



TALLER DE LECHERIA DE PEQUEÑOS RUMIANTES

INTA EEA Bariloche
13 y 14 de abril de 1999

INTA

Dirección de Agricultura y
Ganadería del Neuquén



1999 / 5 / 29

TALLER DE LECHERIA

DE PEQUEÑOS RUMIANTES

INTA-EEA Bariloche
13 y 14 de abril de 1999

**María Rosa Lanari, Jorge Arrigo, Adolfo Sarmiento,
Liliana Timón y Horacio Pessolani**

Dirección de Ganadería de Neuquén

Comunicación Técnica Area Producción Animal N°357. Año 1999

TALLER DE LECHERIA DE PEQUEÑOS RUMIANTES

INTA EEA Bariloche, 13 y 14 de abril de 1999
María Rosa Lanari ^(*), Jorge Arrigo ^(*), Rodolfo Sarmiento ^(*), Liliana Timón ^(&) y
Horacio Pessolani ^(§)¹

Los días 13 y 14 de abril se realizó, en instalaciones del INTA Bariloche, el Taller de Lechería de Pequeños Ruminantes. Asistieron a esta reunión 53 participantes, 30 de los cuales se dedican actualmente a la producción de ovejas y cabras lecheras, además de técnicos en diferentes especialidades y funcionarios provinciales y nacionales.

El objetivo del Taller fue el lograr un diagnóstico sobre la situación actual de la actividad en la región norpatagónica y definir estrategias futuras de desarrollo, consensuadas entre los productores y las instituciones que los acompañan en sus emprendimientos.

A fin de establecer un marco a la discusión se escucharon la experiencias de algunos productores que cuentan con varios años de trabajo en el tema (ver Anexo). Se pudieron escuchar los testimonios de Gabriel Scodellari, responsable del tambo caprino de la Fundación Huechú (Las Coloradas, Neuquén), de Juan Sapag, productor de quesos de cabra de Espinazo del Zorro (Neuquén), de Nelly Pérez, productora de quesos de cabra de Mariano Moreno (Neuquén), de Jackeline Gunther, productora de quesos de oveja de Bariloche (RN), de Marcos Corsetti, docente del CEA San Ignacio de la Fundación Cruzada Patagónica (Junin de los Andes, Neuquén) quien presentó junto a sus alumnos Rogelio Paredes, Fredy Avila y José Davis Cruces la experiencia del tambo ovino de la escuela, de Alberto Konjati, productor de leche de cabra y de reproductores Anglo Nubian, de Picún Leufú (Neuquén), de Horacio Pessolani, Dir de Ganadería de la Prov. de Neuquén, quien presentó la experiencia del tambo de Paso Aguerre, de Beatriz Coste, responsable del establecimiento Pai-hue de Epuyén (Chubut) de producción ovina y caprina y de Roberto Toranzo, productor de quesos de cabra de Pto. Madryn (Chubut).

Por la tarde se presentó el trabajo del tambo ovino experimental del INTA-EEA Anguil (La Pampa), a través de las intervenciones del Víctor Suárez y Marita Bussetti. Posteriormente Daniel Bedotti presentó su trabajo con productores caprinos, sobre sanidad en la zona oeste de La Pampa. Andrea Schapiro de la SAGPyA brindó un panorama de la producción de leche caprina a nivel nacional y por último Mercedes Mc Cormick (Univ. Nac. de Lomas de Zamora), presentó un estudio de mercado de quesos de oveja y cabra realizado para el área de Buenos Aires.

Todas las intervenciones contaron con un excelente nivel de participación por parte de los asistentes, lo que propició la discusión posterior en los grupos de trabajo.

No obstante haberse pensado como actividad social dentro del Taller, la degustación de quesos, que tuvo lugar al final del primer día, adquirió una gran importancia. Se ofrecieron 15 variedades de quesos de oveja y cabra, blandos, semiduros, solos o con especias, provenientes de 7 establecimientos. En esas dos mesas

¹ (*) INTA EEA Bariloche, (&) Comercio Regional y Exterior de la Agroindustria Rionegrina (CREAR), (§) Dirección de Ganadería de la Provincia de Neuquén.

de quesos de la región, en su variedad, calidad y presentación, quedó de manifiesto la evolución que han tenido los productores y sus emprendimientos en los últimos años.

