

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

“Trabajo Final presentado
Para optar al Grado de Ingeniero Agrónomo”

**COMERCIALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN PORCINA: EL CASO
DE LOS PRODUCTORES CAMBIO RURAL PORCINO REDUCCIÓN.**

**Mellano Dutto María Virginia
DNI 31.301.454**

Director: Becerra Víctor

**Río Cuarto - Córdoba
Junio /2013**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE RÍO CUARTO
FACULTAD DE AGRONOMÍA Y VETERINARIA**

CERTIFICADO DE APROBACIÓN

Título del Trabajo Final: “Comercialización de la producción porcina: El caso de los Productores Cambio Rural Porcino Reducción”

Autor: Mellano Dutto Ma. Virginia

DNI: 31.301.454

Director: Victor Becerra

Aprobado y corregido de acuerdo a las sugerencias del Jurado Evaluador:

Fecha de Presentación: / /

Aprobado por la Secretaría Académica: / /

Secretario Académico

Agradecimientos:

A Dios.

A mi Familia que siempre estuvo a mi lado acompañándome no sólo en la realización de este trabajo sino en mi vida. Especialmente a mi papa que es el pilar fundamental de mi carrera y mi vida.

A mi Padrino Ing. Agrónomo Carlos Alberto Castillo.

A mi Familia por elección, mis amigos que siempre están a mi lado.

A mi Director Ing. Agrónomo Víctor Becerra quien me ha brindado sus conocimientos y su tiempo.

A la Ing. Agrónoma Fabiana Giovannini que me ayudo y pulió este trabajo.

Al Ing. Agrónomo Rubén Suarez, quien me brindo su tiempo y apoyo para terminar este trabajo.

A la Cátedra de Administración Rural que me acompañaron en todo el proceso brindándome información y conocimientos propios.

Al Médico Veterinario Pablo Camacho que me brindo toda su información como asesor para realizar este trabajo.

A la UNRC, y los docentes integrantes, que me permitieron ser hoy en día una profesional.

Indice General

| | |
|---|------------|
| RESUMEN..... | VI |
| SUMMARY..... | VII |
| INTRODUCCIÓN:..... | 1 |
| OBJETIVOS: | 7 |
| OBJETIVO GENERAL:..... | 7 |
| OBJETIVOS ESPECÍFICOS:..... | 7 |
| MATERIALES Y MÉTODOS..... | 8 |
| RESULTADOS Y DISCUSION: | 10 |
| Caracterización del plan: | 10 |
| Cuadro comparativo respecto a producción y comercialización del grupo Cambio Rural:..... | 11 |
| Caracterización de las formas de comercialización actual del cambio rural Porcinos Reducción: | 14 |
| Alternativas de comercialización que ofrece el mercado: | 15 |
| Matriz FODA: | 16 |
| Fortalezas: | 17 |
| Oportunidades: | 17 |
| Debilidades:..... | 18 |
| Amenazas: | 18 |
| CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: | 20 |
| BIBLIOGRAFÍA CITADA:..... | 21 |
| ANEXO I..... | 23 |
| ANEXO II..... | 26 |
| ANEXO III | 34 |
| ANEXO IV | 36 |

RESUMEN

El presente trabajo fue realizado a un grupo de Productores que conforman un Cambio Rural llamado “Porcinos Reducción” localizados en las zonas rurales de las localidades de Reducción, Elena, La Barranquita y Rodeo Viejo, en el Departamento Rio Cuarto, Córdoba. El presente trabajo, se propone caracterizar productivamente al grupo de productores con los cuales se trabajo, conocer las formas de comercialización actuales de los mismos y contrastar estas situaciones con las condiciones de diferentes mercados de productos porcinos presentes y con accesibilidad a estos productores, para concluir identificando las diferencias y ventajas de las alternativas más favorables para cada tipo de productores identificados.

La información necesaria se obtuvo a través de fuentes primarias y secundarias de información, además se utilizó la Metodología FODA para describir aspectos internos y externos del grupo. Para el análisis de comercialización, se utilizó toda la información otorgada por las fuentes primarias y se hizo un análisis del grupo con el que se trabajo. Las conclusiones obtenidas fueron, que los productores pequeños y medianos perciben un problema a la hora de comercializar su producto por la falta de cantidad y frecuencia, la participación en el programa Cambio Rural ha sido positiva en este aspecto ya que los productores tienen la oportunidad de unirse entre ellos para aumentar la escala y poder vender a un mejor precio, además les ha permitido tener asesoramiento técnico para mejorar su productividad y perfeccionarse en la actividad que realizan.

Palabras claves: Comercialización – Producción Porcina- Cambio Rural – Lugar

SUMMARY

This work was done to a group of producers that make up a Rural Change called "Swine Reduction" located in rural localities Reduction, Elena, The Barranquita and Rodeo Viejo, Department Rio Cuarto, Cordoba. The present study attempts to characterize the group of producers productively with which work, meet current marketing forms thereof and contrast these situations with different market conditions present pork products and accessibility to these producers, to conclude identifying the differences and advantages of more favorable alternatives for each type of producers identified.

The required information was obtained through primary and secondary sources of information, and SWOT methodology was used to describe internal and external aspects of the group. For marketing analysis, we used the information provided by the primary sources and an analysis of the group with which you work. The conclusions were that small and medium producers perceive a problem when marketing their product for the lack of quantity and frequency, participation in the program has been positive Rural Change in this respect as producers have the opportunity to join each other to increase the scale and able to sell at a better price, and allowed them to have technical expertise to improve their productivity and improve in the occupation.

Keywords: Marketing - Swine Production, Rural Change – Venue

INTRODUCCIÓN:

La producción y el consumo de carne de cerdo conforman el mayor volumen mundial, en relación con las carnes de otras especies. Las estimaciones para el 2012 alcanzan a 103 millones de toneladas de carne porcina, a las cuales, la Argentina aporta con alrededor del 0,3% de esa producción. (Efe agro.com, 2012).

La producción porcina se encuentra entre una de las más importantes en el continente americano, constituyendo una de las fuentes de ingresos representativas de las actividades rurales familiares. En los últimos años se ha desarrollado una importante industria porcina, con tecnología de avanzada, lo que se conjuga con un aumento de población que implica una mayor demanda mundial de proteínas de origen animal y que ha permitido colocar a la región como la tercera productora mundial de carne de cerdo. Dado que el cerdo posee una alta dinámica que le permite responder a cambios de corto plazo en la demanda, su carne se ha convertido en la de mayor consumo a nivel mundial y se espera que siga creciendo con un papel preponderante para satisfacer requerimientos alimentarios, principalmente en los mercados asiáticos. (FAO, 2012).

Los principales productores mundiales de cerdos son en primer lugar Asia, con un 60% del total de cabezas; Europa con un 20% y luego América con un 17%. (FAOSTAT, 2008) Este último porcentaje representa unos 163 millones de cabezas, aportando Argentina casi un 2% con sus 4 millones de cabezas.

Siendo Argentina un país productor de commodities (en especial de granos y oleaginosas), presenta ventajas comparativas. Esta materia prima es la base de la nutrición animal y representa entre el 70% y el 80% del costo total de producción. Las condiciones agroclimáticas de Argentina brindan espacios para el desarrollo de la actividad porcina, incorporando conceptos del bienestar animal y cuidado del medio ambiente. Posee suelos de calidad, disponibilidad de insumos, buen clima y agua. Estos factores posicionan a la Argentina como uno de los países de menor costo en la producción porcina, con potencial y ventajas comparativas de cara a las necesidades alimenticias futuras. (FAO, 2012).

