

COMUNICACIÓN TÉCNICA N°259

Área Desarrollo Rural

*Escenario prospectivo del entramado cárnico de la
Región sur de Río Negro. ¿Oportunidad para
fortalecer la soberanía alimentaria y generar trabajo
genuino?*

**Bidinost, F.; Gaetano, A.; Alvarez, R.; Reuque, R.; Ojeda, J.;
Claps, L.L.; Villagra, S.; Stiglauer, M.; Mora Jara, I.; Cortes, V.;
Molina, R.; Llampá, J.; Conti, S.; Lopez, M.; Machiñena, G.;
Fornasa, A.**

2020

■ Ediciones

Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria
Centro Regional Patagonia Norte
Estación Experimental Agropecuaria Bariloche. "Dr. Grenville Morris"
eeabariloche.cd@inta.gov.ar



Escenario prospectivo del entramado cárnico de la Región Sur de Río Negro. ¿Oportunidad para fortalecer la soberanía alimentaria y generar trabajo genuino?

Autores:

Bidinost F; Gaetano A; Alvarez R; Reuque R; Ojeda J; Claps L; Villagra S; ¹

Stiglauer M; Mora Jara I; Cortes, V; Molina R; Llampá J; ²

Conti S; ³

Lopez M; ⁴

Machiñena G; ⁵

Fornasa A; ⁶

¹ INTA EEA Bariloche

² INTA Valle Inferior Río Negro

³ Universidad Nacional de Río Negro-CONICET-IIDyPCA;

⁴ Programa ganadero Ente de desarrollo de la Región Sur de Río Negro

⁵ UFINPRO Río Negro;

⁶ Secretaria de Agricultura Familiar, Campesina e Indígena.

1. Introducción

Esta Plataforma de Innovación Territorial (PIT) se desarrolla en el vasto territorio semiárido de la Región Sur de la Provincia de Río Negro, abarcando una superficie de 114.913 km². El recorte territorial, si bien presenta gradientes ambientales importantes, presenta muchas características homogéneas en aspectos socio-económico y productivos. La ganadería ovina, caprina y en menor grado bovina, de manera extensiva, sobre pastizales naturales es la principal actividad productiva en todo este territorio. Comunidades originarias del pueblo mapuche (más de 11), pequeños productores nucleados, o no, en cooperativas (más de 12), empresas familiares y un reducido número de grandes empresas (algunas nucleadas en sociedades rurales), son los protagonistas de esta actividad. Condiciones de fragilidad ambiental, deficiencias estructurales en servicios básicos y la vulnerabilidad ante el escenario de cambio climático son comunes a gran parte de este recorte territorial.

El objetivo de la PIT es fortalecer este sistema para contribuir al desarrollo sustentable de la región sur de Río Negro, aportando soluciones a los siguientes problemas y oportunidades identificados:

- Problema Organizacional: Debilidad organizativa en la red de actores, Organizaciones de Productores, Empresas Agropecuarias e Instituciones.
- Problema Ambiental: Baja productividad primaria, alta fragilidad ambiental y escasa adaptación al Cambio Climático.
- Problema Productivo: Bajos índices productivos por deficiente infraestructura, manejo ganadero y acceso al agua, sumado a las pérdidas por depredación.
- Oportunidad Comercial: Consolidación de los canales comerciales, acceso a mercados formales y valor agregado.

Las estrategias contempladas para tal fin, al momento de la formulación fueron:

- Fortalecimiento de los espacios inter-institucionales (público-privado) de toma de decisión y acción. Visión compartida entre organismos técnicos y de gobierno, nacionales, provinciales y municipales, que inciden sobre el territorio. Mesa

interinstitucional de extensión rural y desarrollo regional, con rol regente sobre las mesas temáticas. Mesas temáticas de planificación y acción formalizadas y dinámicas.

- Fortalecimiento de las organizaciones de productores como núcleo clave para el desarrollo del territorio e integración entre diferentes estratos productivos.
- Innovación para la mejora productiva y ambiental:
 - Instrumento para el monitoreo y alerta sobre el estado de los RRNN
 - Plan de financiamiento para la innovación predial y colectiva
 - Plan de mapeo y acceso al agua para usos múltiples
 - Plan de prevención sanitaria para majadas, hatos y rodeos
 - Plan de manejo de depredadores
- Fortalecimiento de la comercialización local y regional y VAO en carnes y fibras.

Ante la crisis alimentaria, económica y social, actual y futura inmediata, por la pandemia COVID 19, se realizó un análisis de la producción ganadera y sus posibilidades de abastecimiento de proteína animal a los habitantes rurales y urbanos de la provincia de Río Negro.

Como se ha descripto, la actividad ganadera es el motor productivo de esta región. Por tal motivo todos los esfuerzos de diagnóstico y análisis se focalizaron en el abastecimiento de carne. Se espera en el corto plazo poder dimensionar la oferta de productos hortícolas y de granja, que resultan importantes a la hora de satisfacer necesidades básicas desde la producción para el autoconsumo.

