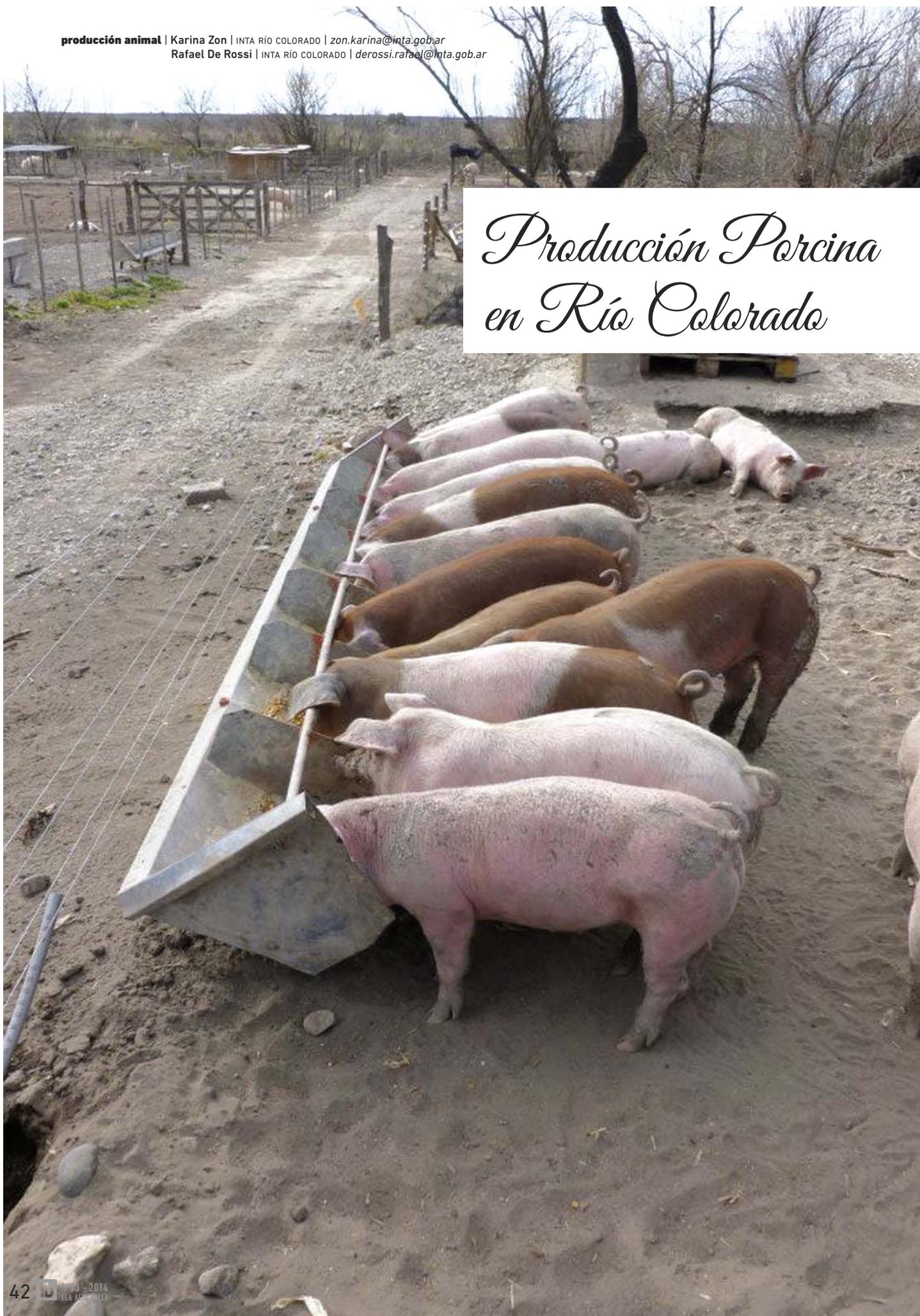


Producción Porcina en Río Colorado





LA FOTO DEL SECTOR

La producción de cerdos ha tomado importancia en Río Colorado como alternativa de diversificación. La cría de estos animales de granja es una costumbre muy asociada al pequeño productor frutícola u hortícola, ya que con un pequeño espacio, pocos animales y el sobrante de cosechas o residuos domésticos puede tener una fuente de proteínas (carne) para la familia.

