

**DINAMICA Y ESTRATEGIAS EN LA TRAMA PRODUCTIVA PORCINA
DEL SUDESTE BONAERENSE**

Cendón, M. L.¹

Tapia, C.²

Bruno, M.³

Benes, G.⁴

I. INTRODUCCION

Durante los últimos años se observó un crecimiento en torno a la actividad porcina, debido entre otros factores a un conjunto de políticas públicas orientadas a fortalecer al sector. Estas abarcaron distintas dimensiones tales como la reducción de costos de producción, la introducción de innovaciones tecnológicas, el fomento del consumo de carne fresca y el aumento de la producción. No obstante, persistieron ciertas debilidades y problemas vinculados a aspectos productivos, tecnológicos y en la articulación de los distintos actores que intervienen en la trama que se profundizan ante los cambios recientes en el contexto macroeconómico.

Durante los últimos años la actividad porcina a nivel nacional ha cobrado un gran impulso acompañado por el incremento del consumo, principalmente de carne fresca. En el 2015 la faena nacional rondó en 5,5 millones de cabeza, con una producción de 483 mil toneladas de res con hueso, el 10% superior respecto al 2014 (Ministerio de Agroindustria).

Por su parte, el consumo de carne de cerdo se incrementó un 45% pasando de 7,33 kg/hab/año en el 2000 a 11,33 Kg/hab/año en el 2015. Tradicionalmente en Argentina, el principal destino de la carne era la industria de segunda transformación (65%). Pero, a medida que se va incorporando la carne de cerdo a la dieta alimentaria esta tendencia tiende a revertirse. Estos cambios en el consumo se vieron favorecidos por la reducción del rodeo vacuno y, en consecuencia, la disminución de la oferta vacuna en el mercado y el aumento del precio.

¹ Investigadora INTA EEA Balcarce Docente FH UNMDP E-mail:cendon.maria@inta.gob.ar

² Docente FCA UNMDP

³ Becaria INTA CONICET

⁴ Consultora

Entre las medidas de políticas públicas orientadas a fortalecer al sector, se dirigieron a reducir los costos de producción (sistema de compensaciones para el engorde de cerdos en base al maíz utilizado como alimento), fomentar el consumo de carne fresca (fijación de precios de cortes populares) y aumentar la producción local, reduciendo la competencia extranjera (licencias anticipadas a la importación) o desarrollando un conjunto de programas de mejoramiento y la formalización de la producción (Brieva, S et. al., 2014).

Entre estas últimas cabe destacar la acción conjunta entre el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y el Ministerio de Asuntos Agrarios de la Provincia de Buenos Aires, en el Plan Ganadero. Entre sus líneas, para el sector porcino, se llevó a cabo la entrega de núcleos porcinos a productores que se iniciaran en la actividad (Benes, G. et.al., 2015).

A pesar del impulso cobrado por el sector, el IERAL (2011) menciona las principales problemáticas que afectan al mismo, tales como la oferta segmentada y la falta de escala que dificultan la incorporación de tecnologías y mayor costo de negociación y control de la materia prima. Asimismo, se evidencia fallas de coordinación, integración y asociativismo. Ante los cambios de contexto en los últimos meses, estas dificultades se ven amplificadas por el aumento de los costos de producción y la competencia frente al incremento de las importaciones.

A nivel nacional el sector porcino se encuentra concentrado en la región Pampeana. Las principales provincias productoras son Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, destacándose la primera de ellas que participa con algo más del 20% de las granjas y de las madres (SENASA 2015).

En el caso del partido de Balcarce, el desarrollo del sector en la última década, fue menor a otros partidos de la provincia (principalmente del noreste). No obstante, es importante destacar que entre el 2011 y el 2015, esta actividad ha tomado un fuerte impulso con la incorporación de nuevos productores que incorporan diferentes innovaciones productivas, tecnológicas y organizacionales. Alrededor de 100 establecimientos agropecuarios poseen existencias porcinas, la mayoría son pequeños productores que comercializan lechones.

Ante la dinámica adquirida por el sector en los últimos años a nivel nacional y, en particular, a nivel local, resulta relevante estudiar la trama porcina local a fin de identificar sus principales

problemáticas, haciendo hincapié en los productores y sus estrategias de abastecimiento y comercialización.

El trabajo se estructura en cinco partes. En primer lugar, se presenta el marco conceptual y metodología utilizada, seguidamente se describe brevemente la trama productiva a nivel nacional para posteriormente caracterizar la producción de cerdos en el partido de Balcarce teniendo en cuenta sus características tecnológicas- productivas y sus problemáticas. Finalmente se sistematizan las estrategias de comercialización, diferenciando lechones y capones y se reflexiona sobre los principales puntos críticos y las perspectivas de la actividad.

II. MARCO TEÓRICO METODOLÓGICO

Existe una diversidad de términos y conceptos que desde distintas vertientes, tratan de analizar las interrelaciones entre los diferentes sujetos y actores que intervienen en la producción, transformación, comercialización y consumo de productos agropecuarios. Entre ellos se pueden mencionar desde la noción de agribusiness (Davis y Golberg, 1957), Filiere (Malassis, 1973) hasta estudios propios en América Latina con la noción de Complejo Agroindustrial (Trajtmberg, 1977; Vigorito 1978) y Circuitos de Acumulación Regional (Rofman, 1984). Posteriormente, (años noventa) con el nuevo paradigma tecnológico-productivo asociado a los procesos globalizantes, contexto en el cual la competitividad se convierte en la premisa de las empresas y de los territorios, surge el concepto de cluster (Porter, 1998), cadenas globales de valor (Gereffi, 2001), network (Lazzarini et al. 2001; Ruben et al, 2006).

