

# LA COOPERATIVA LA MOSQUETA: INNOVACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN LANERA

Raúl Reuque<sup>1\*</sup>, Sebastián Debenedetti<sup>2</sup>, Claudia Cobelo<sup>1</sup>, Carlos Solis<sup>3</sup>, Alfredo Matulionis<sup>3</sup>, Arturo Carranza<sup>3</sup>

<sup>1</sup>INTA EEA Bariloche, AER El Bolsón

<sup>2</sup>Universidad de Río Negro – Secretaría de Agroindustria

<sup>3</sup>Cooperativa La Mosqueta Ltda.

\* [reuque.raul@inta.gob.ar](mailto:reuque.raul@inta.gob.ar)

---

**Esta entidad posee un rol clave en el acopio y la comercialización de las lanas de los productores de la Comarca Andina. Desde hace una década articula estrategias de escala y calidad, el uso de información objetiva en lanas, la información del mercado, la innovación y la asistencia técnica para alcanzar las mejores condiciones en la venta de la lana de sus asociados.**

---

## ***El ámbito de la experiencia y antecedentes***

La Cooperativa La Mosqueta está localizada en Paraje Mallín Ahogado y nuclea a 140 pequeños productores residentes en los alrededores de El Bolsón. Se conformó en el año 1984 y se constituyó como una cooperativa agrícola y de consumo. Los servicios fundacionales fueron un almacén cooperativo para la provisión de víveres y el servicio agrícola de aradas, siembras y cosecha de pasto. En los años siguientes organizó el servicio de acopio y venta conjunta de lana, con prestaciones que transcurrieron alternando períodos con altibajos en volumen y precios. El acopio cooperativo giró en torno a consolidar un volumen de lana atractivo para la industria lanera regional.

En los años noventa del siglo pasado, el precio de la lana llegó a niveles tan bajos, que se desalentó su comercialización. La Cooperativa La

Mosqueta se fue debilitando y sus acciones fueron muy esporádicas.

A partir del año 2007, algunos asociados emprendieron acciones de recuperación de la organización poniendo énfasis en el reordenamiento administrativo y el cumplimiento de las obligaciones formales de la entidad. Hacia el año 2009, con el acompañamiento de la AER INTA EL BOLSÓN - y posteriormente la SAF - se diseñaron estrategias para articular políticas públicas que contribuyan al fortalecimiento del proceso. Uno de los ejes de este trabajo fue la innovación en torno al servicio cooperativo de acopio y comercialización de la lana. Estos hechos se constituyeron en una línea de trabajo estratégica, que las sucesivas comisiones directivas sostuvieron en el tiempo.

## ***Características de la experiencia: situación inicial, objetivos y estrategias***

Luego de casi media década de estancamiento de las actividades cooperativas, a partir del año 2009 se inicia

un ciclo de recuperación de los servicios. Uno de los aspectos centrales para lograr este fin, fue lograr financiamiento genuino de la organización por medio del servicio de comercialización conjunta de productos. El objetivo de los productores, entonces, fue reactivar el servicio de acopio y comercialización conjunta de lana.

La intervención institucional, por su parte, tuvo como finalidad propender al fortalecimiento de la organización mediante la asistencia técnica continua, facilitando los elementos para la construcción de un espacio de reflexión y de acceso a la información, de manera de construir en conjunto, condiciones para la innovación social, económica y tecnológica en la gestión cooperativa.

Para poder alcanzar estos objetivos, se propuso el rediseño del servicio de acopio y venta conjunta de lana contemplando, en simultáneo, los requerimientos de presentación de la lana industria con las pautas de trabajo de los pequeños productores.

El cuadro de situación era el siguiente:

- \* Disponibilidad de lanas cruzas con muy alta variación de la finura y de heterogénea calidad textil, presentada "al bulto" en arpillera plástica muy contaminante para la lana.
- \* Heterogeneidad racial tanto dentro de las majadas como entre las mismas, hecho que generaba la heterogeneidad del producto.
- \* Infraestructura predial y comunitaria insuficiente para realizar las tareas de esquila.
- \* Prácticas de esquila tradicional y mano de obra no organizada.
- \* Predominio de la venta individual de la lana al acopiador local.

En este contexto comercial el acopiador local establecía las condiciones de precios, la forma y el plazo de pago para la compra de la lana.

