corrientes, el 92 % de los productores ganaderos corresponden a la categoría de los pequeños y medianos, que disponen de hasta 500 cabezas. Dentro de este estrato, 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.

Desde 1995 la Agencia Extensión Rural INTA Mercedes, se lanzó al desafío de mejorar el negocio ganadero de estos productores, a través del trabajo asociativo para la comercialización conjunta de su producción, algo inhabitual en el sector. Para ello, se inició un proceso de innovación hacia el desarrollo local con el fortalecimiento de los productores a nivel organizativo, productivo tecnológico y de las relaciones inter institucionales. El proceso de transferencia tecnológica incluyó la validación del servicio estacionado en dos épocas, la reserva de potreros, la implantación de pasturas y la estratégica suplementación mineral- energética-proteica, entre otras. El armado del sistema comercial del centro sur correntino fue complejo y demandó casi diez años hasta su total puesta en funcionamiento con el trabajo articulado de varias instituciones involucradas en el proceso de comercialización y el apoyo del Estado Nacional, Provincial y Municipal. Se buscó adaptar éste sistema a las características territoriales de producción, al mejoramiento de los aspectos comerciales y del manejo de los sistemas para que el productor pueda planificar su producción y comercialización, al tiempo que cuenta con un espacio social de intercambio de experiencias.

Palabras Clave: Innovación, desarrollo Local, asociativo, sistemas, comercialización.

ABSTRACT

In Corrientes Province, 92% of small and medium-sized livestock breeders own up to 500 heads of cattle. Within that stratum, this study was focussed on those whose main income is originated by livestock production, however, with restrictions as regards amount of land, capital, access to technology and to appropriate information related to markets.

Since 1995, the Rural Extension Agency INTA Mercedes (AER Mdes) has embraced the challenge to increase these farmers' livestock business through working and trading partnership of their own production, which is rather unusual in this area. In order to do this, AER Mercedes has promoted an innovation process for local development such as the strengthening of organizational, technological and inter-institutional relationships between local farmers.

The process of technological transference included the validation of seasonal service in two periods, forage reserve, pastures management, and strategic mineral-energy-protein supplementation among others. The assembly process of the commercial system of the central-south Correntinian region was complex as it took almost ten years to be fully operational entailing articulated work of several institutions involved in the commercialization process with National, Provincial and Local Government support. The aim of this research was to adapt this system to the characteristics of local productions, so as to improve business and management aspects of the systems, to allow cattle farmers to predict their production and commercialization, at the same time of fostering a social space for exchanges.

Key words: Innovation, Local development, associative, systems, commercialization.

Recibido: 02/jun/2020. Aceptado: 08/jul/2020



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, debe destacarse que 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 la hacienda en el campo porque poseen 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 poder de negociación, la baja calidad de la oferta, la incapacidad financiera y dificultades de logística para la comercialización. Estas problemáticas los margina 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).

La legislación impositiva y previsional resulta inadecuada para la amplia mayoría de los pequeños productores, in-cluso para sus organizaciones, aunque estas posean formalidad jurídica. Si bien esto no impide la comercialización de los productos, constituye una severa restricción cuando se pretende una inserción en mercados dinámicos, donde se requiere el cumplimiento de las formalidades fis-cales.

Existen también dificultades para la constitución de organizaciones adecuadas a las características de los pequeños productores, que respeten los procesos de desarrollo de sus grupos hasta alcanzar alguna de las formas jurídicas reconocidas por la legislación vigente (Manzanal, M. 2005).

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 permitan 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.

Para aportar una solución que mitigue los problemas mencionados, es indispensable un trabajo asociado (Neffa, 2000), que articule políticas activas tendientes al desarrollo local y con el apoyo de las instituciones ligadas al sector. Por tal motivo, 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

Dentro del estrato de pequeños a medianos productores, el trabajo se orientó a aquellos productores 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. Entendiendo que, para los productores más pequeños, se requiere otras acciones que permitan fortalecer sus capacidades para la producción de subsistencia (Rossi y León 2005).

Para lograr el objetivo planteado hubo que fortalecer el enfoque institucional y organizativo para desarrollar un método de comercialización no habitual para este grupo de productores.