A nivel Nacional La Asociación Argentina de Productores Porcinos (AAPP), considera que a futuro sólo podrán competir como productores, aquellos que sean capaces de generar el alimento y abastecerse de granos. Según el informe del IERAL de Fundación Mediterránea la producción porcina se encuentra en el 97,1% de los casos en manos de pequeños y medianos productores una de las cadenas que mejores perspectivas de crecimiento tiene para los próximos años. (García Zappone, 2012)

La Dirección Nacional de Alimentos promueve el Sello de Calidad “Alimentos Argentinos, una elección natural”, destinado a alimentos que cumplan con los más altos estándares de calidad en su tipo. El sello, otorgado por la SAGPyA, busca promover y resguardar la autenticidad y originalidad de los alimentos argentinos (en el mercado nacional e internacional), e impulsar la incorporación de atributos diferenciales. Dentro de este marco se ha elaborado ya el “Protocolo de calidad para jamón crudo” y, a medida que se lo solicite, se irán protocolizando otros productos de esta cadena. (SAGPyA, 2013).

La cadena porcina en la provincia de Córdoba adquiere importancia en virtud del crecimiento de su stock que actualmente es de 822.144 cabezas, el primer eslabón de esta cadena es la producción primaria integrada por 8657 establecimientos agropecuarios (SENASA, 2012)

Las existencias porcinas tienen fuerte presencia en los departamentos del sur- sureste de la provincia donde fundamentalmente se desarrolla la producción de maíz y es realizada en general, como actividad secundaria dentro de los establecimientos agropecuarios, principalmente de manera informal. Los principales Departamentos productores son Marcos Juárez con 100.019 cabezas, Juárez Celman con 231.225, Río Cuarto con 193.965, Unión con 78.496, Río Segundo con 42.494, San Justo con 28.211, Colón con 38.303 y Tercero Arriba con 24.999 cabezas. (SENASA, 2010)

La producción porcina en nuestra provincia sigue siendo de pequeño desarrollo, con respecto a otras producciones tanto animales como vegetales pero en los últimos años ha tenido un aumento sostenido.

Teniendo en cuenta la cantidad de madres por establecimiento, se dispone de datos de criaderos distribuidos por estratos, donde el 75% de los productores cuentan con hasta 10 cerdas, y solo el 2,2 % cuenta con más de 100 madres. La distribución por estratos señala que el 61% de las madres están en manos de productores que tienen menos de 100 cerdas. Este aspecto señala la importancia de la producción familiar en la producción primaria, pero también trae aparejado la necesidad de políticas públicas que aborden sus principales problemas y que permita consolidar ese estrato con mejoras de índole tecnológicas, comerciales y económicas. De todas maneras, en este caso es imprescindible abordar el cambio organizacional a los fines de lograr integraciones que determinen un mayor poder decisional para este tipo de sistemas y poder superar fuertes asimetrías al interior de la cadena. (SENASA, 2010).

Si bien, se considera que la mayoría de estos productores no logra niveles productivos adecuados (alrededor de 1.100 kilogramos por cerda/madre/año), y que estos valores podrían superar los 1.600

kilogramos sin mayores inversiones, en los últimos años, se registran mejoras en la tasa de extracción (cantidad de animales faenados/existencias) que históricamente fue del 75 % y pasó a ser superior al 100 %. (Issaly y col. 2011).

Estos sistemas familiares, generalmente agrícola-ganaderos, incorporan el subsistema ganadero porcino junto con la producción bovina de carne, cuando la superficie o las capacidades laborales y económicas de la familia lo permiten, o como única producción ganadera, en situaciones de escasez de alguno o todos estos elementos, pero siempre como una alternativa de transformación de grano en carne, en épocas de bajos precios agrícolas.

Pese a la importante desaparición de productores en las décadas de los '80 y '90, de la mano del cambio tecnológico y de las políticas nacionales aplicadas en un contexto internacional de profundización de la globalización económica, éstas políticas no lograron revertir el predominio de la agricultura familiar en la provincia de Córdoba. Según datos del CNA 2002, el 70% de la estructura productiva agropecuaria de la provincia, se corresponde con la categoría socio-económica de la Agricultura Familiar, (Becerra, V. y col 2011).

Desde el punto de vista productivo, algunos indicadores elaborados para este tipo de sistemas productivos, por INTA, UNRC, AAPP, muestran que el promedio de lechones destetados por parición, es de 5 a 7, y el de capones logrados a nivel provincial por madre/año, ronda entre 8 a 10 animales terminados. (INTA 2009); resultados bastante menores que los posibles de alcanzar en relación con las potencialidades ambientales de la región.

Estos sistemas productivos, a través de diferentes modos de producción (sistemas al aire libre o en confinamiento), producen principalmente capones para abastecer a industrias en el ámbito provincial y fuera de este; y lechones para engorde y consumo fresco.

En síntesis, Argentina no ha alcanzado el autoabastecimiento, pero tiene mucha potencialidad no utilizada e importantes oportunidades en la cadena productiva y de valor, tanto internamente como a nivel mundial, que permiten proyectar perspectivas de crecimiento a largo plazo (IERAL, 2010).

En la provincia, existen 26 frigoríficos (de los cuales 12 tienen habilitación Nacional y 14 provincial), con una faena de 398 animales y casi 150 fábricas de chacinados durante el año 2011, los cuales representan el 11, 5 % de la faena nacional, el procesamiento de la carne de cerdo comienza con la faena del animal, preferentemente capón y finaliza con la elaboración de los cortes de carne fresca y los fiambres (chacinados, salazones y otros) (AFIC, 2009)

La producción porcina y su estrecha relación con la agricultura familiar, está siendo objeto de mayores, más amplios y profundos estudios en los últimos años, en la búsqueda tanto, de explicaciones sobre la persistencia de la actividad porcina basada en modelos productivos extensivos y de baja inversión fija, como por la permanencia de las formas familiares de producción, también puestos en cuestión desde casi todos los enfoques teóricos. (INTA, 2009).

El sistema de comercialización que predomina en el sector de pequeños y medianos productores porcícolas puede representarse por tres canales: 1- Acciones individuales de compra de insumos a comercios minoristas y/o a vendedores que visitan los establecimientos; 2- La venta de lechones y capones a intermediarios; 3- Productores que venden cachorros a invernadores. La integración de los productores a la cadena de valor porcícola a través de la faena y comercialización de carne fresca y la elaboración de chacinados está principalmente limitada por la escala de producción, la informalidad de las explotaciones y la capacidad empresarial (falta de visión de integración). El consumo de carne porcina en cualquiera de sus formas representa 9,5 kg/persona/año, correspondiendo 5,5 kg a productos elaborados y 4 kg a la carne fresca. (Buenas Prácticas Pecuarias, INTA 2012).

