

CADENA DE VALOR DE LA ACTIVIDAD OVINA EN EL VALLE INFERIOR DEL RÍO NEGRO¹

Héctor Mario Villegas Nigra², German Cariac³, Pablo Viretto⁴, Juan Antenao⁵

INTRODUCCIÓN

El valle inferior del río Negro (VIRN) es una región de regadío de unas 23.470 hectáreas que se encuentra ubicada a unos 8 kilómetros de la ciudad de Viedma, en el Departamento de Adolfo Alsina, Provincia de Río Negro (Argentina), donde actualmente se desarrollan diversas actividades agropecuarias entre ellas la ganadería ovina.

Pese a que la región Patagónica conserva un rico historial relacionado con la cría ovina, esta actividad no alcanza en el VIRN cierta importancia, incluso si consideramos que la lana es un producto de exportación, y la carne, es una alternativa más económica para los consumidores locales que la carne vacuna. Además de estas posibilidades, existe un amplio mercado para la exportación de carne ovina (Schorr, 2015)

Este trabajo tiene como objetivo comprender el funcionamiento de la cadena de valor del ovino en el VIRN, describiendo su historia, contexto, características productivas y de mercados, además identificar las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la actividad.

¹ Este trabajo fue presentado en la 51° Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Agraria realizada en la Estación Experimental Agropecuaria INTA Pergamino (Buenos Aires), en octubre de 2020.

² Universidad Nacional del Comahue, Ministerio de Producción y Agroindustria (Río Negro). Correo electrónico: hectormariovillegas@gmail.com

³ EEA Valle Inferior del Río Negro, Convenio INTA – Provincia de Río Negro, Universidad Nacional del Comahue. Correo electrónico: cariac.german@inta.gob.ar

⁴ EEA Valle Inferior del Río Negro Convenio INTA – Provincia de Río Negro. Correo electrónico: viretto.pablo@inta.gob.ar

⁵ EEA Valle Inferior del Río Negro Convenio INTA – Provincia de Río Negro. Correo electrónico: antenao.juan@inta.gob.ar

MARCO TEÓRICO

El marco teórico se basó en los conceptos de cadena de valor y territorio, entendiendo que los mismos explican la existencia de los actores, sus modos de vida y trabajo en determinada área geográfica de una región.

El Instituto de Cooperación para la Agricultura (IICA, 2000) considera al territorio como un producto social e histórico, al conformar un entramado social único, dotado de una determinada base de recursos naturales, ciertas formas de producción, consumo e intercambio y una red de instituciones que se encargan de brindarle cohesión al resto de los elementos. En este contexto, Pecqueur (1996) se refiere a dos tipos de territorios. El primero es aquel que se delimita por decisión política y el otro, por un encuentro de actores sociales en un espacio determinado que buscan resolver problemas comunes. Flores (2008) y Serrano (2010), por su parte, sostienen que, desde el punto de vista de las políticas públicas, el territorio permite superar las concepciones segmentadas y sectorizadas de la acción pública y contribuye a establecer relaciones cooperativas de mutuo interés entre ellos, las cuales pueden servir para abordar asuntos de equidad e inclusión social. Los autores Schetjman y Berdegué (2004) reafirman este último concepto al visualizar al territorio como una construcción social que da origen y a la vez expresa una identidad y un sentido de propósitos compartidos por múltiples actores públicos y privados.

Alvarado Ledesma (2007) define la cadena de valor agrícola como una corriente de bienes y servicios que conecta todas las funciones y unidades que contribuyen a la entrega final del producto y a la satisfacción del consumidor. En una cadena intervienen diferentes actores que desarrollan actividades y se relacionan entre sí, de forma horizontal o vertical, lo que permite que la producción primaria llegue hasta los consumidores. Algunos de ellos se dedican a la producción primaria, otros a la transformación y venta del producto o a la prestación de servicios. Un factor importante para el desarrollo de las cadenas de valor es la cooperación entre el sector público y el privado para impulsar cambios tecnológicos.

En la guía metodológica elaborada por Van der Heyman y Camacho (2006) se proponen cuatro pasos para describir la situación de una cadena de valor.

I.- Historia: es esencial para comprender la situación actual. Es necesario conocer los cambios más importantes y los hitos que la afectaron en los últimos años, así como su

evolución. Los cambios pueden estar asociados con actores o factores externos (políticas, medio ambiente, economía, entre otros)

II.- Definición del entorno: Todo proceso productivo está influenciado por los factores del entorno; estos elementos son las condiciones políticas, macroeconómicas, la evolución de los mercados y el cambio técnico, entre otros.

III.- Identificación de los actores y sus relaciones. Un sistema productivo es dinámico, sus actores cambian y pueden pertenecer a otras cadenas productivas. Se trata de un sistema con una gran cantidad de actores que mantienen relaciones complejas entre ellos; los actores pueden salir o ingresar a la misma de forma continua y establecer nuevas relaciones o afianzar las ya existentes.

IV.- Competitividad y equidad: una cadena es competitiva cuando sus actores han desarrollado capacidades y condiciones para mantenerse y aumentar su participación en el mercado en forma sostenible y equitativa. El concepto de competitividad sistémica es importante, ya que no solo es relevante que algunos actores o empresas de la cadena tengan rentabilidad, sino también que el conjunto de actores sea competitivo. Por su parte, es equitativa cuando los actores generan y mantienen relaciones justas, acceden y controlan recursos, aprovechan oportunidades, tienen poder de negociación y reciben beneficios acordes con su inversión, el trabajo realizado y el riesgo asumido. La participación y la retribución equitativa de los beneficios entre los actores genera motivación, estimula la innovación y coordinación, y la confianza, lo que permite alcanzar mejores acuerdos comerciales y reducir los costos de transacción.

La inequidad provoca conflictos y riesgos con costos económicos y sociales en las familias, los territorios o las cadenas.

