

Actividad helicícola en Argentina: Análisis exploratorio de su evolución en el período 2001-2011

de Bargas, Silvia^{1,3}; Cecilia Gelabert^{1, 2}; Olga González¹

¹Cátedra de Producciones Animales Alternativas, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. Av. San Martín 4453 (C1417DSE), Buenos Aires, Argentina; ²Cátedra de Sistemas Agroalimentarios, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. Av. San Martín 4453 (C1417DSE), Buenos Aires, Argentina; ³debargas@agro.uba.ar

de Bargas, Silvia; Cecilia Gelabert; Olga González (2014) Actividad helicícola en Argentina: Análisis exploratorio de su evolución en el período 2001-2011. Rev. Fac. Agron. Vol 113 (2): 192-201

A principios de la década de 2000 se promovieron en la Argentina producciones alternativas dirigidas a pequeños y medianos productores, entre ellas, la helicicultura (*Helix aspersa*) orientada al mercado externo. El objetivo de este trabajo fue analizar su evolución a partir de ese impulso y hasta el 2011, y discutir sus implicancias como estrategia de desarrollo para pequeños productores. La caracterización se basó en cuatro variables: 1) oferta argentina, 2) demanda internacional, 3) indicadores productivos y económicos referidos a los emprendimientos de producción primaria y 4) percepciones de los actores sociales involucrados. Se emplearon herramientas propias del análisis de mercados y de investigación cualitativa para el relevamiento de información primaria correspondiente a las dos últimas variables. Los resultados mostraron que el 95% de las exportaciones nacionales fueron absorbidas por España, a un precio inferior al esperado, y compitiendo con el producto ofrecido por Marruecos, proveniente de la helicolecta. Los rendimientos obtenidos por los emprendimientos de producción primaria fueron inferiores a los proyectados debido a diversas dificultades surgidas de la implementación y adaptación local de las tecnologías disponibles. Las exportaciones nacionales se sostuvieron en base a la helicolecta, impulsada por las plantas procesadoras y exportadoras, en el marco de relaciones informales con los recolectores. Se identificaron cuatro problemáticas principales que inciden de forma negativa en el potencial de la helicicultura como estrategia de desarrollo para pequeños productores.

Palabras Clave: *Helix aspersa*, caracol de tierra, uso de recursos naturales, producciones animales alternativas.

de Bargas, Silvia; Cecilia Gelabert; Olga González (2014) Heliciculture in Argentina: Exploratory analysis of its evolution in the period 2001-2011. Rev. Fac. Agron. Vol 113 (2): 192-201

In the early 2000, alternative productions were promoted towards small and medium sized producers in Argentina. The heliciculture (*Helix aspersa*) for foreign markets was one of them. The aim was to analyze the evolution of heliciculture between 2000 and 2011; and to discuss its consequence as a strategy for the development of small scale producers. The activity evolution was characterized based on four variables: 1) argentine supply, 2) international demand, 3) production and economic indicator of snail farming; and 4) perception of the stakeholders involved. In order to analyze the tendency of 1) and 2), the moving average was used. For 3) and 4) quality research tools were applied. The results showed that 95% of national exports were taken in by Spain with a price lower than expected, and less competitive regarding Moroccan product. The yield reached by snail farming was lower than the forecast done, due to technologic difficulties. The argentine exports were supported based on wild snail harvest, which was promoted by processing and exporting plants through informal work relationship. Four issues were identified that negatively affect the heliciculture potential as a strategy for the development of small producers.

Keywords: *Helix aspersa*, land snails, natural resources use, alternatives animal production.

Recibido: 14/04/2014

Aceptado: 09/02/2015

Disponibile on line: 01/03/2015

ISSN 0041-8676 - ISSN (on line) 1669-9513, Facultad de Ciencias Agrarias y Forestales, UNLP, Argentina

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas el avance de la globalización favoreció cambios en los patrones de consumo, incrementando la demanda internacional de productos con atributos diferenciales en segmentos de mercado específicos (e.g. métodos de obtención, origen, carácter artesanal, tradiciones culinarias o culturales) (Teubal & Rodríguez, 2002; Gutman & Gorenstein, 2003; Obschatko et al., 2007). En Argentina, tanto desde ámbitos públicos como privados y motivados por la demanda y los precios internacionales, se promovieron algunas producciones alternativas orientadas a pequeños y medianos productores. Gran parte de estas iniciativas no han tenido hasta el presente un desarrollo sustantivo debido a las numerosas limitantes que deben enfrentarse para estructurar y gestionar cadenas eficientes de productos agropecuarios alternativos. Falta de conocimientos, baja escala productiva, inadecuada infraestructura y tecnologías inmaduras son algunas de las dificultades a sortear para lograr la productividad y calidad requeridas (Gutman et al., 2004; Vieites & Cetrángolo, 2006; Vieites, 2007; Vieites et al., 2007). A su vez, la baja frecuencia de compra, el alto grado de incertidumbre y la alta especificidad de activos incrementan notablemente los costos de transacción de este tipo de actividades (Williamson, 1981; Zylbersztajn & Neves, 2000). Estos aspectos representan un desafío para los pequeños productores, dado que para desarrollar y mantener un negocio competitivo a nivel internacional deben incrementar la escala productiva, responder a las exigencias de estándares globales de calidad, seguridad y gerenciamiento comercial en un escenario en el que se profundiza la concentración de los capitales, se promueve la integración vertical y se incrementa el poder de negociación que posee el eslabón de distribución frente los antecesores en la cadena de valor (Gutman & Lavarello, 2002; Gutman et al., 2004; Porter, 1999).