Una de las formas de inserción al mercado puede ser mediante una manera asociativa donde los productores deben buscar una figura jurídica que les permita producir y comercializar en forma conjunta, teniendo en cuenta que cada productor es una unidad independiente respecto a la organización de la que se trate, cada experiencia presenta condiciones y posibilidad diferente y formas propias de resolver los conflictos y aprovechar las oportunidades. Pueden resaltarse, sin embargo, los principales componentes que son válidos para un proceso asociativo, cualquiera sea la forma jurídica y legal. (Buenas Prácticas Pecuarias, INTA 2012).

Los problemas que se presentan generalmente derivan de la escasa capacitación inicial del grupo y de la insuficiente definición de los roles que le cabe a cada socio en la organización (dirección, administración del ente, rutina de reuniones, Por ello es importante: Capacitación previa sobre los roles de cada integrante. Solicitar apoyo al proceso asociativo: asesoramiento técnico, contable, legal y comercial, ya que en general los interesados son productores agropecuarios que vienen de trabajar "tranqueras adentro" y a partir de formalizar una entidad deben hacerse cargo de funciones directivas, comerciales, de organización y administrativas, además de seguir atendiendo su campo. (Buenas Prácticas Pecuarias, INTA 2012).

En la misma dirección, tanto el análisis de los mercados, como las propuestas de mejoramiento, han tomado como referencia las condiciones y particularidades de la comercialización más avanzadas,

propias de las cadenas productivas industriales más concentradas, dejando de lado, bajo el argumento de ser tradicionales y menos eficientes, a mercados y formas de comercialización existentes hoy en los territorios con fuerte relacionamiento con las producciones familiares de cerdos, constituyendo las opciones comerciales más accesibles de estos pequeños productores. (INTA, 2009).

En este sentido el programa federal de reconversión productiva para la pequeña y mediana empresa agropecuaria (Cambio Rural) fue creado en el año 1993 por la Secretaria de Agricultura, Ganadería y Pesca, actualmente SAGPyA. Desde su inicio, el INTA tiene la responsabilidad de su coordinación operativa y ejecución presupuestaria.

Este programa es una herramienta diseñada para colaborar con los pequeños y medianos empresarios agropecuarios (Pymes) en la búsqueda de alternativas que permitan incrementar sus ingresos, elevar su nivel de vida, generar nuevas fuentes de empleo, retomar el proceso de inversión y posicionarse mejor en los mercados.

Sus objetivos son asistir al productor en la organización y gestión de su empresa, la producción, la transformación y la comercialización, con la finalidad de mejorar sus ingresos y facilitar su integración a la cadena agroalimentaria, capacitar a los actores sociales responsables de impulsar los cambios necesarios en las Pymes agropecuarias, promover la integración de las acciones de los sectores público y privado, facilitando el acceso a mercados y a las vinculaciones comerciales necesarias para lograr el fortalecimiento del sector y la articulación público-privada para vincular las demandas de los productores con los sectores de oferta tecnológica. (INTA, 2011).

En base a las descripciones anteriores podemos concluir que las ventajas de grupos y organización de instituciones, alientan al asociativismo y que a su vez esta instancia de trabajar en red les permite posicionarse en las dimensiones exigidas de hoy, lo cual les resulta ventajoso. (INTA, 2011).

En este marco, se trabajo con un grupo de productores porcinos localizados en los Departamentos Río Cuarto y Juárez Celman integrantes de un programa Cambio Rural, llamado Cambio Rural porcinos Reducción.

El presente trabajo, se propone caracterizar al grupo de productores con los cuales se trabajo, conocer las formas de comercialización actuales de los mismos y contrastar estas situaciones con las condiciones de diferentes mercados de productos porcinos presentes y con accesibilidad a estos productores, para concluir identificando las diferencias y ventajas de las alternativas más favorables para cada tipo de productores identificados.

Los aportes del presente trabajo se resumen en:

La identificación de propuestas comerciales apropiadas y posibles de ofrecer a los sistemas familiares de producción, que constituyan aportes para desarrollar nuevas formas de articulación y comercialización de sus producciones.

OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL:

Análisis del proceso comercial en productores porcinos del grupo Cambio Rural Porcinos Reducción – Córdoba.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Caracterizar los sistemas de producción que integran el cambio rural Porcinos Reducción.
- Caracterizar las formas de comercialización actuales de los productores integrantes del Cambio Rural.
- Identificar las alternativas de comercialización más apropiadas para las condiciones y capacidades de los sistemas productivos analizados.

MATERIALES Y MÉTODOS

Este trabajo se llevó a cabo con los ocho productores porcinos integrantes del Cambio Rural “Porcinos Reducción”, localizados en las zonas rurales de las localidades de Reducción, Elena, La Barranquita y Rodeo Viejo, en el Departamento Río Cuarto.

La información necesaria se obtuvo por fuentes primarias y secundarias. En el primer caso a través de entrevistas a informantes calificados y estudio de casos (visitas a campo) a los productores integrantes del Cambio Rural que permitieron dentro de la planificación estratégica realizar un análisis FODA, para conformar un cuadro de la situación actual del grupo, obteniendo de ésta manera un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados. Respecto a las fuentes secundarias se utilizaron publicaciones de orden Nacional e Internacional.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia. Recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización. (Glavoski, H 2011).

| | | | |
|----------------|----------------|---------------|----------|
| Micro ambiente | Macro ambiente | Externo | Externo |
| | | Oportunidades | Amenazas |
| Interno | Fortalezas | FO | FA |
| Interno | Debilidades | DO | DA |

Las entrevistas fueron programadas con el asesor del grupo y también con los productores a quienes se los fue a visitar a su establecimiento durante los meses de febrero y marzo de 2013 para conocer el lugar, la organización del trabajo, la importancia que le dan a la actividad, conocer como comercializan y escuchar sus experiencias desde que están en el grupo cambio rural, para luego poder hacer la caracterización de cada uno de ellos y visualizar tanto en grupo como individualmente cuáles son sus diferencias y similitudes.

Con respecto a las alternativas de comercialización se realizaron entrevistas a informantes calificados de frigoríficos y acopiadores, siguiendo la misma metodología que se utilizó para los productores.

Las preguntas guías de las entrevistas se encuentran en los anexos.

RESULTADOS Y DISCUSION:

En base a las entrevistas realizadas a los productores se obtuvo una caracterización de cada productor y un cuadro comparativo que describe a nivel productivo y comercial la situación actual (periodo febrero – abril 2013) del Cambio Rural Porcinos Reducción.

El Grupo “Porcinos Reducción” nace por iniciativa de un grupo de pequeños y medianos productores de cerdos que pertenecen a Federación Agraria, los cuales se unieron para poder solicitar un crédito otorgado por Federación Agraria, que por clausura debían tener un asesor que lo provee INTA a través de Cambio Rural, para fomentar la producción porcina debido a que vieron en el cerdo un buen futuro, esto les permitió invertir en la producción y junto con el asesoramiento solucionar algunos problemas que presentaban, como lo son las problemáticas de comercialización y falta de conocimiento en cuanto al manejo de los animales e instalaciones, el no tener ordenado el sistema productivo, llevó a que la venta de animales no sea constante.

Caracterización del plan:

Los objetivos que persigue este Cambio Rural son la elaboración y ejecución de un proyecto para mejorar el sistema productivo porcino en el área que comprende a los campos de los integrantes del grupo, el mismo lo confeccionó el Profesional designado como Promotor y consistió en la realización del estudio, proyecto y dirección técnica.