Por último, se suma la definición de gobernanza moderna, que representa una forma de gobernar más cooperativa, diferente del antiguo modelo jerárquico, en el que las autoridades estatales ejercían un poder soberano sobre los grupos y ciudadanos que constituían la sociedad civil. En la gobernanza moderna, los actores estatales y no estatales, públicos y privados, participan y a menudo cooperan en la formulación y la aplicación de políticas públicas (Mayntz, 2001)

De acuerdo con Alvarado Ledesma (2007), una estructura de gobernanza es un conjunto de normas e instituciones para la administración de cualquier relación de intercambio económico. La visión de los costos de transacción contribuye a determinar el grado de

eficiencia de las distintas estructuras de gobernanza, a efectos de elegir la más ventajosa y de ese modo minimizar dichos costos y los de producción. Las distintas estructuras de gobernanza pueden agruparse en tres clases: mercado de competencia, contratos e integración vertical.

METODOLOGÍA

En 2019 se llevó a cabo un relevamiento de información primaria sobre aspectos de la cadena de valor del ovino, realizando entrevistas a informantes calificados y productores. Las entrevistas incluyeron preguntas abiertas y cerradas sobre los siguientes aspectos: a) superficie dedicada a la producción ovina, b) influencia del contexto, c) principales mercados, d) modalidad de comercialización, e) actores de la cadena, f) problemáticas y g) fortalezas. En cuanto a la información secundaria, se revisó bibliografía relativa a la cadena de valor y se consultaron diferentes bases de datos del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) y del Consorcio de Riego del Valle Inferior. El trabajo es de carácter exploratorio, por lo que se señalarán aquellas características que son particulares y específicas a la cadena de valor del valle inferior del río Negro.

RESULTADOS

HISTORIA

Según Tagliani (2015), la primera actividad económica de gran escala que se asentó en la actual provincia de Río Negro fue la explotación del ganado lanar. Aunque se encuentra en todo el territorio, la región del este de la provincia fue la de mayor importancia, de acuerdo con los datos del Censo Nacional Agropecuario realizado en 1985, que revelan que un cuarto de las existencias de ganado lanar y otro tanto de ganado vacuno correspondientes a la Provincia de Río Negro estaban establecidos en esta región. En la Provincia de Río Negro, la ganadería ovina es netamente extensiva, de base pastoril, con el pastizal natural como la principal fuente de alimentación y en la mayoría de los casos, la única fuente de alimentación. La producción ovina de la raza Merino fue marcada por su perfil lanero, con predominancia de majadas de la raza Merino, productora de lanas finas para exportación y de carne como subproducto para el mercado interno (corderos y animales de refugio). Según diversos autores, la producción ovina en el VIRN y el valle

medio del río Negro está más enfocada en un modelo cárnico, que utiliza cruza de la raza Merino con razas carniceras (Giraudó, 2007) Por otro lado, la EEA Valle Inferior del INTA y la Chacra Experimental de Patagones, después de 20 años de trabajo, desarrollaron la raza La Comarqueña, un genotipo doble propósito -carne y lana- con una composición del 25% de genes Merino, el 37,5% de Ile de France y el 37,5% de Texel, especialmente apta para sistemas bajo riego. La raza Merino contribuyó a la rusticidad y la producción de lana, mientras que las otras dos proporcionaron la prolificidad, velocidad de crecimiento y conformación (Álvarez, 2014). El VIRN surgió en la década del sesenta del siglo XX debido al anhelo de la comunidad de Viedma de contar con un sistema de riego que permitiera regar las tierras aledañas, por lo que se realizaron diversos estudios sobre la mejor forma de poner en valor aproximadamente 50.000 ha sobre un total de 85.000 que conformaba este valle. Los primeros colonos accedieron a la tierra en 1973-74 y los últimos a finales de la década del ochenta. Desde el inicio de la colonización se desarrollaron distintos emprendimientos, orientados a la producción de carne, leche y lana. De acuerdo con Larreguy (1976), la idea inicial del proyecto era que los alfalfares se utilizarían como fuente de heno para los ovinos del resto de la provincia, y las pasturas, al pastoreo otoño invernal por parte de los ovinos que viven el resto del año en el secano patagónico. Sin embargo, y sin descartar estas opciones, la ganadería ovina evolucionó en el VIRN hacia la creación de majadas permanentes de cría.

En el pasado reciente, dos eventos que afectaron la actividad ovina en las áreas de secano de la Patagonia tuvieron impactos en las áreas bajo riego, en particular en el VIRN. Por un lado, y a raíz de la última extensa sequía ocurrida en la región Patagónica, entre mediados del 2006 y principios del 2010, ingresaron a la región una importante cantidad de animales ovinos de distintas categorías, provenientes principalmente de la región sur de la Provincia de Río Negro. Este hecho está reflejado, al menos en parte, en los datos del 2008 (Tabla 1). A esto se sumó la introducción de animales al partido de Patagones (Provincia de Buenos Aires), en junio de 2011, a causa de la erupción del volcán Puyehue.

Tabla 1: Existencias de ganado en diferentes etapas históricas en el VIRN.

	Ovinos	Bovinos	Porcinos	Caprinos
1976 *	3.450	1.442	s.i.	s.i.
2002**	4.158	13.007	16	197
2008 ***	7.633	21.532	1.031	78
2020****	5.285	17.883	1.782	215

Fuente: * Larreguy (1976); ** CNA 2002; *** CNA 2008, **** SENASA, (s.i. sin información)

En un estudio sobre Valor Agregado en el Valle Inferior del Río Negro para el ciclo 2010/11 (Tagliani et al., 2011) estimaron que el valor agregado del sector primario fue de 86,5 millones de pesos del 2011, de los cuales el 15 % correspondió al sector "Ganadería y Granja". El sector ovino aportó el 24 %. Es decir que se trata de un sector muy poco relevante que aporta alrededor de 3 millones de pesos sobre 86,5 millones de pesos correspondientes al Valor Agregado Total (3,6 %).

CONTEXTO

La actividad lanera en el mercado internacional presenta cierta incertidumbre, relacionado con los cambios tecnológicos realizados por la industria y por las modificaciones de las preferencias de los consumidores. En los últimos años, la lana debió competir con otras fibras, ya sean de origen animal, vegetal y/o sintéticas. Actualmente, el consumo de lanas se concentra en países con alto poder adquisitivo que tienen un aprecio particular por este producto.