CONCLUSIONES DE LOS GRUPOS DE TRABAJO

El trabajo de grupos de discusión se desarrolló el día 14 de abril, por la mañana. El objetivo del mismo fue lograr un diagnóstico participativo de la realidad de la producción de queso, incluyendo en este concepto todos los componentes del sistema productivo, desde el manejo de los animales hasta la comercialización del producto.

El hecho que la mayor parte de los participantes de los grupos de discusión fueran productores, le otorga a este diagnóstico particular importancia, dado que todos ellos han debido superar los inconvenientes de producir leche en una región no tradicional y están abriéndose camino para lograr sus objetivos de empresa.

El taller fue organizado en cuatro grupos de 12 participantes cada uno. Para la formación de los grupos se buscó la heterogeneidad de los mismos. Las consignas del trabajo fueron: apuntar las fortalezas y debilidades que se visualizan en la producción de leche, la elaboración de quesos y en la comercialización del producto, para luego proponer soluciones posibles desde los mismos productores y a negociar con terceros.

En el Cuadro 1 se detallan las conclusiones de cada uno de los grupos de trabajo.

	FORTALEZAS	DEBILIDADES	PROPUESTAS
GROPO 1	<p>Las empresas son pequeñas. Tradición familiar en cabras En la actualidad hay mayor facilidad para obtener genética y equipamiento (vía importación). Existe un aumento de interés en la actividad y mayor cantidad de productores que ingresan en ella. Existe interés por parte de diferentes instituciones. Hay tecnología disponible (conocimientos). Hay una demanda potencial. La actividad tiene alta rentabilidad potencial.</p>	<p>Falta de apoyo económico oficial. Dificil acceso a los insumos (alimento, servécés, etc.) Baja disponibilidad de genética lechera (biotipos). Pocos registros de datos productivos (falta de control lechero). Falta estandarizar el producto. Falta de laboratorio de análisis (leche/queso). Encarecimiento de los costos de producción por difícil acceso a los centros de comercialización. Falta de asociaciones de productores y/o formación de cuencas lecheras. Carencia de legislación para producción lechera de pequeños rumiantes y pequeños productores. Falta de análisis de posibilidades de mercado (estratos – posible ampliación). Poca concientización sobre los cuidados de la calidad de los productos (sanidad y calidad de leche). Falta de personal capacitado (operarios profesionales)</p>	<p>i. desde los Productores Aumentar la presión sobre control de calidad y leche y productos. Toma de datos productivos para aumentar la eficiencia. Formar grupos para demandar apoyo tecnológico e información, disminuir costos de servicios o insumos. Formar una asociación de productores para gestiones legales. Formar cuencas lecheras y propiciar la división del trabajo: producción, elaboración y comercialización. ii. a negociar con terceros Créditos bancarios de fácil acceso (no hipotecarios). Capacitación y acceso a la información. Participación del estado en actividades: certificación de calidad, de producción orgánica, y certificaciones de origen, control lechero y mejoramiento genético. Servicio de laboratorio de análisis. Legislación adecuada a pequeños emprendimientos lecheros.</p>
GROPO 2	<p>Producción: Se asume una rentabilidad potencial elevada. Existe la posibilidad de producir alimentación propia y la factibilidad de aplicar y centralizar procesos normales (orgánicos, etc.). La tasa de mejoramiento genético puede ser de gran magnitud. Es una alternativa de ocupación de mano de obra. Transformación: Es una producción natural. Hay menor costo recesivo de las instalaciones (usina). Existe diversidad de productos (dulce de leche, quesos blandos, yogur, etc.) Comercialización: Se puede aprovechar el mercado potencial del “Corredor Turístico”, Se reconoce la ubicación privilegiada. El producto tiene un período de conservación que permite transportar y almacenar. Hay transparencia del mercado (no existen monopolios, etc.).</p>	<p>Producción: Falta de mano de obra capacitada (tamberos, queseros). Falta de registros. Fracaso de intentos asociativos; falta de espíritu solidario. Escala de producción reducida. Hay resistencia al cambio tecnológico (p.e. inseminación artificial). Falta de un plan de mejoramiento genético. Transformación: Hay dificultad para estandarizar productos; dada la individualidad en las formas de elaborar y la variabilidad en la calidad de la leche. La distancia a usinas elaboradas, produce problemas higiénicos (carga bacteriana) y es una limitante para la formación de cuencas. Hay exageradas exigencias de “bromatología”. No hay instalaciones adecuadas a la escala de producción. Comercialización: No existe análisis de costo exterior. La escala de producción. Falta de registros (costos). Falta de denominación, certificado de origen, marca. Ausencia de estandars.</p>	<p>Producción: Buscar la originalidad de los productos; diversificar con otras producciones (previa capacitación). Comenzar con las capacitaciones a partir de cero; aprovechar las agrotécnicas. Transformación: Habilitaciones negociadas con los municipios; adecuar legislación nacional a la Patagonia, con apoyo de entidades de renombre, INTA, etc. Instalar nuevas usinas cooperativizadas (copropiedades de los productores) Comercialización: Fortalecer denominación de origen; crear – formalizar una asociación – corporación – cooperativa que dinamice los procesos de crecimiento (con crecimiento económico y tiempo); acomodar (disminuir) precios (ej. 10 \$/kg.)</p>

