

COMERCIALIZACIÓN CONJUNTA DE LANA, EN LA COOPERATIVA LONCO TRAPIAL DE GASTRE, PROVINCIA DEL CHUBUT.

Autores: Cárcamo, Miguel¹, Mirco Muñoz¹, Hipólito Linares²

Pertenencia institucional: 1 Estación Experimental Agropecuaria INTA Chubut; Argentino.
2 Presidente Cooperativa Lonco Trapial de Gastre, Argentino.

Notificar a :

Ing.Agr. Miguel Cárcamo Carcamo.miguel@inta.gob.ar

Eje: Sujetos Sociales y Extensión Rural

Categoría: Experiencia

Resumen

La comercialización conjunta de la producción de lana permite a los productores obtener mejores precios impulsando a los mismos a mejorar cada año la calidad producida.

La experiencia se ubica en el centro norte de la provincia del Chubut, en el departamento de Gastre, en donde se ubica la localidad homónima, en el cual se encuentra la sede de la organización de productores “Cooperativa Agropecuaria Lonco Trapial Limitada de Gastre”.

En agosto de 2013, inicialmente con 30 asociados, a través de la asistencia técnica y decisión de los productores, formaron la Asociación Ganaderos Gastre. Donde la principal actividad productiva es la ganadería ovina extensiva para la obtención de lana, con majadas que poseen menos de 1.000 cabezas por establecimiento. En estos establecimientos, un 20% de la mano de obra es familiar y el restante 80% ocupa personal transitorio y eventualmente permanente.

Durante las zafras de lana 2014/2015 y 2015/2016 realizaron sus primeras experiencias de venta de lana en conjunto, licitando a través de la cooperativa de “Vuelta al Campo” de la localidad de Paso de Indios, con lotes de categoría preparto y post parto. Comercializaron aproximadamente 57.923 kg de lana preparto y 78.407 kg post parto. Logrando en esta primera experiencia muy buenos precios de venta.

En junio de 2015, después de realizar capacitaciones sobre cooperativismo a los socios de la organización, se decidió conformar una Cooperativa agropecuaria, llamada “**Lonco Trapial**”, comenzando a funcionar como tal a partir del 26 de agosto de 2016.

En la actualidad la cooperativa ha realizado licitaciones durante las zafras 2016/2017 y 2017/2018 obteniendo muy buenos resultados de ventas de conjunta de lotes. Comercializando en la última zafra 71.864 Kg de lana preparto y 25.437 kg de lana post parto. Estos logros llevan a la consolidación del grupo.

Palabras claves. Organización, venta conjunta, cooperativa

1-Orígenes y antecedentes

La experiencia se desarrolla en la localidad de Gastre, departamento Gastre ubicado en el centro norte de la Provincia del Chubut en la República Argentina, el cual posee una superficie de 16.335 km², limita al este con los departamentos de Telsen y Mártires, al sur con el de Paso de Indios, al oeste con los de Languiñeo y Cushamen, y al norte con la Provincia de Río Negro.

El marco institucional en donde se desarrolla esta experiencia vincula a la Estación Experimental INTA Chubut a través del proyecto de Apoyo al Desarrollo Territorial de la Meseta Central con un grupo de productores nucleados en principio en una Asociación de Productores Ganaderos y posteriormente conformados en una Cooperativa Agropecuaria. Se vinculan además otras instituciones del medio en el ámbito de la Mesa de Desarrollo Local de Gastre en donde participan otras organizaciones de productores del departamento, como así también organizaciones gubernamentales de orden local, provincial y nacional.

El perfil productivo de los asociados en su mayoría son productores minifundistas dedicados principalmente a la ganadería ovina y también en menor medida caprina en forma extensiva. Estos productores pertenecen a varias generaciones de familias ganaderas, radicados en esta zona y descendientes de los primeros pobladores.

Se trata de empresas familiares cuyos propietarios generalmente residen en el campo con sus familias; participando en forma directa en el trabajo en un 20 % y contratan mano de obra temporaria en un 80 % en momentos claves de la producción (esquila y señalada). Existen limitaciones de infraestructura productiva en los predios. Su objetivo principal es la producción de lana, y la carne como subproducto (corderos y animales de refugio). Los ingresos generados corresponden el 70 % a venta de lana y el 30 % a carne. Corresponde a productores con existencias al momento de esquila entre 350 y 1000 animales de raza Merino Australiano, distribuidos en una superficie de 2500 a 5000 has. Coexisten distintos regímenes de tenencia de la tierra, 10% es propietario y el 90% tienen la tenencia precaria (sucesión, ocupante) y generalmente no poseen otra fuente de ingresos extra prediales, no relacionada con la ganadería.