Los ejes o actividades del grupo fueron el relevamiento de los establecimientos, la organización de los sistemas productivos, proponiendo una planificación propia para cada establecimiento, donde se tuvo en cuenta la superficie necesaria para realizar la producción, de tal manera que permita cuidar el medio ambiente y evitar la degradación del suelo. También incluye el potencial de producción (eficiencia) estimativo con la que se está trabajando.

Se comenzó por ordenar los sistemas productivos para que individualmente en un futuro se obtengan altos índices productivos que permitan coordinar la venta del producto final (capón) de manera conjunta.

Luego se trabajó sobre la genética de los reproductores para mejorar y unificar la calidad de carne dentro de las normativas brindadas por el SENASA.

Una vez cumplida la planificación, se procedió a coordinar las épocas de parición y ajustar su infraestructura tratando de que por lo menos coincida con los productores de cada zona, para que la comercialización sea en conjunto.

Se espera además sumar integrantes al grupo, difundir la metodología del trabajo grupal y de integración interdisciplinaria e interinstitucional en la zona.

Una vez que los sistemas productivos ya estén organizados en los puntos antes nombrados se espera que en conjunto se comience a comprar todos aquellos insumos necesarios para llevar a cabo la producción, tales como alimentos, materiales para instalaciones, reproductores (para mejorar y unificar la calidad de carne), productos veterinarios (vacunas, antibióticos), de manera de lograr coordinar la venta para alcanzar mejores precios para el productor, esto aun no se llevo a cabo pero es unos de los objetivos que el grupo persigue.

Cuadro comparativo respecto a producción y comercialización del grupo Cambio Rural:

A continuación se presenta un cuadro comparativo de algunas características de los sistemas productivos en estudio, que dan cuenta de sus similitudes y diferencias. La información de base fue obtenida en entrevistas semiestructuradas realizadas en los establecimientos de los productores. (El contenido de las entrevistas utilizadas se muestra en los anexos I y II)

| Productor/ Variables | Caso 1 | Caso 2 | Caso 3 | Caso 4 | Caso 5 | Caso 6 | Caso 7 | Caso 8 |
|---|------------------------------------|-------------------------|---------------|-----------------|---------------|----------------|-------------|-----------------------------|
| Antigüedad en la prod/años | 10 | 17 | 3 | 7 | 4 | 17 | 2 | 3 |
| Sup.utilizada en la actividad/has. | 3 | 3 | 2 | 1 y 1/2 | 1 | 3 | 2 | 5 |
| Cantidad de madres | 40 | 120 | 15 | 40 | 20 | 44 | 23 | 40 |
| Método de Reproducción | Monta natural | Inseminación Artificial | Monta natural | Comenzó con IA | Monta natural | Comenzó con IA | IA | Comenzó con IA |
| Pariciones en días | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 | 21 |
| Promedio pariciones por año | Menor a 2 | 2 | 1 y media | Menor a 2 | 1 y media | 2y media | 1 | 1 |
| Días a destete | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 | 25 a 28 | 28 | 21 |
| Peso al destete en kg. | 25 a 30 | 30 | 30 | 30 | 28 a 30 | 25 | 30 | Propios a 25 y compra a 17. |
| Producto final | Capón | Capón | Capón | Capón | Capón | Capón | Capón | Capón |
| Peso del prod. Final en kg. | Entre 90 y 100 | Entre 95 y 105 | 100 | Entre 105 y 108 | 90 | 105 | 95 | Entre 100 y 105 |
| Tiempo de engorde en meses | 5 | 5 | 5 y medio | Entre 5 y 6 | 5 y medio | 5 y medio | 6 | 5 |
| Tipo de sistema | Extensivo | Mixto | Mixto | Mixto | Extensivo | Mixto | Mixto | intensivo |
| Calidad de los animales | Muy buena | Muy buena | Buena | Muy buena | Buena | Muy buena | Buena | Muy buena |
| Infraestructura | Regular | Buena | Buena | Regular | Regular | Muy buena | Regular | Muy buena |
| Genética | Buena | Muy buena | Buena | Buena | Buena | Muy buena | Buena | Muy buena |
| Plan sanitario | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Si | Si |
| Registros Asalariados | Pocos 1 no exclusivo de la act. | Todos No | pocos No | Pocos No | Pocos No | Todos No | Pocos No | Todos No |
| Producción anual estimada animales/año | 400 | 1800 | 120 | 540 | 400 | 800 | 250 | 500 |
| Producción anual estimada en kg/cerda/año | 950 | 1500 | 800 | 1377 | 1800 | 1909 | 1032 | 1250 |
| Costo de producción en \$/kg | 7 | 6,50 | 7 | 7 | 7 | 7 | 6,50 | 5,50 a 6 |
| Cantidad de compradores | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 |
| Precio de venta \$/kg | 9,50 | 10 | 9,50 | 12 9,50 | 9,70 | 9,50 | 9,70 | 10 |
| Importancia de la actividad | Segunda | Primera | Casi ultima | Primera | Casi ultima | Primera | Ultima | Primera |

Cuadro realizado en base a la información recopilada a campo Marzo 2013.

Los integrantes del grupo tienen una antigüedad de entre 3 a 17 años en la actividad lo que hace que sean muy variables sus conocimientos y por ende sus formas de producir y comercializar.

En un principio estos productores se iniciaron en la producción porcina como una actividad más dentro del sistema productivo para poder diversificar sus actividades y así aumentar sus ingresos.

Todos pertenecen a Federación Agraria y fue a través de esta entidad que se conforma el grupo Cambio Rural, como condición para acceder al financiamiento de equipamiento y tecnologías para mejorar la producción.

Mediante esta entidad uno de ellos empezó a conocer e interiorarse acerca de los programas Cambio Rural, así fue como este productor comenzó a llamar a otros productores que conocía para comentarles sobre el tema y la posibilidad de obtener un crédito que financie las compras de nuevas tecnologías que pudiesen llevar a mejorar su producción y posterior comercialización, una vez formado el grupo, convocaron al asesor técnico, quien guía actualmente el grupo y fue el encargado de armar un plan de trabajo junto con los productores.

En las entrevistas con los mismos todos comentaron que en un principio estaban muy desorganizados respecto a la actividad, no llevaban registros de ningún tipo, descuidaban la sanidad, no tenían en cuenta la genética, tenían problemas en la comercialización de sus productos ya que no podían tener una oferta constante lo que implicaba vender a distintos compradores con cheques a quince días que luego les costaba cobrar o bien por no tener cantidad de animales, les pagaban menos porque a los compradores les insumía un costo de transporte importante para retirar los animales del establecimiento.

En este sentido, uno de los logros importantes de estos productores fue aprender a trabajar en grupo, conocer y manejar planillas de sanidad, de alimentación, de costos de producción, algunos de ellos ya comenzaron también a cambiar su forma de reproducción lo hacen a través de inseminación artificial lo que implica una incorporación de tecnología, otros también a través del crédito incorporaron madres, elevaron el nivel de infraestructura ya sea comprando parideras o haciendo arreglos de los sitios donde permanecen los animales, uno de ellos también compro un silo para guardar el alimento de los animales, eso en lo que respecta a la parte productiva.