Una de las actividades promovidas a partir del 2001 fue la producción de caracol de tierra (*Helix aspersa*) para consumo orientada al mercado externo, señalando a Francia, Italia, España y Grecia como los destinos más importantes por sus altos niveles de consumo que no lograban abastecer internamente, y por la posibilidad de obtener precios elevados por la oferta en contra-estación (de noviembre a abril) (García, 2003; INTA, 2005; González et al., 2005; Vieites et al., 2007). Además, la Argentina tiene una larga tradición como exportador de materias primas hacia Unión Europea y está reconocida, junto con Chile y Perú, como los únicos países del Hemisferio Sur que pueden abastecer caracol "fresco" (INTA, 2005). El consumo local es ínfimo, ya que se considera una rareza (García, 2003). De las tecnologías de producción disponibles se proponía principalmente, dadas las características agroecológicas de la Argentina, la cría a cielo abierto en predios delimitados perimetralmente con un sistema anti fuga de redes y chapas galvanizadas, con cultivos hortícolas para la alimentación de los caracoles. También se impulsaron los sistemas cerrados de producción en confinamiento y los sistemas mixtos, que combinaban la cría en confinamiento con el engorde al aire libre. Los resultados económicos difundidos se

calculaban asumiendo el logro de una producción de 8 a 10 t/ha/año.

Además de los emprendimientos productivos, las plantas procesadoras impulsaban la recolección de caracoles en hábitats naturales, siendo ésta otra fuente de abastecimiento para los caracoles comercializados (Gelabert et al., 2014).

En este contexto, el objetivo del presente trabajo es analizar la evolución de la actividad helicícola en Argentina en el período 2001-2011, y discutir sus implicancias como estrategia de desarrollo para pequeños productores.

METODOLOGÍA

Incluyendo herramientas propias de la investigación cualitativa (Taylor & Bogdan, 1996; Vasilachis, 2006), la evolución de la actividad se caracterizó en base a las siguientes variables de estado:

1) La oferta argentina de carne de caracol (cantidades comercializadas anualmente y sus precios), basada en la información proporcionada por el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2010; 2013) y el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2010; 2013). Para procesar los datos primarios se utilizaron indicadores de estadística descriptiva y se calcularon las tendencias de cantidades exportadas y precios unitarios aplicando el método de las medias móviles (Uriel Jimenez, 1996).

2) La demanda internacional de carne de caracol obtenida a partir de las Estadísticas de Comercio Exterior de la Unión Europea y España (DATACOMEX, 2014), procesadas con las mismas metodologías señaladas en 1).

3) Los indicadores productivos y económicos referidos a los emprendimientos de producción primaria, obtenidos a partir de la bibliografía disponible, la información institucional de las tres principales empresas que promocionaban la actividad ofreciendo asesoramiento en la implementación, ejecución de los emprendimientos y comercialización del producto (cuyas denominaciones reales se reservan por razones de confidencialidad), e incorporando la información obtenida en las entrevistas y encuestas descriptas en el ítem 4.

4) Las percepciones de los actores sociales involucrados sobre las limitantes y potencialidades de desarrollo de la helicicultura, relevadas mediante una combinación de herramientas metodológicas: a) encuestas descriptivas realizadas por correo electrónico y b) entrevistas semi-estructuradas presenciales. Las primeras se orientaron a la exploración de las unidades productivas, utilizando un cuestionario de respuestas abiertas que incluyó cuatro ítems referidos al período en que desarrollaron la actividad, a los aspectos en los que encontraron mayores dificultades para llevarla a cabo, a las cantidades de carne de caracol obtenidas y al destino del producto. Se enviaron a una base de datos de 41 contactos registrados durante el "Primer Foro Nacional de Actores Relevantes" (González et al., 2005) a modo de prueba piloto y la información obtenida se analizó cualitativamente (Grande & Abascal, 2005). Para el relevamiento presencial los entrevistados se seleccionaron de forma

no aleatoria utilizando dos tipos de diseños muestrales: muestreo teórico (Guber, 2001), y muestreo por bola de nieve (Guber, 2001). Este último permitió ampliar el número y el tipo de actores entrevistados a partir de las sugerencias que realizaron los informantes primarios contactados personalmente. El muestreo se finalizó por saturación de datos; esto sucede cuando no se obtiene nueva información con la incorporación de nuevos actores y ésta comienza a ser redundante (Taylor & Bogdan, 1996).

RESULTADOS

1) Oferta argentina de carne de caracol

Bajo el rubro 03076000 del nomenclador aduanero correspondiente a la clasificación “Caracoles, excepto los de mar”, en el período 2001-2011 se registraron en la República Argentina 24 operaciones de exportación que totalizaron 203.035 kg, con un precio FOB unitario promedio de 2,34 USD/kg, en un rango desde 0,60 a 5,70 USD/kg con un desvío estándar de +/-1,14 . España fue el principal destino, con el 95,4% (193.750 kg); Italia se ubicó en segundo lugar, con el 3,8% (7.621 kg), y el 0,8% restante se distribuyó entre Hong Kong (900 kg), Uruguay (500 kg), Colombia (200 kg), Méjico (50 kg), El Salvador (10 kg), Corea del Sur (2 kg) y Bélgica (2 kg) (INDEC, 2010 y 2013; SENASA, 2010 y 2013). No existen registros de ventas a Francia. En la Tabla 1 se observa el detalle de las operaciones y la variabilidad de los precios de los envíos.

Tabla 1. Detalle de las exportaciones de caracoles de tierra desde Argentina en el período 2001-2011. Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2010; 2013) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2010; 2013).