Poseen infraestructura generalmente envejecida o deteriorada (descapitalización), si bien cuentan con alambrados perimetrales con divisiones internas e instalaciones básicas como galpón, corrales y bretes. Poseen mediana adopción tecnológica disponible y con índices productivos medios mediante un manejo tradicional, el pastoreo se realiza en año redondo sobre pastizales naturales y eventualmente con uso de áreas de mayor productividad en mallines. La reposición de carneros es externa a través de compra, al igual que un porcentaje de borregas que el establecimiento no alcanza a reponer anualmente. El porcentaje de señalada es de 50% el cual equivale a un valor promedio zonal, el servicio es a 4 dientes siendo la esquila pre y postparto. Los indicadores de calidad de lana alcanzan el 55 % rinde y 21 micrones de finura, con un promedio de producción de 4 kg de lana por animal.

Los integrantes de esta cooperativa cuentan con antecedentes de trabajo conjunto desde el año 2013, en donde inicialmente comercializaban en forma individual en el mercado informal, posteriormente a medida que se avanzó en la formalización en una asociación de productores de Gastre, las ventas de sus productos las realizaron en licitaciones a través de la Cooperativa de Vuelta al Campo de Paso de Indios. En junio de 2015 se decidió conformar una cooperativa agropecuaria llamada Lonco Trapial, comenzando a funcionar como tal a partir del 26 de agosto del año 2016. En la actualidad ya han realizado cuatro licitaciones de venta de lana preparto y posparto en forma propia a través de la cooperativa.

Las Cooperativa Lonco Trapial Limitada de Gastre tienen diversos motivos por los cuales se formalizó, uno de ellos fue la posibilidad de comercializar la producción en forma conjunta en el mercado formal dejando atrás un sistema informal carente de calidad y de bajo rédito económico para los productores que ven escasamente remunerado su trabajo, muchas veces reconocido solamente en especies y no en dinero. Por otra parte se pretendía además fomentar el mejoramiento de su producción principal que es la ganadería ovina caprina principalmente, contribuyendo al mejoramiento de la condición socioeconómica del productor.

Esta organización de productores cuenta con antecedentes, funcionando en forma conjunta y habiendo logrado la ejecución de proyectos de financiamiento a través del proyecto Post Emergencia, para perforaciones para el abastecimiento de agua, cobertizos para resguardo de los animales y mejoramiento prediales como por ejemplo alambrados e instalaciones rurales.

Otros beneficios por ejemplo compra de leña y forraje en forma conjunta, acceso a capacitación de acondicionadores de lana, manejo de la majada, etc. Motivaron a este grupo de productores a conformar la cooperativa con la idea de ampliar los servicios que ofrece al productor.

Al día de la fecha son numerosas las actividades realizadas, se pueden mencionar las siguientes:

- Gestión de proyectos de financiamiento.
- Participación en jornadas de capacitación: pariciones controladas, cursos sobre acondicionadores de lana, clasificación de ovinos y sanidad animal.
- Participación en 2 ferias de carneros en Paso de Indios.
- Compra conjunta de leña y forraje.
- Gestiones para la regularización de tierras.
- Organización del pago de pieles de especies predatoras
- Participación a través de representantes en la Mesa de Desarrollo Local de Gastre desde sus inicios en forma mensual (2014).

Esta cooperativa se encuentra ubicada en la localidad de Gastre a unos 550 km de la ciudad de Trelew, que por la cantidad de habitantes es considerada como la comuna rural más importante del departamento homónimo.

Características de la Cooperativa Gastre

La Cooperativa Agropecuaria Lonco Trapial Limitada Gastre, se encuentra inscrita en el Ministerio de Desarrollo Social del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. Las familias que la constituyen habitan en los parajes de Calcatapul, Pirre Mahuida, Taquetren, Salina El Molle, Lipetren, El Mirador, El Mallín, Sierra del Medio, pertenecientes a los Departamentos de Gastre y Cushamen, ubicados al norte y oeste de la Provincia de Chubut.

