



Proyecto FONTAGRO ATN-RF 16680 RG “Adaptación al cambio climático de la ganadería familiar”

Producto 11. Productos de la ganadería familiar en ferias y mercados regionales.

Diego W. Ynguil
Brian M. Sono
José A. Ruiz
Enrique R. Flores
Paula Lagorio
Sebastián Villagra

2023



Códigos JEL: Q16

ISBN:

FONTAGRO (Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria) es un mecanismo único de cooperación técnica entre países de América Latina, el Caribe y España, que promueve la competitividad y la seguridad alimentaria. Las opiniones expresadas en esta publicación son de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), FONTAGRO, de sus Directorios Ejecutivos ni de los países que representan.

El presente documento ha sido preparado por Diego W. Ynguil, Brian M. Sono, José A. Ruiz Enrique R. Flores, Paula Lagorio, Sebastián Villagra.

Copyright © 2022 Banco Interamericano de Desarrollo. Esta obra se encuentra sujeta a una licencia Creative Commons IGO 3.0 Reconocimiento-NoComercial- SinObrasDerivadas (CC-IGO 3.0 BY-NC-ND) (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/igo/legalcode>) y puede ser reproducida para cualquier uso no comercial otorgando el reconocimiento respectivo al BID. No se permiten obras derivadas. Cualquier disputa relacionada con el uso de las obras del BID que no pueda resolverse amistosamente se someterá a arbitraje de conformidad con las reglas de la CNUDMI (UNCITRAL). El uso del nombre del BID para cualquier fin distinto al reconocimiento respectivo y el uso del logotipo del BID no están autorizados por esta licencia CC-IGO y requieren de un acuerdo de licencia adicional. Note que el enlace URL incluye términos y condiciones adicionales de esta licencia.

Esta publicación puede solicitarse a:

FONTAGRO

Correo electrónico: fontagro@fontagro.org

www.fontagro.org



Tabla de Contenidos

Abstract.....	4
Keywords.....	4
Resumen	5
Palabras Clave.....	5
Introducción.....	6
Resultados.....	8
Ventas asociativas de lana en Argentina	8
Venta de animales en pie en feria virtual	11
Venta de artesanías	12
Venta conjunta de carne de corderos y chivitos.....	12
Descripción del mercado del pequeño ganadero lechero: caso Valle del Mantaro en Perú	15
Antecedentes	15
1. Características del productor de leche en el mercado	15
2. Características del transformador de la leche	16
3. Acciones implementadas para mejorar la integración del productor al mercado de la leche	17
Conclusión.....	19
Referencias Bibliográficas.....	19
Instituciones participantes	20



ABSTRACT

The project aimed to strengthen the links between the products generated by participating family livestock systems and regional markets through associative sales strategies and shorter and more efficient marketing circuits. In Argentina, INTA Bariloche led the coordination of wool sales during the four years of the project, achieving historic values in some cases. This joint marketing modality enabled small producers to obtain a higher value than they would have obtained individually in their localities, resulting in a 57% increase in sales over the course of the project. In addition, the project supported the creation of a virtual live cattle fair in Argentina to promote associative sales, reduce marketing costs and facilitate the meeting of supply and demand. Collaborative experiences were promoted to market meat in local markets, involving producers, technicians, meat processing plants and municipalities that granted the necessary commercial authorizations. At the same time, in Argentina, the project also supported the production and sale of handicrafts made from sheep's wool and goat hair, involving 80 women from seven localities in regional craft fairs. In Peru, the project focused on the integrated improvement of livestock production in collaboration with the "Virgen de Matahuasi" producers' association in the district of Junín. The focus ranged from fodder production to the implementation of good milk handling practices, with the objective of enabling producers to market their milk more effectively. This report presents a detailed study describing the milk collection and processing process, as well as the role of the processor who supplies mainly the Lima markets. In addition, concrete actions taken to strengthen the integration of producers in the milk market are presented.

KEYWORDS

Commercialization, regional markets, associative sales, short circuits.