Año	Destino	Peso Neto (kg)	Precio Unitario (USD/kg)
2001	Bélgica	2	2,00
	España	10.944	2,98
	España	3.690	1,91
	Corea del Sur	2	s/d
2002	España	24.408	2,14
	España	4.537	1,37
2003	Uruguay	500	0,60
	España	26.938	2,56
	España	3.710	1,20
2004	El Salvador	10	3,50
	España	23.906	2,23
	Italia	2.631	4,03
	España	7.398	1,20
	Italia	2.990	2,78
2005	España	37.801	2,43
	España	1.242	1,20
2006	España	18.195	2,83
	España	13.920	1,94
2007	España	8.076	2,75
	Italia	2.000	3,90
	España	5.472	1,59
	Méjico	50	s/d
2008	España	2.440	3,53
	España	613	1,88
2009	Colombia	200	5,70
	España	460	3,08
	Hong Kong	100	s/d
2010	Hong Kong	800	s/d
2011		0	
Total / Promedio		203.035	2,34
Desvío standard			1,14
Máximo			5,70
Mínimo			0,60

En el mismo período, el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) fiscalizó, además de las partidas mencionadas, cantidades menores con destino a Hong Kong (800 kg en el año 2010 y 100 kg en el 2009), México (50 kg en el 2007) y Corea del Sur (2 kg en el 2001). En 2011 y 2012 no se registraron exportaciones (SENASA, 2010 y 2013). La Figura 1 muestra las tendencias de las cantidades exportadas y los precios. Se observa una fuerte disminución en términos de cantidad a partir del 2006. El precio unitario asciende en forma marcada en 2008 y 2009, impulsado por dos operaciones de alto valor pero de escasa representatividad (3,90 USD/kg para 2.000 kg con destino Italia en el 2008, y 5,70 USD/kg para 200 kg exportados a Colombia en 2009), por lo cual ese incremento no representa una tendencia firme. Estas

estadísticas oficiales no discriminan los caracoles provenientes de sistemas de cría de los que se extraen de la naturaleza.

2) Demanda internacional de carne de caracol

Desde el 2001 al 2011, la Unión europea importó 199.877 t de caracoles de tierra, por un valor de 463.564 miles de dólares. La demanda anual promedio fue de 18.170 t con un máximo de 21.541 y un mínimo de 16.178 t. El precio unitario promedio se ubicó en 2,33 USD/kg, con un desvío estándar de +/- 0,57. La Figura 2 muestra las tendencias de las cantidades y precios en el período. El 87% de las importaciones se distribuyó entre cuatro países: España (59%), Francia (13%), Grecia (8,5%) e Italia (6,5%).

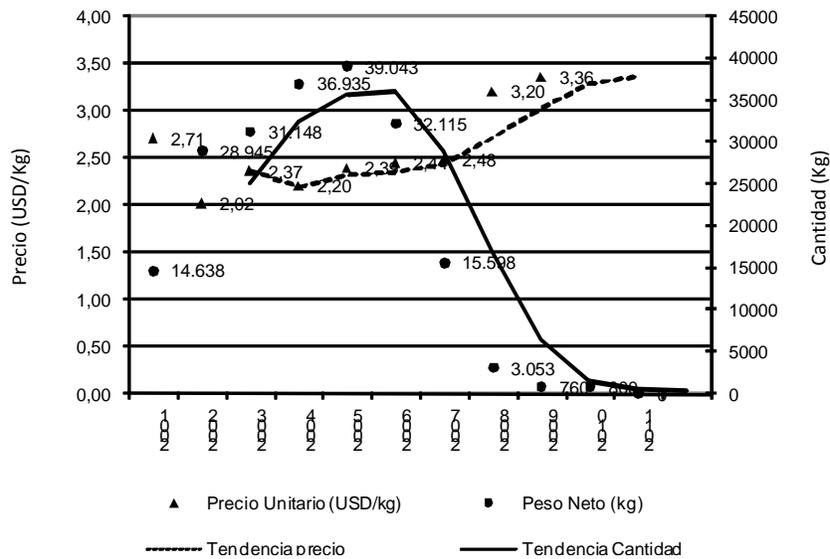


Figura 1. Evolución y tendencia de las exportaciones anuales de caracoles de tierra desde la Argentina para el período 2001-2011. Fuente: Elaboración propia en base a datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2010; 2013) y el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2010; 2013)

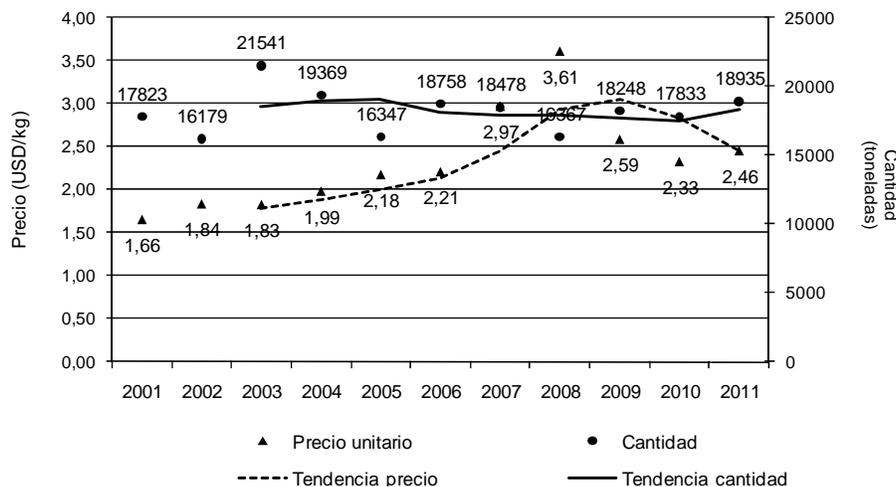


Figura 2. Evolución y tendencia de las importaciones anuales de caracoles de tierra de la unión Europea para el período 2001-2011. Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada de las bases de datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España (DATACOMEX, 2014).

el 0,1 % del total importado por la región. El primer lugar lo ocupó Marruecos, que provee caracoles de recolección abasteciendo el 55,3% de la demanda y el segundo lugar Turquía, con el 4,0%. De los otros países del Hemisferio Sur autorizados a enviar caracol fresco, Chile ocupa el puesto número 20 y Perú, el 35 (Tabla 2). Ordenando el ranking en términos monetarios, Marruecos y Turquía siguen encabezando la lista, y Argentina desciende al puesto 39º, mientras que Perú y Chile ascienden al 30º y 18º lugar respectivamente.