En los últimos años, ha sido promocionada desde diversas instituciones y al ser ésta una actividad nueva para la región, surge como necesidad desde la AER Río Colorado conocer a estos productores, saber sus objetivos y perspectivas.

En un primer recorrido se detectaron 22 productores, el 90% de los cuales realizan la cría como segunda actividad. Los caracterizamos en 3 estratos según el nivel de tecnología aplicada y el manejo (destete, instalaciones, tipo de alimentación), la cantidad de animales, el tipo de producto (lechón-capón):

• **Estrato de "Autoconsumo" (32%)**, se trata de pequeños productores o trabajadores rurales que cuentan con una superficie reducida y tienen la cría de cerdos como costumbre heredada, para la obtención de carne y algún ingreso ocasional a través de la venta de lechones. Encontramos acá instalaciones precarias o nulas, un número de madres que no supera las 5 y alimentación a base de restos de cosecha o domiciliarios, pastoreo en el predio y harina de trigo (semitín).

- **Estrato del tipo "Familiar" (54%)**, son productores con mayor número de madres (6 a 20), instalaciones algo mejoradas respecto del caso anterior (comederos, chupetes), el mismo tipo de alimentación y algún reproductor con "genética". La producción es utilizado para autoconsumo y venta de lechones, ya que estacionan los servicios según las festividades. Durante el invierno bajan su producción por el frío al no tener mejores instalaciones.
- **Estrato "Familiar capitalizado" (14%)**, productores que poseen más de 20 madres, todos los reproductores con "genética", importantes inversiones en instalaciones y en cuanto a alimentación, en todos los casos ajustan la oferta de proteína, energía y fibra a los requerimientos por categoría animal. Poseen RENSPA y señal, son sujeto de crédito.





COMENTARIOS

Ordenar a los productores en estratos y cuantificarlos es una herramienta que permite visualizar de una manera más clara el escenario de la actividad, conocer los actores y saber quiénes son, cuántos, cómo son, qué necesitan. Los criterios a considerar en ésta operación pueden ser tantos como los observadores.

La mayoría de los productores que abastecen la demanda local de carne de cerdo pertenecen a los estratos "autoconsumo" y "familiar". Por lo tanto, si se quisiera impulsar esta actividad en la localidad, es necesario apuntar a este sector y adecuar los proyectos a sus necesidades y objetivos. Estos últimos pueden variar según quien los analiza: para los técnicos, mucho es lo que se debe mejorar en cuanto a las prácticas elementales de manejo, (destete, estacionamiento de servicios, división de animales por categorías, incorporación de proteína en las dietas, etc.); para los productores: financiamiento para la mejora de las instalaciones y la compra de alimentos y reproductores;

para los organismos gubernamentales: disponer de una planta de faena para garantizar la salubridad.

Para el caso de los productores del estrato "familiar capitalizado" las necesidades son diferentes, ya que sus objetivos son distintos, por ejemplo producen capones además de lechones y en algunos casos son multiplicadores de genética. Por lo tanto, las demandas de asesoramiento técnico son diferentes y muy puntuales (por ejemplo: inseminación artificial).



UN CASO SIMBÓLICO DE UN PRODUCTOR DEL ESTRATO FAMILIAR:

Las entrevistas que se realizaron durante el relevamiento y que dieron lugar a este artículo, fueron abriendo un espacio en el cual cada productor relató su experiencia, gracias a ello pudimos tomar conocimiento del accionar institucional local relacionado con esta producción "nueva".

A continuación se describe un caso que se repite entre los entrevistados y que resume la problemática del estrato "Familiar", el que mayor cantidad de productores congrega. Su comprensión hará surgir entre los lectores eventuales un sinnúmero de preguntas:

El productor posee dos madres y observa que hay demanda de carne de cerdo y que es relativamente sencillo y económico obtenerla. Se entera de que hay créditos blandos para la actividad, los toma y así comienza a aumentar el número de madres dejando de sus propias crías o intercambiando entre productores.