Para este trabajo se convocó a integrantes del equipo de gestión (INTA) de la PIT que tenían injerencia en la problemática de la producción ganadera en la región, tanto de la EEA Bariloche, como de la EEA Valle Inferior y de las AERs El Bolsón, Bariloche, Jacobacci, Los Menucos y Valcheta. Se incorporó también a actores claves externos a INTA, como es el caso de Santiago Conti (Univ. Río Negro), Alejandro Fornasa (SAF Jacobacci), Graciela Machinena (Ufinpro RN en Maquinchao) y Miriam Lopez (Programa ganadero, Ente Región Sur en Valcheta). Los participantes INTA fueron Leonardo Claps y Sebastian Villagra (EEEA Bariloche), Raul Reuque (AER Bolsón), Franca Bidinost y Julio Ojeda (AER Bariloche), Andres Gaeano (AER Jacobacci), Rocio Alvarez (OT Los Menucos), Ines Mora, Roberto Molina y Victoria Cortes y Marcela Stiglauer (AER Valcheta) y Edgardo Tejeda (EEA Valle Inferior). Se contó con la colaboración de Carlos Reising y de Ariel Marin (Inocuidad y Calidad Agroalimentaria Senasa) y Leonardo Ripoll (Sanidad Animal Senasa). Este equipo trabajo mediante reuniones virtuales semanales en la elaboración del diagnóstico (FODA y Mapa de actores). Para el análisis de procesos se dificultó el avance mediante reuniones, por lo que la metodología consistió en elaboración de borrador por parte del facilitador, en base a información surgida de las reuniones previas, consensos y avances mediante comunicación escrita y telefónica a los miembros del equipo y otros colaboradores de manera individual.

2. Presentación del entramado cárnico

2.1. Diagnóstico

En primera instancia se recurrió a información registrada por el SENASA (anuario 2018), otra fuente consultada fueron las organizaciones de productores y los técnicos

extensionistas que las asisten. Una tercera fuente, no incluida por falta de actualización, fueron las mesas territoriales de desarrollo (ex COEM).

PRODUCCIÓN BOVINA

Según el Senasa, la provincia cuenta con 3.677 establecimientos productores de bovinos, que reúnen 690.000 cabezas. Los departamentos abarcados por esta plataforma contienen unas 60.000 cabezas bovinas totales. La producción bovina está concentrada en productores medianos a grandes, el 80% de las vacas están en manos del 22 % de los productores, con más de 200 cabezas.

El sistema promedio reflejado por Senasa implica que el 54% de los rodeos son vacas madres (32.400 en la región analizada) y el 53% de esas madres logran terneros destetados (17.172).

Los sistemas bovinos de la región envían diversas categorías a invernada por un total de 13.500 cabezas (9000 terneros/as, 2000 vacas, 1500 novillitos y 1000 entre vaquillonas y novillos). El destino de la invernada registrado por Senasa es en un 58 % dentro de la provincia de Río Negro, 32 % a Chubut, el resto a Neuquen y Buenos Aires.

PRODUCCIÓN OVINA

Los establecimientos productores de ovinos, comprendidos en el área de la plataforma, son 2.660, con 1.006.600 cabezas totales, documentado por SENASA. Considerando la distribución por estratos general de la provincia, el 81 % de los productores tendrían menos de 500 cabezas y reunirían el 30% del stock ovino de la región, siendo su producción netamente para autoconsumo. El estrato entre 500 y 1000 cabezas reuniría el 11% del stock, el 7% tiene entre 1000 y 5000 cabezas y un 0,6 % tiene más de 5000 cabezas (Tabla 1).

Estratificación	1-500 cabezas	501-1000 cabezas	1001-5000 cabezas	>5000 cabezas	Total
Número de explotaciones	2.170	287	188	15	2.660
Superficie media (has)	1.500	3.000	8.000	40.000	
Superficie acumulada	3.255.000	861.000	1.504.000	600.000	6.220.000
Cabezas Totales (media)	143	708	1.890	9.194	
Cabezas Totales (acumuladas)	310.033	203.333	355.330	137.904	1.006.600

Tabla 1. Número de explotaciones con ovinos según estratificación de stock; superficie (media y acumulada), total de cabezas (media y acumuladas). Elaboración propia en base a información de SENASA, Anuario 2018.

Los excedentes comerciables posibles de estimar a partir de este sistema global alcanzan, descontando el autoconsumo y el consumo urbano-rural, las 130.509 reses ovinas, con un promedio de 14kg, representarían 1.827 Tn. Este volumen, distribuido en la población rionegrina, ajena a la región (600.000 hab.), representa una oferta potencial por habitante de 3kg/año.

Dado el consumo actual de carne ovina en los principales centros urbanos de la provincia, que escasamente llega a los 1 kg/habitante/año, se deduce la necesidad de trabajar para incrementar el consumo y equiparar la oferta.