En el caso de España, principal destino de la actividad helicícola argentina, las importaciones totales en el período ascendieron a 117.875t con un volumen anual medio de de 10.716 t a un precio de 0,76 USD/kg (Tabla 3). La demanda fue abastecida en un 94% por Marruecos, a un valor promedio de 0,63 USD/kg, con un máximo de 0,94 y un mínimo de 0,38 USD/kg. Argentina ocupa el 8º lugar como proveedor, aportando el 0,16% de la cantidad total comercializada.

El mercado de Francia totalizó 26.683 t, con una media anual de 2.426 t a un precio unitario de 6,52 USD/kg (Tabla 3). Aunque la Argentina aún no ha accedido a éste, Francia es el más atractivo de los tres destinos analizados en términos de precios y magnitud de la demanda. Turquía y Grecia abastecieron el 38% de su demanda.

Grecia importó 17.011 t (1.546 t/año) a un valor de 2,93 USD/kg. Sus principales proveedores fueron Macedonia, Bulgaria y Hungría, aportando el 78%. No hubo operaciones registradas con Argentina.

Italia importó 12.737 t, con un promedio de 1.158 t/año, a un valor de 4,87 USD/kg. Argentina ocupó el puesto 24 en el ranking de proveedores, aportando el 0,07%. Encabezan la lista Túnez, Argelia y Turquía con el 74%.

En cuanto a la evolución de las importaciones de estos cuatro países (Figuras 3 y 4) no hubo variaciones en la tendencia de la demanda, mientras que los precios de compra se incrementaron levemente en los casos de Francia, Italia y Grecia, y se mantienen en el caso de España.

3) Indicadores productivos y económicos referidos a la producción primaria

La promoción de la actividad se orientó a pequeños y medianos emprendedores tanto del medio agropecuario como ajenos al sector. La oferta resultó así muy atomizada (García, 2003; INTA, 2005; Vieites et al., 2007). Las empresas impulsoras que publicaban información en sus sitios de Internet proponían unidades productivas desde 0,5 hasta 5 ha para sistemas de cría a cielo abierto y mixtos, con una inversión del orden de los 25 a 30.000 USD/ha. Para criaderos desde 0,5 a 2 ha, el promedio de los costos de producción presentados era de 2,10 USD/kg producido, y la renta esperada oscilaba entre 1 y 2 USD/kg según el precio de venta considerado. Según INTA, se trata de una actividad destinada a pequeños y medianos productores, “aunque se suman los casos donde opera como diversificación productiva en explotaciones mayores” (INTA, 2005). Gran parte de esos productores tenían emprendimientos incipientes en un marco de informalidad, y no llegaron a

Tabla 2. Detalle de las importaciones de caracol de tierra realizadas por la Unión Europea en el período 2001-2011 (incluyendo las transacciones entre países miembros). Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada de las bases de datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España (DATACOMEX, 2014).

Nº orden	País proveedor	Cantidad (t)	Precio unitario (USD/kg)
1	Marruecos	110.517	0,63
2	Turquía	8.005	5,90
3	España (incl. Península y Baleares)	7.496	1,08
4	Túnez	6.272	6,26
5	Macedonia	5.841	4,16
6	Bulgaria	5.741	2,06
7	Grecia	4.997	7,51
8	Hungría	4.906	3,36
9	Polonia	4.728	4,86
10	Francia	4.522	7,94
11	Portugal	3.818	0,90
12	Rumanía	3.759	5,73
13	Lituania	2.950	5,75
14	Indonesia	2.924	3,09
15	Bosnia-Herzegovina	2.466	6,65
16	Argelia	2.408	4,01
17	Letonia	1.717	1,07
18	Alemania	1.660	5,86
19	República Checa	1.617	6,75
20	Chile	1.442	5,90
21	Moldavia	1.335	0,88
22	Croacia	1.327	1,33
23	Bélgica	1.210	8,69
24	Ucrania	1.071	0,97
25	Italia	879	4,84
26	Yugoslavia, R. F. (Serbia y Montenegro)	782	1,76
27	Países Bajos	700	2,62
28	Bielorrusia	618	5,57
29	Albania	550	2,85
30	Vietnam	506	2,15
31	Serbia (desde 01/06/2005)	403	4,12
32	Eslovenia	396	1,77
33	Reino Unido	246	4,76
34	Nigeria	239	2,27
35	Perú	221	5,56
36	Argentina	200	4,11
37	Resto del mundo	1.409	6,13
Total / Promedio		199.877	2,32
Máximo (corresponde a 0,10 t de Israel)			167,90
Mínimo (corresponde a 110.517 t de Marruecos)			0,63

Tabla 3. Detalle de las importaciones de caracol de tierra realizadas por España en el período 2001-2011 (incluyendo las transacciones entre países miembros). Fuente: Elaboración propia en base a información recopilada de las bases de datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España (DATACOMEX, 2014).