Se encuentran ubicados distantes de la localidad de Gastre en forma dispersa en toda el área rural a una distancia que varían entre 30 a 85 km de la misma. Está compuesta por 62 productores asociados, con personería jurídica, y en su estructura cuentan con un Consejo de Administración compuesto por Presidente, un Secretario, un Tesorero y 2 Vocales, los cuales son renovados por asamblea general ordinaria cada 3 años por votación de todos los socios miembros. Su objeto social: a) Vender la producción de los asociados, pudiendo efectuar remates o ferias en las instalaciones propias o de terceros, b) adquirir por cuenta de la cooperativa y proveer los asociados, su familia y el personal general, adquirir por cuenta de los mismos artículos de consumo, productos, instrumentos, maquinarias, rodados, herramientas, repuestos productos veterinarios, bolsas hilo semillas forrajeras, etc. necesarios para la explotación agrícola ganadera, c) adquirir o arrendar campos con destino a invernada, cría o engorde o para tareas agrícolas, como así también chacras granjas etc., para sí o para los asociados, d) comercialización de ganado ovino, bovino, caprino, equino, porcino, aves de corral, especies pelíferas mayores y menores, y comercialización de las respectivas producciones. e) construcción, refacción y mantenimiento de instalaciones rurales en general,

f) conceder adelanto en dinero en efectivo a los asociados a cuenta de productos entregados o sobre la producción a entregar. g) gestionar ante los organismos nacionales, provinciales municipales y

comunales las acciones que se crean necesarias para un mejor desarrollo de la cooperativa, h) promover la capacitación permanente de los asociados, temas relacionados a lo productivo y a lo asociativo, i) fomentar el mejoramiento de la ganadería, propiciando la adquisición de reproductores de raza, el mejoramiento del ganado de sus asociados, y estimulándola mediante la celebración de concurso, torneos y exposiciones j) obtener para las instalaciones ampliaciones y capital en giro, crédito de bancos oficiales o particulares k) gestionar ante autoridades públicas empresas de transporte de navegación y otros medios, la modicidad de las tarifas y todo beneficio posible para el afianzamiento económico del agricultor, l) fomentar el espíritu de ayuda mutua entre los asociados y cumplir con el fin de crear una conciencia cooperativa, educando y fomentando la armonía entre consumidores y productores.

Desde su conformación cuenta con un galpón de acopio perteneciente a la Comuna Rural de Gastre, quien lo ha cedido en comodato para realizar sus actividades y un Fondo Rotatorio que se obtuvo en abril de 2015, para Capital Operativo (FOCO) financiado por la UCAR a través del Proyecto Post Emergencia. El FOCO está destinado a créditos para pre financiar la esquila, pudiendo los productores solventar los gastos de la zafra y lo devuelven cuando cobran la venta conjunta de la lana, con un interés para que se mantenga el capital operativo.

2- Característica de la experiencia

Esta experiencia describe el proceso de organización de un grupo de productores nucleado en una cooperativa, que comercializan lana en forma conjunta, con el objetivo de lograr mejores precios de venta de los productos comercializados a través de un proceso de licitación pública y a partir de allí mejorar sus ingresos prediales.

El sistema de mercado capitalista, tiene su centralidad en los individuos quienes intentarán maximizar su propio bienestar, y de la suma de estos intereses particulares lograr el bienestar general. En él, el comportamiento humano para llevarlo a cabo, estaría centrado en un tipo de racionalidad “modelizado como el homo-economicus individuado, egocéntrico, utilitarista, indiferente al otro y despiadadamente competitivo” (Coraggio, 2009).

En cambio, la economía social centra su accionar en los individuos o en colectivos que, “actúan haciendo transacciones entre la utilidad material y los valores de solidaridad y cooperación, limitando (no necesariamente anulando) la competencia. Se trata de poner límites sociales al mercado capitalista y, si es posible, construir mercados donde los precios y las relaciones resultan de una matriz social que pretende la integración de todos con un esfuerzo y unos resultados distribuidos de manera más igualitaria.” (Coraggio, 2005).

Siendo la comercialización de la producción de lana una de las principales limitantes de los pequeños productores de la meseta central del Chubut, debido a que poseen escasos volúmenes en forma individual, la venta conjunta surge como una estrategia de comercialización más formal y transparente.

La autora Mercedes Caracciolo (2013), plantea que los mercados solidarios “son mercados construidos por la Economía Social y Solidaria -en general con apoyo del Estado-. Se caracterizan por establecer relaciones sociales entre productores y compradores basadas en una nueva ética que guía nuevas prácticas económicas: eliminación/disminución de la intermediación, precio justo, calidad, no explotación del trabajo, equidad de género, cuidado del ambiente”.

Etapas del proceso:

Organización de los productores previo acopio: Previo a iniciar las zafra laneras y esquila pre y post parto, el consejo de administración de la cooperativa convoca a reunión a todos los interesados en la venta en conjunto. Donde se reúnen y acuerdan:



- Cantidad de productores que participan y que volumen individual compromete.
- Cuantos productores y que monto individual requieren para prefinanciación de esquila.
- El costo de clasificación y acondicionamiento por kg de lana.
- Recuerdan que cada productor debe ingresar con su lote al centro de acopio con Dte y guía de Traslado.
- Cada productor se hace cargo del traslado de la lana al centro de acopio o bien la cooperativa contrata el flete y posterior a la venta, se cancela el mismo.
- Cuantos acondicionadores de lana habilitados tendrá la cooperativa.
- Fijan la fecha de inicio del acopio y finalización, para

preparto y posparto.