A modo de comparación cabe resaltar que Tagliani y col. cuantificaron en 2008 un autoconsumo en campo, para la provincia de Río Negro, de 45.800 reses ovinas, una faena no registrada de 171.000 reses y una faena registrada de 72.000 reses ovinas (4.000 Tn. de carne ovina), con un stock de 1.850.000 ovinos en la provincia.

PRODUCCION CAPRINA

Según el Senasa, los establecimientos productores de caprinos son 1.559 y reúnen 120.000 cabezas en el área comprendida por esta plataforma. Una amplia mayoría (1529) son establecimientos de pequeños ganaderos que tienen menos de 500 cabezas (70 cabezas en promedio) y sólo 30 establecimientos tienen entre 500 y 1000 cabezas. En relación a la eficiencia reproductiva, no hay mayores registros, pero el informe del PROSAP refleja una señalada promedio del 80% para esta especie en Río Negro.

ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES

En la región las 20 organizaciones, vigentes con fines comerciales, representan a 860 productores, que reúnen 160.000 ovinos, 18.000 caprinos y 6100 bovinos (11 %, 15 % y 1 % aprox. del stock provincial).

En el marco de las organizaciones, como producto de esfuerzos estatales hacia la mejora de oportunidades y mejora de ingresos para el pequeño productor, se ha logrado formalizar un volumen de ventas de 2.400 corderos (24 Tn), equivalente al 2% del stock que reúnen estas organizaciones (Tabla 2).

Localidad	Norquínco	Pilca	Comallo	Jacobacci	Maquinchao	Cerro Polici	Menucos	Valcheta	TOTAL
Ovinos	13200	7000	30000	23000	18000	6000	5000	24000	113000
Madres	7920	4200	18000	13800	10800	3600	4000	14400	68800
Señalada	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	
Corderas	3960	2100	9000	3450	5400	1800	2000	7200	30950
Corderos	3960	2100	9000	3450	5400	1800	2000	7200	30950
Capones	528	280	1200	5750	3600	240	1000	960	13030
Ovejas Viejas	792	420	1800	966	1080	360	400	1440	6466
Ventas formales			500	1000	100	350	250	200	2400

Tabla 2. Stock ovino y producción estimada para el conjunto de productores nucleados en organizaciones de cada localidad. Participación de las diversas categorías (60% de madres y 50% de señalada, 4% de capones en general, y 20 % de capones para Maquinchao y Los Menucos). Volumen de ventas formales mediante experiencias recientes (Fuente: informantes clave).

TRANSFORMACIÓN

La capacidad de faena en la región está dada por la infraestructura de los frigoríficos y mataderos existentes. Aquellos que poseen la mayor capacidad de faena en la región son Jesús Arroyo, Carnes Rionegrinas (cerrado) y Fricader con 600, 300 y 250 animales diarios respectivamente (Tagliani y col. 2013).

Según Senasa, la faena formal de bovinos en la región sur escasamente llega al 3,8% del stock, 2.300 cabezas (50% de Valcheta). La faena de terneros se realiza con un peso inferior a los 200kg vivos.

La faena de ovinos registrada por Senasa para la provincia de Río Negro en 2017 es de 22.200 cabezas. Este volumen representa menos del 15% de los excedentes comercializables, considerando un 15% de tasa de extracción sobre el stock registrado en la región. Estos números implicarían 150.509 reses ovinas comercializables en este territorio. Esta brecha deja en evidencia el alto grado de informalidad en el entramado cárnico.

La faena caprina registrada por el Senasa asciende a 700 animales por año (0,6% del stock). Las experiencias de apoyo a la comercialización para pequeños productores,

sostenidas por INTA, Ganadería de la provincia y algunos municipios han permitido la incipiente inclusión en el mercado formal del producto “chivito”.

AUTOCONSUMO OVINO

Considerando que el sistema de agricultor familiar ovino (menos de 500 cabezas) sustenta una familia, y que los estratos siguientes incorporan una familia (o peón) por nivel, el sistema global involucraría unas 3.368 familias. Si esas familias tienen un promedio de 3 integrantes, que se abastecen de carne ovina de su autoproducción o empleo rural, se estima un consumo de 62.435 reses al año (Tabla 3). Estimando que el consumo rural es mayormente de animales adultos (promedio de 18 kg/res), implicaría un consumo en campo de 1.123 Tn/año, indicando un consumo anual por habitante rural de 111 kg/año (10.104 hab.).

Estratificación	1-500 cabezas	501-1000 cabezas	1001-5000 cabezas	>5000 cabezas	Total
Cabezas Totales (acumulado)	310.033	203.333	355.330	137.904	1.006.600
Madres (%)	54%	54%	54%	50%	
Capones (%)	11%	11%	11%	20%	
Autoconsumo (%)	100%	35%	20%	8%	
Consumo predial (cab)	19	33	51	92	
Consumo/estrato (cab)	41.854	9.607	9.594	1.379	62.435
Familias/establecimiento	1	2	3	4	
Familias/estrato (acumulado)	2.170	574	564	60	3.368
Adultos venta (cab)	0	20	93	735	
Corderos venta (cab)	11	96	255	1.149	
Excedentes comerciables (cab)	23.562	33.296	65.381	28.270	150.509

Tabla 3. Stock ovino acumulado por estrato; autoconsumo (% de producción anual), cantidad de familias involucradas al consumo en campo, volumen estimado de autoconsumo y de excedentes comerciables en cabezas, por establecimiento y acumulado por estrato. Elaboración propia en base a información de SENASA (Anuario 2018) e informantes claves.