Desde la perspectiva territorial, se pueden mencionar los distritos industriales (Alfred Marshall, 1890; Becattini, 1990), los Sistemas Locales de Innovación (Yoguell, Borello, Erbes; 2009), sistemas agroalimentarios localizados (Muchnick, 2006) y dinámicas de proximidad (Gilly y Torre 2000).

En Argentina Gorenstein (2006, 2011) analiza los Complejos Agroindustriales Regionales y sus dinámicas territoriales derivadas de la dialéctica entre lo “local” y lo “global”. Consideran que los efectos territoriales se derivan de la gobernanza que ejercen los grandes agentes (procesadores y/o compradores) que organizan los mercados globales, sobre los productores locales. Concluye que no siempre el “boom económico” de los “agronegocios” redundan en dinámicas virtuosas en términos de desarrollo socio-económico local.

Por su parte, Ghezán, Iglesias, Acuña (2007) definen a las cadenas agroalimentarias como un conjunto de transacciones que representan etapas sucesivas de la creación de valor organizadas verticalmente. Su estudio permite caracterizar la estructura y dinámica de las cadenas seleccionadas, sus actores, principales estrategias y factores que inciden en la competitividad, identificando los flujos y márgenes brutos de comercialización. La dimensión vertical, de la cadena productiva, permite incorporar las actividades que se realizan fuera de los límites de la explotación rural, es decir, el eslabonamiento producción- transformación- consumo. Esta dimensión vertical, implica considerar los distintos procesos productivos y relaciones económicas que se producen entre la oferta inicial y la última etapa que genera valor dentro de la cadena (Ghezán, Iglesias, Acuña 2007).

Existen fuertes “tensiones” en los territorios dada la heterogeneidad de situaciones y realidades marcadas en el tipo de actividades productivas, sociales y comerciales que están en un continuo dinamismo y que marcan transformaciones constantes en los diferentes sujetos (Iglesias 2015). Esta realidad justifica la aproximación en torno a las tramas productivas y comerciales y los procesos de valorización de bienes y servicios agropecuarios y agroindustriales.

El concepto de **trama de producción y comercialización** permite un análisis más acabado de la situación productiva en el territorio. La trama está conformada por un conjunto de actores sociales (sujetos/empresas) que se articulan entre ellos de una manera horizontal dentro de una actividad productiva particular. A su vez, estas redes de vínculos horizontales entre los sujetos/empresas están dispuestos secuencialmente sobre la base de los vínculos verticales y en diagonal, entre los sujetos/ empresas en diferentes capas. Además, en este entramado se encuentran las relaciones con las instituciones públicas (Iglesias, 2015).

La trama productiva es la manifestación en el territorio del recorte transversal de la cadena, en el que se encuentran en ejecución procesos de valorización, ligados a la patrimonialización y/o agregado de valor, protagonizados por una multiplicidad de sujetos y actores. Estas tramas productivas y comerciales están en distintos estados de “organización” según las propias características del territorio, de los actores, la coordinación entre ellos, sus niveles productivos y tecnológicos, su acceso al mercado, e incluso algunos están iniciando o consolidando procesos de agregado de valor. Sin embargo, no todos ellos están ligados estrictamente a los procesos productivos o comerciales, como así también algunos de ellos son externos al territorio.

La noción de trama también es utilizada desde la perspectiva de la Economía Social y Solidaria, Caracciolo, M. (2014:21) define a la “trama de valor” como aquella que está constituida por un conjunto de emprendimientos que se articulan entre pares (horizontalmente)-, con sus proveedores de insumos y compradores (verticalmente) y con los servicios de apoyo técnico (nuevas tecnologías que aprovechen el trabajo) y financiero -en diagonal- y sobre una base o piso común – el territorio- para generar mayor valor agregado económico, por trabajador, por emprendimiento y por lo tanto también para el territorio. La autora considera no sólo las relaciones económicas sino también y principalmente las relaciones sociales, culturales, políticas, simbólicas y ambientales.

Para el estudio de la trama productiva y comercial del sector porcino porcino a nivel nacional y del partido de Balcarce, se recurrió en primer lugar a fuentes de información secundaria (tales como SENASA, Ministerio de Agroindustria) y se realizaron 8 entrevistas a informantes calificados. entrevistas a informantes calificados. Para ello se recurrió a actores locales tales como la Secretaría de la Producción y Empleo de la Municipalidad de Balcarce, Agencia de Desarrollo Local, Promotor Asesor de Grupo Porcino, Agencia de Extensión de INTA Balcarce, Agente de Proyecto Cambio Rural II, Escuela Agrotécnica San José, Secretaría de Agricultura Familiar.

Posteriormente, se seleccionaron cinco casos de estudio que reflejen la heterogeneidad de situaciones presentes en el territorio según criterios como número de madres, sistema de producción y grado de integración de actividades. Se seleccionaron los siguientes casos de estudio: productor de lechones, el engordador, el productor de ciclo completo y dos productores integrados vía la elaboración de chacinados y la venta de cortes frescos y chacinados.