RESUMEN

El proyecto se propuso estrechar los lazos entre los productos generados por sistemas ganaderos familiares participantes y los mercados regionales a través de estrategias de ventas asociativas y circuitos de comercialización más cortos y eficientes. En Argentina, el INTA Bariloche lideró la coordinación de la venta de lana a lo largo de los 4 años del proyecto, logrando alcanzar valores históricos en algunos casos. Esta modalidad de comercialización conjunta permitió a los pequeños productores obtener un valor superior al que habrían conseguido individualmente en sus localidades, lo que resultó en un aumento del 57% en las ventas a lo largo del proyecto. Además, el proyecto respaldó la creación de una Feria virtual de ganado en pie en Argentina, con el propósito de fomentar ventas asociativas, disminuir los costos de comercialización y facilitar el encuentro entre la oferta y la demanda. Se promovieron experiencias colaborativas para comercializar carne en los mercados locales, involucrando a productores, técnicos, plantas procesadoras de carne y municipios que otorgaron las habilitaciones comerciales necesarias. En paralelo, en Argentina, el proyecto también brindó apoyo a la producción y venta de artesanías elaboradas con lana de oveja y pelo de cabra, involucrando a 80 mujeres de 7 localidades en ferias regionales de productos artesanales. En Perú, el proyecto se centró en la mejora integral de la producción ganadera en colaboración con la asociación de productores "Virgen de Matahuasi", en el distrito de Junín. El enfoque abarcó desde la producción de forraje hasta la implementación de buenas prácticas de manejo de la leche, con el objetivo de permitir a los productores comercializar su leche de manera más efectiva. Este informe presenta un estudio detallado que describe el proceso de recolección y procesamiento de la leche, así como el papel del transformador que abastece principalmente a los mercados de Lima. Además, se exponen las acciones concretas realizadas para fortalecer la integración de los productores en el mercado de la leche

PALABRAS CLAVE

Comercialización, mercados regionales, ventas asociativas, circuitos cortos



INTRODUCCIÓN

En el contexto de la producción ganadera familiar en Argentina y Perú abordada por el Proyecto, se han identificado desafíos cruciales en relación con la comercialización de productos y la inserción en los mercados regionales. Estos desafíos incluyen la dificultad de los pequeños productores para acceder directamente a los mercados formales, la presencia de intermediarios que disminuyen los ingresos de los agricultores, y la falta de escala comercial para obtener precios competitivos. En este escenario, el proyecto abordó la necesidad de vincular los productos generados por los sistemas ganaderos familiares con los mercados regionales, mediante enfoques innovadores y asociativos.

Desafío Abordado:

El proyecto se propuso superar las barreras que limitan la capacidad de los pequeños productores ganaderos para acceder a mercados más amplios y rentables. En Argentina, se centró en la comercialización de lana, animales en pie y productos derivados de la ganadería, mientras que, en Perú, se enfocó en mejorar la producción y comercialización de leche y sus derivados en la región del Valle del Mantaro.

Objetivos:

Los objetivos del proyecto fueron múltiples y abarcaron diversas áreas de la comercialización ganadera. En primer lugar, se buscó establecer vínculos efectivos entre los productos de los sistemas ganaderos familiares y los mercados regionales, a través de estrategias asociativas y circuitos cortos de comercialización. Además, se pretendió reducir la presencia de intermediarios y mejorar la capacidad de negociación de los pequeños productores en Argentina y Perú.

En Argentina, los objetivos específicos incluyeron la creación de asociaciones para el acopio de lana y la venta directa a empresas procesadoras, el establecimiento de una feria virtual de ganado en pie para facilitar ventas asociativas, y la promoción de experiencias asociativas de comercialización de carne en mercados locales. También se apoyó la producción y venta de artesanías como una forma de generar valor agregado a los productos de la ganadería.

En Perú, el proyecto se centró en mejorar la producción de leche y su comercialización en el Valle del Mantaro, trabajando con la asociación "Virgen de Matahuasi". Se buscó implementar mejoras integrales en la producción, desde el forraje hasta las prácticas de manejo de la leche, con el objetivo de facilitar una comercialización más eficiente y rentable para los productores.

