Intercambio de experiencias sobre el papel de las organizacionescampesinas en el manejo de problemas y oportunidades de desarrollo agrícola
2 de septiembre y el 31 de octubre, 1996

ESTUDIO DE CASO: PROGRAMA REGIONAL CAMELIDOS

PROGRAMA REGIONAL CAMELIDOS: "GESTION DE COMERCIALIZACION EN LA ASOCIACION AGROGANADERA DEL RIO GRANDE, SAN JUAN-ARGENTINA"

Alvaro Claros Goitía
Programa Regional de Camélidos (PRORECA)

I. Antecedentes.

1. Proyecto de Mejoramiento de la Producción de Fibra.

1.1. Los productores de la región han venido trabajando desde junio de 1994, con el proyecto de mejoramiento de la producción de fibra, convenio entre la República de la Argentina y la Unión Europea. Es ejecutado por el Consejo Federal de Inversiones y el Ministerio de Agricultura.

1.2. El proyecto ha venido trabajando en la mejora de los planteles de llamas de los productores a través de procesos de selección e introducción de machos con características sobresalientes desde el punto de vista del tipo de fibra, medulación y color. Este proyecto en ejecución está logrando paulatinamente mejorar cualitativamente la producción de fibra.

1.3. La zona de trabajo se encuentra ubicada en el extremo noroeste del territorio argentino en la provincia Jujuy, zona limítrofe tripartita entre Argentina, Chile y Bolivia. Corresponde a planicies de altura entre los 3.600 a 4.600 msnm. Comprende 9 comunidades: Coyaguayma, Mina Pirquitas, Orosmayo, Loma Blanca, Cusi Cusi, Lagunillas del Farellón, Paycone, Ciénega y Misarumi.

1.4. Participan en el Proyecto aproximadamente 180 familias, que representan el 40% en relación al total de las familias que viven en las mencionadas comunidades. Prácticamente los pobladores subsisten de la explotación de aproximadamente 15.000 a 17.000 llamas, la agricultura y la cría de ovinos es restrictiva debido a las extremas condiciones climáticas.

2. Asociación Agroganadera del Río Grande San Juan.

2.1. La puesta en operación del Programa Regional de Apoyo al Desarrollo de Camélidos Sudamericanos Agosto de 1995 permitió a los productores y al Consejo Federal de Inversiones, realizar una "Mesa Redonda" con el propósito de crear un espacio de reflexión, que permita identificar los problemas y potencialidades de la cría de camélidos, transformación y comercialización de sus productos. Además de averiguar y/o constatar niveles de organización de los productores.

2.2. Los requerimientos y necesidades acordados como producto del evento estuvieron referidos a establecer acciones de:

- Capacitación en técnicas de procesamiento y transformación de fibra, cuero y carne.

- Mejoramiento genético y selección orientada a la obtención de mayor cantidad y calidad de fibra y carne.
- Organización económica de los productores con orientación a gestión de la producción, procesamiento y comercialización.

2.3. La "Mesa Redonda" permitió identificar a un grupo de productores, interesados en desencadenar procesos organizativos, con clara intención de "agrupaíse" para mejorar la gestión productiva del rubro llama.

II. Plan de acción.

Construir la organización o asociación agroganadera, a partir del conocimiento de experiencias exitosas desarrolladas con alto protagonismo de los productores, antes que generar cursos de capacitación en el marco tradicional. Es decir, transferir teóricamente las virtudes de la organización y vender un "Modelo de Organización" a partir de los conocimientos o genialidades de un experto en el tema.

El Programa Regional, puso a disposición de los productores, la "información y conocimiento" de experiencias en el ámbito regional e insistió en que el tema no pasa por voluntades de organizarse. Si no más bien, a que propósitos productivo, económico, social busca dar respuesta la necesidad de organizarse.

1. Primera etapa: Transferencia de experiencias por cooperación horizontal.

Entre el 27 al 30 de marzo de 1995, en Cusi Cusi, provincia de Jujuy, República de Argentina, se efectuó una "Transferencia de Experiencia comprobada en Gestión y Organización de comunidades Altoandinas", por dos miembros de la Central de Cooperativas Alpaqueras CECOALP, de Juliaca, Perú.

El evento tuvo características de un "Taller Participativo", donde los alpaqueros peruanos presentaron el resultado obtenido después de varios años de esfuerzos: "Organización Campesina responsable del desarrollo de acopio, clasificación y comercialización de la fibra asociativamente".

Los productores argentinos "reaccionaron" rápidamente y "decidieron" organizarse en una **"Asociación de ganaderos"**, que tenga la responsabilidad de desarrollar procesos asociativos de comercialización de fibra, pasando por esquila, acopio y clasificación a efectos de lograr volúmenes, calidad y mejor posicionamiento, para la discusión y definición de precios de comercialización de fibra, con la industria y los tradicionales compradores, barraqueros.

2. Segunda etapa: Ejecución de la comparsa de esquila y acopio asociativa.

Luego de la decisión de estructurar la Asociación Agroganadera del Río Grande de San Juan, los representantes de las comunidades miembros, se juntaron en el Municipio de Cusi Cusi a efectos de elegir a un "Comité Transitorio" que se encargue de planificar y ejecutar la **comparsa de esquila y acopio asociativa.** De este proceso participó un técnico del Proyecto de Mejoramiento de la Producción de fibra, con la misión de constituirse antes que en capacitador, en facilitador del Proceso.

