

FORO:

“CONTRIBUCION A LA IDENTIFICACION Y FORTALECIMIENTO DEL SISTEMA HELICÍCOLA EN LA REPUBLICA ARGENTINA”

DOCUMENTO FINAL, 6 y 7 de agosto de 2004

El documento expresa con la mayor precisión posible las opiniones de 24 actores relevantes de la actividad helicícola; los organizadores del evento han actuado como facilitadores en las reuniones de los diferentes grupos conformados y organizado temáticamente los temas guiados por las pautas iniciales. Es necesario aclarar que la enunciación consignada no presenta un orden de prioridades y que la responsabilidad sobre el contenido pertenece exclusivamente a los participantes.

1.- Caracterización del sistema helicícola en la República Argentina e identificación de problemas que afectan la actividad

*** Definición en conjunto de los inconvenientes percibidos en la actividad.**

Particularidades del sistema helicícola, actividades de difusión y necesidad de capacitación:

- ?? La información sobre el total de la actividad difundida a nivel nacional es inapropiada, siendo difundida sin un sustento experimental previo, lo que significa carecer de antecedentes acordes a la realidad.
- ?? En la actualidad es necesario desarrollar el aprendizaje en forma individual, dada la falta de referentes a quién consultar para los que ya hicieron las primeras experiencias.
- ?? Desarrollar la actividad requiere tiempo; discutimos lo que va a suceder en mediano y largo plazo cuando faltan resolver prioridades
- ?? Existe desconocimiento sobre la integración de l sistema helicícola, la interrelación de los actores y sus influencias mutuas..
- ?? No existe una comunicación fluída y constante entre los eslabones de la cadena helicícola

Producción

- ?? Manejo general inadecuado de la producción
- ?? Todavía es insuficiente la pr oducción nacional.
- ?? Se desconoce cómo alcanzar la productividad adecuada
- ?? Ausencia de criterios objetivos para la elección del sistema productivo.
- ?? Se necesitan buenos diagnósticos de las causas de mortalidad
- ?? Las tecnologías aplicadas a las diferentes etapas están aún inmaduras

- ?? Existe un importante problema de mortalidad después de la postura de los huevos.
- ?? Falta profundizar en el conocimiento del cultivo de especies de huerta, así como realizar estudios de suelo y agua para una producción vegetal exitosa.
- ?? Falta evolucionar en aspectos genéticos de los caracoles.
- ?? Falta investigación y desarrollo sobre requerimientos alimentarios del caracol
- ?? Se carece de acceso a información sobre manejo sanitario.
- ?? Desconocimiento del problema de patógenos que afectan el crecimiento y desarrollo del criadero
- ?? Excesiva mano de obra en la cría intensiva.
- ?? Inseguridad del productor para saber qué volumen de producto va a lograr.

Aspectos económicos:

- ?? Son insuficientes los estudios económicos sobre el costo operativo unitario. Esto se debe, en parte, a la dificultad de apreciar la producción a vender.
- ?? Se presentan problemas de gestión empresarial.
- ?? Elevados niveles de inversión para cría intensiva.

Aspectos legales:

- ?? Excesivos requerimientos de SENASA para habilitar plantas de procesamiento.
- ?? Falta reglamentación para incorporación de personal temporario.
- ?? Se necesitan proveedores de insumos habilitados y en mayor número.
- ?? Necesidad de adecuación permanente de la legislación.
- ?? La reglamentación para exportar no debe tener más exigencias que las que pide el cliente o la reglamentación europea o de los países compradores.
- ?? Los criadores se ven obligados a cumplir mayor cantidad de reglamentaciones que los recolectores
- ?? Escasa cantidad de frigoríficos habilitados.

Comercialización

- ?? No se aplica una diferenciación comercial entre caracoles provenientes de criadero y de recolección.
- ?? Aún no hay volúmenes exportables de producción
- ?? Bajo nivel de consumo local.
- ?? Los precios de venta del producto que se difundieron desde el inicio de la actividad no se corresponden con los finalmente obtenidos
- ?? Faltan experiencias de mercado
- ?? El pago de los derechos de exportación perjudica fuertemente al sector.
- ?? Pocos canales de comercialización que ofrezcan la información necesaria para el productor
- ?? Alta retención a las exportaciones.
- ?? Altos costos de comercialización internos y externos, en particular los fletes.

?? Separar la producción del acopio y de la recolección.