En conjunto, el proyecto tuvo como finalidad impulsar la participación activa de los pequeños productores en los mercados regionales, aumentando sus ingresos y mejorando su integración en la cadena de valor de la ganadería. En el presente documento, se detallan las acciones



implementadas en Argentina y Perú para lograr estos objetivos y mejorar las perspectivas económicas de los agricultores familiares.

RESULTADOS

VENTAS ASOCIATIVAS DE LANA EN ARGENTINA

Con el acompañamiento de otros organismos y el aporte del proyecto, en Argentina el INTA Bariloche coordinó, a través de sus Agencias de Extensión Rural de Bariloche e Ingeniero Jacobacci, la venta de lana durante los 4 años del proyecto, logrando en algunos casos valores históricos. Se partió de la premisa de que el acopio asociativo de lana de pequeños productores en el marco de una organización permite obtener escala comercial y vender en el mercado formal directamente a las empresas que procesan lana en Argentina, concentradas en su mayoría en el polo lanero de Trelew en la provincia de Chubut, salteando intermediarios tradicionales o los centros de acopio local. Este tipo de comercialización conjunta permitió que el pequeño productor obtenga un valor realmente más elevado que el obtenido de manera individual en su localidad.

Tal es el caso de la zafra lanera 2018/2019, donde pequeños productores organizados lograron un volumen de venta de 220.878 kilos netos de lana sucia a través de 4 licitaciones realizadas entre noviembre 2018 y febrero 2022. Dicha comercialización involucró a 12 organizaciones que representan casi 400 familias de pequeños productores de la provincia de Río Negro, quienes vendieron su lana a un promedio inédito de 7,60 dólares por kilo lo que significó un ingreso de 1.678.399 dólares (62.436.437 pesos argentinos en ese momento).

Estas ventas conjuntas se mantuvieron e incrementaron a lo largo del proyecto, llegándose a vender 346.231 kg en el año 2022, producto de que más productores se sumaron a las ventas por un valor de 1,9 millones de dólares (Figura 1). Esto implicó un crecimiento del 57% en cantidad de lana vendida y un 27% de aumento en los ingresos. Esto se debió a que el precio recibido en el año 2019 fue de 7,6 dólares, precio histórico recibido por los productores, y en el 2022 el precio fue de 5,5 dólares por kg de lana en promedio.

Los datos técnicos de calidad indicaron que la finura promedio de la lana vendida fue de 19,5 micrones de diámetro (cada micrón es la milésima parte de un milímetro) y 59,4% de rinde al peine; principales parámetros que determinan su valor.

Las organizaciones involucradas en estas ventas fueron la Comunidad de Blancura Centro, la Comunidad de Pilquiniyeu del Limay, la Cooperativa Nueva Esperanza, la Sociedad Rural de Comallo, las Cooperativas Peumayén de Pichi Leufu, Amulein Com de Laguna Blanca, La Amistad de Valcheta, La Ventana de Arroyo Ventana, la Calibui y la Indígena de Ingeniero Jacobacci, la Peñi Mapuche de Ñorquincó y la Pichi Cullín de Corralito. La mayoría de ellas formaron parte del proyecto.

La totalidad de los ingresos que percibe el pequeño ganadero de la provincia de Río Negro son, en su mayoría, redistribuidos en la economía regional a través de compras de alimentos, ropa, materiales para refacciones o inversiones prediales y habitacionales, repuestos para el automotor, servicios, contrataciones, etc.