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 buscó adaptar éste sistema a las características de producción de la región y que esto permita mejorar aspectos comerciales y de manejo de los sistemas. 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 frescos como verduras, huevos, panificados, conservas, quesos, chacinados, lanas, artesanías etc. (IICAA, 2017). Finalmente, en el mes de diciembre, se organiza un encuentro de pequeños productores donde suma a la comercialización otros productos cárnicos del sistema de pequeños productores como corderos, lechones y chivos.

A continuación, se hará un mayor desarrollo del proceso de comercialización de hacienda vacuna donde hubo que mejorar aspectos sanitarios, fiscales y de gestión productiva, para disponer de lotes de hacienda homogéneos que faciliten la comercialización y así 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.

Para el primer remate, se debió trabajar en la organización interna de los grupos, como así también en su interrelación con otras instituciones del medio, articulando acciones a través de un grupo de acción local. Siguiendo este criterio, se formó el Consejo de Desarrollo Local del Centro Sur Correntino, presidido por productores, que representaban a los distintos parajes rurales, e instituciones como la Municipalidad de Mercedes, PRIAR (Policía Rural y de Islas) SENASA, FUCOSA, Sociedad Rural de Mercedes y la casa consignataria Reggi & Cía. Cada uno de estos participantes cumplían determinados roles, en los primeros años de manera rigurosa, y flexibilizando su accionar con el pasar de los años.

El remate feria es una modalidad de venta para empresas ganaderas, pero no era una opción para los pequeños, ya que implicaba costos difíciles de asumir en forma individual. Un desafío para la organización fue conseguir financiamiento para asumir los costos del remate. El primer remate lo costeo PRODERNEA, y en los años siguientes fue el Ministerio de la Producción, debido a la culminación del anterior programa, quien asumió los gastos a través de una línea de financiamiento (fondo de acceso a mercados) implementada en el 2005. Se trataba de un subsidio no reembolsable dirigido a pequeños productores.

Para difundir la idea del remate, técnicos de INTA y PRODERNEA entrevistaron productores con 5 o 6 meses de anticipación, luego se realizaban 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, realizando tareas de descorne, castrado, desparasitaciones internas y externas, vacunaciones, diagnóstico de preñez, colocación de caravanas de identificación, como así también para la clasificación de tropas según tamaño y biotipo. (Figura 1).



Figura 1. Control sanitario del rodeo.

Tabla 1. Instituciones participantes y sus funciones principales

Instituciones	Funciones principales
PRODERNEA- Ministerio de la Producción Trabajo y Turismo de la Provincia de Corrientes	Subvención de los gastos de fletes, comisiones, local de remate. Asesoramiento y subvención en cuestiones tributarias e incorporación a los productores como monotributistas. Acompañamiento y asistencia técnica durante el remate. Financiamiento de proyectos destinados a mejorar la producción ganadera de los participantes del remate.
Agencia de Extensión Rural INTA Mercedes	Organización general del remate. Acompañamiento y asesoramiento técnico en la consignación de hacienda. Inscripción de los productores participantes del remate. Asistencia técnica y seguimiento de actividades, desde la clasificación de lotes por categoría, hasta el asesoramiento en la inclusión de productores en cuestiones tributarias básicas.
SENASA	Control normativo de la sanidad animal. Control de animales en el ingreso al predio de la SR para el remate. Monitoreo de actividades.
FUCOSA	Control de vacunaciones y control de garrapata. Coordinación con SENASA para la obtención de permisos sanitarios pertinentes.
Casa Rematadora, Reggi y Cía.	Promoción general del remate e invitación a compradores Organización y ejecución de diversas actividades del remate: loteo de animales y pesaje, martilleo en la subasta, aclarando modos de pago y su financiación.
PRIAR	Otorgamiento de permisos (tras aprobación de SENASA) para la movilización y transporte del ganado al remate. Control del transporte en carreteras. Vigilancia en las instalaciones del local de 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	Apoio 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. Descarga de hacienda en las instalaciones de local remate.
Empresas privadas y Asoc. Cooperadora de INTA Mercedes	Patrocinadores del evento, donación de premios para productores. Aporte de reproductores y donación de pajuelas para los productores premiados.
Productores	Aporte voluntario del 1 % del valor total de la operación al fondo Consejo de Desarrollo Local.

