

COMERCIALIZACIÓN DE CARNE DESDE LÍNEA SUR AL ALTO VALLE DE RÍO NEGRO

Una nueva oportunidad de venta

Rocío Álvarez

alvarez.hilda@inta.gob.ar

Área de Extensión Rural

Oficina Técnica INTA Los Menucos

Graciela Machiñena

Secretaría de Agricultura Familiar

Marcos Quilaleo

Becario Técnico

Oficina Técnica INTA Los Menucos

La inserción en mercados formales de comercialización ha sido desde siempre una dificultad para los productores de la Región Sur de Río Negro. Este hecho se debe a diversos factores tales como dispersión territorial, pequeño volumen de producción y dificultad de acceso a frigoríficos. Por ello, a través de esta experiencia se ha desarrollado una cadena de valor formal donde los productores pudieron ofrecer sus productos cárnicos en Alto Valle con buenas oportunidades de venta.

Contexto microrregional

La producción ovina en Río Negro tradicionalmente estuvo orientada a la producción de lana, complementándose con la carne destinada al autoconsumo o para la comercialización local en los centros urbanos próximos al sitio de producción.

Los pequeños productores del centro de la Región Sur de Río Negro se sitúan en un contexto de gran heterogeneidad organizativa y de recursos, lo que históricamente ha generado dificultades en la comercialización de las distintas categorías de ovinos (corderos, ovejas refugio o capones), debido a los pequeños volúmenes de producción que oscilan entre 40–50 corderos por unidad ganadera. Esto genera elevados costos de traslado de hacienda cuando se afrontan individualmente. En este sentido adquiere relevancia la toma de decisiones conjuntas y la participación de los productores en

las cadenas formales de valor, siendo ésta una estrategia para disminuir los costos de comercialización de la producción de carne.

Los mercados formales tradicionales involucran la intervención de distintos actores en la comercialización de carne (mercachifle, transportista, matarife, carnicero) antes de llegar al consumidor, de manera que se maximizan las ganancias de cada eslabón individual y con frecuencia los compradores ofrecen el menor precio posible para luego vender al precio más alto, generando un perjuicio al productor y al consumidor.

Desarrollo de la experiencia

La experiencia permitió que pequeños productores de la Región Sur de Río Negro lograran comercializar sus corderos en la ciudad de General Roca partiendo desde el Paraje Caltrauna (Figura 1).



Figura 1: Traslado de animales desde el Paraje Caltrauna.

Se concretó el 21 de Diciembre de 2016 como resultado de una articulación inter-institucional entre MAGyP, Municipalidad de General Roca, INTA, SAF (Secretaría de Agricultura Familiar) y la Cooperativa de Trabajo Frigorífico J. J. Gómez Ltda. (ex FRICADER). De esta manera, la estrategia de comercialización de venta directa sin intermediación entre el productor y el consumidor se realizó en el Polideportivo Gimena López, acondicionado para el expendio de los productos y contando con la evaluación del proceso por el Departamento de Seguridad Alimentaria del Municipio de General Roca (Figura 2).



Figura 2: Comercialización directa de corderos en General Roca (Fuente: Municipio de Roca).

La cooperativa es una empresa recuperada que luego de la crisis del 2001 cobró impulso por medio de los 15 trabajadores que la conforman y

ofrecen el servicio de faena a matarifes. Trabajan a fasón, es decir transforman la materia prima con su propio trabajo, conocimiento, maquinarias y herramientas por pedido de un tercero, mientras que la comercialización y distribución del producto obtenido corre por cuenta del interesado.

Los factores y condiciones que hicieron posible esta experiencia fueron la existencia de sistemas de producción ovina con experiencia histórica en la producción de alimentos, la capacidad de organización de los actores que participaron en el proceso (grupo informal de productores, instituciones, técnicos, productores), el apoyo técnico y financiero brindado por instituciones y cooperativa de trabajo, la necesidad de constituir un mercado local y la apertura de un espacio para comercializar productos cárnicos procedentes de la Región Sur en el Alto Valle de Río Negro.

En total se comercializaron 264 reses de corderos provenientes de siete establecimientos ganaderos cercanos a la Oficina Técnica de INTA Los Menucos. Previamente a la faena se determinaron el peso vivo y condición corporal con el propósito de asegurar tamaños de reses uniformes y lograr los precios acordados previamente, con lo cual se obtuvieron un promedio de peso vivo (PV) de 25,6 Kg y una condición corporal de 2,5.

Un aspecto importante para destacar es la cooperación en el negocio, por el cual los productores participantes de esta experiencia obtuvieron beneficios financieros un 20 % superior al precio adquirido en el mercado local y todos formaron parte del proceso de tomar decisiones y compartir la misma información.

Con la misma modalidad productores de El Cuy realizaron en Roca la venta de carne ovina el 7 de diciembre de 2016.

¿Qué le quedó al productor de esta experiencia?

La comercialización en forma directa de la carne ovina se ha incentivado desde distintas instituciones presentes en el sector ganadero, las que centraron su accionar principalmente en analizar la comercialización de la carne ovina y las distintas aristas del proceso. En términos generales, la dificultad de acceso a mercados formales, la falta de frigoríficos habilitados por SENASA en la región y los bajos precios obtenidos en el campo dieron importancia a la venta en ferias, convirtiéndose en una posibilidad de generar nuevos ingresos para los productores. A la vez, los consumidores calificaron positivamente esta experiencia porque reconocen la importancia de acceder a productos frescos, de calidad y a bajo costo.

Esta experiencia, si bien fue sucinta, ha sido un insumo de mucho valor para fortalecer las organizaciones de productores presentes en el territorio y así mejorar y ampliar los espacios de comercialización actuales. Para lograr estos objetivos se pensó en buscar nuevos puntos de venta y formas alternativas para concretarlos. Actualmente existe interés de otros productores en sumarse a esta iniciativa y organizaciones, tales como comunidades originarias y sociedades rurales de Maquinchao y Los Menucos motivadas en participar para identificar

nuevos canales de comercialización y facilitar el acceso al flete frío desde el lugar de faena hasta el sitio de comercialización. De esta manera, la venta en ferias contribuye a mejorar el nivel de ingresos, la autogestión y la organización de los productores involucrados.

Conclusiones

Se comenzó a trabajar, a partir de esta experiencia, una idea proyecto para un PRODERI (Programa para el Desarrollo Rural Incluyente) que permita a los productores acceder a una línea que facilite el prefinanciamiento de los animales, es decir para realizar el pago al contado con un fondo rotatorio que deberá ser manejado y ejecutado por alguna de las organizaciones presentes en el territorio. De este modo el productor vende de contado y la organización recupera los fondos cuando el animal es cobrado al consumidor. Se necesitan responsables para realizar esta tarea y llevar los registros correspondientes, lo cual se está identificando a través de la participación de los técnicos en las mesas territoriales de cada localidad.

Además se apunta a fortalecer los aspectos administrativos y comerciales mediante una serie de actividades de capacitación, y a mejorar la infraestructura y equipamiento para la logística de la comercialización. Finalmente, y para contribuir a la difusión de estas experiencias que apuntan a mejorar las oportunidades de colocación del "producto carne" de la Región Sur, se tendrá en cuenta el componente de publicidad y marketing enfocado en la zona de Alto Valle.