Con respecto a la parte comercial fue el segundo paso, los productores manifiestan que ahora se sienten más respaldados ya que saben que si uno de ellos vende y no puede cobrar por alguna causa, detrás de él hay 7 productores que lo respaldan y ayudan, respecto de ese punto si bien el precio a caído por una mayor oferta en el mercado, ellos manifiestan que actualmente no tienen problemas de comercialización ya que han mejorado la calidad del animal y la cantidad, lo que implica tener

más animales disponibles y así poder disminuir el costo de transporte y poder percibir mayores ingresos.

La mayoría de los productores del grupo tiene entre 15 y 40 madres y solo uno tiene 120, este último se dedica exclusivamente a la producción porcina, la calidad de los animales es muy buena y todos comercializan capones de entre 95 a 110 kg. en un periodo de engorde que va de los 5 a 6 meses, su costo de producción aproximado en el mes de febrero y marzo de 2013 fue de entre \$6 y \$7 y su venta para el mismo periodo fue de \$9/kg. en pie, pese a la escala de producción distinta en cada caso, todos mantienen un costo de producción similar y eso es debido a que sus costos fijos son muy similares, ya que en infraestructura por ejemplo todos reutilizan el material que tienen en el campo y compran muy pocas cosas para las instalaciones.

Casi todos los productores manifiestan tener un comprador, exceptuando 2 casos donde tienen más de uno, los mismo son todos regionales, trabajan con el frigorífico TRANSUR, y también con acopiadores de la zona, uno sólo de los productores le vende a un particular en San Luis desde hace tiempo y por eso no ha decidido poner su producción en esta zona.

Este grupo de productores reconoce que desde que están en Cambio Rural la modificación ha sido positivo ya que el asesor ha logrado visualizar en cada caso en particular sus problemáticas y ver en grupo como podían solucionarlas y luego visualizar en conjunto que cosas pueden hacer unidos para maximizar la eficiencia de su sistema, para lograr esto ellos trabajan a diario pero se juntan una vez por mes en un establecimiento distinto y así ven los avances o retrocesos si los hubiese de cada uno de ellos y como pueden seguir progresando.

Caracterización de las formas de comercialización actual del cambio rural Porcinos Reducción:

En la actualidad los productores que conforman este cambio rural manifiestan no tener problemas a la hora de comercializar su producto, pero han ido aprendiendo a lo largo de los años distintas maneras de posicionarse, utilizan estrategias como unirse entre los productores más cercanos para poder tener mayor cantidad y frecuencia, han mejorado su calidad para que el precio sea mayor y de acuerdo a la importancia que le dan a la actividad destinando mayor o menor tiempo es la cantidad de producto que pueden obtener en el menor tiempo posible, siempre priorizan tener carne magra y excelente calidad.

Si bien no les cuesta posicionar su producto la ganancia es mayor cuando su escala de producción incrementa, es uno de sus objetivos a seguir trabajando para obtener una mayor ganancia por kg producido por lo que cuidan que en cada uno de los procesos todos los insumos sean los adecuados y en la cantidad justa, sobre todo la alimentación que es el mayor costo, los compradores de sus productos son principalmente frigoríficos de la zona, sobre todo los localizados en Alcira Gigena y Berrotarán, también los acopiadores como el SR. Macagno compran su producción y la cooperativa COOPERCHAC.

Además plantean como interrogante que tienen muchas sobras por res que podrían ser utilizadas pero que el mercado no las tiene en cuenta, ya que no hay una industria para estos restos como la grasa, la cabeza, el cuero y las patitas que son algunos de los restos con los que se podría comenzar a pensar en subproductos como el queso de cerdo, además del mercado también hay que tener en cuenta el hábito alimenticio de la población.

Alternativas de comercialización que ofrece el mercado:

De las entrevistas con los productores, se observó que las alternativas existentes en el mercado comprador de cerdos capones, para los pequeños productores son, los frigoríficos regionales y los acopiadores, además de la Cooperativa COOPERCHAC que integran algunos de ellos. Para conocer las condiciones de compraventa y el valor que estos compradores le asignan a los pequeños productores se realizó una entrevista a informantes calificados (En anexo III, se presenta la guía abierta utilizada en las entrevistas).

Respecto a este punto existe un canal de comercialización que poseen estos productores que es la Cooperativa Agropecuaria de chacareros Ltda. "COOPERCHAC", la misma lleva 11 años de experiencia en comercialización de carnes vacunas, porcinas, avícolas, ovinas y chacinados frescos y secos, conformada por 11 productores agropecuarios familiares de actividad mixta del centro sur de la provincia de Córdoba, organizados para emprender el procesamiento y comercialización directa de productos a los consumidores. (Entrevista realizada al Ing. Agrónomo Claudio Demo).

En el caso del frigorífico, se realizó la Entrevista al Med. Vet. Ignacio Puelles integrante de 4 frigoríficos ubicados en Las Higueras, Coronel Baigorria, Alcira Gigena y Berrotarán de los cuales a excepción del frigorífico de Las Higueras los otros 3 trabajan con cerdos. Puelles informó que los frigoríficos en la provincia de Córdoba se asumen como agentes de servicio y que las variables para fijar el precio al productor son, la categoría, el peso y el espesor de grasa dorsal, en general compran animales con un peso vivo máximo de 110 kg. y con no más del 3cm de grasa dorsal, para obtener un rendimiento en res de 82 kg aproximadamente.

Si bien el precio lo fija el mercado el frigorífico lo que negocia es la calidad de los animales, en marzo de 2013 se estaba pagando \$ 9,30 el kilo en pie, el precio queda pactado al momento de la comercialización.

Puelles nos comenta que en otras épocas podía organizarse mejor mediante las cooperativas que eran quienes se vinculaban comercialmente con los frigoríficos, de esta manera se fijaba un precio y todos los productores vendían ahí, esto se dejó de hacer, ahora existe un convenio con cada uno de los productores basado en la confianza y los frigoríficos pagan en un plazo mayor a los 15 días. En términos de demanda la industria lleva un 50% a carnicería minorista y otro 50 % a fábrica de producto porcino, desde el frigorífico hacen faena, pero articulan con fábrica de chacinados. Una apreciación importante es que visto desde los frigoríficos en el cerdo no se pierde nada, los despojos se venden, (el hígado el corazón, la tripa y los pulmones), lo venden a una grasería de Santa Fe muy grande y otra parte a SWIFF.

Según el frigorífico lo ideal sería hacer un convenio con una cooperativa grande, establecer un contrato y de esa manera el conjunto de productores aumenta sus ganancias por que aumenta la escala de producción y pueden lograr envíos semanales con animales de calidad.

Queda claro que desde la mirada del frigorífico, las condiciones y posibilidades de los productores familiares no son consideradas. El foco de atención está puesto en el producto; capón de 110 kg.

Los riesgos asociados a fenómenos climáticos, problemas sanitarios y reproductivos deben ser resueltos por los productores.

En el caso de los acopiadores se realizó una entrevista a Jordán Macagno, acopiador de la ciudad de Río Cuarto, ubicado en la zona del tropezón, en cercanías a la Ciudad de Río Cuarto, quien comenta que para fijar el precio los criterios que toma en cuenta son calidad sobre todo y peso, recibe capones de un precio máximo de 115 kg. a \$ 8 (precio de marzo 2013), por encima de ese quilaje se castiga porque es pérdida para ellos, el entrevistado menciona que los acopiadores compran y venden en pie y se realiza una diferencia de precio por la calidad del animal, no por la cantidad por que actualmente la oferta es muy grande.