Según datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el stock de ovinos a nivel mundial en 2018 fue de 1.074.022.618 animales, siendo China, Australia, India y Nueva Zelandia los países con mayor cantidad de cabezas con el 15,28 %, 6,52 %, 5,74 % y 2,54 % respectivamente, mientras que Argentina posee solo el 1,34 %. Los principales países productores son China (416.824 tn base sucia), Australia (385.945 tn base sucia) y Nueva Zelandia (127.935 tn base sucia). Las exportaciones de lana limpia alcanzaron 226.401 tn para el 2017, siendo Nueva Zelandia y Australia los principales países abastecedores con un 37 % del total.

Según Cardellino (2020), actualmente el mercado mundial se encuentra afectado por dos situaciones, en primer lugar, la guerra comercial entre Estados Unidos y China que en el 2019 originó un freno a las importaciones de prendas textiles por parte de Estados Unidos y en segundo lugar, la aparición de la pandemia del COVID-19 a fines de 2019 - principios de 2020, con sus consecuencias sobre la dinámica de la economía, con caída de la confianza y menor consumo por parte de los ciudadanos. Ambas situaciones se ven reflejadas en el indicador de precios del mercado australiano, de acuerdo a la Ilustración 1, donde se observa una caída sostenida del precio.

Ilustración 1: Evolución del Indicador del Precio de la lana en el Mercado Australiano



Fuente: <http://www.awex.com.au/>

Según la Federación Lanera Argentina (2020) la producción en la República Argentina en el ciclo 2019/2020 alcanzó 42.000 tn base sucia, de los cuales un 63,1 % corresponde a lana fina, un 35,2 % mediana y un 1,7% gruesa. Las provincias de mayor importancia son Chubut (13.500 tn), Santa Cruz (10.000 tn), Buenos Aires (6.500 tn) y Río Negro (3.900 tn). Un 72,3 % de las existencias ovinas de la Argentina se encuentran ubicadas en la región Patagónica. La producción se mantiene estable desde la zafra 2011/2012 en alrededor de las 40.000 tn, lo que representa una reducción significativa respecto de la producción de principios de siglo XXI, que rondaba las 60.000 tn. Según cifras del Censo Nacional Agropecuario 2018, la cantidad de ovinos es de 14 millones en todo el país (para producción de lana, carne, leche y cueros). Los mismos pueden ser agrupados en regiones bastantes definidas, siendo la Patagonia la zona con mayor cantidad de cabezas (64%), le sigue la zona Centro, NEA, NOA y Oeste, con el 20 %; 9 %; 6 % y 1% respectivamente. Las exportaciones de lanas y subproductos de los últimos 5 años se pueden apreciar en la Tabla 2.

Tabla 2: Exportaciones argentinas de lanas y subproductos, periodo 2015-2019

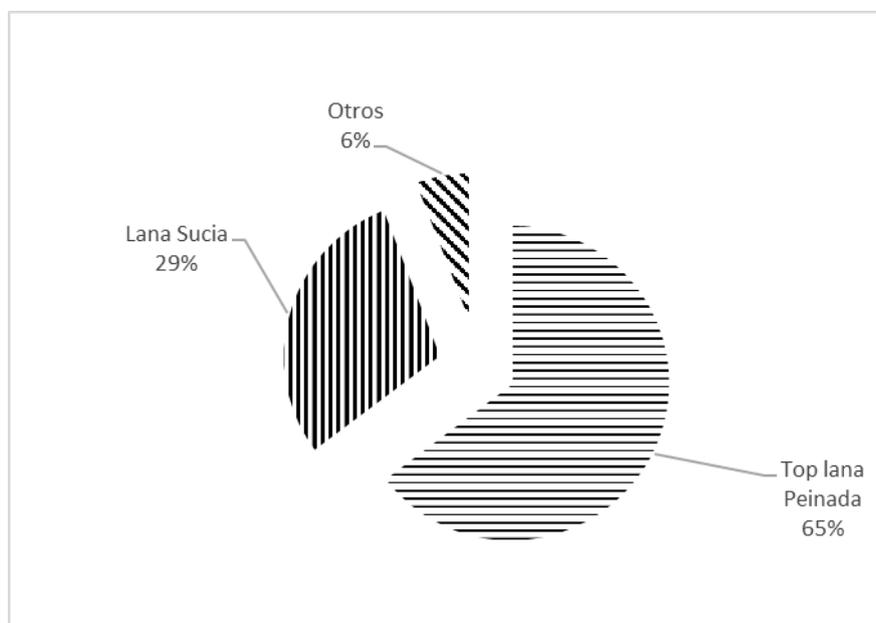
	Valor total exportado U\$S/año	Cantidad exportada en tn	Precio FOB U\$S/kg
2015	158.213.826	29.365	5,39
2016	228.978.710	36.760	6,23
2017	209.046.432	27.277	7,66
2018	265.728.888	30.183	8,80
2019	230.815.702	28.363	8,14

Fuente: Elaboración con datos de INDEC

Argentina exportó lana limpia en el año 2019 a 29 países, sin embargo, la mayor parte se concentra en Alemania (27,66 %), China (23,43%), Perú (7,80 %), Italia (7,32%), Turquía (5,95 %) y México (5,94%). En el caso de lana sucia, y para el mismo periodo, los principales países que se abastecieron de Argentina fueron China (49,72%), República Checa (15,88 %), Egipto (14,10 %) y Uruguay (9,04 %). El consumo interno se estima en 1.500 tn por año.