	FORTALEZAS	DEBILIDADES	PROPUESTAS
G R U P O 3	<p>Producción: Buena situación sanitaria (p.e. Bruce - losis). Existe espíritu de mejora genética; tecnológica. Es una alternativa productiva (uso de mano de obra, rusticidad). Hay acompañamiento institucional e interés provincial.</p> <p>Transformación: Existe espíritu de mejora en la calidad de producto. La producción en baja escala permite manejar mejor. Los rendimientos son buenos. Hay asesoramiento potencial por Instituciones. Existe diversidad de sub - productos. Se puede explotar las propiedades intrínsecas de la leche de cabra.</p> <p>Comercialización: Las condiciones sanitarias; el mercado turístico (poder adquisitivo, extranjero con cultura de consumo); las ventajas regionales; “demanda insatisfecha”; producto diferenciado. Existen instituciones (Gubernamentales y no Gubernamentales) interesadas.</p>	<p>Producción: Falta de trabajadores con formación en el tema. Falta de unión del sector y el interés provincial está condicionado políticamente. Falta de información de costo de producción. Baja disponibilidad de insumos; dificultad de acceso a genética por financiamiento y por costo. Falta de asesoramiento en manejo. Falta de datos productivo, información de mercado y estadísticas.</p> <p>Transformación: Trabas bromatológicas y en la legislación. Falta asesoramiento tecnológico. Falta uniformidad de producto (intra y entre productores). Faltan cálculos de costos de producción. No hay disponibilidad de insumos de quesería.</p> <p>Comercialización: Falta de unión en el sector. No hay conocimiento de estos productos. Las perspectivas del mercado desconocidas.</p>	<p>i. desde los productores 1 – Unión de productores (lugares rotativos). 2 – Toma de datos (productivos y de información).</p> <p>ii. a negociar con terceros 1 – Estudio de mercado 2 – Estadísticas. 3 – Capacitación – instituciones y profesionales. 4 – Asesoramiento productivo y tecnológico (jornadas y talleres).</p>
G R U P O 4	<p>Producción: Hay convencimiento en la actividad e idoneidad. Es un región con un menor riesgo a enfermedades. Las explotaciones son familiares (mano de obra, fortalece la presencia en el campo). Aprovechamiento de razas en la zona (adaptadas).</p> <p>Elaboración: Es un producto artesanal entonces hay mayor simplicidad en la elaboración.</p> <p>Comercialización: Producto “Patagonia”. Existe mercado (turismo, zona ávida de productos regionales). Es un producto “No tradicional, diferente”. Se puede alcanzar precio final más alto.</p>	<p>Producción: Hay dificultad para acceder información en la zona. Altos costos de producción (distancias a centros, insumos, altos costos alimentación). Falta de mano de obra capacitada y de técnicos (acceso genética). Falta de planificación (análisis inversión, en cuanto a alimentación, etc.). Venta machitos y capones.</p> <p>Elaboración: La distancia a centros de consumo (altos costos). Falta legislación adaptada a queserías pequeñas (habilitación, etc.) y la agrupación para exigirlo. Falta reconocimiento al artesano y autoreconocimiento. La estacionalidad del producto.</p> <p>Comercialización: Cuando hay cambio escala aparecen los problemas</p>	<p>Producción – Elaboración: Seguir con prevención sanitaria y la introducción de animales de otras zonas. Nuclear productores para comprar insumos, exigir legislación). Registros zonales (producción de Leche, adaptación de razas). Gestionar Taller o cursos para nociones básicas en elaboración, alimentación (adaptadas a realidad en distintos establecimientos tipo Cambio Rural). Tecnologías adaptadas a realidad. INTA Bariloche: mejoramiento genético. Capacitación de técnicos en comercialización. Certificación de Origen – Marca. Talleres o cursos en cuanto a sanidad (productos permitidos y no cuando trabajan en producción lechera)</p>

