

# Cría Comercial del Caracol

## Una Alternativa Comercial Válida

1. Introducción
2. La comercialización.
3. Prioridades
4. El emprendimiento
5. Diagnóstico de viabilidad
6. Los sistemas de cría
7. Cómo iniciarse
8. Proceso de producción
9. Conclusión

- **Introducción**

Las poblaciones naturales de caracoles, fuente tradicional del suministro comercial en Europa, han disminuido al punto de la casi extinción como consecuencia de la recolección indiscriminada y el uso de herbicidas y agroquímicos en la agricultura y ganadería. Agravándose tal situación por la reducción de su hábitat al ser utilizadas las tierras para fines industriales y otros.

La creciente demanda y su relevante valor económico, impulsó el desarrollo de sistemas de crianza y la instalación de criaderos de caracoles en Europa, estableciéndose como una actividad comercial rentable, reconocida internacionalmente.

Aún así, la producción mundial está muy lejos de satisfacer la demanda del mercado, ésta aumenta año tras año. Bélgica, Italia, España, Marruecos, Japón, estados Unidos, Grecia, Suecia y otros, son grandes consumidores y a pesar de contar con producción propia deben recurrir a la importación.

La especie seleccionada según sus *características de adaptabilidad* para la cría en cautiverio, y la *calidad* de su carne, es **Hélix aspersa**, o el conocido caracol marrón de jardín, que fuera introducido en nuestro país por los españoles e italianos alrededor de 1850.

Esta especie es la de mayor demanda mundial para su uso en la alta cocina.

Francia, el mayor consumidor, ronda las 50.000 toneladas de consumo al año.

- **Helix aspersa.**

caracol común de jardín o petit-gris. Es el más utilizado en los criaderos por su rusticidad, resistencia, adaptación al cautiverio y sobre todo por su precocidad en el crecimiento. En nuestro país es una de las variedades más vista, se encuentra en toda la Pampa Húmeda. Esta especie representa el 70% del patrimonio helicícola en Europa.

### **Perspectivas de la Argentina**

Argentina cuenta con óptimas condiciones ecológicas y climatológicas para la producción de este alimento, y ha sido calificada por la comunidad europea junto con Chile y Perú, como región apta.

La alta demanda insatisfecha crea perspectivas inmejorables para su desarrollo.

La ventaja que supone producir en contra estación es invaluable, pone a la Argentina en situación de privilegio, y si ofrecemos productos de calidad en volumen acorde con las exigencias del mercado, la posibilidad de la helicultura como actividad rentable de desarrollo sostenido en nuestro país es un hecho.

La cotización del caracol incrementa de año en año, señal clara de un constante y creciente mercado. Será fundamental, para quienes incursionen en la actividad, desarrollar técnicas precisas en el control de calidad y prácticas de manejo de nivel profesional para tener acceso, ganar y mantener un lugar en el mercado internacional.

Debido a la difusión de esta actividad como una alternativa productiva rentable, se ha generado un creciente interés en los últimos dos años, motivando la incursión de innumerables emprendedores que, en la mayoría de los casos, se encuentran en etapa experimental.

Por ser un rubro desconocido la información disponible es poca, poco clara y no de fácil acceso. Con respecto a reglamentaciones y normativas, lo poco que se obtiene está incompleto o no es fácil de entender para quien, (como la mayoría de los potenciales helicultores), no tienen experiencia ni conocimientos.

Lamentablemente se ha dado la aparición de algunas personas (los oportunistas de siempre) que se presentan como conocedoras del tema dictando charlas y vendiendo cursos, ofreciendo apoyo técnico que luego no se concreta, y cuyos conocimientos no van más allá de lo que se puede obtener consultando un buen libro sobre la especialidad.