Mediante la realización de entrevistas semiestructuradas, se estudian las características productivas, tecnológicas, sus estrategias de abastecimiento y comercialización y sus articulaciones, de modo de visualizar el entramado productivo y sus canales de coordinación tanto a nivel individual como a nivel territorial integrando los cinco casos en una única trama productiva-comercial territorial.

III. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LA TRAMA PRODUCTIVA PORCINA A NIVEL NACIONAL

La cadena de carne porcina se ha enfrentado a un contexto favorable de la mano de políticas públicas que ha permitido un aumento de la producción, el ingreso de nuevos productores a la actividad de modo empresarial que se suman a los productores tradicionales, un aumento del consumo de carne fresca y una mejora en el mercado internacional (aumento de importaciones y disminución de exportaciones). Sin embargo, en el último año el cambio de contexto ha provocado una mayor volatilidad en el sector, afectando notablemente la rentabilidad del mismo y registrándose una salida de productores.

Según la CEPAL (2015:74) el sector porcino es uno de las 10 cadenas productivas más concentradas del país. La actividad primaria, la industria transformadora y los proveedores de servicios se concentran en un 62% en el Cinturón Industrial Nodos La Plata-Rosario, la llanura Pampeana y el centro de Córdoba.

Principalmente se trata de una actividad que está en manos de pequeños productores donde algo más del 95% poseen menos de 100 madres (Benes, G. y Erreguerena, J. 2013). Coexisten en el territorio lógicas de producción diferentes. El productor tradicional de cerdos realiza la actividad como complemento de las actividades agrícolas y/o como agregado de valor principalmente en periodos de precios bajos de los granos. Nuevos productores se incorporan a la actividad e integran con otras fases de la cadena tales como la venta de cortes frescos, la elaboración de chacinados y en algunos casos la venta de capones de calidad a la industria de chacinados.

En los últimos 15 años se evidenció un incremento de las existencias porcinas, de la producción y del consumo de carne fresca (Tabla N°1)

La producción de carne de cerdo creció un 117%, pasando de 223 mil toneladas en el año 2000 a 483 mil toneladas en 2015. Entre otros elementos constituye una estrategia para diversificar riesgos y aumentar los ingresos (transformando los granos- principalmente maíz y soja- en carne) favorecido por la alta eficiencia de conversión del alimento en carne.

Tabla N° 1: Evolución de los principales indicadores del sector porcino

Año	Faena total (cabezas)	Producción (Ton eq res)	Importaciones (Ton)	Exportaciones (Ton)	Consumo per cápita Kg/hab/año
2000	2.525.518	223.000	67.844	2.838	7,83
2001	2.455.451	212.558	61.709	1.605	7,34
2002	1.999.865	171.000	17.125	1.126	4,98
2003	1.812.927	158.310	44.695	980	5,33
2004	2.148.509	185.300	36.270	1.633	5,75
2005	2.470.124	215.496	26.453	1.798	6,22
2006	3.023.388	262.173	27.053	1.944	7,37
2007	3.200.115	276.116	38.773	2.236	7,94
2008	3.153.829	274.246	35.058	3.638	7,62
2009	3.339.759	288.853	35.856	5.287	7,96
2010	3.226.525	281.250	48.080	3.795	8,12
2011	3.442.760	301.427	54.973	5.377	8,64
2012	3.818.758	331.000	30.604	6.968	8,82
2013	4.805.499	416.443	16.795	6.430	10,64
2014	5.110.083	442.025	8.929	7.568	10,65
2015	5.523.715	483.437	7.904	8.393	11,33
Tasa de Variac. (2015-00)	119%	117%	-88%	196%	45%

Fuente: Elaboración propia con datos del Ministerio de Agroindustria– Área Porcinos, Subsecretaría de Ganadería, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca.

El aumento del consumo de carne de cerdo de 7 kg/hab/año a 11 kg/hab/año, acercándose al promedio mundial (17 Kg/hab) aunque, aún muy por debajo. Este incremento se explica en parte por el aumento relativo del precio de la carne vacuna y la implementación de medidas tendientes a fomentar el consumo de carne alternativa. Mientras que el novillo se incrementó de alrededor de los 3 \$/kg vivo (según -Mercado de Liniers S. A) en el año 2009 a 17 \$/kg vivo en 2015, el capón, en los mismos años, pasó de un valor inicial relativamente similar a 13 \$/kg vivo. En lo que respecta a las políticas públicas, se desarrolla el Programas Hoy Cerdos y Carne para Todos.

El mercado interno representa el principal destino de la producción de carne porcina, absorbiendo el 99% de la producción total (Benes, G. Erreguerena, J. 2013). A pesar de este crecimiento del sector, la oferta no logra cubrir la demanda local, por lo que es cubierta por la importación. En la Tabla N° 1 se observa que las importaciones han disminuido de 67 mil toneladas en el año 2000 a menos de 8 mil toneladas en 2015. Alrededor del 70% de las mismas corresponden a carnes frescas y su origen principal es Brasil (60%) seguido de Alemania (12), Dinamarca (12) y España

(8) con alrededor de 10% del total de las compras cada uno de ellos. En el mismo periodo las exportaciones se incrementaron casi en un 200%, ubicándose en 8.393 toneladas en 2015. El principal destino de las exportaciones es Hong Kong y Rusia con el 28% y 24% del total de exportaciones, tratándose principalmente de menudencias y vísceras y harinas animales que representan el 40% y 25% respectivamente del total exportado en volumen.