### ***Las pautas de trabajo del acopio y comercialización de la lana***

La propuesta se elaboró teniendo en cuenta la aplicación de los componentes tecnológicos y socio-organizativos que se mencionan a continuación:

1. La esquila en chacras y el uso de bolsones plásticos, asegurando condiciones mínimas de trabajo para lograr un buen desborde y limpieza del vellón. Al mismo tiempo se promovió la separación de lanas en categorías de vellón borrego, vellón adulto y lana no vellón.
2. El acondicionamiento de la lana en el centro de acopio cooperativo, el enfardado y el armado de lotes más uniformes. La clasificación de la lana en base a criterios de calidad (finuras y contaminación con materia vegetal) en los vellones, llevó a la conformación de lotes de vellón borrego, vellón general, vellón inferior y lana no vellón.
3. Obtención de muestras para el análisis de calidad de la lana.
4. Venta conjunta mediante licitación pública privada.
5. Acuerdos internos para liquidar el precio de la lana al asociado.

Este sistema de trabajo fue de adhesión voluntaria para los asociados, estimulando su apropiación a través de reuniones de concientización del trabajo y por mecanismos de premiación monetaria. En el año 2010 un grupo de asociados introdujo carneros mejoradores de raza Corriedale. Posteriormente, dichas

acciones derivaron en un plan de mejora genética de la cooperativa con el propósito de orientar la producción ovina local hacia majadas más homogéneas, generando uniformidad en el producto.

### ***Fase de sensibilización y el desarrollo anual de la operatoria***

Comprenden las acciones de divulgación e información del proyecto a los asociados. En las reuniones realizadas se explicitó el sistema de trabajo, las



Figura 1: Limpieza y acondicionamiento de la lana en chacra.

### ***Desarrollo de la experiencia y resultados***

La experiencia se desarrolló guiada por los valores cooperativos del esfuerzo propio y la ayuda mutua, la igualdad, la equidad y la transparencia.

La experiencia se implementó a partir de la zafra lanera 2009/2010. El proceso se desarrollo en base a los siguientes aspectos:

- \* Al inicio de la experiencia se logró una integración cooperativa en la fase comercial del proceso junto a La Cooperativa Peñi Mapuche, La Cooperativa Pichi Cuyín de Corralito y La Comisión de Fomento de El Manso.
- \* Asistencia técnica y capacitación continua orientadas a superar los

consignas y la instrumentación del proceso. Los acuerdos básicos alcanzados en cada zafra fueron los siguientes:

- \* Acuerdos del precio de la lata de esquila, el acondicionamiento y enfardado de la lana.
- \* Capacitaciones de los operarios, cronograma de esquila y turnos de recepción de la lana en el centro de acopio.
- \* Designación del responsable del centro de acopio y los operarios.



Figura 2. Separación de la lana en vellón adulto, vellón borrego y lana no vellón.

puntos críticos del proceso brindando información, aportando criterio técnico en la tarea y como facilitador del proceso.

- \* Creación de un fondo rotatorio de pre-financiamiento con el aporte social del 5 % del monto de venta por asociado, y el recupero del 7 % de IVA venta de la operatoria.
- \* Establecimiento de una central de cría cooperativa de carneros.
- \* Implementación de mejoras en la infraestructura del centro de acopio y prediales para ovinos financiadas por El Programa PRODERPA, La Secretaria de Agricultura Familiar y la Ley Ovina.
- \* Incorporación del sistema de trabajo PROLANA Pequeños Productores a partir de la zafra 2016/2017.
- \* Integración del CEA 3 al trabajo interinstitucional a partir de la zafra lanera 2018.



Figura 3: Capacitación Prolana Pequeños Productores en el centro de acopio cooperativo.

La figura 4 muestra la evolución de algunas dimensiones del proceso. Se observa una participación creciente de los asociados y de los productores no asociados haciendo uso del

servicio cooperativo. Así mismo, el trabajo tradicional de la esquila se fue reemplazando por el PROLANA Pequeños productores y el acondicionamiento prolijo de la lana. Para la zafra lanera 2018 participaron haciendo uso del servicio de acopio 129 productores, entre asociados y no asociados. El 65,61 % de ellos presentó la lana con aplicación parcial de las pautas de acondicionamiento prolijo, el 18,57 % acorde al acondicionamiento prolijo o PROLANA Pequeño Productores, y el 15,82 % restante entregó la lana de manera tradicional. Las deficiencias del trabajo a nivel predial fueron corregidas en el centro de acopio cooperativo, donde se consolidaron los criterios y las premisas en la innovación del servicio.