Instituciones

- ?? Es necesario realizar trabajos interdisciplinarios y sistematizar la información obtenida por distintos actores, siendo imprescindible que las instituciones asuman un rol activo en ese sentido
- ?? En la actualidad se observa una escasez de aporte científico y conocimientos calificados
- ?? Se requiere de la contribución de las instituciones en actividades de investigación y desarrollo para proponer la creación de normas conformes a las necesidades del sector helicícola.
- ?? Se percibe un escaso compromiso del sector científico y escasa capacitación del asesor. Esto deriva en la difusión de información desacertada.

*** Identificación de todos los actores actuales y los posibles de la actividad.**

Actuales
Consumidor externo
Proveedores de insumos
Organismos reguladores nacionales
Sector comercializador
Frigoríficos
Productores
Recolectores
Acopiadores
Plantas procesadoras
INTA
INTI
CONICET
Universidades
Despachante de aduana
Aduana
SENASA
AFIP

Posibles
Procesador de conservas y elaborados
Especialistas en patógenos de caracoles terrestres
Asesores especializados
Proveedores de insumos específicos (veterinarios y otros)
Consumidor del mercado interno

Multiplicidad de roles requeridos para un mismo actor, por ejemplo el productor.

*** Descripción de la situación actual y la situación deseada.**

Actual	Deseada
<p>Recolector: Es el motor de la producción y de la comercialización.</p>	<p>Recolector: Que se complemente la actividad con el productor para abastecer al exportador</p>
<p>Productor: No puede vender directo para consumo. Se ve afectado por los derechos de exportación. Ausencia de conocimiento suficiente para un adecuado manejo de la producción.</p>	<p>Productor: Que pueda comercializar directamente Conocimientos completos sobre el manejo productivo</p>
<p>Comercializador: Caracoles en volumen insuficiente y ausencia de continuidad en las entregas. No hay seguridad de alcanzar los cupos comprometidos</p>	<p>Comercializador: Necesita: Volumen!, Calidad, Continuidad y Seguridad!</p>
<p>Frigorífico: Presentan una posición hegemónica</p>	<p>Frigorífico: Tener más apertura Brindar servicios a los productores para que estos puedan exportar</p>
<p>Organismos Reguladores: Escasa adaptación y dinamismo aplicado al ejercicio de la actividad. Falta de retroalimentación con los demás actores de la actividad</p>	<p>Organismos Reguladores: Más dinámicos y con generación de soluciones y menos burocracia Eliminar la retención a la exportación o que ella sea destinada a la promoción de la actividad.</p>
<p>Proveedores de insumos: Ausencia de especificidad en la oferta.. Ausencia de insumos necesarios para actividades de innovación tecnológica</p>	<p>Proveedores de insumos: Que al aumentar la producción se multipliquen, especialicen y compitan.</p>
<p>Consumidor externo: es el demandante principal Falta de desarrollo del mercado interno</p>	<p>Consumo: Mantener la demanda exterior Explorar la venta en Argentina mediante serios trabajos de marketing</p>
<p>Divulgación de información: Falta correspondencia entre los datos productivos que se divulgan y lo que</p>	

finalmente se obtiene (productividad/ha, tiempo para lograr el tamaño adecuado, densidad animal)	
Ausencia de políticas de incentivos para el sector	Lograr el agregado de valor
Tecnologías inmaduras	Desarrollo de tecnologías adecuadas al ámbito nacional.
Dificultades de comercialización por problemas de transporte (exceso de demanda en épocas de saturación de exportaciones de otros productos (dic/mar)).	