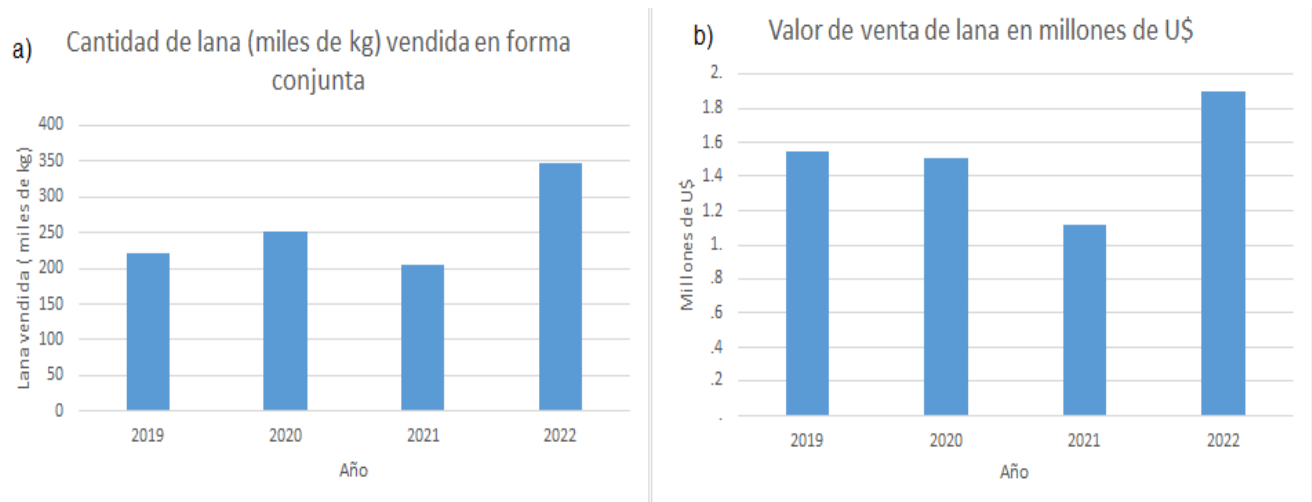


Figura 1: a) Cantidad de kg de lana vendidos en forma asociativa por organizaciones de pequeños productores ganaderos apoyadas por el proyecto durante los años de su ejecución. b) Valor de las ventas en U\$.

A continuación se adjuntan notas periodísticas que describen la importancia de estas ventas para los pequeños productores ganaderos de la zona de intervención del proyecto en Río Negro.



RN Histórica venta de lana de productores de la Región Sur



Desde el INTA destacaron que la mayoría de los ingresos que percibe el pequeño ganadero son en su mayoría redistribuidos en la economía regional. (Andrés Mariño)

Pequeños productores ovinos de la Región Sur rionegrina realizaron una venta de lana histórica, que significó un ingreso de ingreso de 1.678.399 dólares.

Coordinados INTA Bariloche, con el acompañamiento de otros organismos y a través de sus Agencias de Extensión Rural de Bariloche e Ingeniero Jacobacci estos pequeños productores organizados lograron un volumen de venta de 220.878 kilos netos de lana sucia a través de cuatro licitaciones realizadas entre noviembre del año pasado y febrero de este año. La lana vendida fue producto de la cosecha de la

<https://www.rionegro.com.ar/historica-venta-de-lana-de-productores-de-la-region-sur/>

RÍO NEGRO

Buenos precios arrojan las primeras ventas de lana de la zafra 2022/23 en la Región Sur

Pequeños productores realizaron las dos primeras ventas de lana en forma asociada. Los valores obtenidos se ubicaron entre un 17% y un 14,5% sobre el precio de referencia del SPP15.

Lo Último

- El gobierno provincial de Río Negro...
- La provincia de Río Negro...
- El gobierno provincial de Río Negro...
- El gobierno provincial de Río Negro...
- El gobierno provincial de Río Negro...

La comercialización en conjunto nuevamente permitió a pequeños productores de la Región Sur rionegrina obtener buenos precios en las

<https://www.rionegro.com.ar/sociedad/buenos-precios-arrojan-las-primeras-ventas-de-lana-de-la-zafra-2022-23-en-la-region-sur-2619944/>

Venta de animales en pie en feria virtual

En cuanto a la venta de animales en pie, durante el 2022 el proyecto apoyó la iniciativa de generar una 1ª Feria virtual de ganado en pie en la provincia de río negro con animales provenientes de las comunidades participantes, con el objetivo de poder lograr ventas asociativas y reducir costos de comercialización, además de poder unir la oferta con la demanda. En esta primera feria se ofertaron 94 bovinos y 380 ovinos de descarte, lográndose la venta de todos los animales excepto 30 ovejas. Debido al éxito de la misma se decidió organizar una segunda venta para 2023, donde se sumarán más actores, tanto productores como compradores.