Nº orden	País proveedor	Cantidad (t)	Precio unitario (USD/kg)
1	Marruecos	110.456,00	0,63
2	Portugal	3.734,20	0,81
3	Chile	1.391,30	5,88
4	Italia	623,30	3,48
5	Francia	462,50	4,40
6	Perú	220,90	5,56
7	Argelia	203,40	4,03
8	Argentina	190,80	4,04
9	Sudáfrica	151,20	5,58
10	Reino Unido	144,10	4,66
11	Irlanda	107,00	4,38
12	Turquía	88,90	3,24
13	Túnez	42,20	1,70
14	Ecuador	20,70	3,36
15	Grecia	11,90	6,16
16	Serbia (desde 01/06/2005)	11,40	2,74
17	Uruguay	9,30	5,93
18	Países Bajos	3,10	2,86
19	Andorra	1,30	3,54
20	Suecia	0,60	6,40
21	Indonesia	0,30	17,20
22	Bélgica	0,20	5,00
23	Alemania	0,10	28,60
24	Dinamarca	0,10	44,10
25	Malta	0,10	6,50
Total / Promedio		117.874,90	0,76
Máximo (corresponde a 0,10 t de Dinamarca)			44,10
Mínimo (corresponde a 110,456 t de Marruecos)			0,63

establecerse como criaderos oficialmente reconocidos según las normativas nacionales. En marzo de 2003 había sólo 13 criaderos inscriptos en el Registro Nacional de Establecimientos Helicicultores implementado por SENASA, y sólo 3 plantas procesadoras habilitadas para exportar (en Mar del Plata, Quequén y Saladillo) (García, 2003, SENASA, Resolución 554/02). Sin embargo, en el año 2004 a través del Primer Foro Nacional de Actores Relevantes se registraron 11 asociaciones de productores helicícolas (González et al., 2005), distribuidos en las localidades de Santa Fe, Rosario, Córdoba, San Francisco, Río Tercero, San Andrés de Giles, Tandil,

Rojas, Cañuelas, Luján y Villa Gesell. En el 2005, un informe de diagnóstico cita la existencia de 9 asociaciones conformadas por 221 miembros, más un centenar de establecimientos independientes en la provincia de Buenos Aires y otro tanto en Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos, La Pampa, San Luis y Salta (INTA, 2005). En ese informe se consigna además que "los establecimientos helicícolas se caracterizan porque están conformados, en su gran mayoría, por sociedades de hecho entre varias personas (3 a 20 familias) que constituyen la mano de obra, sobre todo en los criaderos intensivos. En la mayoría de los criaderos extensivos y mixtos hay mano de obra contratada. De una a cuatro personas, dependiendo del tamaño actual de la explotación. De la sumatoria de estas dos categorías, se estima que alrededor de 2000 personas se dedican en forma parcial o exclusiva a la helicicultura en todo el país" (INTA, 2005). En el trabajo de campo realizado en 2011 se relevaron sólo tres unidades productivas en las ciudades de Cañuelas, Tandil y San Andrés de Giles, y no se pudo comprobar la existencia de alrededor de 50 establecimientos referidos por uno de los entrevistados.

Además de la pequeña escala de los emprendimientos y de la informalidad ya comentadas, las cantidades de caracoles logradas en la producción en cautiverio también tuvieron un rol importante en la decadencia de la actividad (Gelabert, 2013). Los valores esperados que se difundieron al promocionar la helicicultura como una nueva oportunidad de desarrollo de una producción animal alternativa, oscilaron entre 6.000 y 10.000 kg/ha/año cuando los criaderos estuvieran en régimen (García, 2003; INTA, 2005; González et al., 2005). Según Vieites et al. (2007), los 10.000 kg/ha/año correspondían a las proyecciones originales para criaderos en sistema abierto, y en el 2007 ya se consideraban 5.000 a 6.500 kg en el mejor de los casos. Algunos autores señalan que la cantidad lograda varió entre 3.500 y 5.000 kg/ha/año (Lagrifa, 2002, San Roman et al., 2004, González et al., 2008, González et al., 2009, Gelabert et al., 2014) Sumado al inconveniente de la escasa cantidad lograda por unidad de superficie en producción, en algunos casos no se alcanzaron los atributos de calidad requeridos por las plantas procesadoras (i.e. tamaño y dureza del caparazón) (Gelabert, 2013; Gelabert et al., 2014).

En cuanto a los precios esperados, las empresas que promocionaban la actividad basaban sus cálculos de rentabilidad en valores que oscilaban entre 3,20 y 4,59 USD/kg, esperando incluso precios más altos si se ingresaba al mercado francés. A estos valores se debía descontar aproximadamente 1,3 USD/kg correspondientes al flete aéreo. En la bibliografía se asumen precios de venta mínimos de 3 y máximos de 5 USD/kg (García, 2003; INTA, 2005; Vieites et al., 2007). La influencia del flete aéreo en el ingreso del productor fue uno de los argumentos utilizados para promover la necesidad de agregar valor a la carne fresca de caracol mediante el procesamiento (pre-cocido, conservas, platos preparados, etc.), ya que de ese modo, además del precio más alto del producto, aumenta el tiempo de conservación y los envíos podrían realizarse en barco a un costo de 0,4 USD/kg, lo que supone una ganancia adicional.