*** Identificación de las influencias externas que afectan a los distintos actores (positivas y negativas).**

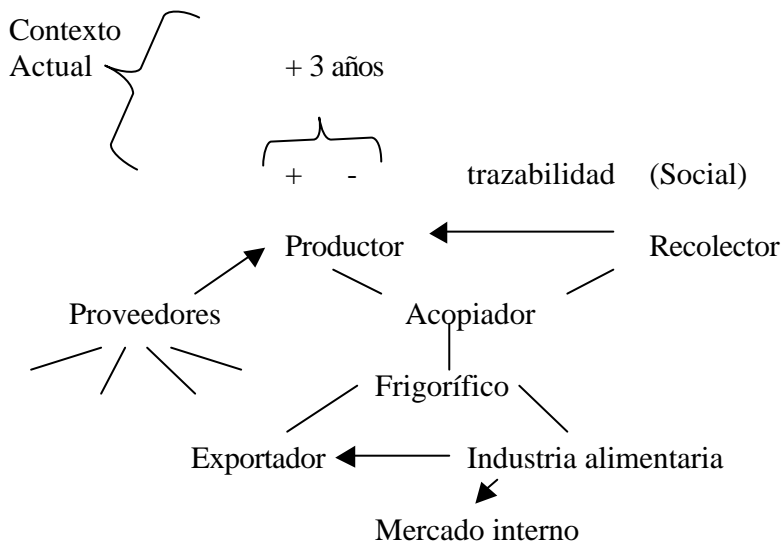
POSITIVAS	NEGATIVAS
La recolección permite mantener el mercado externo y en un futuro complementar la producción	Demanda única de helix aspersa con bajo valor agregado
Posibilidad de satisfacer la demanda en contra estación Diversidad de mercados a los que se puede acceder (EEUU-Canadá)	Competencia de Macedonia, Rumania, países del este de la Unión Europea.
Tipo de cambio actual que favorece la exportación	Falta difusión en el mercado interno, referida a las características propias del producto
Frigoríficos: Demanda sostenida	En España el <i>Helix aspersa</i> representa sólo el 3% del total consumido
Mercado externo con demanda y precio sostenidos	Ausencia de mercado local y de demanda sostenida
Argentina es un país con actividad agropecuaria desarrollada	Legislación vigente inadecuada. Ausencia de incentivos económicos Escasez de financiamiento adecuado Falta de conocimiento técnico-científico Ausencia de articulación entre actores
Incremento del turismo internacional que permite explorar el mercado interno	Frigoríficos: No consiguen volúmenes apropiados a la exportación Falta de comunicación con otros actores del sistema
	Falta de reconocimiento internacional como país exportador de caracoles

Cambios macroeconómicos bruscos
Excesivo costo del flete aéreo

2.- Análisis de limitaciones y oportunidades

* **Identificación de los actores: comparación y descripción de sus actividades principales.**

Esquema de actores y su vinculación:



Otros actores:

Consumidores:

Internos
Externos

Apoyo

Asesores
Transporte
Procesadores
Despachantes de Aduana

Gobierno

SENASA
Aduana
AFIP
CFI- Banco Nación

Cancillería
Fundación Exportar
Ministerios de Producción de las distintas Provincias

Instituciones de Investigación, educación y transferencia
Universidades
INTA
INTI
Conicet-CIC

Funciones de los actores:

Productores:

Producción de caracoles vivos
Comercialización
Compra de insumos
Elección de tecnologías de producción
Capacitación permanente

Acopiador-Recolector:

Recolección
Capacitación referida a tasa recomendable de extracción

Plantas procesadoras:

Proceso necesario para la posterior comercialización
1) clasificado
2) purgado
3) aletargado
4) empaque

Plantas frigoríficas:

Almacenamiento
Acondicionamiento
Procesamiento
Empaque
Eslabón para agregado de valor

Agentes comercializadores:

Intermediario

Proveedores de insumos:

Instituciones de educación-investigación:

Investigación y desarrollo
Capacitación
Actualización

Organismos reguladores:

Establecen normativas que no siempre son realistas y posibles de cumplir
Fiscalizan

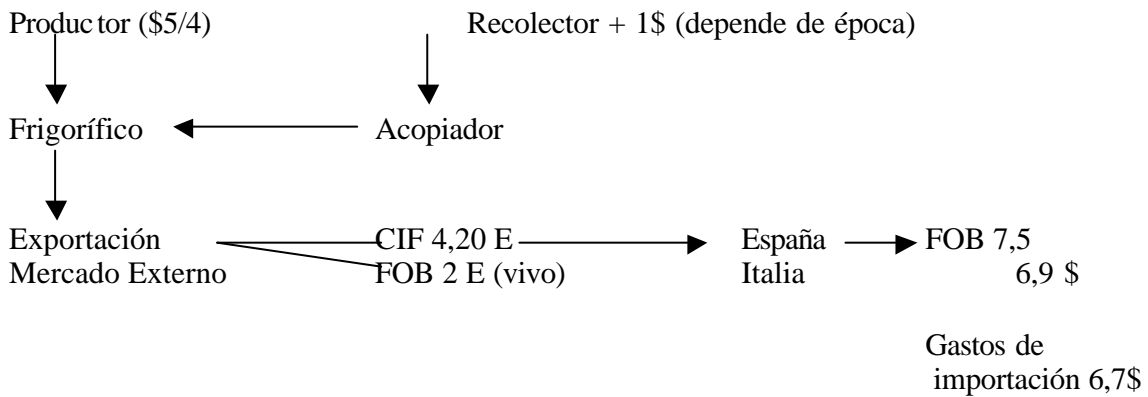
Promoción de exportaciones: Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos.