La comercialización de la hacienda en pie se realiza en un 87% a través de la venta directa al frigorífico, el 4% a través de intermediarios y un 9% es producción propia de los frigoríficos.

En el país existen 256 establecimientos faenadores de carne porcina habilitados (MAGyP 2015) localizándose el 63% en la región pampeana. Existe una alta concentración en la faena, ya que el 50% de la misma es efectuada por solo 7 establecimientos.

En lo que respecta a la industria de segunda transformación, existen en Argentina 447 (CAICHA 2015) plantas elaboradoras habilitadas, concentradas en un 88% en la región Pampeana, principalmente en las provincias de Buenos Aires (48,5%), Ciudad Autónoma de Buenos Aires (15,6%), Santa Fe (12,5%) y Córdoba (18%). Esta industria se caracteriza por un uso intensivo de mano de obra. Casi el 50 % del total de las plantas elaboradoras son habilitadas por SENASA. Al igual que la industria de primera transformación, la producción está concentrada en un 70% en solo 5 empresas (CAICHA 2008). Según el CAICHA (2014) la producción de chacinados se compone de fiambres cocidos (22%), embutidos cocidos (36%), embutidos frescos (14%), embutidos secos (11%), hamburguesas (12%), salazones secos (3%) y otros.

En los últimos años varios de los actores que intervienen en la industria de primera y segunda transformación han implementado estrategias de integración vertical, instalando grandes y modernos criaderos de cerdos o avanzando en la transformación de la materia prima. Tales son los casos de los grupos económicos Alimentos Magros SA y Grupo Pampa

IV. CARACTERIZACIÓN Y PROBLEMÁTICAS EN LA PRODUCCIÓN DE CERDOS EN EL PARTIDO DE BALCARCE

En el Partido de Balcarce se refleja un incremento de las existencias porcinas de alrededor del 50% entre los años 2008 y 2015, pasando de 2 mil a 3 mil cabezas (SENASA, 2016).

Actualmente se han relevado un total de 33 productores en actividad. El 80% posee menos de 30 madres y concentra el 40% del total de las mismas, dedicándose principalmente a la cría y venta de lechones. El estrato comprendido entre 30 y 100 madres está compuesto por cuatro productores (12% del total) que poseen en promedio 43 madres tratándose de productores principalmente de ciclo completo que destinan los capones a la elaboración de chacinados y /o a la venta minorista de cortes frescos. Por su parte el único productor – criador del estrato destina los lechones a un engordador, existiendo un acuerdo comercial entre los mismos. Es de destacar que cinco productores de este estrato se retiraron de la actividad en los últimos años. Finalmente, los productores de mayor tamaño son criaderos totalmente intensivos de ciclo completo y destinan la producción a mataderos- frigoríficos.

Tabla N° 2: Cantidad de establecimientos y madres por estrato

Estratos	Establecimientos		Madres	
	N°	%	N°	%
< 10 Madres	8	24	56	5
11 a 30	19	58	403	39
31 a 100	4	12	173	17
101 a 500	2	6	410	39
Total	33	100	1042	100

Fuente: elaboración propia en base a Relevamiento 2016.

Para analizar las principales características tecno-productivas y sus canales de abastecimiento y comercialización se seleccionaron cinco casos de estudio que representan la heterogeneidad del sector para su análisis en profundidad. Estos se refieren a: cría (1), engorde (1) y ciclo completo (3), incluyendo además dentro de éstos últimos dos casos de integración relativos a la elaboración de chacinados y la venta minorista de cortes frescos comprendidos en los distintos estratos.

El productor representativo del tipo **criador** inició sus actividades alrededor del año 2011, ubicándose en la región periurbana de la ciudad. Posee menos de 30 madres que no son de línea genética, sino que ha ido adquiriendo a otros productores del Partido pudiendo contar con algunas de genética aunque no es lo más frecuente. Posee una producción de 14 lechones por madre/año y la actividad se complementa con ingresos obtenidos en otras actividades no

agrícolas -como construcción-, aunque lo más frecuente son aquellos que integran con otras actividades agrícolas.

Respecto a la mano de obra presenta importantes limitaciones para encontrar personas interesadas y lograr su estabilidad. Debido a ello, lleva a cabo todas las actividades en forma individual (abastecimiento, producción, matanza y comercialización). Sólo en la época de fiestas de diciembre cuentan con mano de obra contratada, ya que la demanda de lechones se incrementa fuertemente.

El sistema de producción es mixto, donde el servicio es monta natural (no insemina) y la gestación se realiza a campo, quince días antes del parto las cerdas pasan a parideras individuales (25) construidas con madera y chapa. A partir de los 20 días de vida, el proceso continúa a campo hasta el destete y comercialización que se realiza a los 60 días con un peso de 10 -12kg.

Si bien no lleva registros productivos, económicos ni financieros, tiene cierto control de algunos indicadores productivo tales como número de partos/madre/año (2), lechones nacidos (10) y destetados (7) y edad al destete (60 días).