CONSUMO URBANO RURAL

El consumo de carne bovina en las localidades rurales de la región es de aprox. 2000 cabezas.

La faena ovina en los pueblos, según informantes clave (Tabla 4), representa 20.000 reses (18kg promedio), que implica 360 Tn/año). Este volumen, distribuido en la población agregada urbana de las pequeñas localidades (25.000 habitantes, 4% de la provincia), refleja un consumo por habitante urbano-rural promedio de 14,4 kg de carne ovina/año. Se debe considerar que en los pueblos parte del alto consumo ovino en campos, es reemplazado por consumo de otras carnes como la bovina, porcina y aviar.

Localidad	Ñorquinco	Pilca	Comallo	Jacobacci	Vaquinchac	Menucos	Valcheta	TOTAL
Faena local ovina	1.660	1.660	2.500	2.080	5.000	3.200	3.900	20.000

Tabla 4. Faena ovina estimada por localidad (Fuente: informantes claves).

CONSUMO URBANO

La mayor proporción de carnes consumida en los centros urbanos de la provincia es carne vacuna proveniente de la zona de cordillera y la zona atlántica de la provincia. Sin embargo se genera un gran faltante de carne vacuna en la provincia. A modo de ejemplo, Funbapa (2009) reveló niveles de importación de carne vacuna de alrededor de 21,6 millones de kilos para Río Negro (no se accedió a información actual de este indicador). En este rubro, los cuatro principales mercados acreedores eran entonces la provincia de Buenos Aires (53%), La Pampa (30%), Santa Fe (6%), al igual que la capital federal.

Para la cuantificación del consumo, se estima que Río Negro no está lejos de los parámetros de consumo a nivel nacional, con 45kg de carne vacuna, 45 de pollo y 17 de cerdo (David Lacroze, Expo Rural 2017). En relación al consumo ovino el dato es menos preciso y muy bajo en comparación a otras carnes. En abril 2019 la Mesa Ovina Nacional apuntó a un incremento del consumo, tomando la base de 1 kg/hab/año. Según Eduardo González Ruiz, presidente de la Cámara de Frigoríficos Ovinos de la Patagonia, en Argentina se consume 1,4kg de cordero por habitante por año. Según el diario Clarín, en 1970 se comían 8 kilos de carne ovina por habitante por año y hoy apenas 1,1kg. Un informe del PROSAP 2015 revela un consumo de carne ovina estimado de 2,5 Kg/habitante/año). En 2004 el consumo promedio anual de carne ovina no alcanzaba los 250 gramos por habitante. En cambio, el autoconsumo de los establecimientos agropecuarios de la región patagónica era marcadamente superior, alcanzando valores de 15 a 26 kg/hab/año, según Asad (Carne ovina, análisis de cadena alimentaria, SAGPyA 2004).

En Río Negro, dados los 638.645 habitantes, se requeriría un volumen de 34.400 Tn de carne vacuna. El total de terneros producidos en toda la provincia implicarían 19.000 Tn si se comercializaran como tal.

Nómina de actores del entramado cárnico

Vinculados a la producción:

- Productores familiares
- Productores comerciales
- Organizaciones de productores
- Transportistas particulares
- Operadores comerciales (compradores de hacienda)
- Invernadores
- Intermediarios (carnicerías, frigoríficos, engordes de otras zonas)

De los procesos de transformación:

- Transportistas para empresa frigorífica
- Frigorífico Arroyo,
- Mataderos (Maquinchao, Los Menucos, Valcheta, SAO y San javier)
- Frigorífico Fridevi,
- Frigorífico JJ Gomez, sin faena ovina-caprina actual
- Frigorífico Piedra del Águila (Neuquen)
- Intermediarios (productores de pasto, engordes, etc).
- Matarifes

Del proceso comercial:

- Matarifes-carnicero
- Carniceros
- Supermercados

- Mercado Municipal Bariloche
- Espacios feria (food truck)
- Bromatología municipal
- Salud Pública
- Municipios

De la demanda:

- Estado provincial y municipal, educación abastecimiento a instituciones (residencias de adultos mayores, hospitales, incluidos los parajes)
- Gastronómicos
- Consumidores organizados (gremios, coop, etc)
- Consumidores independientes
- Diferentes necesidades, presentaciones y precios

El circuito informal suele ser:

- Productores
- Intermediario (faena informal)
- Carnicería/callejeo/Facebook
- Consumidores