Esquila predial: El proceso se inicia con la esquila en los predios, de manera prolija bajo normas Prolana, donde cada productor contrata una empresa de esquila o bien la hace en forma particular. En algunos casos cuando el lote de lana es muy grande la cooperativa provee de un acondicionador en el campo para que realice el acondicionamiento y enfardado. Algunos productores por cuestiones de falta de infraestructura o escala, separan en las distintas categorías de lana en bolsones y posteriormente la trasladan al centro de acopio en forma propia o bien contratada, realizando previamente ante juez de paz y SENASA los tramites de guía y DTe.



Esquila y acondicionamiento en el establecimiento.

Acopio de Lana: En el centro de acopio se recibe la lana de los productores que acordaron la venta conjunta, al ingreso se pesa el bolsón o fardo de lana, donde se identifica la propiedad. La recepción de la lana queda en manos de los integrantes de la cooperativa hasta su venta perdiendo la identidad de cada productor.



Registro de ingreso de lana al centro de acopio.

Clasificación y acondicionamiento: Es un proceso por el cual la lana se clasifica y acondiciona siguiendo las normas PROLANA. En este trabajo hay acondicionadores de lana habilitados por el programa PROLANA Chubut, que anualmente, deben realizar la reválida de la matrícula, para poder seguir realizando la actividad. A los Acondicionadores se les retribuyen el trabajo por kg de lana acondicionada.



Trabajo en la mesa de clasificación.

Enfardado: Se conforman los fardos de lana a medida que se avanza con la clasificación, donde el operario identifica cada fardo según clase de lana que la compone, con una tarjeta PROLANA, y posteriormente se pesa cada fardo conformando cada lote.



Prensado de la lana.

Romaneos: Se realiza el romaneo anotando fardo por fardo la clase de lana que lo compone, Zafra, categoría animal, origen y kilogramos.

Calado de fardos: Se cala la totalidad de los fardos vellón y el número de calado varía según la cantidad de fardos que posee el lote. Posteriormente se envía las muestras a analizar al laboratorio de lanas Rawson.



Toma de muestras.

Comercialización:

Una vez que se finaliza con el armado de los lotes de lana y se obtienen los resultados de laboratorio de rinde y finura de la lana, se arma un pliego de licitación y se realiza la misma, invitando a participar a todas las empresas, donde hay una fecha de apertura y cierre de la misma, se adjunta modalidad de licitación y catálogos descriptivos de los lotes de lana. Una vez que se cerró la licitación el consejo de administración realiza la apertura del mismo y ven la oferta mayor donde deciden si se acepta o no la venta. Comunicando a las empresas los resultados de la licitación.



Retiro de lana por parte de la empresa lanera.

Se detallan a continuación los resultados de las licitaciones de las zafra (2016-2017) y (2017-2018), de los lotes preparto y post parto. Además se analiza junto con las licitaciones (2014-2015) y (2015-2016), que se realizaron a través de la cooperativa De vuelta al Campo de Paso de Indios.

Durante la zafra (2016-2017), los productores de la Cooperativa Loncotrapial resuelven en asamblea, hacer la primera licitación de lana en conjunto a través de su cooperativa, ya que en el mes de agosto de 2016, le habían dado el alta a la misma para su funcionamiento.

Se realizó un llamado a licitación de lana a empresas exportadoras de la ciudad de Trelew para la venta en conjunto, con los datos informativos de los lotes: Romaneo; cantidad de fardos, Kilos; Análisis de Laboratorio (Resultado de los calados de fardos).

Las esquilas se realizan durante los meses de septiembre-octubre, y recién con el acopio y trabajo de clasificación y obtención de los análisis de la lana, se pudo licitar en el mes de noviembre.

Según se aprecia en el cuadro N°1, las empresas ganadora fueron Chargeurs y Lempriere, suministrando los datos de cantidad y kg de lana.

Año 1: Primer licitación Preparto zafra 2016-2017, el 30 noviembre 2016.

Cuadro N°1

Cat./ Zafra	Kilos	Finura	Rinde al Peine	Empresa Ganadora de Licitación
Lote Borrego	14.797	19,3	57,4	Chargeurs
Lote AD. Pre Parto	54.462	21.0	55,9	Lempriere

Total 69.259

En la licitación pre parto del año 1, participaron 34 productores que fueron los que aportaron la lana para la venta en conjunto. El precio por kilogramo de lana de borrego fue de \$ 92,41 y el de lana adulto \$ 75.42 por kilogramo de lana.