Foto 1: Feria virtual de ganado vía Zoom, con la participación de productores vendedores, compradores de hacienda y técnicos del INTA.



Foto 2: Video filmado previamente de ovinos de descarte de productores demostradores del proyecto den diferentes comunidades de la provincia de Río Negro.



Foto 3: Video filmado previamente de vacunos de productores demostradores del proyecto den diferentes comunidades de la provincia de Río Negro.



Venta de artesanías

El proyecto también apoyó la producción y venta de artesanías producidas a partir de productos de la ganadería, como fibras (lana de oveja y pelo de cabra). Desde la oficina técnica de Los Menucos se acompañó a la Cooperativa Gente de Sumuncura, que consiste en 80 mujeres distribuidas en 7 parajes y localidades, sumando hilanderas y tejedoras en participar en 3 ferias regionales de productos artesanales (medias, pullovers, chalecos, chales, etc.). Esta es otra forma de generar valor agregado a los productos de la ganadería.



Foto 4: Feria artesanal en la Provincia de Río Negro, venta de artesanías en lana y pelo de cabra.



Foto 5: Productoras demostradoras exhibiendo sus productos premiados en la feria de Los Menucos, Río Negro.

Venta conjunta de carne de corderos y chivitos

El proyecto promovió la venta conjunta de carne de los productores participantes. Estas ventas se lograron gracias a la organización de los productores, el apoyo técnico y el acuerdo con municipios para la faena y habilitación municipal para la venta. Es así que desde la Oficina Técnica del INTA en los Menucos, Río Negro, y en el marco del proyecto, se promovió a que un grupo conformado por 6 productores familiares de Los Menucos realizaran una experiencia asociativa de comercialización de carne en el mercado local, ofreciendo distintos tipos de productos. Esto fue fruto de un trabajo interinstitucional local, donde participaron la Secretaria de Producción de la Municipalidad de Los Menucos, técnicos de INTA junto con los productores. Se organizaron cinco ferias locales, entre los meses de diciembre de 2019 y marzo de 2020, con venta directa del productor al consumidor. La Municipalidad realizó la habilitación comercial del espacio de venta y organizó los turnos de faena en el matadero local, mientras que con el grupo de productores se



generaban los acuerdos de trabajo a fin de planificar el ingreso de animales, selección y acuerdos de precios. Las ventas al público se realizaron en una carnicería, propiedad de una de las productoras participantes. Debido al éxito logrado con esta articulación, durante los años 2020 y hasta el presente se continúa con esta modalidad de venta.



Foto 6: Productores participantes del proyecto con reses de corderos y chivos para la venta

De manera similar y con el apoyo del proyecto en la ciudad de Bariloche se realizaron ventas conjuntas de animales faenados provenientes de los productores participantes del proyecto y sus comunidades aledañas. La modalidad aquí fue la preventa por internet tanto para navidad como para año nuevo. De esta manera en el año 2020 durante la pandemia se vendieron chivos y corderos, en el Mercado Comunitario Municipal de Bariloche con animales provenientes de Cooperativa Ganadera Indígena, con sede en Ingeniero Jacobacci y que nuclea a productores de distintas localidades de la Región Sur de Río Negro

El precio de venta se calculó en función de toda una economía productiva circular: del precio final, el 76% por ciento fue recibido directamente por el productor; 19% corresponde al pago de fletes, faena e impuestos, y el 5% restante cubre los gastos del Mercado en cuanto a la comercialización, infraestructura y coordinación. A cambio, los consumidores reciben alimentos destacados en la región y el país por su máxima calidad y sus condiciones productivas.

Para sumarse a la preventa, se debía completar un formulario online para reservar, y con variadas opciones para realizar el pago anticipado. De esa manera, quienes se inscriban en la preventa,

podían directamente ir a retirar los animales en el día acordado. La compra directa ese mismo día estaba sujeta disponibilidad en caso de no haberse agotado los chivos y corderos durante la preventa.