2.1. Actividades.

- Zonificación del área de acción.
- Número de familias y cuantificación de animales a ser esquilados.

- Conformación de comisiones operativas.
- Definición de necesidades de capacitación.
- Tramitar fondo de Promoción Tecnológica de $US 4.000, para la adquisición de tijeras de esquila y costos operativos del acopio.

2.2. Resultados.

1. Más allá de la definición de zonas, metas y conformación de comisiones operativas, las actividades antes mencionadas, tuvieron la virtud de identificar con precisión las "necesidades de capacitación" en:

- esquila con tijeras manuales, a efectos de mejorar la obtención del producto y eliminar los elementos tradicionales como: cuchillos de cocina, partes de botellas de vidrio.
- manejo, clasificación de fibra por finura y colores acorde a las normas de clasificación de la industria y apropiarse del primer agregado de valor a la materia prima en la comunidad.

2. El proceso de capacitación en esquila, efectuado con dos productores de Abrapampa, especializados por el Proyecto Mejoramiento de la Producción de Fibra, logró capacitar a 15 esquiladores, quienes participaron directamente en la "Compaísa de Esquila" cosechando aproximadamente 3.000 a 3.200 Kg. de fibra. La compaísa de esquila tuvo una duración de 45 días, la capacitación se efectuó en núcleos, seleccionados con 4 días de duración, en este período de capacitación se esquilaron entre 400 a 450 animales.

3. El Proceso de capacitación en Manejo y clasificación de fibra, fue efectuado por doña Filomena Huaranca, Maestra Clasificadora peruana, con alto conocimiento de las normas de clasificación de fibra requerida por la industria internacional de la transformación.

Este proceso se ejecutó en dos períodos de 30 días cada uno. El primer período fue aplicado para capacitar en el acondicionamiento del vellón, clasificación por color y finura, por frecuencia de esquila. El segundo período fundamentalmente estuvo dirigido a efectuar "Control de Calidad" del producto clasificado por los capacitados y capacitadas que alcanzaron a un número de 20.

El resultado de este proceso de capacitación, fue acondicionar 3.000 Kg. de fibra, clasificada de acuerdo a las normas de la industria de la transformación de fibra, por primera vez en el ámbito de la Puna Argentina.

3. Tercera etapa: Estrategia de comercialización.

La Asociación Agroganadera del Río Grande San Juan, con la asistencia de un técnico del Consejo Federal de Inversiones y de doña Filomena Huaranca, enviaron cartas de oferta de 3.000 Kg. de fibra clasificada a potenciales compradores. Estas cartas contenían una muestra del producto, una explicación detallada de sus características y el lugar donde se desarrollarían las transacciones.

Este mecanismo de ofertar producto, logró que los potenciales compradores, compuestos por intermediarios, barraqueros y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA), se hagan presente en el municipio de Cusi Cusi, lugar central de acopio, a efectos de negociar compra-venta en reuniones donde los representantes de los productores de cada comunidad involucrada en la **"aventura"** participaran activamente en la negociación.

3.1. Resultados.

La Asociación Agroganadera, logró comercializar 2.715 Kg. de fibra clasificada a la Asociación de Cooperativas Argentinas, con precios que reconocían principalmente la clasificación por colores de acuerdo al siguiente detalle:

Fibra blanca 2,60 US$/Kg.

Fibra marrón clara 2,30 US$/Kg.

Fibra marrón oscura 2,10 US$/Kg.

Fibra pintada 1,80 US$/Kg.

Los barraqueros e intermediarios en los procesos de negociación, únicamente ofrecían prestar depósitos de Abrapampa, La Quiaca y precios de 1 a 1,5 US$/Kg. (fibra sin clasificar).

III. Conclusiones.

Este proceso de encarar una actividad económica, a partir de la transferencia de tecnología por cooperación horizontal y la utilización de recursos, permite adoptar la propuesta de la "Gestión Asociativa" para la comercialización y da respuesta a las necesidades planteadas por los productores.

- Permite ofrecer cantidad y calidad de fibra de acuerdo a las necesidades de la industria.
- Mejora la capacidad de negociación de los productores.
- Se apropian de un primer agregado de valor.
- Permitió conseguir precios diferenciados e incrementales por mejora de la oferta del producto, en aproximadamente 40% a 50% en relación al sistema tradicional de presentación y comercialización del producto.

Comentarios y preguntas de Julio Berdegué, RIMISP.

El trabajo de Alvaro Claros costó hacerlo llegar, pero valió la pena. Creo que apunta a una modalidad muy interesante, eficaz y eficiente de transferencia tecnológica, que va más allá incluso del sistema "agricultor a agricultor", pudiéndose hablar en este caso de "organización a organización".

Ahora bien, seguramente este sistema tiene ciertos requisitos para conducir a resultados exitosos. Por ejemplo, me pregunto sobre la intermediación inicial de alguna entidad (en este caso, el Programa Regional Camélidos) que es capaz de unir la demanda con la oferta.

¿Qué otras condiciones son necesarias para que este sistema "organización a organización" opere sustentablemente?

¿Qué sistemas de incentivos se pueden pensar para que la institución que está transfiriendo (en este caso, el grupo Peruano) mantenga el interés?

¿Cómo se podría reforzar este tipo de trabajo con sistemas de concertación como el descrito en el caso del CIAT? Es decir, ¿Debería ser posible desarrollar una cierta "tecnología" de cooperación horizontal?

Saludos cordials.