La esquila post parto se realiza durante el mes de diciembre-enero, hay un lote de lana pre parto y borrego que no ingreso a término en la licitación del mes de noviembre 2016. Según los datos del cuadro N°2, la venta conjunta fue de 32.259 Kg de lana y las empresas que ganaron la licitación fueron Lempriere y Chargeurs.

Año1: Segunda Licitación Post-Parto zafra 2016-2017, en Marzo 2017

Cuadro N° 2

Cat./ Zafra	Kilos	Finura	Rinde al Peine	Empresa Ganadora de Licitación
-------------	-------	--------	----------------	--------------------------------

Lote AD. Pre Parto 16/17	2.931	21	56	Chargeurs
Lote Borrego 16/17	4.437	19.5	57	Lempriere
Lote AD. Post Parto 16/17	24.891	20	50	Lempriere

Total: 32.259

En esta licitación Post parto del año 1, participaron 24 productores. El precio por Kg de lana Adulto. Preparto16/17 fue de \$ 79,37, del lote borrego 16/17 fue de \$ 78.47 y el lote adulto Post parto 16/17 de \$ 72.59. El Valor dólar: \$15.30.

La lana pre parto se licito el 30 de noviembre de 2017 y según se detalla en el cuadro N°3, la venta conjunta fue de 71.864 kg de lana. La empresa que gano la licitación fue Lempriere.

Año 2: Primer licitación Preparto zafra 2017-2018. Noviembre 2017

Cuadro N°3

Cat./ Zafra	Kilos	Finura	Rinde al Peine	Empresa Ganadora de Licitación
Lote AD. Pre Parto 17/18	44186	20.7	54.4	Lempriere
Lote AD. Pre Parto 17/18	13638	20.0	57.5	Lempriere
Lote Borrego 17/18	14040	19.1	54.9	Lempriere

Total **71.864**

En la licitación pre parto del año 2, participaron 48 productores. El precio por Kg de lana Adulto. Preparto17/18 fue de \$ 77,05 y del lote borrego 17/18 fue \$ 95,55.

Según la zafra 2017-2018 pos parto, según se detalla en el cuadro N°4, se licitaron 25.437 Kg de lana post parto. La empresa que gano la licitación fue Lempriere.

Año 2: Segunda Licitación Post-Parto zafra 2017-2018, en marzo 2018.

Cuadro N°4

Cat./ Zafra	Kilos	Finura	Rinde al Peine	Empresa Ganadora de Licitación
Lote AD. Post Parto 17/18	22483	20.7	50.0	LEMPRIERE
Lote Borrego 17/18	2954	19.2	49.4	

Total **25.437**

En la última licitación post parto del año 2 participaron 26 productores que comercializaron en forma conjunta, se pagó el 30% de la venta en el mes de marzo y el 70% en abril 2018.

El precio por Kg de lana Adulto post parto17/18 fue de \$ 130,71 y del lote borrego 17/18 de \$ 135,54. El valor del Dólar: \$20,11.

Mejorando la presentación del producto. Jornada de Capacitación:

En este proceso y con la finalidad de fortalecer las organizaciones de Productores de la Meseta Central, surge una demanda de capacitación de los productores de la Cooperativa Lonco Trapial de Gastre, en la Mesa de Desarrollo de Gastre. Donde el presidente la misma Sr. Hipólito Linares y uno de los acondicionadores de lana, comentan que hay en algunos de los lotes de lana presencia de

garrapatas (*Melophagus ovinus*), que afecta la calidad de la lana. Se acuerda realizar una jornada teórico práctica sobre sanidad ovina para el mes de abril 2018, en donde participan como organizador el INTA, Cooperativa Lonco Trapial y Ley Ovina.

La misma se realizó en el Establecimiento “Junconiyeo” a 30 km de la localidad de Gastre, donde participaron 22 productores. Por la mañana se explicó en forma práctica la clasificación de ovinos y revisión de carneros y por la tarde se concluyó con una capacitación sobre sanidad animal dando la parte teórica y práctica. Los productores pudieron realizar la práctica de armado y desarme de la pistola de vacunar, el técnico explicó las partes que se tiene que renovar periódicamente y ser muy consciente que después de cada uso de la misma tiene que quedar en perfecto estado de limpieza. Esta capacitación contribuye a mejorar los tratamientos sanitarios y así evitar que ingresen al centro de acopio lotes de lana con ningún tipo de parásitos que comprometa o afecte el lote general.