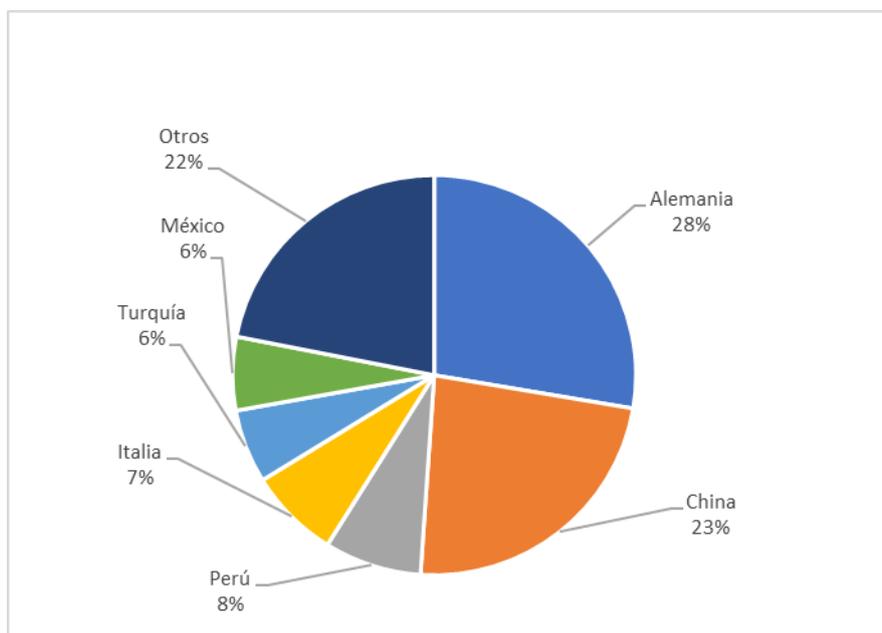
Las exportaciones según tipo de producto y destino se observan en los siguientes gráficos (Ilustración 2 e Ilustración 3).

Ilustración 2 Exportaciones según tipo de producto, año 2019.



Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC

Ilustración 3: Lana limpia, destino de las exportaciones, año 2019.

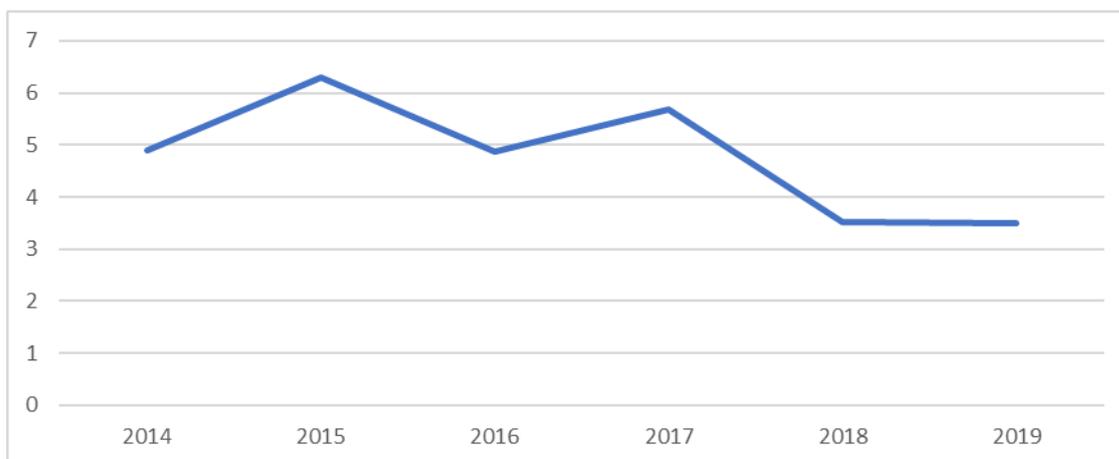


Fuente: Elaboración propia con datos de INDEC.

Por otro lado, en la República Argentina, la crisis económica del 2019 y la especulación contra el peso, originó una corrida en el sistema bancario, produciendo salida de divisas de los bancos, por lo que las empresas exportadoras no pudieron financiarse y llevar adelante sus negocios con tranquilidad.

Finalmente, las exportaciones argentinas de carne ovina alcanzaron las 2.746 tn en el 2019, por un valor de USD 12.894.142, cifras levemente superiores a las registradas a comienzos de siglo. Los principales cortes son los de carne ovina sin deshuesar congelados, reses o medias reses congeladas y carne ovina deshuesada congelada. El precio al productor, sin IVA, del cordero de 12 kg en el mercado local tuvo un comportamiento desfavorable en el periodo 2014-2019, observándose cotizaciones con una tendencia a la baja (Ilustración 4).

Ilustración 4: Precio del cordero de 12 kg en USD/kg (Adolfo Alsina).



Fuente: Informe de Precios de Ganados y Carnes de la Patagonia – INTA

LOS ACTORES Y SUS RELACIONES

A fines del 2.019, las existencias del Departamento Adolfo Alsina eran de 120.365 bovinos, 50.515 ovinos, 2.172 porcinos y 1.276 caprinos, mientras que, en el VIRN de 17.883 bovinos, 5.285 ovinos, 1.782 porcinos y 215 caprinos. En el VIRN había 289 RENSPA (Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios, que asocia al productor con la producción y el predio), 254 productores y 221 establecimientos con ganado de cualquier tipo. La Tabla 3 muestra la cantidad de productores estratificados en función de la cantidad de ovinos (cabezas). Teniendo en cuenta la cantidad de RENSPA y la cantidad de productores, entre el 17,6 y el 20 % de los mismos implementan sistemas ganaderos con ovinos, ya sean mixtos bovino-ovinos u ovinos puros.

Tabla 3: Cantidad de productores y número de ovinos (cabezas), VIRN, 2.019.

Rango (cantidad de cabezas)	Cantidad de productores	Porcentaje (%)	Número de cabezas totales	Porcentaje (%)
1-38	18	35,3	222	4,2
39-100	16	31,4	1.008	19,07
101-342	16	31,4	2.771	52,43
Más de 343	1	2	1.294	24,48
	51	100	5.285	100

Fuente: Elaboración propia con datos del SENASA

Los productores ovinos se pueden clasificar según la superficie que le dedican a la actividad, destacando que existen 2.645,50 ha dedicadas a sistemas ganaderos mixtos bovino-ovino y 620,50 ha tienen solo ganado ovino.

Los establecimientos ganaderos de este valle se caracterizan por incluir al ovino dentro de sistemas ganaderos mixtos bovino-ovino de pastoreo semi-intensivo/intensivo sobre pasturas cultivadas, con bajos niveles de adopción de tecnologías en la utilización de pasturas.