A continuación se resumen las principales coincidencias de los cuatro grupos de trabajo.

❖ **Fortalezas**

- √ Es una actividad con buen potencial.
- √ Nivel de producción artesanal y familiar, en el que el mismo productor actúa en cada uno de las etapas productivas.
- √ Existe un mercado potencial, cuya demanda se estima insatisfecha, en particular a la que generaría el turismo.
- √ La región tiene menor incidencia de enfermedades zoonóticas.
- √ Los productores involucrados tienen espíritu innovador.
- √ Las instituciones acompañan a los productores en su evolución .

❖ **Debilidades**

- √ Falta de mano de obra y de técnicos o asesores capacitados.
- √ Existen dificultades para obtener insumos (productos veterinarios, para la elaboración, materiales, equipos y accesorios de máquinas de ordeñar).
- √ Los productos no están estandarizados.
- √ La calidad de la materia prima es irregular.
- √ No existen en la región laboratorios de análisis.
- √ No existen registros productivos.
- √ La disponibilidad de animales de nivel genético superior se ve restringida por los costos.
- √ El cambio de escala de producción es complejo.
- √ Las exigencias bromatológicas y la legislación para acceder a las habilitaciones industriales y comerciales no están adecuadas a la escala de producción usual de estos emprendimientos.
- √ No existen estudios de costos ni del mercado local/regional.
- √ Los consumidores no conocen el producto.
- √ Los productores no se encuentran asociados.

❖ **Propuestas**

i. Soluciones desde los productores

- √ Tomar datos productivos y económicos para hacer más eficiente la producción a nivel de establecimiento.
- √ Formar asociaciones de productores con fines concretos.
- √ Realizar prácticas de prevención sanitaria.

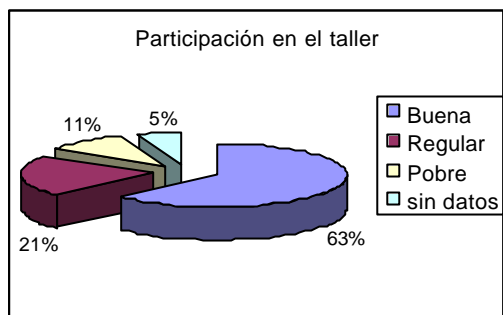
ii. Soluciones a negociar con terceros

- √ Participación del estado: control de calidad de producto, certificaciones sanitarias, de calidad, de origen, control lechero y programas de mejoramiento genético.
- √ Servicio de laboratorio de productos lácteos.
- √ Legislación adecuada a pequeños emprendimientos (habilitaciones industriales y comerciales).
- √ Controles bromatológicos adecuados a la actividad y a la escala de producción.
- √ Capacitación y acceso a la información en aspectos productivos y comerciales.

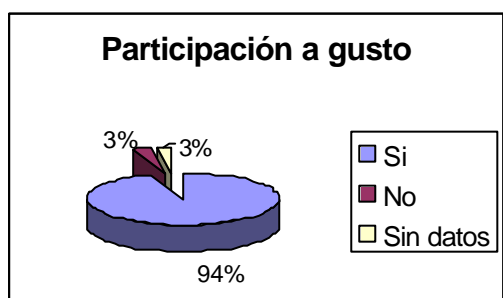
EVALUACIÓN

Se puso a consideración de los participantes del Taller tanto la organización como los contenidos del mismo. A través de las siguientes preguntas se pudo contar con la opinión anónima de 38 participantes.