Jornada a campo sobre clasificación de ovinos y sanidad animal.

3- Análisis del proceso realizado.

Elementos facilitadores:

El compromiso y trabajo, tanto del Presidente de la Cooperativa, como integrantes del consejo de administración, considerando que es una actividad ad honorem, han permitido lograr resultados satisfactorios. La existencia de este grupo de personas que realiza la logística del proceso en post de la mejora de los ingresos de cada integrante de la organización de productores es fundamental considerando la magnitud de los volúmenes que se comercializan.

En cuanto a las primeras licitaciones que realizó la cooperativa Loncotrapial su presidente señaló que *“Fue todo un desafío...pero logramos hacer las ventas...y salió todo bien...”*

La experiencia previa de comercialización a través de la Cooperativa De Vuelta al Campo, dejó un aprendizaje a quienes hoy vienen realizando las licitaciones de la lana en la cooperativa Lonco trapial de Gastre, facilitando el trabajo en conjunto.

Los productores que se sumaron, se vieron beneficiados, ya que la Cooperativa Lonco Trapial de Gastre, dio prefinanciación de esquila a los productores que la solicitaron, permitiendo obtener un crédito que le permita sostener los costos de producción hasta la venta.

La existencia de un equipo técnico conformado por diferentes instituciones (CORFO, INTA y Ministerio de la Producción, PROLANA Chubut), contribuyeron en la experiencia haciendo hincapié en el fortalecimiento Organizacional y mediante capacitaciones.

Este proceso de comercialización conjunta, facilitó la incorporación de la tecnología de **esquila pre parto**, que al ser realizada en una época temprana, permite que la lana posea mejor rendimiento al peinado y aumento a la resistencia a la tracción. El productor además ve reflejado este trabajo en un mejor precio de venta de su producto.

Por otro lado, produce menor mortandad perinatal, mejora el consumo de la madre y por lo tanto mayor peso del cordero al nacimiento, mejora el manejo del cordero y el estado corporal de la oveja (aumento del porcentaje de señalada) y mayor precio de venta.

Contar con el centro de acopio habilitado, las distintas maquinarias necesarias para el acondicionamiento y con acondicionadores habilitados, facilita el proceso, adecuando la calidad del producto, mayor seguridad y condiciones adecuadas para realizar el trabajo.

Elementos obstaculizadores:

La falta de vehículo propio por parte de la cooperativa y de los productores para el traslado de la lana, hace más lento el trabajo del acopio.

La falta de un autoelevador enlentece el proceso de manejo de los fardos y su estiba, considerando los grandes volúmenes a manipular, genera problemas de espacio en el galpón.

El deterioro de los caminos que en muchas ocasiones se hacen intransitables, provoca inconvenientes para la entrega del producto.

4-Analisis de los resultados del Proceso

Durante las zafas 2016/2017 y 2017/2018 (Cuadro N°5), la cooperativa Lonco Trapial realizo la comercialización conjunta de la lana, logrando muy buenos resultados. Durante la primer temporada se acopio 101.518 kg de lana preparto - post parto; entre 58 productores y en la segunda temporada lograron comercializar entre la lana preparto y post parto 97.301 kg, entre 74 productores. La comercialización se ha realizado a través de licitaciones de la cooperativa como nueva experiencias de la organización.

Cuadro N°5

Zafra	2016/2017		2017/2018	
Esquila	Pre –Parto	Post-Parto	Pre-Parto	Post-Parto
Kilos	69,259Kg	32.259 Kg	71.864 kg	25.437 kg
Precio Venta Individual (\$)/ Kg	40,00	41,00	45,00	85,00
Precio Promedio Coop. Lonco Trapial Gastre (\$)/Kg	83,91	76.81	83,21	133.125
Ingreso Venta Individual (\$)	2.770.360,00	1.322,619,00	3.233.880	2.162.145
Ingreso Venta conjunta Coop. Lonco Trapial de Gastre.	5.811.522,69	2.477.813,79	5.979.803	3.383.300

Se puede apreciar los ingresos de la venta conjunta, con lotes clasificados y acondicionado según la normas PROLANA, con respecto la comercialización individual y/ al barrer.

Esto representa un incremento significativo de ingresos en un 100 % por venta conjunta en relación a los precios obtenidos por la venta individual. Las empresas que ganaron las licitaciones realizan el primer pago a los 7 días del 30% y a los 30 días el saldo.