La producción de lana en el VIRN es de alrededor de 20.000 kg, con diámetros de fibra que van desde los 20 a los 27 micrones. El peso del vellón por cabeza oscila entre 3,5 a 3,8 kg. Los datos podrían contrastarse con los datos considerados promedio para la Patagonia por la FAO (2017) (55 % de señalada; 3,6 kg de lana por animal, de una finura de 20, 7 micrones y 53 % de rinde al peine). Los productores optan por realizar dos esquilas al año, lo que afecta negativamente al largo de mecha y disminuye los valores logrados. Sin embargo, los productores destacan varias ventajas asociadas a las dos esquilas anuales, entre ellas, la más mencionada es la mejora de la condición corporal de las madres. En lo que se refiere a la producción de corderos, los índices de señalada y extracción son aceptables y rondan el 80 %, los pesos de faena oscilan entre los 25 y 30 kg de peso vivo aproximadamente a los tres meses de edad, mientras que la mortalidad neonatal oscila entre 15 y el 20 % dependiendo del grado de intensificación de manejo nutricional, sanitario y reproductivo del sistema.

Los sistemas ganaderos que incluyen al ovino como una alternativa productiva en el VIRN se caracterizan por incluir en los cruzamientos razas que aportan altos índices de producción de carne, por lo que es común encontrarse con majadas donde predominan morfotipos carniceros.

Estos sistemas se caracterizan por la utilización de pasturas degradadas, y no se emplean en la alimentación los verdeos, no se confeccionan reservas ni se planifica el pastoreo. La producción ovina -intensiva se basa en el pastoreo directo de pasturas de festuca, alfalfa y tréboles. Por ejemplo, existe un grupo no formal denominado “El Vellón”, integrado por 22 productores, de los cuales solo el 30 % de los mismos confeccionan reservas de heno, para aprovechar los picos de producción estivales de las pasturas perennes, mientras que un 20 % realiza silo de maíz en planta entera, para afrontar las mermas de producción invernales e incluyen verdeos en las planificaciones forrajeras. La aplicación de

tecnologías tendientes a hacer más eficiente el manejo del pastoreo, como los cercos electrificados, no tienen una amplia adopción, sin embargo, se observa un paulatino aumento en este sentido. A continuación, se enumeran las principales ventajas y desventajas de esta actividad.

VENTAJAS

Una de las ventajas de esta actividad es que no requiere de una inversión de gran envergadura, ya que por lo general comienza con la compra de animales de refugio provenientes de las áreas de secano, estos animales no tienen un mercado definido y son fáciles de intercambiar por fardos, maíz o recibirlos en negocios de capitalización. A los cinco meses se obtiene lana y a los nueve meses, corderos. Este tipo de negocio entre productores no puede implementarse con la misma facilidad con el ganado vacuno.

DESVANTAJAS

El manejo de los animales es muy intensivo debido a las exigencias del pastoreo, la falta de adaptación a los alambrados fijos, así como el uso del alambrado eléctrico y las tareas de encierros nocturnos que evitan el abigeato y los ataques de perros, que son problemáticas muy habituales. Las ovejas presentan un comportamiento selectivo durante el proceso de pastoreo, que, sumado a la preferencia por especies forrajeras leguminosas, suele afectar negativamente la persistencia y salud de las pasturas de alfalfa comúnmente utilizadas en las mezclas forrajeras del VIRN. Cuando se deterioran las pasturas suelen proliferar especies forrajeras invasoras de escaso valor forrajero. Para prevenir estos daños en la base forrajera, es recomendable incluir en las mezclas especies de porte rastrero que soporten mejor el pastoreo de ovinos, como algunos tréboles y festucas. En el caso de los bovinos, el manejo es más sencillo y está adaptado a productores con múltiples actividades. Para la mayoría de los ganaderos, y especialmente para aquellos con mayor número de ovejas, la época de parto se presenta como el momento crítico para prevenir las altas tasas de mortalidad perinatal de corderos. El gran reto de estos sistemas es establecer una coincidencia entre la parición y los picos de producción de forraje. Por lo tanto, en explotaciones medianas y grandes se requiere de cuidados intensivos de la parición con personal experto, con el consiguiente aumento en los costos, lo cual solo se justifica si el establecimiento dispone de más de 1000 ovejas. En las explotaciones de menor tamaño, este trabajo lo realiza el productor o su familia.

La especialización del personal es un problema difícil de resolver porque la mayoría de los peones provienen de la región sur de la provincia (principal zona con este tipo de actividad ovina) donde manejan sistemas de secano extensivos, por lo que desconocen la dinámica que tienen los sistemas irrigados y carecen de las destrezas necesarias como el manejo del riego, de las pasturas y de los alambrados eléctricos. Por otro lado, resulta difícil de resolver la competencia con los salarios que pagan actividades intensivas en mano de obra como la horticultura y la fruticultura.

Para este grupo de productores, la venta de los corderos les permite disponer de un ingreso en efectivo para los gastos diarios durante gran parte del año, por lo que les resulta contraproducente el estacionamiento del servicio, mostrándose más proclives al servicio continuo, cuya oferta continua de corderos les permite ingresos durante todo el año y facilita el autoconsumo.

SECTOR DE SERVICIOS (INSUMOS, MAQUINARIA, ESQUILA Y TRANSPORTE)

Los principales agentes de esta cadena de valor son los proveedores de insumos, los transportistas, los asesores sanitarios y/o los veterinarios, los contratistas de maquinaria para nivelación y preparación de suelos y elaboración de reservas, los contratistas de esquila y los proveedores de genética o cabañeros.

La mayoría de los proveedores de insumos son locales, y la oferta incluye antisépticos, vacunas, semillas, fertilizantes e insumos para la confección de silajes. Existen médicos veterinarios especializados y los transportistas son locales; por lo general, transportan la lana a Trelew y realizan el transporte de hacienda en trayectos cortos y excepcionalmente desde la región sur, desde la región sur. Hay muchos contratistas locales que hacen tareas de preparación de suelos y siembra, así como la elaboración de heno, mientras que los silajes están a cargo casi exclusivamente de contratistas extrazonas.