En principio, 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 con pintura sintética blanca para identificarlos en el remate. En cada paraje varios productores compartirían un camión, mezclándose animales de diferentes dueños. Mediante los números se podía identificar los lotes para su venta. Otro punto por tratar en esas reuniones era fijar los lugares de carga de la hacienda, concentrando en pocos puntos con fácil acceso en casos de lluvia.

Los productores seleccionaron los lugares para cargar la hacienda. Se incluyeron los siguientes, cuyas distancias y facilidad de acceso desde Mercedes, se detallan: Naranjito, Itá Corá, Pay Ubre, Paso Pucheta, Capita Mini, Tororatay, Boquerón, Tacuaral, Yuquerí, Capivarí, Arroyo Grande, Uguay, Santa Juana, Felipe Yofre, Solari. También se incorporó a San Salvador (departamento de Paso de los libres) y Alem Cué (departamento de San Martín).

La organización de las cargas fue clave para una llegada ordenada al local feria, ya que tanto las distancias como el estado de los caminos y las inclemencias climáticas generaron inconvenientes. En el primer remate, luego de una sequía de meses, llovió torrencialmente el día anterior a la entrada de los animales al predio. Por esto se requería del armado de un organigrama con los horarios y lugares de carga, organizado con el representante de los transportistas, técnicos de campo y productores, que asegurara un acceso ordenado de los animales al remate. Dicho organigrama es difundido por un radio AM de amplia audiencia y buen alcance con 72 hs. de anticipación, además de la comunicación personal, y por las radios trasmisoras VHF que poseen muchos parajes.

Para movilizar animales era necesario gestionar permisos, las guías exigidas por las normativas vigentes debieron gestionarse con 48 hs de anticipación al remate, (Figura 2) en un trámite que implicó la participación de tres organismos claves, SENASA, FUCOSA y PRIAR.



Figura 2. Despachos, control de guías, DTA y número del productor sobre el lomo del animal.

El número de participantes en este tipo de remates sobrepasó la capacidad de estos organismos de control, que comúnmente atendían 10 o 15 pedidos por día. Esto obligó a extender sus horarios de atención los dos días previos al remate. En años posteriores se extendió el plazo de vencimiento de los permisos DTA (documento de tránsito animal) a 72 hs. 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. En resumen, lo engorroso de estos trámites para el productor, exigió una sincronización para evitar demoras en la llegada de los animales al predio. Esto requería la capacitación de los productores, que no estaban acostumbrados a esas gestiones.

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.

Para la recepción del ganado, un técnico ayudó a controlar la cantidad y categorías de animales que bajaban de cada camión, realizando un chequeo de todo lo que ingresaba al remate. Además, se controlaba los remitos llenados por cada uno de los productores. En el lugar, paratécnicos de FUCOSA y SENASA, hacían un muestreo del 10 y el 30 % del ganado ingresado para un segundo control de garrapatas. El primero se realizaba pre-

vio a librar las guías y antes de la carga en los camiones, donde se colocaba una marca con pintura asfáltica indicando que la hacienda estaba limpia de garrapatas.

En el predio del local feria, la casa rematadora clasificaba el ganado en lotes para la venta, facilitando la subasta. Esto se realizaba por peones a caballo, que realizaban el movimiento interno de los animales, incluyendo el pesaje. En la balanza se encontraban técnicos y personal de la casa rematadora, quienes designaban el armado de lotes de la misma categoría, pesos promedios y de similares características fenotípicas. Esto facilitaba la venta de lotes pequeños que algunos productores traían para la venta. 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 el personal de la casa consignataria. En base a esa información se libraba el pago a cada productor.

El pago se efectuaba 35 días después del remate, fue necesario realizar articulaciones con instituciones bancarias para simplificar la tarea del pago, debido a la poca experiencia bancaria de la mayoría de los productores, que no poseían cuentas donde depositar los cheques, no estaban al tanto del impuesto al cheque, porque las ventas en el campo eran en efectivo. En años posteriores la casa consignataria habilitó una cuenta corriente en el Banco de Corrientes, que posibilitó la cobranza por ventanilla de los valores correspondientes a cada productor. Por otra parte, la casa rematadora es agente de retención de impuestos y se encargaba de realizar las liquidaciones para la retención del IVA, a quienes no estuvieran en condiciones de facturar. Esto exigió asesoramiento a los productores en cuestiones impositivas, se logró inscribirlos en la figura de monotributo eventual, lo cual permitió evitar ese descuento, vender en blanco y poder aportar a su caja jubilatoria.