Instituciones de financiamiento:

Posibilitar la existencia de líneas de crédito para financiar los emprendimientos.

* El impacto sobre las decisiones en el sistema helicícola

Quedó definido el siguiente esquema:



Productores:

Individuales: muy bajo impacto

Las acciones grupales son determinantes

El productor helicícola posee mayor poder de decisión que otros productores agropecuarios.

Acopiador:

Dependiendo de los casos presentan gran influencia

Plantas procesadoras:

Presentan gran influencia

Plantas frigoríficas:

Alto impacto en el sistema

Agentes comercializadores:

Dependiendo de los casos presentan impactos de diferente magnitud

Consumidores:

Presentan alto impacto en el sistema.

Proveedores de insumos:

Impactan con la variación de precios, como por ejemplo frascos, combustibles, plásticos y otros.

Instituciones de investigación y transferencia:

No son determinantes.

Su labor sería importante para evitar que la adquisición del conocimiento por parte del productor se realice por prueba y error.

El conocimiento se ha basado en la transferencia positiva de experiencia entre productores. Sin embargo, las tecnologías aún son inmaduras y se carece de fuentes de información confiables.

El asesoramiento es poco dinámico, no se adecua a las necesidades actuales y no resulta en acciones facilitadoras.

Organismos Reguladores:

Acciones de alto impacto

Instituciones de financiamiento:

Acción determinante. La escasez de financiamiento adecuado retarda el desarrollo del sector.

3.- Red de conocimientos, Comunicación y Coordinación

*** ¿Cómo transformar la experiencia en fuente de información para los demás?**

Particularidades del sistema helicícola, actividades de difusión y necesidad de capacitación:

- ?? Que el asesor argumente sus propios méritos
- ?? Recomendar que el asesor sea un coordinador de información propia del grupo y externa
- ?? Tener una actitud de mayor apertura mental
- ?? Evitar la prueba y error, por el costo que implica en tiempo y dinero
- ?? Discutir las especies que se puedan criar según regiones y oportunidades comerciales
- ?? Participar de reuniones donde se produzcan controversias que contribuyan a ver los problemas desde distintos ángulos.
- ?? Participación en reuniones internacionales
- ?? Transferencia de información oral y personalizada
- ?? Disponibilidad de un servicio integral interdisciplinario
- ?? Reuniones con personas interesadas para motivarlas
- ?? Reuniones mensuales entre productores de un mismo grupo y un asesor

- ?? Formalización de la información por escrito a través de boletines, revistas, trabajos originales
- ?? Comunicación por e-mail

Producción:

- ?? Transferir técnicas productivas apropiadas, mediante la comunicación de experiencias veraces, medibles y comparables.
- ?? Aclarar a la gente que el sistema intensivo es un riesgo

Aspectos económicos

- ?? Definir el plan de negocios y la necesidad de su realización
- ?? Reconocer que hace falta tiempo para recuperar la inversión

Aspectos legales

- ?? Transferir la experiencia de la necesidad de cumplir con la ley general e impositiva

Comercialización

- ?? Conocer los volúmenes mínimos requeridos para la comercialización

Instituciones

- ?? Reuniones periódicas de intercambio con distintas instituciones

***¿Qué información se considera relevante?**

- Técnico -productiva
 - o Sanitaria (animal-vegetal)
 - o Alimentación
 - o Hortícola
 - o Manejo
- Económica
 - o Mercado
 - o Organización empresarial
- Derechos de exportación

*** Análisis de la coordinación y la comunicación: identificación de las coaliciones y la coordinación de acciones.**

Agrupación de productores para adquirir conocimientos, insumos y llegar a hacer en común la comercialización

Convenios de comercialización del mismo grupo o con otros

Agrupación entre actores para resolver problemas de distancia a la comercialización

Aceptar que no debe haber enfrentamiento entre frigoríficos y productores

Vinculación con organismos municipales para facilitar requerimientos a provincias, presentaciones nacionales y otros.