A continuación, se presentan algunos artículos periodísticos que ayudaron a difundir las experiencias.

REGIONALES

Nueva venta de chivos y corderos para Año Nuevo

El Mercado Comunitario de Bariloche pondrá a la venta animales de la Cooperativa Ganadera Indígena de la Línea Sur.

Por **Cesar Sapag** - 20 de diciembre, 2020



<https://barilocheinforma.gob.ar/vuelve-la-venta-de-chivos-y-corderos-para-las-fiestas-de-fin-de-ano/>



DESCRIPCIÓN DEL MERCADO DEL PEQUEÑO GANADERO LECHERO: CASO VALLE DEL MANTARO EN PERÚ

A continuación, se muestran los resultados de un estudio realizado por el equipo de la UNALM en el marco del proyecto, que describe el flujo de procesamiento de la leche desde su recolección hasta la descripción del transformador que utiliza este insumo como parte de la producción y que abastece en su mayoría a mercados de Lima. Además, se describen las acciones implementadas para mejorar la integración de los productores al mercado de la leche.

Antecedentes

El Valle del Mantaro presenta una dinámica de crecimiento acelerado gracias a la alta producción de leche, la cual ha ido incrementando desde 1994 gracias a las políticas de protección arancelarias para el sector de los lácteos (Cortijo E., Faure G., Le Gal P., 2010), así como a la mayor demanda de ésta y sus productos derivados (queso, helados, yogurt).


El pequeño productor en el Valle del Mantaro se caracteriza por poseer bajo nivel tecnológico, así como ser parte de complejos canales de comercialización centralizado por las procesadoras, lo cual se ve reflejado en rendimientos inferiores al promedio y alto costo de producción unitario en relación al precio percibido por el bien (Gamboa C. y Mercado W., 2011).

El proyecto FONTAGRO ATN/RF-16680-RG “INNOVACIÓN E INTENSIFICACIÓN PARA LA ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO DE LA GANADERÍA EXTENSIVA FAMILIAR” trabajó con la asociación de productores “Virgen de Matahuasi” en el mejoramiento integral de la producción, desde la producción de forraje hasta las buenas prácticas de manejo de la leche.

El presente documento describe el flujo de procesamiento de la leche desde su recolección por parte de los ganaderos pertenecientes a la asociación “Virgen de Matahuasi”, en el distrito de Matahuasi, distrito de Junín; hasta la descripción del transformador que utiliza este insumo como parte de la producción de derivados lácteos característica del valle del Mantaro y que abastece en su mayoría a mercados de Lima.

Características del productor de leche en el mercado

El ganadero de la asociación Virgen de Matahuasi se caracteriza por tener un pequeño número de vacas en producción de leche, con un promedio de 5 vacas en ordeño, produciendo unos 65.5 litros de leche diaria distribuidos entre 2 ordeños. El ordeño suele realizarse en una pequeña sala construida de acuerdo al espacio disponible del ganadero, considerando el pequeño número de



vacas a ordeñar y que el tipo de ordeño suele ser manual. El almacenamiento de la leche suele ser en baldes de plásticos o porongos de aluminio, sin considerar un sistema de refrigeración debido a que el acopio se realiza diariamente, en horas casi continuas de finalizar el ordeño. Actualmente, el productor suele recibir un precio de S/. 1,8 a 1,9, precio que varía de acuerdo a los transformadores presentes en la zona, quienes suelen encargarse del acopio.

Características del transformador de la leche

Una de las principales características del transformador de la leche en el valle del Mantaro, es que suele ocuparse del acopio de sus proveedores sin contratación de intermediarios, esto debido a los riesgos de adulteración y malas prácticas de almacenamiento por parte de los que son solo acopiadores. Se identificó que existen dos tipos de transformadores: uno con capacidad de procesamiento y acopio de menos de 1000 litros de leche diariamente, y otro con capacidad de procesamiento entre 1.000 a 2.000 litros de leche diariamente. Si bien comparten algunas características en común, especialmente en el precio de compra y destino de sus productos, se encontró que aquellos transformadores con mayor capacidad de procesamiento obtienen mejores precios por sus productos y para lo cual están obligados a formar una empresa formal.