Los animales son alimentados con distintos cereales y soja, que resultan del barrido de los silos. Con estos granos elabora las raciones (no cuenta con moledora ni mezcladora), diferenciando sólo entre la que consumen los lechones (maíz, trigo y soja) de aquella destinada a los reproductores (que incorpora además cebada). Las proporciones de cada uno de los ingredientes no están en relacionadas con las necesidades nutricionales de cada categoría, sino que varía según disponibilidad de los granos.

Para la confección del plan sanitario recibió en sus inicios asesoramiento de una veterinaria local, pero posteriormente lo adaptó según su propio criterio⁵. Los insumos veterinarios se obtienen en una veterinaria local.

El **engordador** se encuentra ubicado en zona rural, se inicia en la producción porcina en el año 2011, para el agregado de valor a la actividad agrícola.

El sistema de producción es intensivo, contando con 4 galpones o túneles de cama profunda. En su comienzo la producción fue de alrededor de 25 capones por cada galpón, alcanzando un total

⁵ Desparasitación de madres y padrillos antes y después del servicio y de los lechones a los 6kg y 15 días después

anual de 300 capones. En la actualidad, cada galpón aloja 70 capones, durante los 4 meses de engorde, los cuales se manejan bajo el sistema de “todo adentro todo afuera”. Los lechones, de la línea genética Ceres, ingresan a los 45 días con un peso promedio de 13kg y salen con 110kg.

Todas las actividades relativas a la producción son realizadas por el mismo propietario requiriendo un empleado transitorio para ciertas actividades puntuales (como la colocación y retirada de rollos en el sistema de cama profunda).

Las raciones son elaboradas a base de maíz, expeller de soja y núcleo proteico. El abastecimiento de los dos primeros, se realiza vía acuerdos a fazón con un Acopio Local, es decir el productor entrega soja y retira expeller de soja con una relación de 86% (cada 100 kg de soja se retirar 86 kg de expeller). Por su parte, los núcleos proteicos se adquieren en una Veterinaria local (Tecknal) y a un representante de la ciudad de Tandil (Vetifarma). Se diferencian las raciones según los requerimientos de cada categoría, desde la ración iniciadora para los lechones que entran al engorde hasta la ración de desarrollo, crecimiento y terminación. Los ingredientes que incorpora a la ración son analizados una vez al mes e incluso realiza pruebas con distintos proveedores para analizar productividad.

En relación a la sanidad de los animales, los productores comenzaron con un plan sanitario básico (desparasitaciones) que fueron mejorado con la incorporación de vacunas (contra micoplasma y circovirus). Los Insumos Veterinarios se adquieren en una Veterinaria con representación local.

Tabla N° 3. Principales Características tecno-productivas de los casos estudiados.

	Criador	Engordador	Ciclo Completo
Año Inicio Actividad	2011	2011	2010
N° Madres	20	-	68
Empleados	-	1	3
Lechones			
- Nacidos	10	-	12
- Destetados	7	-	9,2
Genética	En general no poseen	Ceres	Austral La Botica
Sanidad	Plan elemental	Plan sanitario completo	Plan sanitario completo
Asesoramiento	-	Público	Privado (Proveedor de Insumos)

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas, 2015-16.

Los productores del tipo **ciclo completo** iniciaron las actividades porcinas entre el año 2008 y 2013, como una estrategia para agregar valor a las actividades agrícolas. Poseen asesoramiento público (INTA Marcos Juárez) y privado (proveedores de insumos) para la instalación del criadero intensivo. Poseen línea genética Austral y La Botica.

La mano de obra es permanente (en promedio 3 personas) y también participan los propietarios y familiares que realizan distintas actividades de tipo gerencial y administrativo.

Dentro de este grupo uno de los productores es intensivo y los otros dos son “mixto”. El primero realiza todas las etapas productivas (gestación, maternidad y engorde) en confinamiento. Para las dos primeras, cuenta con galpones con piso de cemento con las instalaciones correspondientes (jaulas y parideras, respectivamente). Realizan inseminación artificial. El engorde lo realiza en siete túneles de cama profunda, cada uno con capacidad para 120 animales, que son manejados con el sistema “todo adentro todo afuera”. En el caso del sistema de producción mixto, la gestación se realiza a campo y la maternidad y engorde es confinada. Tienen proyectado comenzar a realizar inseminación artificial cuando tengan todas las categorías confinadas.

Según los registros productivos, logran un porcentaje de preñez de 83%, 2,3 partos/madre/año, 12,5 lechones nacidos y 10 destetados (a los 28 días). En el engorde, los capones terminados alcanzan los 115 kg. (5 – 5,5 meses de edad).

Todos llevan registros productivos y en menor medida de tipo económicos y financieros.