Los contratistas de esquila del VIRN son dos, son locales y tienen mano de obra especializada y capacitada periódicamente. Su equipamiento está adaptado a pequeñas majadas, ya que tiene máquinas de esquila provistas de dos o tres tijeras y sistemas rápidos de armado y desarmado. Por último, una cabaña de genética ovina ofrece carneros de la raza Comarqueña. La producción de lana y carne son actividades que se complementan en estos sistemas. En los últimos años, los cambios en el mercado de la fibra han impulsado una reorientación productiva en la búsqueda de biotipos doble

propósito, que permitan mejorar tanto la cantidad de carne producida como la calidad y cantidad de la lana cosechada.

TRANSFORMADORES (INDUSTRIA)

El Matadero de Faena San Javier (SAFAVI) es un matadero de pequeñas dimensiones de reciente creación por parte del Estado provincial que se dedica al sacrificio de animales menores como ovinos y porcinos, aunque el trabajo con los primeros es incipiente. Los productores afirman que enviar los animales a la sala de faena supone un costo muy elevado.

COMERCIALIZADORES

La comercialización de la lana se realizaba a través de acopiadores o representantes de las industrias. Actualmente, hay un cambio en la forma de comercializar, ya que las ventas conjuntas de productores son una alternativa factible para valorar la fibra. La organización de grupos de productores, con el acompañamiento de las instituciones vinculadas a esta temática, ha favorecido la formación de centros de acopios comunitarios, generando el valor agregado de los controles de calidad requeridos para acceder a los precios internacionales de referencia.

La lana se vende actualmente a través de las empresas como Fuhrmann, Chargeurs, Ituzaingó, Lempriere y Unilan, que actúan mediante representantes locales. Estas empresas, situadas en Trelew (Chubut), exportan una parte sin procesar y otra parte es exportada después de lavado o peinado.

Los corderos y las ovejas de refugio son vendidos a mataderos de San Antonio Oeste, General Conesa, Trelew y la Provincia de Buenos Aires, aunque se estima que hay muchos vendedores en el mercado informal. Se observa la intención de los productores de vender carne ovina por cortes (principalmente de cordero pesado y oveja), procesada en la sala de faena SAFAVI.

Aunque se ha propuesto por parte de los organismos oficiales la venta en conjunto de corderos, la misma no resulta, ya que la oferta resulta dispersa, de poco volumen y está desfavorecida por la existencia del mercado informal.

MERCADOS

El principal demandante de lana es el complejo lanero de Trelew, que exporta este producto con distinto grado de procesamiento, mientras que el consumo interno de lana es insignificante.

En el caso de la producción de carne, el producto se destina al autoconsumo de los propios productores y al mercado local y regional a través de la faena en las plantas frigoríficas de San Antonio Oeste, General Roca, General Conesa y la provincia de Chubut. La producción es amplia y se comercializa con facilidad.

MARCO INSTITUCIONAL

En la cadena de valor influyen diversas instituciones públicas y privadas, cumpliendo diferentes roles. Una de las más importantes es la Unidad Ejecutora Provincia de Río Negro (UERN) que ejecuta la Ley Nacional de Recuperación de la Ganadería Ovina, promulgada en el 2003, que apoya mediante créditos a tasa subsidiada y/o subsidios a productores ovinos de todo el país. La UERN otorgó créditos a 20 productores por un monto de USD 259.027 en el periodo 2012-2019, el 65% de dicho monto fue destinado a la compra de vientres y un 35% a la inversión en pasturas permanentes e infraestructura. Por otro lado, el INTA brinda servicios de asistencia técnica en manejo, nutrición y sanidad y apoya la comercialización conjunta de lana. El programa PROLANA, del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, capacita al personal de las comparsas de esquila y brinda asistencia para mejora de la infraestructura y del equipamiento de esquila en el valle. El Ministerio de Producción y Agroindustria de Río Negro dispone de un Plan Ovino que brinda créditos y asesoramiento a los productores ovinos. El Instituto de Desarrollo del Valle Inferior (IDEVI) ha gestionado la instalación de la sala de faena rural SAFAVI.

Desde hace cuatro años el grupo de pequeños productores denominado “El Vellón” desarrolla un proceso de trabajo asociativo con el principal objetivo de participar en la venta conjunta de lana y resolver algunas de sus principales problemáticas, entre las que se destaca la esquila, el acondicionamiento y el análisis de la calidad bajo las normas de PROLANA para pequeños productores, condición necesaria para acceder a los precios del mercado internacional. Desde sus comienzos este grupo fue acompañado por el trabajo de técnicos de diferentes instituciones relacionadas a la temática, integrado por la

Agencia de Extensión Rural INTA San Javier, el grupo de Producción Ovina de la EEAVI, PROLANA y Ley Ovina de la Provincia de Río Negro.

En un principio, el grupo “El Vellón” estuvo integrado por 6 productores, mientras que, en las últimas ventas conjuntas, realizadas en marzo de 2019, se logró comercializar lana de 21 productores. El crecimiento del trabajo grupal permitió acceder a financiamiento de PROLANA para preparar un galpón que opera como de centro de acopio, donde se llevan a cabo las tareas de acondicionamiento de la lana. Este galpón pertenece a la Cooperativa Agrícola San Javier Ltda., y es utilizado por el grupo gracias a la firma de un convenio de comodato. La Cooperativa San Javier organiza la comercialización conjunta de lana ocupándose del acopio, los análisis de calidad de la fibra y la licitación del producto acondicionado.