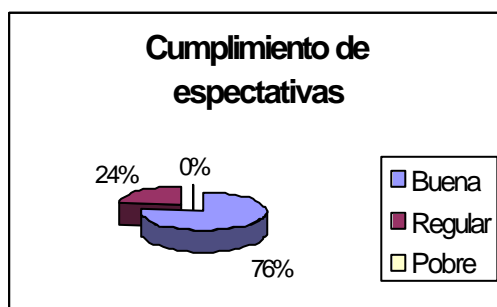
1) ¿Cómo considera que fue su participación en el taller?



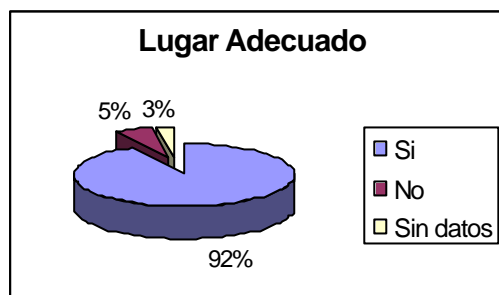
2) ¿La dinámica desarrollada en el taller le ha permitido participar a gusto?



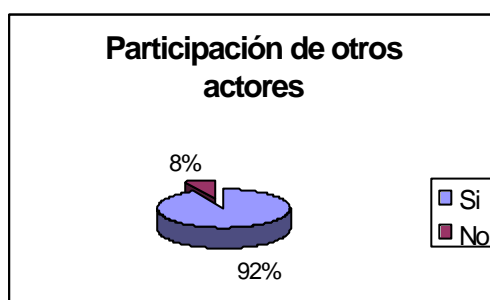
3) ¿En qué forma la información recibida ha cubierto sus expectativas?



4) **El lugar (Bariloche) y la modalidad de trabajo han sido adecuados?**



5) **¿Cree que en este tipo de encuentros tendrían que participar otros actores?**



La mayor parte de los participantes consideraron necesario que estén presentes, funcionarios de bromatología e instituciones relacionadas con el control sanitario y las habilitaciones industriales. Con menor frecuencia se apuntó hacia la presencia de técnicos especializados en diferentes aspectos de la producción, elaboración y comercialización.

6) **¿Cree que estas reuniones deban repetirse?**



Si bien la respuesta fue afirmativa en las 38 encuestas, se observaron diferencias en la frecuencia deseada. La mayor parte de los encuestados se inclinó por reuniones semestrales, seguidos por los que optaron por reuniones anuales y cuatrimestrales.

7) **Si tiene sugerencias para mejorar esperamos su aporte....**

En este espacio los participantes coincidieron en sugerir la realización de talleres de capacitación en temas específicos, crear un ámbito de intercambio fluido entre los productores, y el agrupamiento de los mismos según objetivos comunes.