## **Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida**

No existen estudios profundos sobre la situación de la helicultura en Argentina. Se sabe de algunas empresas y de intentos individuales, pero en general aun no han llegado a completar la etapa para iniciar el período de reproducción, (de hecho, no se ha exportado caracol de criadero). La mayor parte, (sino toda), del volumen de individuos necesarios para el inicio, ha sido obtenida de caracoles de recolección, que si bien son necesarios para formar el plantel inicial, no es aconsejable utilizarlos para la producción en masa, puesto que promueve la introducción al recinto de cría de entes desconocidos (*parásitos, bacterias, hongos, etc.*), pudiendo perjudicar la productividad, causar mortandad, provocar el nacimiento de individuos defectuosos, etc., lo que determinaría el atraso de la producción, gastos no previstos, pérdida de inversión, o el posible rechazo del producto terminado por parte del comprador, con el consiguiente perjuicio para el producto Argentino, poniendo en peligro la continuidad de los emprendimientos.

- **La comercialización.**

Si bien es cierto que existen demanda y precios sostenidos y en aumento, y que los márgenes de rentabilidad prometen ser sustanciosos, iniciarse en el negocio del caracol trae aparejadas algunas complejidades.

Podemos asumir que el proceso de cría / venta se desarrolla a través de tres etapas:

1. **El producto.** El caracol obtenido por recolección o cría.
2. **Su preparación** para la venta. (selección, purgado, calibrado, limpieza, embolsado, rotulado, transporte, etc.).
3. **La venta.** Contactos con compradores, pactar precios y formas de pago, contratos, gestiones bancarias, cartas de crédito, gestiones de exportación, discusión de las formas de pago (CIF o FOB), etc.

La concreción de las etapas mencionadas exigirá:

1. **los conocimientos.** Es **condición ineludible** adquirir los conocimientos sobre cría, y gestión comercial. Será necesario hacer un análisis que permita conocer si existe oportunidad de llevarlo a cabo y la posible rentabilidad del mismo.
2. **Inversión.** Implementos y facilidades.
3. **Gastos.** Inscripción y registros: municipales, provinciales y nacionales de rigor.
4. **Infraestructura.** Es necesario, según el sistema de cría elegido, crear o acondicionar estructuras que permitan desarrollar una crianza profesional.:
5. **Capital de trabajo.** En dos etapas: 1- solventar el alimento de los caracoles y los gastos de climatización y/o mantenimiento de instalaciones; 2- comprar los materiales de empaque y financiar todas las operaciones hasta lograr el cobro por la venta. Los porcentajes de retención aduanera son exigidos por adelantado, antes de cobrar el producido de la venta.
6. **Mano de obra.** Si bien las tareas no requieren de grandes esfuerzos físicos, demanda una determinada cantidad de horas de atención para
  - a. En el proceso neto de cría: limpieza, inspección y alimentación, detección y atención de las posturas, incubación y nacimientos. Control sanitario.
  - b. Control de calidad, selección, calibrado, purgado, limpieza, embolsado, rotulado.
  - c. Gestión comercial.

- **Prioridades**

Es necesario actuar rápidamente implementando medidas de control y regulación **en pos de lograr emprendimientos sólidos con perspectivas reales de ponerse en marcha, consolidarse y crecer.** Esta naciente y prometedor actividad, todavía muy frágil, puede tener

## Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida

idéntico fin al de otras que en su momento tuvieron mucho auge, como las cabañas de conejo y chinchillas, por nombrar algunas.

Su evidente potencial económico y las excelentes posibilidades de desarrollo en nuestra región, dado las favorables condiciones climatológicas y ha haber sido declarada viable con respecto a la contaminación ambiental, hace imprescindible la intervención de un organismo que promocióne, incentive y regule la crianza comercial de caracoles, con el fin de desarrollar la actividad, la que una vez organizada y ordenada orientará sus esfuerzos a obtener un estándar de calidad que permita lograr la imposición del producto a precios competitivos, lo que conllevará a un posicionamiento en el mercado mundial.

La importancia de esta actividad a nivel del comercio internacional y el potencial que representa la futura apertura del mercado interno, (hoy casi inexistente con sus 400 toneladas anuales), exige de los potenciales criadores desarrollar un **nivel profesional** en cuanto a la metodología a aplicar.

Es primordial que los futuros helicicultores sean guiados con sentido común, mediante la intervención de organismos que cuenten con el apoyo del INTA, conformado por los propios actores, el que deberá investigar y proveer asesoramiento y apoyo técnico profesional para lograr una adecuada y **uniforme** calidad del producto final.