Los transformadores pequeños suelen acopiar leche de un promedio de 15 productores, a un precio entre 1,8 a 1,9 soles, acopiando ellos mismos la leche en porongos, bidones o baldes plásticos y transportándolos con moto carga hacia su centro de procesamiento. Una vez acopiada toda la leche, la utilizan en su totalidad para la elaboración de queso, usualmente fresco, interviniendo en este proceso un promedio de 2 personas, normalmente el mismo dueño de la empresa y un miembro de su familia. El destino final de la producción obtenida suele ser Lima, a un precio de S/15 por Kilogramo, vendiéndose los quesos en tiendas particulares de familiares del transformador, considerando que estas empresas no suelen ser formales ya que no cuentan con registros sanitarios ni registros en las entidades reguladoras de este tipo de servicios (SUNARP).

Los transformadores más grandes, entre 1.000 a 2.000 litros diarios, suelen acopiar leche de un promedio de 28 a 30 ganaderos, desde pequeños como los de la asociación, hasta de granjas más tecnificadas como lo son del fundo IVITA El Mantaro y IRD Sierra Yanamucllo en el valle del Mantaro. El precio que suelen pagar es de S/.1,9 por litro de leche, la cual acopian en bidones o baldes plásticos y transportan en furgonetas, camionetas o camiones. La leche acopiada suele destinarse a varios productos, principalmente (70%) a quesos de distintas variedades de acuerdo a pedidos de su comprador, yogurt (20%) y una pequeña proporción a otros derivados lácteos (10%) tales como mantequilla, leche pasteurizada y helados.

Estas empresas suelen requerir más personal debido a la cantidad de leche que procesan,



interviniendo usualmente de 4 a 5 personas, incluyendo al dueño, un familiar y los restantes trabajadores de tiempo fijo en la empresa, los cuales suelen tener a cargo también el acopio. El precio del queso varía de acuerdo al tipo de queso producido, teniendo precios entre los S/16 a 30 por kilo, mientras que el yogurt tiene un precio de S/7,5 por litro. Otros precios que se manejan son de la mantequilla a S/32 por kg. y la leche pasteurizada a S/4 por litro. Cabe resaltar que estas empresas son formales, ya que cuentan con registros sanitarios y en la SUNARP, lo cual les permite vender en mercados y supermercados en Lima casi en su totalidad sus productos, realizando ventas entre diarias o semanalmente de acuerdo a los pedidos de sus compradores.

Tabla 1. Características del transformador de leche en el valle del Mantaro

Indicador	Transformador de acuerdo a su capacidad de procesamiento	
	<1000 litros	1000-2000
Nº de granjas de las que acopia	15	29
Precio de compra de la leche (S/.)	1.9	1.9
Leche destinada a producción de quesos (%)	100	70
Leche destinada a producción de yogurt (%)	0	20
Leche destinada (%) a producción de otros productos lácteos (mantequilla, leche pasteurizada, helados)	0	10
Precio de venta de queso (S/ por kg.)	15	23.5
Precio de venta de yogurt (S/ por lt.)	0	7.5
Nº de personas que participan en el acopio	0	4
Nº de personas que participan en el procesamiento	2	5
Envases utilizados para el transporte de la leche	Porongos, bidones y baldes	Bidones y baldes
Transporte usado para el acopio (Camioneta, moto, triciclo)	Motocarga	Furgoneta, camionetas, camiones
Destino de venta de productos	Lima, tiendas particulares	Lima, puestos en mercados y supermercados
Periodicidad de ventas	Diaria	Diaria y semanal
Posee registros sanitarios	No	Si
Posee registro en la SUNARP	No	Si

Acciones implementadas para mejorar la integración del productor al mercado de la leche

Debido a las características del pequeño productor, el cual solo mantiene un número mínimo de animales en su hato debido a que solo el productor interviene en el cuidado y manejo de los animales, se limita la capacidad de éste para poder incluir actividades de procesamiento en su sistema ganadero, a pesar de las mejores ganancias que podría obtener por el mayor precio de los derivados lácteos en el mercado. Sin embargo, esto no limita al productor a desconocer el

proceso de transformación de los derivados lácteos más demandados en caso de tener la capacidad de expandir su sistema o en casos de no poder realizar la venta de la leche (como se presenta cuando se realizan paros transportistas o falta de pago por las empresas acopiadoras) y conocer el correcto manejo durante el ordeño para mantener la mejor calidad de la leche y poder obtener mejores oportunidades en la venta de ésta.