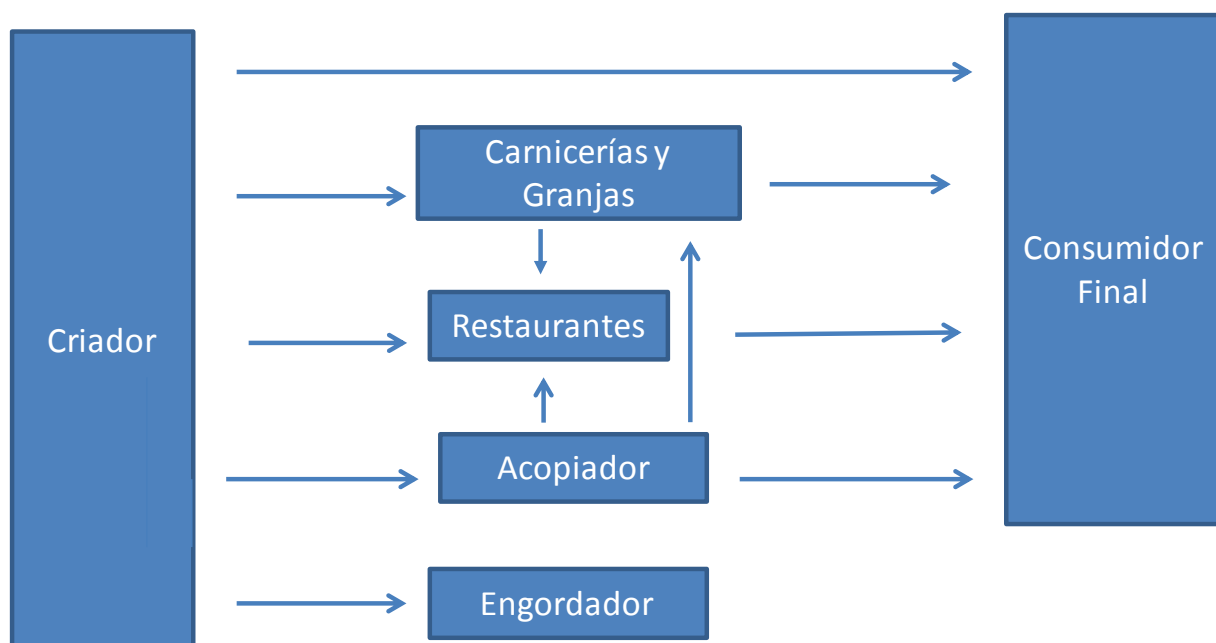
Las raciones de cada una de las categorías, tanto en la etapa de cría como en el engorde, están elaboradas según la demanda nutricional de cada una, en base a maíz, expeller de soja y núcleo. Por su parte, el plan sanitario, que incorpora antiparasitarios y vacunas, ha sido confeccionado por un veterinario, siendo específico también para cada categoría.

V. LAS ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

Las principales estrategias de comercialización de los productores porcinos dependen del sistema de producción, se decir se diferencian los criadores o “lechoneros” de aquellos que obtienen capones.

En el caso de los **lechones**, la comercialización se realiza principalmente en forma directa a consumidores regulares, a restaurantes, carnicerías y granjas locales. Uno de los productores posee acuerdo de comercialización con un engordador a quien destina la totalidad de lechones obtenidos. Comercializan alrededor de 50 lechones mensuales con un peso entre 10 y 12 kg., según el gusto del comprador. En otro caso, el productor posee alrededor de 50 clientes directos estables que compran lechones ocasionalmente. Además, comercializa su producción a través de intermediarios estables a quienes llama cuando tiene excedentes para vender. En general, estos intermediarios pueden hacer un descuento de hasta 25% del precio de mercado y se hacen cargo del transporte. Generalmente estos intermediarios compran lechones a través del canal informal y utilizan jaulas enganchadas a camionetas para su transporte.

Figura N° 1. Comercialización de lechones



Hacia fin de año suele ser muy notable la presencia de acopiadores quienes realizan actividades de intermediación y/o poseen una red de carnicerías en la ciudad de Mar de Plata. En efecto, hacia el mes de noviembre se observa un incremento en la demanda. Sin embargo, existe un pico de demanda muy marcado en diciembre (para las fiestas de Navidad y Año nuevo).

“...El tipo viene y te los lleva pero te pagan poco.... A veces vienen a “Barrer” ... es cuando vienen y se llevan lo que encuentran, lechones de 7, 8 kg hasta de 15 o 18kg. Acá vienen muchos para criar en cajones, llevan animales 7 -8 kg. Pero nunca les vendí. Estos te pagan \$200 el lechoncito. A mí no me sirve, porque al mes yo le saco \$500 - \$600...” (Entrevista Productor Criador, Balcarce, Julio de 2015)

Los canales de comercialización de **capones**⁶ mencionados por los productores entrevistados son fábrica de chacinados, carnicerías y granjas locales y matadero-frigorífico. En el caso de los capones realizan acuerdos informales y/o relaciones comerciales continuas. En general el comprador es quien retira los capones del establecimiento. El transporte se realiza en los mismos camiones de hacienda vacuna. Los entrevistados concuerdan en que el transporte de hacienda vacuna se adapta perfectamente al uso en porcinos. Sin embargo, manifiestan que en la zona no existe transporte de dos pisos para porcinos que posibilitaría reducir sensiblemente los costos de transporte.