ANEXO 1

Establecimiento (inicio de activ.)	especie/raza (cantidad)	Superficie dedicada	sistema	ordeño	crianza	mano de obra	alimentación	producción lactancia/litros	Elaboración tipo de queso	comercialización
Fund. Hueché, Las Coloradas. Gabriel Scodellari. 1992. se adjunta información Anexo II	caprinos Anglo Nubian (50 cabras y 2 machos)	5 has pastura sembrada y riego	semiintensivo	mecánico (equipo Bossio de 4 bajadas). 2 ordeños diarios	artificial desmadre 5 días destete 60 días	ordeño: 1 tambero, crianza: 3 alumnos	balanceado, pastoreo/ horas	187 días 1,4 l/cabra/día Realizan control lechero desde hace 5 años.	quesería c/tina 500 l y cámara. semiduro con o sin especias, horma de 300 g produce dulce de leche	con habilitación provincial. supermercados y locales regionales 13 \$ + IVA/kg
Juan Sapag y familia. Espinazo del Zorro. 1993	caprinos criolloxAnglo Nubian.		extensivo con encierre nocturno	manual, 1 vez por día.	al pie de la madre 45 días	familiar	pastoreo directo sin suplemento.	130 días. 1,3 l/cabra/día	semiduro. 8 l./leche/kg. horma de 400 g	venta directa al turismo (puesto en ruta) 10 \$/kg
Cabaña Konjati Picún Leufú. 1992	cabras Anglo Nubian. (200 anim.)	30 has. 14 con alfalfa	semiintensivo	manual, 1 vez por día	al pie de la madre		alfalfa cortada		semiduro (calidad irregular). horma de 700 g	venta directa a turismo (puesto en ruta) 14\$ la horma
Paso Aguerre Pcia Neuquén y Productores (AFR), 1986. se adjunta información Anexo II	cabras Anglo Nubian y cruzas (70 cabras, 4 machos)	14 has 5 has alfalfa para corte. 5 has pastura	semiintensivo	manual, 2 veces por día	al pie de la madre	tambero y quesero	pastoreo directo y suplemento	150 días 2 l/cabra/día 180% parición	semiduro. 8,5 l/kg queso	venta directa en la zona
Quimey Neuquén de Nelly Pérez Mariano Moreno 1992.	cabras Anglo Nubian y cruzas con criollas 35 cabras	3 has mallín 2 has de alfalfa	semiintensivo	manual, 2 veces por día	al pie de la madre 30 días	familiar	pastoreo directo, suplemento y fardo	200 días 3-1,8 1/cabra/día	semiduro 8/l/kg queso	venta directa 12 \$/kg. Limitante: vende bien hasta 4 quesos por día

Establecimiento (inicio de activ.)	especie/raza (cantidad)	Superficie dedicada	sistema	ordeño	crianza	mano de obra	alimentación	producción lactancia/litros	tipo de queso	comercializa -ción
Chacra Maipue Jackeline Gunther Bariloche 1996	ovejas Pampinta y Frisona 31 ovejas	17 has mallín	semiintensivo	mecánico (Alfa Laval - a tarro) 4 bajadas. 2 ordeños diarios	15 días al pie de la madre, 15 días media leche y suplemento	familiar	pastoreo directo, suplemento y fardo	180 días 1 l/día Realiza control lechero.	quesería c/tina 200 l y cámara. semiduro, solo o con especias y en aceite. dulce de leche y yogur.	habilitación municipal. venta directa e intermedia- rios 18 \$/kg.
Estab. Pai-hue Beatriz Coste Epuayén- Chubut 1998	ovejas Frisonas (75), cabras Anglo Nubian y otras (100)	15 has	semiintensivo	mecánico (Omega, 6 en línea para cada es pecie), 2 ordeños diarios	al pie de la madre	personal contratado: 1 en la recría, 2 ordeñadores y 2 en quesería	pastoreo directo, suplemento y fardo	cabras: 1,2 l/día ovejas: 0,50 l /día. 180-210 días Realiza control lechero.	fresco (madura- ción 21 días- 4°C), semi- fresco (cáma- ra:14°C-80% húmedad)	Hab. Munic. venta directa en la región. Horma de 300 - 500 g 12 \$/kg + IVA
C.E.I. San Ignacio (Fund. Cruzada Patagónica). Junín de los Andes. Marcos Corsetti y alumnos. 1998	ovejas Pampinta 23 ovejas y recría, 1 car- nero		semiintensivo	mecánico (Bosio a tarro, 2 bajadas). 2 ordeños diarios.	al pie de la madre	alumnos en pasantías de 3 semanas c/supervisor.	pastoreo directo, suplemento y fardo	165 días 0,50 l/día Realizan control lechero.	quesería c/tina 100 l. Maduración en heladera. semiduro (en desarrollo). Dulce de leche y ricotta.	venta directa en local propio.
Ea. Don Angel Pto. Madryn, Ch. Roberto Toranzo 1997	cabras Anglo Nubian 30 cabras		intensivo (1200 m2 de galpón)	mecánico		contratado	fardo y suplemento. Pruebas con forraje (maiz) hidropónico	1,3 l/cabra/día		venta en Pto Madryn