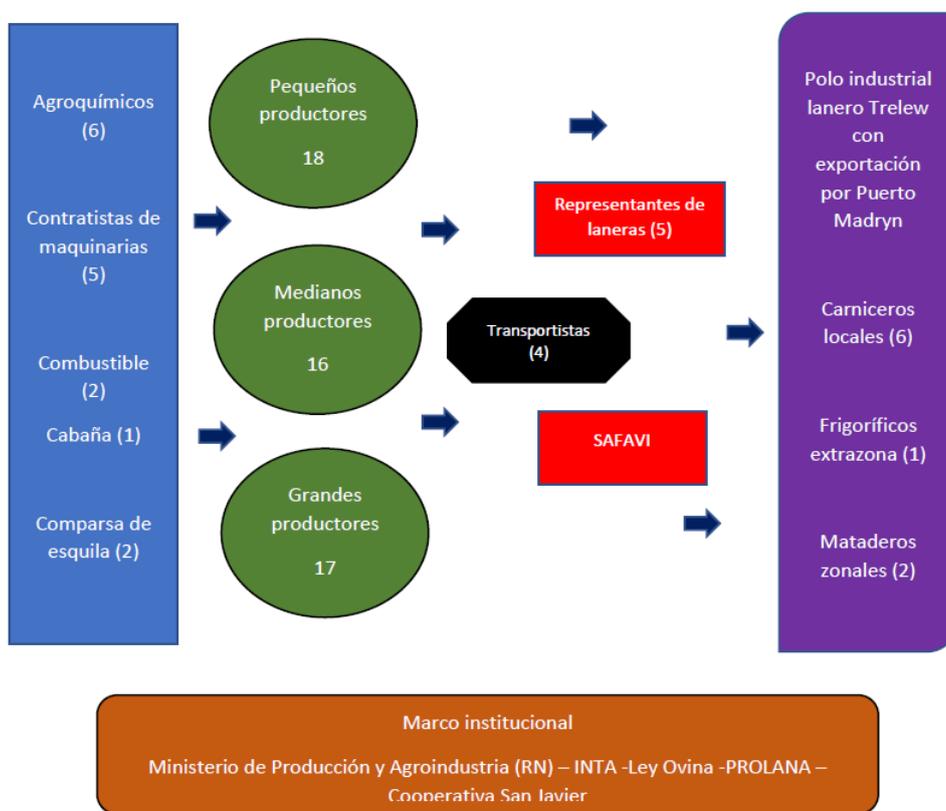
Actualmente, el grupo “El Vellón” y otros productores individuales han iniciado procesos de mejora genética, que tienen como principal objetivo alcanzar una majada con características de doble propósito. Las razas Comarqueña, Dohne Merino y Merino Multipropósito (MPM) son las elegidas para generar estos cambios tecnológicos de los sistemas productivos. Las compras conjuntas de reproductores son indicativos de estas intenciones de mejora genética.

Como ejemplo de esto se puede mencionar que en 2019 los productores vinculados al grupo El Vellón, realizaron una compra conjunta de 50 reproductores de la raza Dohne Merino, proveniente de una cabaña de la Provincia de Chubut.

Los principales defectos de estos sistemas productivos son la falta de planificación y la baja producción de las pasturas, que junto con el deficiente control del pastoreo afecta negativamente los índices productivos y la calidad de los productos. Por ejemplo, la fibra presenta una escasa resistencia a la tracción y los porcentajes de señalada se encuentran 15 puntos por debajo de su potencial. En las últimas décadas, la EEAVI inició experiencias de cruzamientos terminales con el objetivo de potenciar la producción en cantidad y calidad de carne. Otro objetivo que se propone es establecer los servicios en otoño, lo que aumentaría los porcentajes de señalada como consecuencia de una mejora en el aprovechamiento de la fertilidad de los vientres, que es una función muy dependiente del fotoperíodo. De esta manera, se haría coincidir las épocas de mayores requerimientos nutricionales de la majada con las curvas de crecimiento de las pasturas perennes primavera-estivales, que son las más utilizadas en el VIRN. Por último, la revisión clínica

de los carneros para determinar su aptitud reproductiva es una práctica recomendada dos veces al año, antes y después del servicio, además se aconseja la extracción de sangre para análisis de brucelosis para evitar pérdidas reproductivas por anomalías de los reproductores o por presencia de enfermedades venéreas.

Ilustración 5: Cadena del ovino en el VIRN



Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS DE FORTALEZAS, OPORTUNIDADES, DEBILIDADES Y AMENAZAS (FODA)

Se realiza un análisis FODA de la cadena de valor, así como también de las estrategias que se proponen para superar las limitaciones y aprovechar las oportunidades.

	Fortalezas Oferta de servicios, comercialización conjunta de lana, continuidad generacional, cadenas forrajeras con diversas posibilidades.	Debilidades Mercado de carne informal, descoordinado y segmentado, así como daños por perros y abigeato.
Oportunidades: Los precios atractivos de la lana, el elevado potencial de crecimiento debido a la brecha tecnológica y la demanda de carne insatisfecha.	(1) F-O: estrategia max-max Diseño de cadenas forrajeras que optimicen el uso de nutrientes y agua, aumento de las cargas animales e indicadores productivos.	(2) D-O: estrategia min- max Se agrega valor mediante venta de cortes y chacinados.
Amenazas: *Alternativas productivas para el valle.	(3) F-A: estrategia min-max Aumento de la eficiencia de los sistemas ovinos	(4) D-A: estrategia min- min Sistemas de protección de las ovejas.

1) Estrategias que aprovechan las oportunidades (también conocidas como ofensivas) (2) Estrategias que minimizan las debilidades al aprovechar las oportunidades (también llamadas de reorientación) (3) Estrategias que utilizan las fortalezas para minimizar las amenazas (también llamadas defensivas). 4) Estrategias para minimizar las amenazas evitando las debilidades (también llamadas de supervivencia)

REFLEXIONES FINALES

La menor importancia relativa de la lana en el mercado mundial de fibras, las sequías recurrentes y la caída de cenizas volcánicas han provocado en la región patagónica una reducción de la producción ovina en los últimos años. A este cuadro se suman actualmente los precios de la lana en el contexto internacional, debido a la caída en el consumo de los principales mercados, tanto por la crisis comercial entre Estados Unidos y China como la aparición del coronavirus. Una situación similar, agravada además por otras razones,

como la posibilidad de un uso alternativo de los factores de producción, se observa en el VIRN, lo que se refleja en los resultados de diferentes estudios sobre valor agregado que revelan un aporte modesto y en retroceso de la actividad ovina a la economía regional.

Una de las principales ventajas de esta actividad en las áreas bajo riego es que se complementa con el ganado bovino, compartiendo el uso de los recursos forrajeros, humanos y los beneficios de la diversificación. Por otra parte, requiere una mínima inversión de capital y se produce un rápido retorno del capital invertido, siendo una alternativa de importancia para los pequeños productores.