Principales procesos de cambio

	Proceso	Dimensión	Interrogante estratégico	Hipótesis respuesta pesimista	Hipótesis respuesta tendencial	Hipótesis respuesta optimista
1	Más del 90% de la faena y comercialización de carne ocurre en el circuito informal.	Comercial Salud	¿Es posible disminuir la cuota de carne que circula por el circuito informal?	Se incrementa el margen diferencial del circuito informal, por lo que aumenta su volumen de faena y comercialización.	Continúa el crecimiento tendencial de la faena y comercialización informal.	Se reduce la conveniencia del circuito informal, se visibilizan los riesgos del mismo, por lo que disminuye su volumen.
2	Productores medianos y grandes cautivos un por mercado oligopólico.	Comercial	¿Es posible diversificar el mercado oligopólico de hacienda para carne? ¿Es posible ordenar la oferta para atraer interés de nuevos actores?	Aumenta la concentración en pocos actores, algún actor sale de circuito. Empeora la dispersión y atomización de los lotes de hacienda y no se emplean criterios básicos de calidad. Imposibilidad de sostener acuerdos comerciales.	Se mantienen las escasas oportunidades comerciales. Se mantienen las condiciones actuales de imprevisibilidad de la oferta. Solo algunas grandes estancias tienen garantizada la comercialización de carne.	Mejoran las oportunidades comerciales por competencia con nuevos actores. Acuerdos comerciales duraderos y rentables son factibles.
3	Incipiente participación de AF en el comercio formal y venta directa a consumidores.	Socio-organizativo	¿Es posible incrementar la participación de la AF en el comercio formal de carnes?	El sector AF se debilita en sus gestiones y se desactivan las incipientes estrategias actuales de venta conjunta y directa al consumidor.	Se mantienen los altibajos de participación de AF en la venta de carnes, sujeto a los pulsos de apoyo del estado.	El sector de AF incrementa su participación en la venta formal y directa de carnes, logra mejores ingresos y adquiere autonomía.
4	Servicios estratégicos de faena, transporte, caminos y comunicaciones que limitan el abastecimiento formal en un marco higiénico-sanitario de pueblos y centros urbanos.	Industrial Estatal	¿Se puede crear una red de servicios de faena, transporte y comunicaciones, que permitan regularizar el abastecimiento en un marco higiénico-sanitario?	Se termina de desarticular la producción, la industria y el estado. Fuerte concentración de los servicios estratégicos sólo en grandes centros urbanos y alejados de la producción. Se restringen los servicios de transporte. Las redes de caminos y telecomunicaciones	Se mantiene la falta de articulación entre producción, industria y estado. Continúa la tendencia de falta de inversión en el sector, se cierran algunos mataderos, actualmente operativos. Se mantienen las carencias en los servicios de transporte y red de	Se logra articulación entre producción, industria y estado. Se adecúan los servicios estratégicos para el comercio y abastecimiento de carne. Mejoran los servicios de transporte, y las redes de caminos y

				empeoran por falta de mantenimiento.	caminos y telecomunicaciones.	telecomunicaciones.
5	Bajo nivel de consumo de carne ovina/caprina en población urbana.	Socio-económico	¿Es factible incrementar el consumo de carne ovina/caprina en los centros urbanos?	Se profundiza la caída del consumo de carne ovina/caprina en ámbito urbano.	Se sostiene un muy bajo consumo de carne ovina/caprina en el ámbito urbano.	Aumenta el consumo de carnes ovina/caprina en el ámbito urbano en RN.
6	Fuerte dependencia de la importación de carne vacuna	Económico Productivo	¿Es factible incrementar el abastecimiento interno de carne vacuna en la provincia?	Se reduce el abastecimiento interno e incrementa la dependencia de importación de carne bovina.	Se mantiene el nivel de stock y faena bovina. La dependencia de la importación se mantiene en niveles similares a los actuales.	Se incrementa la eficiencia reproductiva, el peso promedio de las reses (recrea e invernada) y el volumen de faena vacuna y en RN.

Narrativa del escenario prospectivo deseado

En 2025 el escenario para el abastecimiento de carne en la región estará marcado por información ordenada sobre la oferta de carne en el territorio. El fortalecimiento, en aspectos administrativos y comerciales, trabajado en las 21 organizaciones ganaderas existentes en la región sur, ha hecho posible su participación en esquemas de comercialización formal, dando previsibilidad a la oferta.

La posibilidad de contar con servicio de faena a fasón en 3 frigoríficos de la provincia mejora las oportunidades comerciales para diversos actores del entramado cárnico.

Una fracción de la demanda de carnes está organizada, a través de redes de consumidores, demanda estatal, asociaciones gastronómicas, etc., y hace posible cumplir con tales compromisos en tiempo y forma.

La existencia de rondas de negocios y ferias de animales (gordos e invernada) atrae a nuevos compradores, incrementa el volumen de los negocios y reduce los costos de flete. Como consecuencia mejora la relación de precios del mercado formal vs el informal.