También se menciona que la producción porcina es cíclica y el precio es variable. A partir de marzo es cuando comienza a decrecer el precio por que la oferta es muy grande mientras que la demanda es sostenida.

Este acopiador en particular trabaja con productores pequeños y medianos de la zona y vende todo a un frigorífico de Buenos Aires.

A los acopiadores les interesa seguir creciendo en la actividad y tienen infraestructura para seguir haciéndolo. Con respecto a los subproductos consideran que sí existen mercados para la colocación de los mismos, sólo que a ellos no les interesa porque su compra es en pie y su venta también por tanto considera que el frigorífico es quien coloca los subproductos en la industria.

Respecto a los pequeños y medianos productores, ellos mantienen la política de no tener contratos pero si un compromiso de palabra respecto a la cantidad de animales que los mismos le entregan por semana, trabajan hace muchos años con los mismos productores y van creciendo ya sea por la cantidad de animales que compran o porque hay mas productores que le venden entonces aumenta su cantidad de animales.

Matriz FODA:

En base a la visita a cada uno de los productores y con la información brindada por el asesor la Matriz FODA sintetiza los aspectos internos y externos del grupo.

Fortalezas:

- La producción Porcina es una actividad que se complementa muy bien con los sistemas agrícolas ya que no compiten por la superficie y le otorgan valor agregado a los granos transformándolos en carne.
- Costos bajos de infraestructura ya que los productores pertenecientes a este cambio rural no invierten en infraestructura de alto costo sino que reutilizan todo el material que tienen en sus granjas.
- Contar con un asesor que ayude a resolver problemas del grupo.
- Llevar registros de alimentación, sanidad y costos de producción que permiten tener mayor conocimiento y profundidad en la actividad porcina.
- Trabajo en grupo, visualizando en conjunto aspectos a mejorar de cada establecimiento. establecimiento y promoviendo la resolución de problemas a partir de experiencias ya realizadas por alguno de ellos.
- Disponibilidad de compradores diversos para colocar su producción como frigoríficos regionales, carnicerías y acopiadores.
- Participación en el Cambio Rural les provee como ser el técnico y el acceso a un crédito que puede retribuirse de forma flexible y en cuotas. ■

Oportunidades:

- Tendencia en alza al consumo de la carne porcina en el país y en el mundo.

- Disponibilidad a información y tecnologías para aumentar la calidad y cantidad de producción.
- Potencialidad de desarrollo del mercado interno de la carne fresca.
- Mayores políticas hacia el sector.
- Menores importaciones.
- Falta de articulación con instituciones como la UNRC u otras.
- Creación de un plan porcino para pequeños productores.

Debilidades:

- Sentimiento de inferioridad al resto de los productores por ser pequeños productores familiares.
- Bajos índices de eficiencia productiva, desorganización e informalidad con que trabajan los productores que no permite garantizar un flujo continuo de animales a la industria.
- Deficiencias en gestión productiva en las granjas.
- Poca disponibilidad de mano de obra especializada.
- Desconocimiento de potenciales mercados. (gestión comercial)

Amenazas:

- Permanentes cambios de precio en productos e insumos que afectan a la economía familiar.
- Existencia de grandes industrias en detrimento de sistema de pequeño y medianos productores.
- Importaciones
- Falta de implementación de sistemas de calidad que aseguren la manipulación segura en todos los eslabones (falta de trazabilidad de la carne de cerdo Argentina).

- Cadena desarticulada. Limitada vinculación de la producción primaria con la industria y los sistemas de comercialización.
- Baja organización de la representación sectorial

En virtud de que la producción porcina se encuentra en el 97,1% de los casos en manos de pequeños y medianos productores, Es clave la consolidación de este sector para garantizar las mejores perspectivas de crecimiento tiene para los próximos años, en este sentido se destaca la importancia de la producción familiar en la producción primaria, pero también trae aparejado la necesidad de políticas públicas que aborden sus principales problemas y que permita consolidar ese estrato con mejoras de índole tecnológicas, comerciales y económicas. Como ya se menciona una de las formas de inserción al mercado puede ser mediante una manera asociativa que les permita a los productores buscar una figura jurídica y además poder agruparse y comenzar a trabajar de manera conjunta, en lo cual el programa Cambio Rural les permitió a estos productores intercambiar información , ideas, trabajar en grupo, organizar la producción de cada estable cimiento junto al asesor técnico y poder a futuro organizar la comercialización , en el caso analizado los productores han tenido una gran mejora y están muy conformes con el grupo y el asesor que los guía, por lo cual sería bueno para los pequeños y medianos productores poder tener un plan regional porcino que entienda sus necesidades en base a sus fortalezas y debilidades como sector y poder generar en base a eso oportunidades de desarrollo de la cadena porcina para los pequeños y medianos productores y contribuir a neutralizar las amenazas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES:

- Los sistemas familiares de pequeña escala, son viables económicamente, pero frente a las fluctuaciones de contexto, son sistemas vulnerables lo que hace que los productores tengan que trabajar en forma más eficiente y organizada para así poder posicionarse mejor para disminuir sus niveles de riesgos.
- Los productores integrantes del Cambio Rural Porcinos Reducción han notado una gran mejora tanto en lo productivo como en lo comercial desde que se unieron, ya que esto les permitió conocer otros canales de comercialización y perfeccionar su sistema productivo, invirtiendo en el mismo para tener mayor cantidad, calidad y frecuencia.
- Otros agentes de la comercialización (frigoríficos y acopiadores) no contemplan a los pequeños y medianos productores en su sistema de comercialización, a pesar de la gran importancia que estos presentan para la evolución del sector.
- En este contexto, el Estado debe aportar para crear un plan Nacional Porcino que promueva e incentive el desarrollo armónico de la cadena.
- A consideración personal creo que sería bueno para los pequeños y medianos productores poder tener un plan regional porcino que entienda sus necesidades en base a sus fortalezas y debilidades como sector y poder generar en base a eso oportunidades de desarrollo de la cadena porcina para los pequeños y medianos productores.

BIBLIOGRAFÍA CITADA:

Apollin F. y C. Eberhart (1999) Análisis y Diagnostico de los sistemas de producción en el medio rural. Guía Metodológica. Camaren, Quito-Ecuador.

Becerra, V., Issaly, L., Ricotto, A. Bergamin, G., Ryan, S. - (2011). Agricultura familiar: vulnerabilidad económica en la provincia de Córdoba (Argentina). En Cuadernos Desarrollo Rural. 8 (67): 121-150.

Becerra y col. (2011) Guía de Agricultura Familiar.

Cátedra Planeamiento agropecuario, Guía de proyecto de Inversión (2008).

Efeagro.com, 2012 <http://www.efegro.com/multimedia/la-produccion-mundial-de-carne-de-vacuno-porcino-y-pollo-se-incrementara-en-2012/3-1639592.html>.

FAO, 2012 Caracterización Regional de la Producción Porcina y Análisis de la situación Epidemiológica (2006 -2008) de la Peste Porcina Clásica en 21 países de América Latina y el Caribe, 2009.