Otra de las ventajas es la presencia de una gran cantidad de instituciones que sostienen esta actividad mediante diferentes políticas de asistencia financiera, técnica y comercial. Se destaca la reciente creación de la Sala de Faena en la localidad de San Javier (SAFAVI), con el objetivo de que los pequeños productores mejoren las condiciones sanitarias para la faena y comercialización y eviten la informalidad. Sin embargo, la incursión en el mercado formal de carnes supone unos costes adicionales que hacen imposible la actividad productiva.

La venta conjunta de lana, impulsada por el Estado Nacional y Provincial a través de cooperativas, es considerada un progreso en la coordinación de la cadena de valor, ya que los productores se agrupan, clasifican la lana, aumentan la escala comercial y, en consecuencia, la capacidad de negociación. Luego, se realiza una licitación en la que los exportadores tienen la oportunidad de competir por el producto. La participación permite reducir significativamente los costos de transacción debido a que el acopio y venta conjunta mejoran las condiciones del negocio.

La carne ovina presenta mejores expectativas, pero está lejos de reemplazar a la carne bovina en la dieta del consumidor, es posible que, de continuar aumentando los precios de la carne bovina, se transforme en un sustituto de importancia. En este caso, es esencial progresar hacia nuevas formas de comercialización, ofreciendo cortes al consumidor durante la mayoría del año a través de canales formales.

Aunque esta actividad tiene potencialidad, hay que trabajar en remover los puntos críticos, entre los que se destaca el abigeato, el daño ocasionado por los perros y la existencia de canales informales de venta que disminuye la competitividad de los formales. Algunos productores, especialmente los más grandes, han señalado que la mano de obra especializada es una limitante, ya que se requiere de ovejeros, que por lo general

son trabajadores de la región sur de la Provincia de Río Negro, que provienen de sistemas extensivos de secano y no se adaptan a los sistemas intensivos bajo riego.

La posibilidad de hacer cambios tecnológicos rápidos es una oportunidad adicional, ya que se trata de prácticas probadas en la EEAVI que no requieren de un aumento de las inversiones, ni costos extras, aunque sí del empleo de mano de obra intensiva. Estos cambios tecnológicos logran una mayor eficiencia en el uso de los recursos disponibles y en la productividad y sustentabilidad de los sistemas regados.

BIBLIOGRAFÍA

- Alvarado Ledesma, M.; (2007); Agronegocios. Empresa y emprendimientos. Editorial El Ateneo, 2.^a edición. Buenos Aires.
- Álvarez, J. M. (2014). Comarqueña una nueva raza ovina. INTA Noticias. EEA Valle Inferior.inta.gob.ar/noticias/comarquena-una-nueva-raza-ovina.
- Cardellino, R., (2020); Situación actual y perspectiva del mercado australiano de lana. Delta Consultores En Producción Animal, especialistas ovinos y lanas. Disertación “Lanas: Mercados y certificaciones” organizado por la Federación de Instituciones Agropecuarias de Santa Cruz (FIAS), INTA, Consejo Agrario Provincial (Santa Cruz), Instituto de la Promoción Ganadera de Santa Cruz, PROLANA, Ley Ovina e INTA.
- Dirección General de Estadísticas y Censos de la Provincia de Río Negro (2011); “Censo Nacional Agropecuario Año 2008”. Viedma (Río Negro).
- Dirección general de estadísticas y censos de la provincia de río negro (2002); “Censo Nacional Agropecuario Año 2002”. Viedma (Río Negro).
- FAO. 2017. Proyecto FAO UTF ARG 2017. Desarrollo Institucional para la inversión. Provincia de Río Negro. Documento de Trabajo N.º 4. Actividad Pecuaria. 124 p.
- Federación Lanera Argentina (2020); “Estadísticas Laneras Argentinas N.º 740”.
- Flores, M. (2008). La identidad cultural del territorio como base de una estrategia de desarrollo sostenible. Revista Opera, número 7, mayo 2008, pp. 35-54. Universidad Externado de Colombia. Colombia.
- Giraud, C. 2007. Proyecto Específico PNCAR113: Incremento de la Productividad Ovina. INTA.

- INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA (2000). “El desarrollo rural sustentable en el marco de una nueva lectura de la ruralidad”. Serie Documentos Conceptuales N.º 2000-01. 35 p.
- Larreguy, C. (1976). Primera evaluación de marcha de la colonización del valle inferior del río Negro; Tesis de Magíster; IDEVI, Viedma (Río Negro).
- Mayntz, Renate (2001). El Estado y la sociedad civil en la gobernanza moderna. Revista del CLAD Reforma y Democracia. No. 21. Caracas.
- Pecqueur, B. (1996). “Dynamiques territoriales et mutations économiques”. Éd L Harmattan, París.
- Schejtman, A. y Berdegue, J., (2004). “Desarrollo Territorial Rural”; División América Latina y el Caribe del Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola y el Departamento de Desarrollo Sustentable del Banco Interamericano de Desarrollo, Santiago de Chile.
- Schorr, A. G. 2015. Análisis de la faena ovina y exportaciones de carne ovina de Argentina. INTA. Estación Experimental Agropecuaria Santa Cruz. 11 p.
- Serrano, C. (2010). Políticas de Desarrollo Territorial en Chile. Rimisp- Centro Latinoamericano de Desarrollo Rural. 15 p.
- Tagliani, P., 2015. Economía del desarrollo regional: provincia de Río Negro 1880-2010. 1.ª Edición – Editorial La Colmena. Buenos Aires.
- Tagliani, P., Miñon, D.J., DI Nardo, Y., LA Rosa, F., Lascano, O., Telleria, A., Villegas Nigra, H.M. (2011), Valor agregado de la producción sector primario- Valle Inferior del río Negro. Año 2011. Editorial EDUCO. Neuquén.
- Van der Herman, D. y Camacho, P. (2006). Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas. Mesa de Desarrollo Económico de la Plataforma RURALTER. Editora Plataforma RURALTER 43 p.