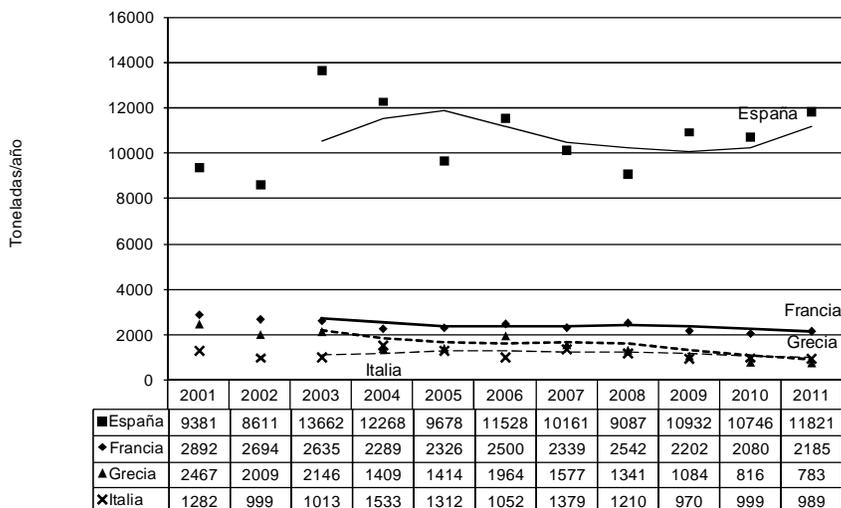


Figura 3. Evolución y tendencia de las importaciones anuales de caracol de tierra de España, Francia, Grecia e Italia en el período 2001-2011. FUENTE: Elaboración propia en base a información recopilada de las bases de datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España (DATACOMEX, 2014).

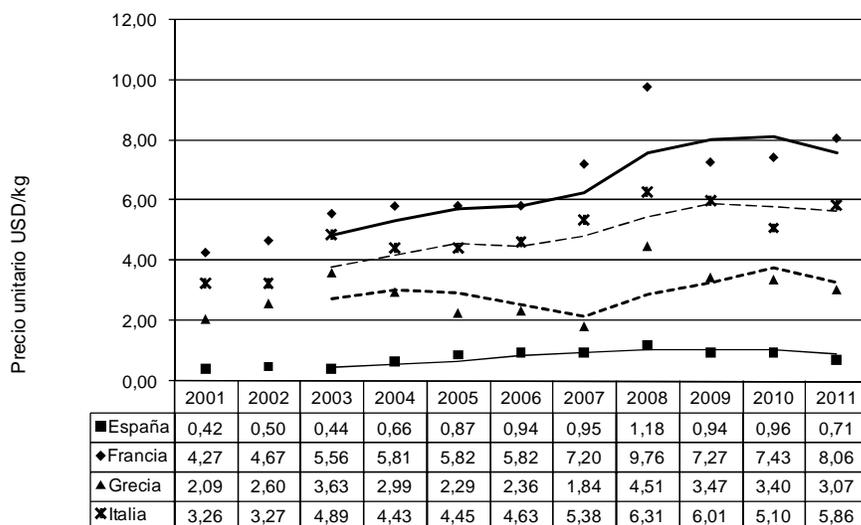


Figura 4. Evolución y tendencia de los precios unitarios de las importaciones de caracol de tierra de España, Francia, Grecia e Italia en el período 2001-2011. FUENTE: Elaboración propia en base a información recopilada de las bases de datos de la Secretaría de Estado de Comercio Exterior del Gobierno de España (DATACOMEX, 2014).

Los bajos rendimientos, los precios inferiores a los proyectados y las deficiencias en la calidad del producto proveniente del cautiverio afectaron sustancialmente la rentabilidad esperada y por ende la perdurabilidad de la cadena, cuyo sostén fue la helicicolecta (Gelabert, 2013).

4) Percepciones de los actores sociales involucrados sobre las limitantes y potencialidades de desarrollo de la actividad.

De las 41 encuestas enviadas por correo electrónico, se obtuvieron cinco respuestas. Cuatro emprendimientos abandonaron la actividad entre 2004 y 2008, y el restante aun continúa. Todos señalaron que las principales dificultades radicaban en los siguientes aspectos técnicos de la producción: tecnología europea no adecuada para las condiciones del país, imposibilidad de alcanzar en cría intensiva pesos adecuados para comercializar, problemas sanitarios y reproductivos. Algunos autores agregan a esta problemática cuestiones inherentes a la alimentación (Gonzalez, 2005; Vieites et al., 2007).

Para la realización de entrevistas semi-estructuradas, por medio del muestreo teórico se contactaron a tres representantes de plantas procesadoras y exportadoras, dos representantes de instituciones gubernamentales, dos productores y un asesor técnico. Luego por medio del muestreo de bola de nieve, los entrevistados primarios permitieron identificar a un acopiador y nueve recolectores de caracoles silvestres. La información relevada por este método también sustenta que las principales dificultades estaban asociadas a aspectos técnicos de la producción y rendimientos inferiores a los promocionados en los cursos y programas de difusión de la actividad. Los entrevistados confirmaron que ante la falta de abastecimiento de carne de caracol por parte de los productores primarios, las plantas procesadoras y exportadoras impulsaron la recolección de caracoles de la naturaleza. La recolección era realizada por pobladores locales, generalmente grupos familiares integrados en promedio por cinco personas, que recolectaban un total de 250 a 300 kg/semana. El precio promedio percibido por kilogramo de caracol recolectado fue de 1 USD, registrándose un mínimo de 0,75 USD y un máximo de 1,20 USD. La articulación entre los recolectores y los acopiadores y/o plantas procesadoras era informal. A partir del año 2006 la recolección disminuyó hasta llegar a ser actualmente una actividad esporádica, dada la baja demanda de las plantas procesadoras y el bajo precio percibido por el producto.