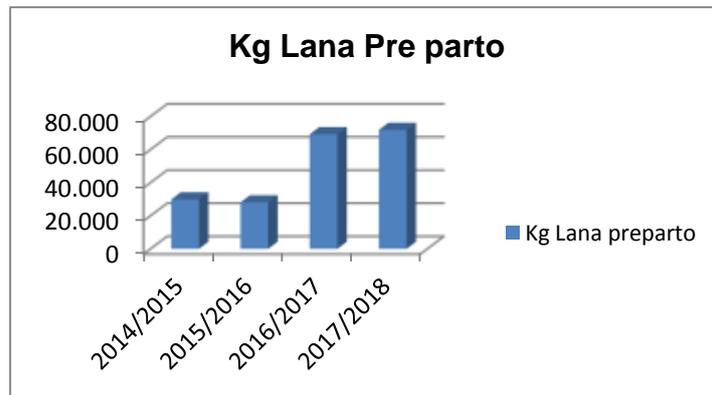
A continuación según cuadro N°6, evalúa cuatro zafas laneras, dos que son 2014/2015 y 2015/2016 cuando son Asociación Ganaderos Gastre y dos 2016/17 y 2017/2017 como Cooperativa Agropecuaria Lonco Trapial de Gastre. Como fue la evolución de las ventas conjuntas:

Cuadro N°6

Zafra	2014/2015		2015/2016		2016/2017		2017/2018	
Esquila	Pre –Parto	Post-Parto	Pre-Parto	Post-Parto	Pre –Parto	Post-Parto	Pre-Parto	Post-Parto
Kilos	29.860	25.273	28.063	53.134	69,259	32.259	71.864	25.437
Precio Venta Individual (\$)/ Kg	20	21	26,5	32	40	41	45	85

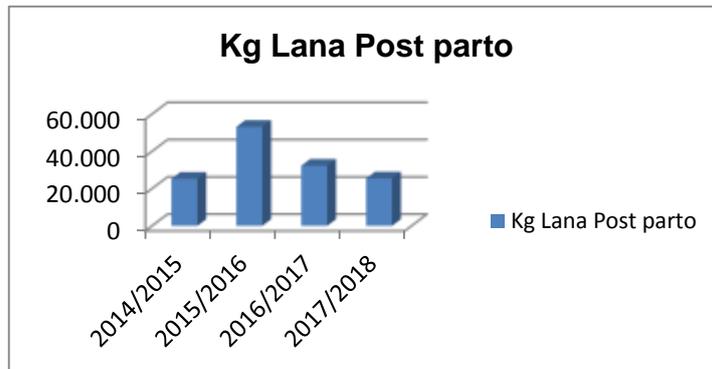
Precio Promedio Asocia. Y Coop. Lonco trapial Gastre (\$)/Kg	32,09	32,08	51,64	61,66	83,91	76.81	83,21	133.125
Ingreso Individual Venta (\$)	597.200	530.733	743.670	1.700.288	2.770.360	1.322.619	3.233.880	2.162.145
Ingreso conjunta Asocia. Y coop. Lonco Trapial Gastre (\$)	910.294	770.220	1.376.715	3.112.430	5.811.523	2.542.331,79	5.979.803	3.383.300

Grafico N°1



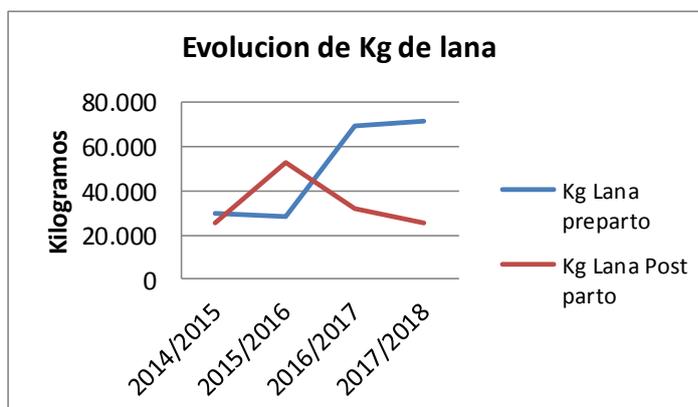
Se observa en el grafico N°1, un incremento de los volúmenes comercializados de lana pre parto.

Grafico N°2



El acopio de lana post parto que muestra el grafico N°2, si bien registra un pico máximo en un momento, comienza a disminuir los volúmenes comercializados en las últimas dos zafas laneras.

Grafico N°3



Fortalezas y logros:

Se observa un incremento en los volúmenes de lana preparto (Grafico N°3), lo cual significa una mejora de la calidad de la lana (rinde), producto de la incorporación de esta tecnología (esquila pre parto), lo cual demuestra que al obtener mejores precios de venta, el productor pasa de un sistema de esquila tradicional post parto a uno mejorado, en donde además beneficia otros aspectos como: sobrevida del cordero con mayor peso al nacimiento, obteniendo mejores indicadores productivos (señalada).