Es importante destacar que en Balcarce no existe frigorífico habilitado para la faena de porcinos. De esta manera, entre los costos que afectan la eficiencia de la cadena en la zona está el traslado al frigorífico. Los frigoríficos utilizados por los productores integrados son el de Miramar y el de Ayacucho. Ambos se encuentran a exactamente la misma distancia desde Balcarce, 90 kilómetros. Sin embargo, la elección pasa por el día de faena que le otorguen al productor. De esta manera, uno de los productores integrados prefiere utilizar el frigorífico de Miramar porque le permiten faenar los días lunes, mientras que en el de Ayacucho le ofrecían hacerlo los jueves o viernes. De esta manera el productor puede llegar a realizar la entrega de los cortes los días jueves y viernes, que son los días donde aumenta la demanda de carne de cerdo para ser consumida el fin de semana. Sin embargo, otro productor entrega en Ayacucho, ya que él consiguió que le faenaran los días martes. Este productor destaca que en el caso de Ayacucho el

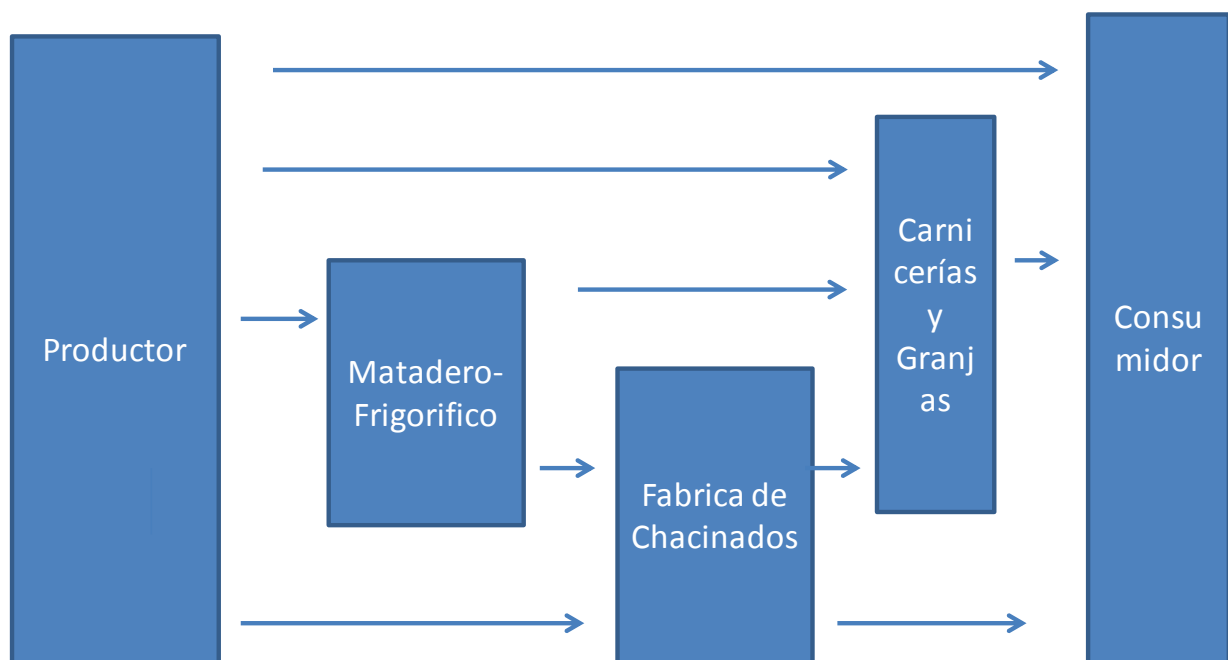
⁶ Es importante destacar que la venta de capones posee una “ventana de venta” o tiempo de comercialización acotado, ya que el mejor precio se logra comercializando capones de 110 kilos. Pasado dicho peso, se realiza un castigo o descuento sobre el precio pagado.

día de faena pasa por la escala de faena que le otorga capacidad negociadora para poder faenar a principios de semana. Para el traslado de las medias reses se contrata transporte especializado con frío en la ciudad donde se encuentra el frigorífico.

La demanda de capones en la zona estudiada también presenta un componente estacional importante. Los productores entrevistados manifiestan que en septiembre se observa un incremento en la demanda, especialmente por parte de la industria procesadora. Este aumento estacional se debe a que las industrias empiezan a acopiar fiambre, cuya demanda en la zona costera se incrementa fuertemente en los meses estivales⁷.

En dos casos se destaca la necesidad de abastecer a productores integrados de mayor tamaño que requieren completar los requerimientos de materia prima.

Figura N° 2. Comercialización de capones.



Los productores utilizan los precios publicados por la Asociación Argentina de Productores Porcinos como referencia de precios. Esta página publica los precios de referencia del Ministerio de Agroindustria de la Nación. Sin embargo, es importante destacar que dichos precios son

⁷ La demanda de fiambre aumenta fuertemente en los meses de verano en la costa, ya que es muy utilizado para preparar viandas para la playa.

utilizados como referencia, ya que existe una importante variación en los precios recibidos, los que dependen de la situación de la oferta y la demanda zonal como así también de la escala y la capacidad negociadora de cada productor.

VI. ALGUNAS REFLEXIONES

Una de las principales limitantes mencionadas por el conjunto de los casos se relaciona con la capacitación y experiencia en la actividad. En todos los niveles productivos la **mano de obra** es una limitante importante, tanto para la construcción de las instalaciones, como para la atención del criadero y en algunos casos de asesoramiento (en infraestructura, manejo, etc.). En parte esto se debe a la falta de experiencia en esta actividad y la resistencia de la gente de permanecer en el campo.

“...es una actividad que hace muchos años, pero no se hacía de forma intensiva. Y no hay gente capacitada....”
(Entrevista Productor, Agosto de 2015)

“... Y el problema de la zona que no hay mano de obra, no hay personal. Si tenés mano de obra y la querés capacitar, no tenes a donde llevarlos. Y también, vos lo quisieras mandar, pero tampoco te puedes quedar sin el empleado, es un problema de escala. Tiene que saber de todo.. cuando dar servicio, atender el parto, .