La adhesión de 4 municipios a un plan de formalización comercial de la carne fortalece el entramado público-privado y reduce las oportunidades y ventajas del canal informal.

La existencia de un protocolo de comercialización que atiende a la calidad del producto, el desarrollo de nuevos productos con valor agregado (presentación, cortes, chacinados), la capacitación del sector gastronómico y del consumidor, y la promoción del consumo de carne ovina/caprina, incrementan su consumo y la posicionan como un elemento más de la mesa cotidiana y como un producto regional demandado por el sector turístico.

2.2. Principales estrategias objetivos, resultados, metas y supuestos relevantes

Para contribuir al abastecimiento de proteína animal a la población de la provincia, desde el territorio de esta plataforma, de manera fluida y segura, según el escenario deseado es necesario fortalecer el entramado cárnico en todos sus eslabones y mejorar las relaciones entre ellos.

El entramado estatal debe establecer acuerdos para la acción y la fiscalización, para reducir las oportunidades del canal informal. Los acuerdos se deben acompañar de medidas normativas. Esto promueve la adecuación de algunos frigoríficos para tránsito provincial y nacional y facilita la disponibilidad de servicios de faena en las localidades de la región. La concientización de los productores y consumidores sobre las ventajas del mercado formal incrementan este canal comercial.

La figura de matarife permite a los productores y organizaciones avanzar en la cadena de valor, reducir intermediación e incrementar su renta, alentando su participación en el mercado formal.

El fortalecimiento de las modalidades de compra por redes sociales, compra gremial y compra estatal, instaura alternativas novedosas para el circuito comercial formal de la carne.

Mediante el fortalecimiento de organizaciones se logra mayor participación del sector de la AF en el comercio de carnes. La reducida escala obliga a ordenar la oferta en tiempo, calidad y ubicación. El mayor volumen de los negocios y la organización de eventos comerciales (ferias de invernada y gordos) reducen los costos logísticos y atrae a nuevos actores comerciales, desactivando el oligopolio en la compra de hacienda para carne. Esto facilita la firma de acuerdos comerciales duraderos y rentables.

La mayor disponibilidad de carnes de la región en góndolas, sumado a campañas de promoción del consumo y el desarrollo de productos con valor agregado, incrementan el consumo de estas carnes. La diferenciación de cortes por precios y la capacitación sobre su uso posicionan algunos cortes como un elemento más de la mesa cotidiana y otros como un producto para el sector turístico.

La mayor participación de bovinos en eventos comerciales ordena la oferta y facilita el destino a invernada de los terneros de la región. Esto incrementa el peso de faena y lo involucra en el mercado formal, facilitando su acceso a consumidores urbanos de manera segura y frecuente.

Para lograr la articulación necesaria propuesta en estas estrategias se requiere dinamizar la mesa de carne zona oeste construyendo confianza y promover la creación de una mesa de actores de la carne en zona centro-este.

Una prospección optimista y comprometida, a partir de las estrategias propuestas, postula un incremento en el volumen de comercialización y faena formal del actual 2% del stock de las organizaciones (2.400 reses) al 12% del stock actual de las organizaciones (13.536 cabezas), Tabla 5. Este volumen implicaría unas 189 Tn de carne disponible para el comercio formal.

Localidad	Ñorquinco	Pilca	Comallo	Jacobacci	Vaquinchac	Menucos	Valcheta	TOTAL
Ovinos	13.200	7.000	30.000	23.000	18.000	5.000	24.000	113.000
Corderos	792	210	1.500	2.200	700	600	1.800	6.610
Capones	0	0	240	1.150		100	192	1.630
Ovejas viejas	400	400	900	966	350	200	720	3.346
Total cab venta	1.192	610	2.640	4.316	1.050	900	2.712	13.536
Extracción %	9%	9%	9%	19%	6%	18%	11%	12%

Tabla 5. Estimación de posible volumen a comercializar en conjunto, a posteriori de una estrategia de intervención interinstitucional (fiscalización, disponibilidad de servicios de faena, fortalecimiento organizativo, etc.).

En el siguiente cuadro se sintetizan, en formato de marco lógico, los objetivos, resultados, indicadores, metas y supuestos limitantes, para alcanzar tal situación deseada.