SENASA: vinculación para propuestas de incorporación de nuevas normas al código alimentario

Universidad: que participe en una difusión responsable y contribuya a crear con una conciencia de la complejidad de los problemas involucrados, así como mediar en la resolución de las dificultades que se presentan.

INTA: debería encarar la investigación y el estudio casos puntuales

INTI: investigación intersectorial e identificación productos

El coordinador debería buscar especialistas para temas específicos

Asociaciones:

- ADH-Bransen- Bs.As.
- De Santa Fe- Rosario
- De Entre Rios
- De Mesopotamia (no +)
- De Santa Fe- Rafaela- Ceres
- De Entre Rios- Paraná
- CEDE.HA
- Helicultores de Rojas
- Helicultores del Oeste (Moreno)

No se conoce la real existencia de todas las asociaciones declaradas y su funcionamiento.

Existen alianzas temporarias entre comercio y producción.

Se conoce de la creación del Consejo de Helicultura, organismo sin fines de lucro.

En general las coaliciones se realizan por:

- Sistemas de producción
- De acuerdo al origen del informante, predisposición por un método productivo particular

- Grupos de exportadores

*** Propuestas de formas de vinculación, coordinación y comunicación.**

- Cámaras que suelen fracasar por no tener intereses comunes
- Necesidad fundamental de la Universidad como ente neutral en el diálogo intersectorial.
- Impulsar una orientación neutral en los medios de comunicación
- Coordinar asesores través de la universidad
- Trabajo multidisciplinario que estudie:
 - Demanda
 - Transporte en diferentes formas
- Creación de una comisión coordinadora del “grupo foro”
- Realización de un foro interno en zoetecno- campo
- Propuesta de políticas públicas de acompañamiento al sector.
- Profundizar relaciones formales producción-industria.
- Vinculación
 - Con organismos financiadores.
 - Conformar una Federación si se encontrarán objetivos comunes
 - Conformar una cámara de actividades helicícolas y afines.
 - Reuniones de intercambio grupales y/o regionales.
 - Imitar el sistema de extensión o de intercambio grupal (consejo rural-INTA-Fundación Bank Boston y Fundación EXPORTAR).

4.-Estrategia y planificación de las acciones

*** Se ha elaborado una propuesta de acciones en base a los borradores previos. Se estableció también quienes las llevarán a cabo, cuándo, cómo y con qué medio. Contribuciones que puede aportar cada actor.**

- Correcciones técnicas de manejo de los criaderos
- Solucionar dificultades legales para la incorporación de mano de obra temporaria
- Disponer informaciones sobre volúmenes requeridos y nombres de exportadores
- Hacer conocer el producto en el mercado interno
- Promover nuevas propuestas de comercialización

Propuestas de cambios en las Nomenclaturas Arancelarias de los distintos productos del caracol.

Solicitud de eliminación de retención

Capacitación:

- productiva
- comercial
- comercio exterior

Contribuir a aclarar la determinación de los precios por parte de los frigoríficos

Quién?: Universidad

Cómo?: Difusión propia y a través de coordinadores

Aplicar el 10% de la retención a publicidad e investigaciones

Origen de los recursos: de la Universidad y propio de los coordinadores.

A través de los planes trabajar como aspecto a tratar con el Ministerio de Trabajo

Exposiciones
Municipalidades
Ferias
Contactos gourmets
Degustación

} cómo

Frigorífico }
Productores } juntos } quienes

Conformar grupos de productores a través de ellos mismos

Difusión de programas de apoyo y técnicos.

Fortalecer el desarrollo de producción regional.

Reunir la información disponible y confiable- cómo? A través de contactos personales

Formación y capacitación de asesores.

- 1) quién lo hace? La Universidad
- 2) cómo? A través de recursos propios de los asesores
 - Determinar los requerimientos nutricionales del caracol
 - Establecer la metodología apropiada del plan sanitario
 - Profundizar en el manejo productivo de la huerta

Industrialización

- Establecer los requerimientos de temperatura y humedad en la cadena de transporte y distribución.

Comercialización

- Realizar un estudio de mercado externo real para la especie *Helix aspersa*.

En cuanto a cómo llevar a cabo las propuestas anteriores, se ha planteado la necesidad de crear una Comisión Coordinadora que permita avanzar hacia los objetivos propuestos comunes al sistema helicícola.