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, como 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.

Agroveterinarias donaron trofeos, productos, herramientas de trabajo, para incentivar una mejora en la producción y la participación. La cabaña EL Tigre donó pajuelas para inseminación y la Asociación Cooperadora del INTA financió la adquisición de toros, con un plan canje de kg de toro por kg de ternero, a pagar a seis meses después del remate. La Municipalidad de Mercedes colaboró con apoyo a las familias rurales en diversas cuestiones de la vida cotidiana, y en la logística del remate.

Se debe destacar que 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. Este evento tuvo particularidades especiales, pero sus mecanismos y procedimientos involucrados fueron los mismos que cualquier remate ganadero. La principal particularidad, fue que consignaron hacienda alrededor 92 productores, superando ampliamente la cantidad habitual de 15 a 40. La mayoría de ellos, no tenían experiencia previa en remates.

Este sistema comercial incentivó a los productores a presentar animales que cumplan con ciertos parámetros de calidad (Figura 3), establecidos previamente a través de acuerdos con la organización del remate (Diego Ponti, 2011). Esto contribuyó a un mayor interés por la hacienda presentada y en consecuencia se lograron mejores precios en la subasta.



Figura 3. Animales con parámetros de calidad.

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 (Tabla 2).

Tabla 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
TOTAL	1207	20.000

En los remates se logró incrementos de entre el 20 y el 30 % sobre el precio pagado en el campo. En general los pequeños productores encuentran dificultades para vender su ganado, porque la cantidad no es tentadora o

porque son de menor valor comercial. Unos de los aspectos positivos, fue la venta no solo de la totalidad de los animales que ingresó cada año, sino también permitió vender categorías que son difíciles de comercializar en el campo (Figura 4), como toros viejos, vacas de invernada y conserva. Por el volumen de ventas y categorías, considerando precios actualizados, el total comercializado a la fecha es de \$ 335.326.200.

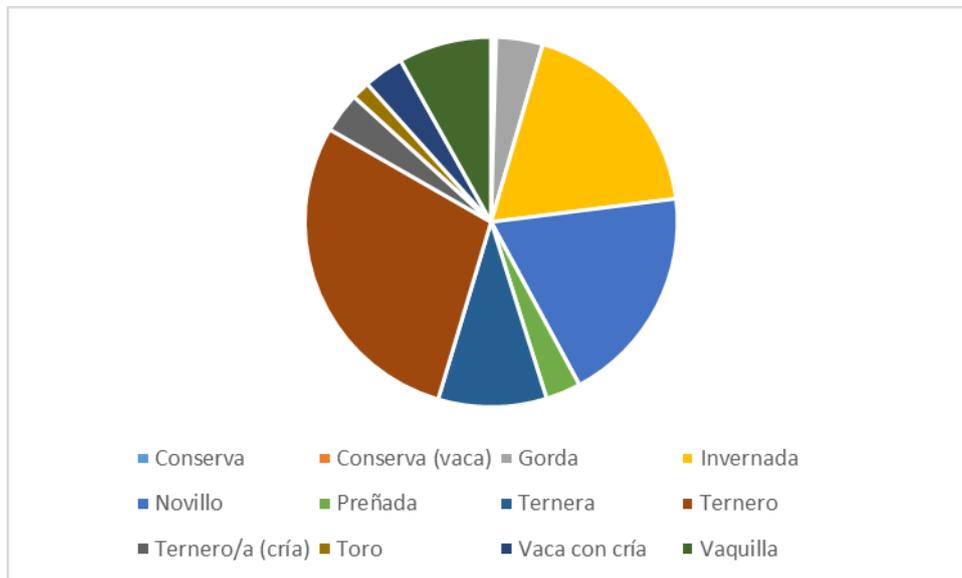


Figura 4. Categorías comercializada en los remates de pequeños productores en Mercedes, Corrientes promedio de 15 años.