El incremento de los volúmenes de venta demuestra la confianza de los productores en el sistema de venta conjunta, en donde a partir de licitaciones transparentes en un sistema formal, y su forma de pago total en un periodo de 45 días máximo, genera beneficios en su economía familiar.

La mejora de la calidad de la lana, en donde se acondiciona y clasifica según normas de calidad establecidas por PROLANA, permite mejorar los indicadores en función de los análisis del producto, promoviendo incorporación de mejora genética, normas de manejo, planificación de la producción.

Los autores Cotera Fretell y Ortiz Roca (2009), definen el concepto de comercio justo como “la red comercial de producción-distribución-consumo, orientada hacia un desarrollo solidario y sustentable, que beneficie principalmente a los productores excluidos o en situación de desventaja, impulsando mejores condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, medioambientales y éticas en este proceso”

Los resultados obtenidos de este proceso motivan a que otras organizaciones de la zona implementen estas acciones para mejorar sus resultados validando el sentido solidario de producción y comercialización.

Según expresa” Caracciolo, 2013: “La Trama de valor económica se logra cuando todos sus integrantes tienen un acuerdo, y han logrado implementarlo, de modo de mejorar el valor agregado económico de manera equitativa entre sus miembros. Lo anterior hace posible que el dinero entrante circule internamente, facilita la producción, distribución y consumo. Esta circulación interna del dinero que ingresa impide que sea captado por actores externos.

Debilidades y limitaciones, tensiones:

Existen cambios en las políticas institucionales del orden nacional y provincial, que en virtud de los recortes presupuestarios y de recursos humanos, comprometen la asistencia técnica en terreno, no permitiendo un adecuado acompañamiento en estas experiencias en futuras actividades.

5. Desafíos e interrogantes

Un desafío importante a nivel tecnológico productivo es continuar con la mejora de los indicadores productivos de los productores participantes de este proceso, en donde se trabaje a nivel predial en los diferentes aspectos de la producción: genética, manejo sanitario, manejo nutricional, uso de los recursos naturales, infraestructura para el manejo animal. Esto permite mejorar la eficiencia de toda la cadena.

A partir de afianzar los volúmenes de venta en forma permanente, posibilitar que se remunere el trabajo de los integrantes que participan en forma directa en el proceso de administración y gestión del acopio.

Incrementar la formación de capacidades para el trabajo en forma cooperativa, en aspectos administrativos y de gestión de los datos.

Se incorporen otros productos en la venta conjunta como pelo caprino, carne ovina y caprina, posibilitando ampliar y diversificar los ingresos, accediendo a nuevos mercados.

La ganadería extensiva se transforme en una actividad económicamente rentable, que permita la permanencia en el territorio de la población, remunerando los factores de la producción y generando recursos económicos y demanda de mano de obra. Posibilitando una alternativa para las nuevas generaciones e integrando la matriz productiva local, junto a otras actividades no agrarias, como es el caso de la explotación minera con posibilidades de desarrollarse en la zona.

Bibliografía:

CARACCILO, Mercedes (2013). Los mercados y la construcción de tramas de valor en la Economía Social y Solidaria. En: Documento de la Cátedra Economía Social y Solidaria. Enfoques Contemporáneos. IDAES. UNSAM. Buenos Aires.

CARCAMO, Miguel; MARTINEZ, Antonio; MUÑOZ, Mirco; LINARES, Hipólito (2016). “Experiencias de Comercialización conjunta de la Asociación Ganaderos Gastre, Provincia de Chubut”. AADER XVIII Jornadas Nacionales de Extensión Rural y X del Mercosur La Extensión Rural y los modelos de Desarrollo en el año del bicentenario Facultad de Ciencias Agrarias de la UNCo (Cinco Saltos–Rio Negro) 9 al 11 de noviembre de 2016.-

CORAGGIO, José Luis (2005) “¿Es posible otra economía sin (otra) política?”, Colección El Pequeño Libro Socialista, Volumen 3. Editora La Vanguardia, Buenos Aires. CORAGGIO, José Luis (2009). Territorio y economías alternativas. Ponencia presentada en el Iº Seminario Internacional de Planificación Regional para el Desarrollo Nacional; Visiones, desafíos y propuestas. La Paz, 30-31 de julio de 2009

COTERA FRETTELL, Alfonso (2009). Comercio justo sur-sur. Problemas y potencialidades para el desarrollo del comercio justo en la Comunidad Andina de Naciones. Grupo Red de Economía Solidaria del Perú (GRESPE), Lima