Empiezan a surgir problemas con el alimento y el espacio, ya que antes con pocos animales estos pastoreaban en la chacra, pero ahora no les alcanza. Para cubrir la demanda de alimento pide un micro crédito. Como no tiene buenas instalaciones, no realiza destete, la productividad es baja, pierde un servicio por esta razón y por el frío en invierno, no recupera la inversión. Pide otro crédito y comienza a hacer instalaciones "parecidas a las anteriores" pero con materiales más costosos, (cambia la madera y el nylon por hierro, cemento o chapa), sigue sin resolver el manejo.

Cuando vende los lechones por encargo, faenados en su chacra, un cliente le comenta que tienen mucha grasa, que una vez compró uno a otro productor que tiene animales de "genética" y tenían otro sabor, que debería invertir en eso si quiere seguir vendiendo. El productor compra dos madres y un padrillo de genética. Le ofrecen otro crédito, pero esta vez para producir maíz.

en nuestro árbol maduran todo el año,
las herramientas para su trabajo.



STIHL®

Motoimplementos,
accesorios e insumos

HONDA
PRODUCTOS DE FUERZA

Generadores, Motores y
Motobombas de alto
rendimiento

LIBUS®
ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL

Elementos de Protección
Personal.



bulonera®
PATAGONICA

www.buloneraPatagonica.com.ar



CERTIFICADOS
BAJO NORMAS

IRAM-ISO 9001:2008

Alsina 866 / Gral. Roca Río Negro
0298 4425370 / L. Rot. 0810 222 5936
info@bulonerapatagonica.com.ar

(sitio web con e-commerce)



Como tiene una hectárea en blanco, lo toma y comienza a sembrar para disminuir costos de alimentación. Compra la mejor semilla, la más cara y el fertilizante, pero el crédito es escaso para contratar las mejores herramientas (para preparar bien el suelo, nivelarlo, etc), lo siembra de todos modos, se riega mal por falta de nivelación. El cultivo no es el mejor y como la cosecha es cara porque no hay herramientas locales, decide abandonarlo y cosecha a mano lo que puede. Lo guarda donde puede y como no tiene moledora se lo da entero o "remojado", como en la mayoría de los productores relevados, mezclado con un poco de semitín o cebada. (En este estrato ningún productor declaró aportar proteínas a la dieta).

Por último no puede devolver ningún crédito, se endeuda y no resolvió ningún problema. Los animales siguen teniendo grasa (aspecto que no se soluciona con un cambio de genética si no mejora la alimentación con aporte de proteínas). Sigue teniendo mortandad por aplastamiento por frío ya que las instalaciones de cemento y chapa son más frías que las anteriores. Como alguno de sus vecinos también empezaron a producir lechones, se le complica la venta en los períodos alejados de los eventos festivos. Deja alguno que se "pasó" para capón. Tardan mucho en crecer. Cuando logra el peso para la venta se lo vende a un vecino que realiza chacinados, éste le comenta que tuvo que tirar la mitad por la cantidad de grasa y le paga menos del precio estipulado.

Formación de la cooperativa de productores de cerdos:

Desde el municipio, en el año 2012 se fomentó la formación de una cooperativa con el fin de gestionar la obtención de fondos para la instalación de una planta de faena móvil. Se agruparon 6 productores porcinos que reúnen en total 200 madres. Al día de la fecha ni lo uno, ni lo otro terminaron concretándose.

Si bien la cooperativa no se definió aún, el grupo formado siguió reuniéndose periódicamente compartiendo experiencias e inquietudes. También han realizado alguna compra conjunta de alimentos y una experiencia grupal de engorde de capones. Es decir todavía no está dicha la última palabra.

Los técnicos que lo visitaron después que realizó las inversiones, concluyen según su especialidad: el que se dedica a maíz, que el productor no sabe sembrar y le da la lista de pasos a seguir; el que se dedica a cerdos, que no hace buen manejo, etc. Desde las instituciones donde pidió los créditos: que el productor no quiere diversificarse y que se gasta la plata en otras actividades y por eso no devuelve el crédito.

En una primera aproximación en búsqueda de una salida a la problemática planteada, proponemos un abordaje integral por parte de los organismos que intervenimos en el territorio. Realizar censos o relevamientos útiles permiten conocer a los actores, saber quiénes son, cuántos, cómo son, qué necesitan, para elaborar proyectos racionales en línea con las necesidades. •