Asimismo, la mayoría de los productores no tiene **acceso a crédito** o si bien pueden acceder deben cumplimentar una serie de requisitos importante, viéndose más afectados los más pequeños (por su informalidad). Por otra parte, algunos productores mencionan la falta de **transporté** adecuado (jaula doble piso para) para esta especie y la disponibilidad de un matadero-frigorífico que abaratarían los costos de producción (disminución del costo de flete).

... “Créditos hay, el problema que nosotros los chancheros, ninguno somos sujetos de créditos”...

Finalmente, es importante destacar que la construcción de la trama productiva-comercial a nivel regional, y vía la selección de casos de estudio, constituye una herramienta útil para el análisis de las relaciones de coordinación-colaboración, la identificación de actores centrales y periféricos, así como las debilidades y fortalezas del entramado institucional local. A partir de dicha construcción, se obtiene una visión más completa de la configuración del sector, se visualizan los puntos críticos facilitando la intervención en el territorio. No obstante, este estudio se profundirá con nuevas entrevistas para la comprensión más acabada de las estrategias comerciales, las limitantes y potencialidades de cada una de ellas.

VII. BIBLIOGRAFIA

- BECATTINI, G. (1990), *Modelli locali di sviluppo*, Bolonia, Il Mulino
- BENÉS, G. y ERREGUERENA, J. (2013): *Conducta, dinámica y patrones tecnológicos de la cadena porcina*. SDT Nro. 7. Proyecto MINCyT-BIRF: Estudios del Sector Agroindustria.
- BRIEVA, S. S. y COSTA, A. M. (2014) *Visión prospectiva de la cadena de carne porcina al 2030*. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación, Buenos Aires.
- CARACCIO, M. (2014). “Construcción de tramas de valor y Mercados.
- DAVIS, J. H. e GOLDBERG, R. A. (1957). *A Concept of Agribusiness*. Division of Research. Graduate School of Business Administration. Harvard University, Boston, 136 pp.
- GEREFFI, G (2001) *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*. Revista Problemas de Desarrollo Vol 32, N°125. UNAM, México.
- GHEZÁN, G; IGLESIAS, D; ACUÑA, AM. (2007). “Guía metodológica par el estudio de las cadenas agroalimentarias y agroindustriales”.
- GILLY, J. P., TORRE, A. (2000). *Proximidad y dinámicas territoriales*. En F. BOSCHERINI, & L. POMA, *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*. Madrid.
- GORENSTEIN S., BARBERO A., OLEA M. (2006) *Complejos agroalimentarios regionales: dinámicas globales y localizadas*. En VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural, Asociación Latinoamericana de Sociología Rural. ALASRU-FLACSO. Quito.
- GORENSTEIN, S., SCHORR, M., & SOLER, G. (2011). *Dilemas estructurales del norte argentino: un enfoque estilizado de tres complejos agroindustriales de la región*. Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais, 13(1), 27-49.
- IERAL (2011): *Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. Cadena Porcina*. Documento de Trabajo. Año 17 – Edición N° 89. Mayo, 2011. Córdoba, Argentina.
- IGLESIAS, D. (2015). “Seminario - Taller: Tramas productivas y comerciales. Programa Nacional para el desarrollo y la sustentabilidad de los territorios. INTA, 7 y 8 de Mayo de 2015
- LAZZARINI, S. F., CHADDAD; COOK, (2001) *Integrating supply chain and network analysis: The study of netchains*. J. Chain Network Science.

- Lundvall, B. (2009), *Sistemas nacionales de innovación: hacia una teoría de la innovación y el aprendizaje por interacción*, San Martín, Universidad Nacional de San Martín.
- MALASSIS, L. (1973) *L'agro-industrie. Economies et Societes*.
- MALASSIS, L. (1976) *Economie agro-alimentaire: économie de la consommation et de la production agroalimentaire*. ed. Cujas. t.1., 432 p.
- MARSHALL, A. (1890) *Principles of Economics*. The Online Library Of Liberty.
- MÉNDEZ, R. (2002). *Innovaciones y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes*. *EURE* .
- MUCHNIK, J. (2006). *Sistemas agroalimentarios localizados: evolución del concepto y diversidad de situaciones*. *III Congreso Internacional de la Red SIAL. "Alimentos y Territorios"*.
- ONCCA (2011) *Monitoreo y Estudio de Cadenas de Valor ONCCA. Informe de Cadena Porcina*.
- PORTER, M. E. (1998). *Cluster and the new economics of competition*. Harvard Business Review.
- ROFMAN, A. (1984) “Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional”, *Revista interamericana de planificación*, vol. 18, N° 70, México, D.F., Sociedad Interamericana de Planificación
- RUBEN, R.; SLINGERLAND, M.; HIJHOFF, H. (2006) *Agro-food chains and network for development*.
- TRAJTMBERG (1977) *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las empresas transnacionales en América Latina*. México. ILET/DEE.
- VIGORITO, R. (1978) *Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales*. Lilián Galán. FCS-UDELAR México
- YOGUEL, G., BORELLO, J., & ERBES, A. (2009). *Argentina: cómo estudiar y actuar sobre los sistemas locales de innovación*. *Revista CEPAL 99* .