FAOSTAT, 2008. Buenas prácticas pecuarias para la producción y comercialización porcina familiar.

García Zappone 2012, Desarrollo de la cadena de valor porcina en la zona de Monte Cristo. Maestría Universidad Nacional de Córdoba.

Hugo Glavoski 2011, Análisis FODA, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires).

IERAL- Córdoba (2010) Documento carne de cerdo y sus productos derivados.

INTA Marcos Juárez, Brunori- Jorge Carlos (2009) Producción sustentable de carne porcina en Córdoba

INTA 2011, <http://www.hacercomunidad.org>

INTA 2012, Buenas prácticas pecuarias para la producción y comercialización porcina familiar, capítulo II.

INTA 2013, Daniel H. Iglesias - Graciela Ghezan, Análisis de la cadena de la carne porcina en la Argentina.

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentos de la Provincia de Córdoba (2011), Córdoba. PRINCIPALES CADENAS AGROINDUSTRIALES: Caracterización, FODA, Metas (2013, 2016 y 2020) – Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial (PEA). Córdoba – Argentina.

Roura, H. y H. Cepeda – (1999): Manual de identificación, formulación y evaluación de Proyectos de Desarrollo Rural.

S.A.G.P. y A; ONCCA; SENASA; INTA Balcarce, Pergamino y Marcos Juárez: PN Carnes; AACC, 2013 Caracterización Sector porcino Argentino

SENASA 2010. Cuadro de existencias por departamento provincia de Córdoba.

SENASA 2012. Cuadro de estratificación de ganado porcino.

ANEXO I

Entrevista al Médico Veterinario:

1) ¿Cómo produce cada uno de los productores del cambio rural?

-Sistemas agrícolas: ¿Conoce si realiza Agricultura? , ¿Es la Actividad Principal del Establecimiento?

-Sistema ganadero: cuál es el producto principal, (lechón, capón, etc.), como es el proceso de producción, (o sea etapas de crianzas) reproducción, cría, re cría (y engorde si estuviera) y del producto que tiene cuanto produce anualmente.

2) ¿Cómo comercializa? Tiene calendario de ventas (que vende y en qué momento del año)

A quien le vende, cual es la forma de pago, como realiza el negocio, Plazos de pago, Otras posibilidades de colocación de la producción.

3) ¿Cómo se financia? , como afronta los costos de la actividad.

4)- Para caracterizar los Modelos tecnológicos de producción o formas en las que se producen cada uno de los Rubros (cada una de las especies vegetales y animales de los productores de cambio rural), es necesario también obtener información sobre:

1.1.- Itinerarios técnicos: Descripción de las prácticas que se realizan en la actividad porcina.

1.2- Insumos necesarios: Para la realización de la actividad porcina en cada una de las categorías.

Luego de la Entrevista se realizo un cuestionario al asesor con las dudas o preguntas que aun no estaban claras, el mismo se detalla a continuación.

Cuestionario Metodología Cualitativa:

- 1- Antigüedad como productor porcino
- 2- Motivos para ser productor porcino
- 3- Tipo de producción (extensiva, intensiva, mixta)
- 4- Tipo de animal (Raza, cruza, calidad)
- 5- Estrategia de diversificación(producto)
- 6- Estrategia de comercialización
- 7- Problemas de comercialización

8- Soluciones

9- Vinculación institucional

10- Experiencia en asociativismo

Con todos estos datos se elaboro una ficha de cada uno de los productores en la que los ejes principales eran, datos generales, itinerario técnico e insumos necesarios, esto sirvió para luego confeccionar un cuadro que caracterizara en particular a cada uno de los productores del Cambio Rural porcinos Reducción y en general mostrara la situación del grupo.

Una Vez terminada esta etapa se procedió a armar el cuestionario para las salidas a campo y armar los viajes para visitar a los distintos productores, se realizaron tres viajes, armados logísticamente en base a las cercanías de los productores y de esta manera se pudo visitar los establecimientos y conocer en pleno campo de estudio la realidad de cada uno de ellos.

Entrevista para salida a campo:

Itinerario técnico

- Sistema reproductivo que utiliza (monta natural o inseminación artificial), eficiencia que logra tener con esta técnica.
- Ciclo de Producción y Reproducción. Ver como es la división de categorías.
- Preguntar si lleva registros de sanidad y alimentación.
- Repreguntar sobre el tema de los costos, para verificar la información ya obtenida en kg/costo producido.
- Alimentación(tipos de alimento q utiliza en cada categoría)
- Plan sanitario.

Comercialización

- Averiguar por qué vende al comprador actual y no a un frigorífico.
- Con que frecuencia realiza las ventas.
- Identificar los compradores.

ANEXO II

Caracterización de los productores:

Nombre del Productor: Bima Hugo

Tiene 2 años de antigüedad en la producción porcina.

El motivo por el que empezó a producir es diversificar y poder tener otra fuente de ingreso, tiene un sistema de producción mixto.

Problemas en la continuidad de la producción, la solución es comprar animales y tener oferta constante. Participa en Federación Agraria y tiene experiencia en asociativismo.

Su único producto es el capón. (Los animales son cruza F1 landrace x yorshire.) La estimación de lo que produce anualmente son 250 animales / año. Con 23 madres. Se financian con la venta de capones, el costo de kg producido es \$ 6,50 y le pagan \$ 9, 70 el kg producido.

Itinerario técnico: el servicio es por Inseminación Artificial.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: a los 28 días, se realiza los martes por qué el dueño de la granja va los fines de semana y ahí hacen los servicios. Se utiliza un refugio piso de tierra donde se encuentran 30 días y luego el desarrollo y engorde en piquetes a campo o pistas de cemento.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del productor: Bussato José Luis.

Antigüedad entre 3 a 4 años en la producción porcina, puso los animales para que el hijo trabaje pero Pablo nos comento que es una pérdida de dinero ya que el hijo no va y el trabajo lo hace el cuando tiene tiempo, esto fue confirmado además por las charlas con los otros productores del grupo quienes afirman este comentario.

Tiene un tipo de producción mixta. (Cruzas, reproductores son hembras fl, landrance x yorksire, landrace por x duroc jersey. el 60 % son F1). El único producto que vende son capones.

Se unió con el productor Rossi y con el productor Rojo Cristian, para vender más volumen y poder cobrar en tiempo y forma. Pertenecen a Federación Agraria y tiene experiencia en asociativismo

La estimación de lo que produce anualmente según su fin de ciclo que es en diciembre cuando las hembras se están destetando (agosto – julio reproducción), 200 animales con 16 hembras. Se financian con la venta de capones.

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: se realiza los jueves, del lunes en adelante se dan los servicios. Se utiliza un refugio piso de tierra donde se encuentran 30 días y luego el desarrollo y engorde en piquetes a campo o pistas de cemento.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: a los 28 días, en cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del productor: Demo Claudio

Tiene una antigüedad de más de 10 años en la producción porcina el motivo de producir cerdos es diversificar su producción, el tipo de producción es extensiva en un principio e intensiva en la actualidad.

Los productos que comercializa son cachorros y capones. Vende en la Cooperativa COOPERCHAC una parte de su producción y el resto con el productor Ponte a un acopiador que no siempre es el mismo, dice no tener problemas de comercialización.