Cuatro de los encuestados vía correo electrónico, agregan a las dificultades tecnológicas la existencia de barreras comerciales y económicas (falta de acceso a mercados de exportación, altos costos de comercialización, incumplimiento en fechas de entrega y precios pactados, altos costos de producción, alto riesgo de la inversión). Sólo dos de los cinco casos declaran haber concretado exportaciones, sumando 5.000 kg en el año 2004 (13,5% del total exportado por Argentina) y 7.500 kg en el año 2005 (19% del total), y; uno de ellos manifestó haber vendido en el mercado interno desde 1990 a 2006 a "clientela muy selectiva".

Sobre la dificultad de colocar en los principales mercados productos con valor agregado, los tres representantes de las procesadoras y exportadoras entrevistados expresaron que si bien su objetivo al iniciarse en el negocio era exportar el producto procesado y envasado en contra-estación a los principales países consumidores (i.e. España, Francia, Grecia e Italia), dicho propósito no pudo alcanzarse. Entre las principales razones destacaron que la demanda se centra en la modalidad de "vivo refrigerado" (Caracoles en etapa de hibernación y operculados, mantenidos a una temperatura que no supere los 6° y con ventilación suficiente para permitir la circulación de oxígeno), dado que los consumidores mantienen en el imaginario la idea de que el producto fue recientemente recolectado. Esta preferencia dificulta el agregado de valor por medio de la elaboración de conservas o su presentación de forma pre-cocida y/o congelada. Además, comentaron que el mercado de productos de caracol procesado es abastecido por Turquía y Grecia, países con los que es difícil competir, principalmente por el costo de flete signado por la distancia al mercado consumidor.

Del análisis de las entrevistas surge que el precio de venta percibido por las plantas procesadoras en asociación con el tipo de cambio y el costo del flete aéreo desmotivaron la continuidad en el negocio. Los entrevistados destacaron que el costo del flete aéreo se elevó de 1,70 USD a 2,6 USD en el 2006. Esta diferencia afectó la competitividad de las exportaciones argentinas en comparación con las chilenas, que contaban con promociones para este tipo de transporte. Es así como el precio del producto chileno en España era de 3,9 euros/kg y el del producto argentino, 4,4 euros/kg para el mismo período.

Entre las potencialidades identificadas, los representantes de las plantas procesadoras y exportadoras entrevistados mencionaron el desarrollo de canales alternativos de comercialización en asociación con empresas industriales europeas que envasen la carne de caracol en destino con marca propia. También plantearon la posibilidad de desarrollar el mercado interno.

DISCUSIÓN

El 87% de las importaciones realizadas por la Unión Europea se distribuyó entre cuatro países: España, Francia, Grecia e Italia, modificando el orden de importancia referido por García (2003) para la década anterior. Las estadísticas nacionales mostraron que no hubo ninguna operación oficial con el mercado francés, al que se aspiraba ingresar para mejorar los precios de venta (García, 2003; INTA, 2005; González et al., 2005; INTA, 2005; Vieites, et al., 2007). El precio promedio de las exportaciones (2,34 USD/kg) resultó inferior al rango utilizado durante el período de promoción de la actividad, factor de desaliento al que se sumó la imposibilidad de lograr los rendimientos esperados debido a las dificultades de aplicar una tecnología localmente aún inmadura (González et al., 2005; Vieites, 2007). La tendencia de las cantidades importadas anualmente por la Unión Europea es estable en el período en estudio. Las exportaciones

nacionales se sostuvieron hasta el año 2006, mientras los costos de flete y el tipo de cambio fueron favorables, en base a la helicicolecta. Ante la ausencia de marcos regulatorios, predominaron las relaciones informales entre los recolectores y las plantas procesadoras y exportadoras con una gran asimetría en el poder de negociación a lo largo de la cadena de valor (Gelabert, et al., 2014).

CONCLUSIONES

La evolución de la actividad helicícola en Argentina no alcanzó el desarrollo auspiciado por entidades públicas y privadas en los inicios del año 2001. Las principales problemáticas identificadas y descritas en el período bajo estudio y el marco de informalidad impositiva y laboral sobre el cual se desarrolló mayormente la helicicolecta como substancial origen del producto exportado, fueron los principales factores que incidieron de forma negativa sobre el potencial de la helicicultura como estrategia de desarrollo para pequeños productores. La ausencia de mercado interno se sumó a los factores de desmotivación para los emprendimientos de producción primaria, desalentando las actividades de asociación que se observaban al inicio del período.

Entre las primordiales limitantes que enfrentaron los emprendimientos de cría se destacan: la asimetría en el poder de negociación a lo largo de la cadena en el ámbito nacional, por el avance de la helicicolecta y la articulación informal entre recolectores y plantas procesadoras, las dificultades de las plantas procesadoras ante el mercado internacional para responder a las exigencias en calidad y seguridad de los productos obtenidos por recolección en el medio natural, y las limitantes económicas propias de los productores de pequeña escala para sostener actividades de investigación y desarrollo conducentes al logro de una innovación tecnológica exitosa.

Agradecimientos

Los autores agradecen el apoyo financiero del Programa Científico UBACyT G63 2008-2010 y UBACyT W69 2011-2014 para desarrollar esta investigación, al SENASA e INDEC por los datos brindados. Especial referencia debe hacerse a los entrevistados que han contribuido a este trabajo.

BIBLIOGRAFÍA

DATACOMEX. 2014. Base de datos de estadísticas del comercio exterior de Unión Europea y España. Secretaría de Estado de Comercio Exterior. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio. Gobierno de España. Disponible en <http://datacomex.comercio.es/>. Último acceso: Marzo 2014.

García, L. 2003. Documento 12: Caracoles de Tierra. Estudio 1.EG.33.7 del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Argentina. Disponible en: www.iica.int/Esp/regiones/sur/argentina/.../Caracolesdetierra.pdf. Último acceso: Enero 2011.