En el gráfico 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 posibilitó 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 AER INTA 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.

Muchos de los pequeños productores participaron en grupos de minifundio de INTA y Subsecretaría de Agricultura Familiar, realizando acciones asociativas para la utilización de maquinarias de uso comunitario y proyectos productivos, distribuidos en 20 comunidades. Para fortalecer este trabajo se instó a la participación de dos representantes y dos suplementes por comunidad en el Consejo de Desarrollo Local del Centro Sur Correntino, para la elección de las autoridades del consejo.

Un logro fue que los productores cedieran el 1% de sus ventas al consejo, 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.

Estos remates sirvieron para visualizar la problemática productiva. Los participantes pudieron ver sus falencias en la gestión productiva de sus rodeos, lo cual motivó a mejorar la calidad genética, la alimentación de sus rodeos, la siembra de pasturas, el manejo del campo natural. Asimismo, observaron las ventajas de la suplementación mineral y energético proteica para ciertas categorías. También se promovió la difusión y aplicación de diversas prácticas de manejo sanitario del rodeo y de prácticas para mejorar la presentación del ganado, castación, descorne, estado de gordura en animales con destino a faena.

Sumados a los resultados positivos, esta organización de remates se replicó en diferentes puntos de la provincia, apoyada por políticas del Ministerio, AER de INTA y empresas privadas, que estimularon la adopción de la organización para la comercialización. A partir del año 2010 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 Cuatía donde se realizaron ventas asociadas con importantes números de cabezas y a valores favorables para los productores.

CONSIDERACIONES FINALES

El logro del 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, ha permitido no solamente superar una limitante para los productores, sino también fortalecer su organización, mejorar su competitividad, su poder de negociación y lograr la escala necesaria para participar de los mercados y sus demandas.

La articulación y vinculación interinstitucional, promovió la participación, la cooperación, la solidaridad, el asociativismo y el empleo de tecnología disponible y adecuada a cada escala productiva.

En este proceso se requiere del apoyo del Estado para financiar programas de capacitación y de inserción socio productivo para acceder al desarrollo.

Este fortalecimiento de las capacidades desde el punto de vista humano e institucional, son esenciales para fortalecer la innovación. En ese sentido, el trabajo dentro del grupo de acción local determinó objetivos comunes para procurar mejoras colectivas en la comunidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Calvi, M., Aguilar, D., Benitez, D. y Pizzio, R.** (2020). Pasos para la intensificación de la cría en Corrientes. Revista americana de emprendorismo e innovacao. Vol. 2 (1): 302-311.
- IICA (2017) Manual de Facilitadores de Procesos de Innovación Comercial. Ediciones INTA. 24 págs.
- 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 Máster Internacional en Desarrollo Rural/Local (4ª edición 2005-2006) Universidad Politécnica de Madrid, España.
- Manzanal, M.** (2005). Modelos de Intervención de los proyectos de desarrollo rural en Argentina a partir de 1995. PERT. Instituto de Geografía – UBA.
- Neffa, J.** (2000). Las innovaciones científicas y tecnológicas. Una introducción a su economía política. Editorial LUMEN/HVMANITAS. 402 págs.
- Nardi, M.A.** (2003). Instituciones y gestión del desarrollo rural en Argentina: una aproximación a los modelos institucionales de intervención en desarrollo rural en la provincia de Misiones. En: Actas de las III Jornadas de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Centro Interdisciplinarios de Estudios Agrarios –Facultad de Ciencias Económicas. UBA. Noviembre de 2003.
- Ponti, D.** (2011). Canales de comercialización de carne Bovina. Recuperado https://www.agroindustria.gov.ar/sitio/areas/bovinos/informacion_interes/informes_historicos/_archivos/PDF.
- Rofman, A.B.** (1997) Estrategias productivas frente al Mercosur: las respuestas de los agentes económicos subordinados. Realidad económica N° 152.
- Rossi, C.A. y León, C.A.** (2005). Temas Fundamentales en la Inserción de Pequeños Productores en Cadenas Comerciales para una Estrategia de Desarrollo Rural. RIMISP – CENTRO LATINOAMERICANO PARA EL DESARROLLO RURAL; 62 páginas.