Frente a lo enunciado, se realizaron capacitaciones con profesionales pertenecientes a la Universidad Nacional Agraria La Molina y con amplia experiencia en buenas prácticas de producción lechera en sistemas pastoriles (Foto 7), para mejorar la capacidad técnica del pequeño ganadero en las acciones ganaderas que incluyen el proceso de ordeño y el bienestar del animal; así como también una capacitación en buenas prácticas en transformación de derivados lácteos (Foto 8), donde aprendieron a través de un taller teórico aprendieron sobre los indicadores e importancia de la calidad de la leche y el manejo correcto que se le debe dar, así como también un taller práctico para elaborar derivados lácteos como queso fresco, queso prensado y yogurt frutado, con el objetivo de que tener la capacidad de elaborar los productos frente a la necesidad u oportunidad que se les presente para mejorar su sistema.



Foto 7: Capacitación en buenas prácticas de manejo ganadero.



Foto 8: Capacitación en buenas prácticas en transformación de derivados lácteos.

CONCLUSIÓN

Se concluye que el objetivo de vincular los productos generados por las familias ganaderas participantes del proyecto, así como sus comunidades vecinas, con los mercados regionales a través de ventas asociativas y/o circuitos cortos de comercialización, se cumplió ampliamente. Se destacan los siguientes puntos:

- El acopio y venta asociativa de lana de pequeños productores en el marco de una organización permitió obtener escala comercial y vender en el mercado formal directamente.
- La comercialización conjunta redundó en que el productor familiar obtenga un valor más elevado que el obtenido de manera individual en su localidad.
- Las ventas de animales en pie en forma virtual lograron reducir costos de comercialización, además de poder unir la oferta con la demanda.
- Las ventas de animales faenados en forma directa a los consumidores incrementaron los ingresos de los productores y se lograron gracias a la organización de los mismos, el apoyo técnico y el acuerdo con municipios para la faena y habilitación municipal para la venta.
- La venta directa a consumidores por esta vía permitió la formalización, disminuyendo los riesgos de la informalidad tanto para productores como consumidores.
- Con la capacitación en buenas prácticas lecheras se logró mejorar la capacidad técnica de los pequeños ganaderos en el proceso de ordeño y el bienestar del animal.
- Se mejoró la capacidad de elaboración de productos lácteos para enfrentar mejores oportunidades de venta.
- Se contribuyó a las economías regionales dado que los ingresos que perciben los productores familiares tanto en Argentina como en Perú son, en su mayoría, redistribuidos en la economía regional a través de compras de insumos de primera necesidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cortijo, E.; Faure, G. y Le Gal, P. 2010. Inserción de las pequeñas explotaciones familiares en la cadena de suministro de los lácteos en el Valle del Mantaro (Perú): hacia una gestión de apoyo que tome en cuenta la diversidad de los actores. Banco Mundial – Cirad n° 7151108.
- Gamboa, C., & Mercado, W. (2015). Comercialización de la leche en la Provincia de Concepción, Valle del Mantaro, Junín - Perú. Anales Científicos, 76(2), Pág. 225-2. <https://doi.org/10.21704/ac.v76i2.785>

INSTITUCIONES PARTICIPANTES



Instituto Nacional de
Tecnología Agropecuaria

Secretaría de Agricultura,
Ganadería y Pesca



Ministerio de Economía
Argentina



UNIVERSIDAD NACIONAL AGRARIA
LA MOLINA



Secretaría Técnica Administrativa



Con el apoyo de:



www.fontagro.org

Correo electrónico: fontagro@fontagro.org