Gelabert, C. 2013. Sistemas de producción de yacaré y helicícola: variables socio-económicas asociadas a su aprovechamiento sustentable. PhD Tesis. Escuela para Graduados Alberto Soriano, Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires. Argentina. pp100

Gelabert, C., S. de Bargas, F. Rositano & O. González. 2014. La helicicultura en Argentina: una aproximación desde el enfoque de sistemas blandos. Archivos de Zootecnia. 63 (241) pp: 97-108.

González, O., C. Basso & C. Vieites. 2005. Actividad Helicícola en la Argentina: Actualidad y Acciones Futuras. Rev. Facultad de Agronomía. UBA. 25 (2) pp: 83-91.

González, O., G. Pérez Camargo, M. Membiela, D. Frezza, N. Bartoloni & C. Vieites. 2008. Efecto de la densidad poblacional en la productividad de caracoles (*Helix aspersa*) en un sistema a cielo abierto alimentados con acelga y suplemento alimentario balanceado. Ciencia e Investigación Agraria, 35(3) pp: 251:257.

González, O., G. Pérez Camargo, M. Membiela, D. Frezza, N. Bartoloni & C. Vieites. 2009. Discrete observations of the spatial distribution of the *Helix aspersa* snail in an outdoor system. Ciencia e Investigación Agraria, 36(1) pp:123:130.

Grande, I., & E. Abascal. 2005. Análisis de Encuestas. ESIC Ed. Madrid. 293pp.

Guber, R. 2001. La etnografía, método, campo y reflexividad. Ed. Norma, Bogotá. pp. 146

Gutman, G. & P. Lavarello. 2002. Transformaciones recientes de las industrias de la alimentación en Argentina: transnacionalización, concentración y (des) encadenamientos tecnológicos, Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios, nº 17, 2do. semestre, Buenos Aires

Gutman, E. & S. Gorenstein. 2003. Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina. Desarrollo Económico, 42(168) pp: 563-587.

Gutman G., M.E. Iturregui & A. Filadoro. 2004. Propuestas de formulación de políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina. CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas. Buenos Aires.

INDEC. 2010. Trabajo especial: Comercio Exterior 2001-2009: caracoles de tierra, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Argentina.

INDEC. 2013. Trabajo especial: Comercio Exterior 2010-2012: caracoles de tierra, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Argentina.

INTA. 2005. Diversificación: Producciones Alternativas - Diagnóstico para el plan tecnológico regional 2006-2008. INTA. Argentina. Disponible en: <http://www.inta.gov.ar/BN/info/ptr/diagnosticos05/diversi.pdf>. Último acceso: Febrero 2011.

Lagrifa, L.B. 2002. Helicicultura. Cultivo de caracol terrestre. La Plata. Argentina pp. 118

Obschatko, E.S., M. Foti & M. Román. 2007. Los pequeños productores en la República Argentina: importancia en la producción agropecuaria 2002. 2ª ed. PROINDER-SAGPYA / IICA-Argentina. Serie Estudios e Investigaciones 10. Buenos Aires. 127 pp.

- Porter, M.** 1999. "Los cluster y la competitividad", en ELGUE, M. (ed.): Globalización, desarrollo local y redes asociativas. Corregidor, Buenos Aires
- SENASA.** 2010. Informe de exportaciones de caracol de tierra período 2000-2009, Oficina de Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, Argentina.
- SENASA.** 2013. Informe de exportaciones de caracol de tierra período 2010-2012, Oficina de Estadísticas de Comercio Exterior, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, Argentina.
- San Román, J., G. Giammarino & S. Vidal.** 2004. Manual Helicícola. Cría de caracoles a cielo abierto. 1ªed. Buenos Aires. Orientación Gráfica Editora. 175 pp.
- Taylor, S. & R. Bogdan.** 1996. Introducción a los métodos cualitativos de Investigación. Ed. Paidós. Buenos Aires. 303 pp.
- Teubal, M. & J. Rodríguez.** 2002. Globalización y sistemas Agroalimentarios en la Argentina. En: Teubal, M. y J. Rodríguez. Agro y Alimentos en la globalización. Una perspectiva Crítica. Editorial La Colmena. Buenos Aires. 208 pp.
- Uriel Jimenez, E.** 1996. Análisis de datos. Series temporales y análisis multivariante. Editorial AC. Madrid. 344 pp.
- Vasilachis de Gialdino, I.** (coord.). 2006. Estrategias de investigación cualitativa. Ed. Gedisa. Barcelona. 277 pp.
- Vieites, C.** (coord.). 2007. Agronegocios Alternativos. Enfoque, importancia y bases para la generación de actividades agropecuarias no tradicionales. Hemisferio Sur. Buenos Aires. 466 pp.
- Vieites, C. & H. Cetrángolo.** 2006. Subsector de producciones animales alternativas. En Regúnaga, M., H. Cetrángolo y G. Mozeris. 2007. El impacto de las cadenas agroindustriales pecuarias en Argentina. Evolución y Potencia. Ed. Capital Intelectual. Buenos Aires. 324 pp.
- Vieites C., O. González & C. Seery.** 2007. Análisis de producciones animales alternativas con potencial de desarrollo inmediato y mediano en la República Argentina. pp. 46-79. SAGPyA. Buenos Aires. 211 pp.
- Williamson, O.** 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." American Journal of Sociology, 87.pp:548-577.
- Zylbersztajn, D. & M.F. Neves.** 2000. Economía e gestão dos negocios agroalimentares. Ed. Pioneira. São Paulo. 428 pp.