Marco lógico para alcanzar el escenario deseado posible

OBJETIVOS	RESULTADO ESPERADO	INDICADOR DE VERIFICACIÓN	MEDIO DE VERIFICACIÓN	META (Cantidad y plazo)	SUPUESTOS RELEVANTES / LIMITANTES
<p>Fomentar e integrar a la formalidad la proporción de carne que circula por canales alternativos informales.</p>	<p>Aumento de la proporción de carne que circula por vías formales. Relación de conveniencia del canal formal sobre el informal, se visibilizan los beneficios del primero y los riesgos del segundo.</p>	<p>Precios logrados por el productor en el circuito comercial formal e informal Volumen de faena formal respecto a las estimaciones de consumo (que permiten estimar faena total y deducir la informal) Cantidad de Incentivos estatales de promoción para la comercialización formal.</p>	<p>Registros de faena en mataderos y frigoríficos. Relevamientos de consumo y comercio en carnicerías para estimar faena total. Registros de incentivos provinciales y locales para fomentar la faena formal (registros de control bromatológicos en carnicerías; estrategias de promoción; controles rurales de abigeato; incentivos impositivos etc.).</p>	<p>Superar el 2% de tasa de extracción actual en el marco de las organizaciones, para alcanzar el 12% para el 3er ciclo comercial de la plataforma.</p>	<p>El entramado estatal funciona y se preocupa por el acceso al comercio formal, lo que reduce las oportunidades y ventajas del canal informal. La normativa acompaña al entramado estatal para la acción. Existe infraestructura de faena. Existe fiscalización en rutas y carnicerías. El volumen de los negocios, la reducción de costos logísticos y la intervención de nuevos actores, permiten reducir costos del canal formal. Mejora la concientización de los productores y consumidores sobre las ventajas del</p>

<p>Promover la diversificación del mercado oligopólico de hacienda para carne</p>	<p>Oligopolio desactivado. Mejoran las oportunidades comerciales por competencia con nuevos actores. Factibilidad de acuerdos comerciales duraderos y rentables.</p>	<p>Nuevos operadores comerciales y matarifes que se integran al circuito local y regional. Contratos pre comerciales y comerciales establecidos. Cantidad de organizaciones con RUCA. Espacios/eventos de comercialización de animales. Espacios/eventos de comercialización directa de carne a redes de consumidores. Comercio directo en redes sociales.</p>	<p>Nómina de operadores comerciales. Contratos comerciales y pre comerciales. Reportes de MAGyP sobre RUCAs. Cantidad de espacios/eventos para el comercio de animales en pie, funcionando. Cantidad de espacios/eventos para el comercio directo de carne, funcionando. Creación y movimiento en redes sociales ad-hoc.</p>	<p>Incremento en un 25% de operadores comerciales. 5 contratos comerciales y/o pre comerciales establecidos. Al menos 3 organizaciones gestionan RUCA durante la actividad de la PIT. Al menos 3 nuevos espacios/eventos de comercio en pie. Al menos 3 espacios de venta directa de carne a consumidores A menos 3 redes sociales funcionando para el comercio directo.</p>	<p>comercio formal. Se ordena la oferta de carne para un comercio de escala. Los frigoríficos privados mantienen el servicio de faena a fasón. Las organizaciones logran sanear su situación contablemente y gestionan RUCA. La modalidad de venta por redes sociales, instalada durante la pandemia, sigue vigente y crece.</p>
<p>Ordenar la oferta de carne (para atraer interés de nuevos actores)</p>	<p>Oferta de carne ordenada y cuantificada en calidad, ubicación y fechas.</p>	<p>Cantidad de organizaciones con registros de posible oferta por productor (categorías y fechas, sitios de acopio, etc.). Mesas de carne promueven circulación de la información.</p>	<p>Actas de reunión de organizaciones. Actas con información disponibles en reuniones de las mesas de carnes.</p>	<p>Al menos 4 organizaciones ordenan su oferta en el 1er ciclo comercial Al menos 10 organizaciones lo hacen para el 3er ciclo comercial Al menos un grupo de medianos</p>	<p>Se dispone de información sobre la oferta en tiempo, lugar y calidad. La mesa de carne zona oeste se mantiene activa y se pautan condiciones mínimas para el beneficio de las partes</p>

				productores se involucra en acuerdos.	en los acuerdos. Surge una mesa de actores de la carne incipiente en zona centro-este.
Incrementar la participación de la AF en el comercio formal de carnes y mejorar el ingreso económico del sector.	Participación y autonomía creciente del sector de AF en el comercio formal de carnes. El sector de AF participa activamente en la venta formal y directa de carnes, logra mejores ingresos y adquiere autonomía.	Cantidad de nuevas organizaciones participantes Cantidad de nuevos productores participantes Volumen comercializado en conjunto Precios logrados. Cantidad de organizaciones fortalecidas para el proceso administrativo-comercial. Productores medianos participantes de esquemas de comercialización conjunta	Contratos o facturas por venta de animales de organizaciones de AF y medianos productores. Difusión de convocatorias a ventas. Informes de resultados de ventas Registros de organizaciones que reciben apoyo para fortalecimiento Registros de organizaciones que sanean situación jurídica, contable o impositiva.	En el 1er ciclo comercializar 6 jaulas de animales jóvenes y 2 de adultos. En el 3er ciclo 20 jaulas de jóvenes y 10 de adultos (30% de la producción o 12% de extracción representan 45 jaulas)	Hay financiamiento para mejorar capacidades de ventas conjuntas infraestructura de acopio y transporte. Las organizaciones se han fortalecido en aspectos comerciales y contables. Existen espacios para la comercialización directa al consumidor.
Disponer de los servicios estratégicos de faena, transporte, caminos y comunicaciones que permitan regularizar el abastecimiento en un marco	Servicios estratégicos adecuados para el comercio y abastecimiento de carne disponibles.	Cantidad de plantas de faena operativas de tipo rural, municipal, provincial y nacional. Cantidad de transportistas de animales en pie y de carnes enfriadas. Estado de caminos.	Reportes del MAGyP sobre RUCA. Reportes de ganadería RN Reportes municipales de procedencia de animales a faena por matadero. Actas acuerdo entre provincia y municipios	Adecuación de al menos un matadero para tránsito provincial en el 2do ciclo productivo. Adecuación de 1 matadero para tránsito provincial para el 3er ciclo.	El entramado estatal funciona y se preocupa por el acceso al comercio formal. La normativa acompaña al entramado estatal para la acción. Existe infraestructura