Participa en una cooperativa, Federación Agraria y la UNRC y tiene experiencia en asociativismo. Estimación de lo que produce anualmente según su fin de ciclo que es en diciembre cuando las

hembras se están destetando (agosto – julio reproducción), 300 animales/año con 36 madres. El costo de kg producido es \$ 6,50 y lo pagan \$ 9, 70.

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: se realiza a los 28 días y los lechones pasan a un refugio cama tierra unos 30 días más.

Insumos Necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del Productor: Giachero Adrian

3 años de antigüedad en la actividad porcina, tuvo pocos animales, los utilizaba para consumo propio esto fue en un principio, luego aumentaron su cantidad y calidad de animales y comenzó como producción intensiva.

Tiene cruzas pero no sabe de qué línea viene, fueron animales que el mismo productor fue dejando.

Producto final capones de 100 kg.

Es socio de la cooperativa COOPERCHAC, en esa cooperativa vende los bovinos que son su principal producción y luego comenzó a incorporar los cerdos, este productor vende con Demo y Ponte. No tiene problemas de comercialización por pertenecer a la cooperativa. Como ya era miembro de la cooperativa eso le permitió aumentar la producción que tenía y vender ahí.

Pertenecen a Federación Agraria y la cooperativa. Tiene experiencia en asociativismo. Estimación de lo que produce anualmente, 120 animales /año con 15 madres.

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: a los 28 días aproximadamente. Se utiliza un refugio piso de tierra donde se encuentran 30 días y luego el desarrollo y engorde en piquetes a campo o pistas de cemento.

Insumos Necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del productor: Ponte Norberto

Tiene 15 años de antigüedad en la actividad porcina, empezó a producir para diversificar y tener otra fuente de ingreso es el productor más grande de este Cambio Rural.

El tipo de producción es Mixta (Cruza F1 40 % landrace x yorshire y el resto reposición propia son cruza f1 con machos terminales). Producto final capón de entre 100 a 110 kg.

Está asociado a Claudio Demo y juntos en la cooperativa Cooperchac, tiene problemas con el cobro de los animales vendidos, pertenece a Federación Agraria. Formo parte de un Cambio Rural anteriormente de porcinos, por eso tiene experiencia en asociativismo.

Estimación de lo que produce anualmente 1800 animales /año con 110 madres, su costo de producción es de \$6,70 y le pagan entre \$9,70 y \$ 10 el kg producido.

Itinerario técnico: el servicio es por inseminación artificial.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: cada 28 días.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del Productor: Rojo Cristian y Nervo Lorena

Hace 10 años que realiza la actividad porcina. Realizan producción extensiva solo por una cuestión de poder utilizar las instalaciones que tienen, hasta que puedan mejorarlas y luego la idea es hacer un sistema mixto. La producción que sale de la granja es capón (Todos los animales son cruces, 90% de reproductores son hembras fl, landrace x yorksire, landrace por x duroc jersey).

Comercializa en mercado local, está asociado al productor Rossi y Bussato.

Con respecto a los problemas de comercialización su dificultad es no tener una compra constante de animales y antes de unirse con los otros productores tenía problemas para cobrar ya que o bien no le pagaban o le pagaban a los 15 días con cheque sin fondo, la solución fue unirse a los otros dos productores ya nombrados. Pertenece a Federación Agraria y tienen experiencia en asociativismo en agricultura por que tenían una sociedad con otras personas.

Estimación de lo que produce anualmente según su fin de ciclo que es en diciembre cuando las hembras se están destetando 700 animales / año (37 madres pero con más eficiencia de destete).

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: desteta los animales a los 25 o 28 días.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del productor: Rossi Mauricio

Tiene 5 años de antigüedad en la actividad Porcina, lo comenzó hacer como su principal fuente de ingreso, el tipo de producción es mixta (90% de reproductores son hembras fl, landrace x yorksire, landrace por x duroc jersey). Produce capones y vende hembras y padrillos de descarte.

Le vende a un intermediario o acopiador, su estrategia es ponerse de acuerdo los 3 productores de esa zona para comprar y vender. (Rossi, Bussato y Rojo), con respecto a la comercialización, siempre le venden al mismo, uno de los problemas al principio fue la venta y compra del producto por que le pagaban a 15 o 20 días y hoy le pagan de contado. La solución fue unirse los 3 productores y ejercer más presión y respeto.

Pertenecen a Federación Agraria y tiene experiencia en asociativismo.

Estimación de lo que produce anualmente según su fin de ciclo que es en diciembre cuando las hembras se están destetando (agosto – julio reproducción), 519 animales/año con 37 madres. El costo de kg producido es \$ 6,50 y lo pagan \$ 9, 70.

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: cada 28 días.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

Nombre del Productor: Serena Leonardo

Tiene 3 años de antigüedad en la actividad Porcina, la idea del productor es vivir de esta actividad por lo tanto es su principal fuente de ingreso, el tipo de producción es intensiva y solamente realiza engorde. (Capones de 100 kg aprox), la producción la vende en el mercado local y a acopiadores.

Tenía problemas de comercialización por tener poco volumen y continuidad del producto, la solución fue comenzar a producir sus propios animales y asociarse con otros productores.

Pertenece a Federación Agraria y tiene experiencia en asociativismo. Estimación de lo que produce anualmente según su fin de ciclo que es en diciembre cuando las hembras se están destetando (agosto – julio reproducción), 500 animales/año con 37 madres. El costo de kg producido es \$ 6,50 y lo pagan \$ 9, 70.

Itinerario técnico: el servicio es por monta natural.

Partos: los mismos son a campo con parideras tipo arco (chapas), las hembras entran 4 días antes y se controlan.

Destete: a los 28 días.

Insumos necesarios:

Reproducción: utiliza eléctrico para los piquetes, chapa y postes para sombra o plástico de silo bolsa para hembras y padrillos. Con respecto al alimento se necesita maíz, expeler y pre mezcla de gestación.

Maternidad/ parto: eléctrico para piquetes, parideras, comederos y chupetes

Destete: cajón de destete se hace de silo bolsa y maya sima y un comedero y dos chupetes por cajón.

Engorde: eléctrico, comedero, chupetes y postes y silo bolsa para la sombra. Y en pista de cemento tinglado con parte de tierra y alambrados con maya sima entre corral y corral con comedero y chupetes.

ANEXO III

Entrevista formulada a personal calificado de frigorífico y a un Acopiador:

- 1- Criterios que se tienen en cuenta para fijar el precio de la carne Porcina.
- 2- Existen condiciones para pagar más a un proveedor o grupo de proveedores.
- 3- Cuál es la política del frigorífico y/o acopiador para con la carne porcina.
- 4- ¿Tiene interés en crecer con este producto?
- 5- ¿A su criterio que hace que los precios sean tan variables en la producción porcina?
- 6- ¿Podría existir o existe un mercado, para los subproductos del cerdo?

ANEXO IV

Fotos de los sistemas de producción de los productores de Cambio Rural Porcinos Reducción.



Cerdos en re cría II del Establecimiento del Productor Claudio Demo.



Cachorros en un corral con infraestructura básica del Productor Claudio Demo.



Corral con rollo alimentación ad libitum del productor Norberto Ponte.



Corral de encierre donde se realiza inseminación artificial en el establecimiento del productor Norberto Ponte.



Corral con Laguna donde están los comederos de la re cría del productor Ponte.