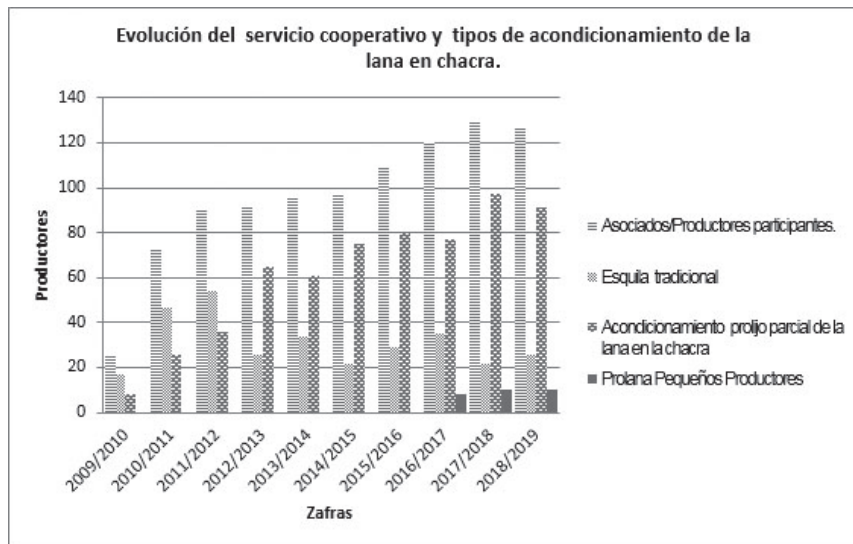


Figura 4: Evolución de las variables del proceso cooperativo: los asociados-productores participantes y el tipo de acondicionamiento de la lana a nivel chacra.

La Figura 5 muestra la evolución de la cantidad de lana acopiada y comercializada a través de la cooperativa, el precio en dólares (en adelante USD) y el indicador de venta en cada operatoria. El indicador de venta relaciona el precio de venta logrado con el precio orientativo para la calidad de lana comercializada, disponible en <http://www.labraw.com.ar/calculo-sipym.php> según el informe del Sistema de Información de Precios

y Mercados (SIPyM) <https://prolana.magyp.gob.ar/que-es-sipym/>.

Los registros muestran un aumento sostenido en la cantidad de lana comercializada por la cooperativa. El acopio inicial fue de unos 4.800 kg llegando a los 16.000 kilos en el último acopio. En el transcurso de la experiencia el precio promedio ponderado al barrer fue de 4,01 USD/kg lana. El indicador

de precio de venta de la lana alcanzó el 90,05 % de los valores de referencia SIPyM para lanas cruza fina patagónica en el mismo período. Este valor es altamente significativo, dado que los lotes cooperativos fueron presentados a la venta, con acondicionamiento prolijo de la lana y sólo con un 10 % de la misma,

acondicionada como PROLANA Pequeño Productor en las últimas tres zafras.

En la última zafra 2018-2019 el precio de venta fue USD 4,911, un 22,5 % superior al promedio de los diez años, principalmente debido al aumento del precio de las lanas a nivel mundial.

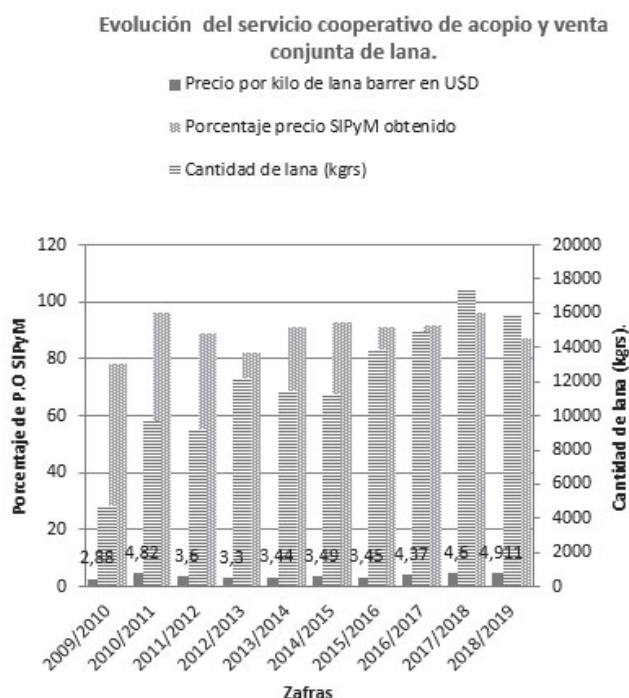


Figura 5: Volúmenes comercializados, precios logrados y el indicador de precio de venta.

### Comentarios y reflexiones

\* La comercialización de la lana por medio de la Cooperativa La Mosqueta resulta ventajosa para los pequeños productores de la Comarca Andina. Les permite acceder a precios más acordes al mercado internacional respecto de la venta individual al acopiador local, que suele comprar la lana a la mitad de su valor real de mercado.

\* Esta experiencia, retoma el valor del

cooperativismo agrario y muestra la importancia del trabajo interinstitucional para articular las políticas públicas de apoyo al sector, facilitando la innovación tecnológica y el fortalecimiento socio organizativo de las entidades.

\* El desafío cooperativista para las zafras futuras es incorporar las pautas del PROLANA Pequeños Productores al servicio de acopio y comercialización de lanas avanzando, al mismo tiempo, con la homogeneización de las majadas.