higiénico-sanitario		Cobertura de telecomunicaciones. Número de acuerdos entre municipios, provincia y nación para el acceso a condición higiénico-sanitaria adecuada de faena.	sobre faena y fiscalización. Nómina de vehículos habilitados para traslado de animales y carnes. Informes de Relevamiento a usuarios sobre estado de caminos Informes de cobertura de telecomunicaciones. Actas de reuniones y documentos de acuerdos inter-jurisdiccionales e interinstitucionales	Incremento de un 30% de servicios de transporte disponible. Reducir en un 30% la frecuencia de No transitabilidad de caminos. Incremento del área cubierta con señal de celular e internet. Al menos 2 acuerdos entre municipios, provincia y nación para el acceso a condición higiénico-sanitaria adecuada de faena.	de faena. Existe fiscalización en rutas y carnicerías. Salud publica enfatiza controles y diagnostico por zoonosis vinculadas a temas de faena Acuerdo provincia-empresa de telecomunicaciones por ampliación de cobertura. Existe el servicio de faena a fasón como manera de atraer al productor a la faena formal y mejorar la operatoria de los frigoríficos
Incrementar el consumo de carne ovina /caprina en los centros urbanos.	Incremento del consumo de carnes locales. Posicionamiento de la carne ovina y caprina regional como un elemento más de la mesa cotidiana y como un producto regional demandado por el sector turístico	Cantidad, frecuencia y modo de consumo por residentes y turistas Indicador de cantidad, calidad y continuidad en el mercado para las diferentes categorías comercializadas. Diversidad de productos nuevos en el mercado (cortes, presentaciones, procesamiento etc.). Acciones de campaña	Resultado de encuestas y relevamientos de consumo y mercado. Evidencias documentales de campañas y capacitaciones.	Duplicar el consumo actual (1kg/hab/año). Incorporar al menos 5 nuevas presentaciones de carnes ovina/caprina a la oferta gastronómica del turismo. Una campaña publicitaria de ciclo anual que fomente el consumo de carne	Se mantiene, o mejora la relación de precios con carnes alternativas. Se dispone de fondos para desarrollo de productos y campaña de promoción del consumo.

		de promoción del consumo. Acciones de desarrollo y capacitación de los diversos actores del sector.		ovina y caprina de diferentes categorías. Incorporación de al menos 10 cortes de diferentes categorías con instructivos de cocción de productos orientado al consumidor local. Al menos 6 eventos de promoción del consumo en los 3 polos urbanos de la provincia.	
Incrementar el abastecimiento interno de carne vacuna en el Centro Oeste de la provincia.	Incremento de la comercialización de carne vacuna proveniente de sistemas productivos locales/regionales.	Volumen de carne importada a RN. Eficiencia reproductiva. Volumen de faena. Peso de faena. Uso de la suplementación invernal de terneros (cantidad de terneros suplementados).	Estadísticas de Secretaría de Hacienda (Min. Economía RN). Informes de ganadería y mataderos locales. Informes de organizaciones y técnicos de terreno.	Reducir en un 20% las importaciones de carne. 10% menos de envíos a invernada fuera de la provincia. 5 puntos de incremento en el % de destete. 30% de terneros en recría con suplementación invernal. 10% de incremento en el peso de faena.	Se mantiene o se incrementa el stock bovino. Se mantiene, o mejora, el marco normativo para la faena bovina. Se reemplaza una fracción de consumo bovino por ovino/caprino

2.3. Bibliografía y fuentes documentales consultadas

- Anuario Patagonia Norte. Senasa 2018.
- Funbapa 2009.
- Proyecto FAO UTF ARG 017 – “Desarrollo Institucional para la Inversión”
- Provincia de Río Negro–DT.Nº4. Actividad Pecuaria-
http://www.fao.org/fileadmin/user_upload/rlc/utf017arg/rionegro/DT_04_Actividad_pecuaria.pdf
- Tagliani P, M Villegas, D Miñón, D Schwindt, R Saldivia, N Herrera y G Carusso. En: Análisis de la cadena de la carne ovina en argentina Ed: DH. Iglesias. Ediciones INTA 2013. https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_cadena_de_carne_ovina.pdf. VI. Cadena de carne ovina de la provincia de Río Negro.