El futuro productor debe, como primera medida, entender y aceptar los beneficios del trabajo asociativo, entender y aceptar que compartirá con otros un objetivo en común. Deberán organizarse conformando **asociaciones regionales de productores** que los represente ante Asociaciones nacionales, entidades oficiales, proveedores de insumos, importadores, frigoríficos, industrias procesadoras, etc.; que se transforme en la raíz del desarrollo en comunidad de cada uno de sus integrantes.

Dicho organismo deberá hacerse cargo de incentivar la propuesta de alternativas que promuevan la generación de valor agregado para el producto, promover la constante investigación para optimizar los índices de calidad, y realizar los estudios económicos en pos de la viabilidad para la construcción de plantas de procesamiento.

### • **El emprendimiento**

La situación imperante en nuestro País hace que los lógicos inconvenientes financieros para el comienzo de cualquier emprendimiento, sean aún mayores.

Una de las ventajas de la helicicultura es que permite al emprendedor utilizar su caudal de **fortalezas**: ingenio, creatividad, capacidad de trabajo, compromiso con su empresa, etc. Otra ventaja es la **oportunidad**, se presenta como una alternativa rentable con proyección de futuro en un momento donde todo parece ser negativo.

Generalmente el emprendedor adolece de capacidad organizativa en los comienzos. Es una de las **debilidades** más marcadas de los emprendimientos y suele terminar con el fracaso anticipado de la actividad. Esta deficiencia organizativa no permite obtener **costos adecuados de la producción** y los gastos operativos se hacen altos, impide implementar un proceso de control confiable, que proporcione garantía de calidad uniforme, volumen y frecuencia de entrega del producto al comprador, quien exige grandes volúmenes y puntualidad en la entrega.

La proliferación de criaderos aislados, el desconocimiento entre pares, la desorganización, el desconocimiento general, la información dispersa, escasa, inexacta, la intervención de inescrupulosos vendiendo cursos con la promesa de hacerse rico en pocos meses y la indiferencia del Estado se presentan como una **amenaza**, haciendo temer consecuencias funestas, similares a las de otras actividades que en su momento fueron propuestas como "incomparables" salidas económicas y en el presente casi han desaparecido.

Las asociaciones regionales son un paso indispensable si queremos lograr el éxito.

### ▪ **Diagnóstico de viabilidad**

Es fundamental diagnosticar la viabilidad que presenta un proyecto empresario de iniciarse, consolidarse y crecer, para ello se utiliza una técnica llamada *Diagnóstico FODA*.

Esta técnica pretende analizar y clarificar tres aspectos elementales:

1. ¿En qué situación nos encontramos para emprender la actividad?
2. ¿Cuáles son y deben ser nuestras prioridades con vistas al futuro?

## Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida

### 3. ¿Qué opciones de desarrollo tenemos?

Es sencilla en su aplicación y nos facilita distinguir los elementos positivos y negativos de nuestra situación personal interna con respecto al emprendimiento, a los que se les llama **Fortalezas** y **Debilidades**; y los elementos positivos y negativos de la situación externa, en este caso con respecto a la producción de caracoles, a los que se les denomina **Oportunidades** y **Amenazas**.

Dichos aspectos agrupados se definen en la siguiente figura:

ASPECTOS POSITIVOS		ASPECTOS NEGATIVOS	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Internas	Externas	Internas	Externas
<b>F</b>	<b>O</b>	<b>D</b>	<b>A</b>

### Análisis de la situación interna del emprendimiento helicicultor en Argentina:

<b>+ Fortalezas Internas</b>  Mano de obra propia  Poca inversión por unidad de producto.  Posibilidad de rápida maduración de las inversiones.  Pueden manejarse con bajos costos operativos.  Pueden utilizar materia prima e insumos de la zona o región.  Privilegian la creatividad, el diseño y la atención personalizada.  Estructura organizativa sencilla, posibilita flexibilidad y adaptabilidad a los cambios.  La poca complejidad estructural permite una rápida puesta en marcha	<b>= Debilidades Internas</b>  Falta de conocimientos específicos  Dificultad para acceder a la información  Inexperiencia  Dificultad para adquirir capital de trabajo  Indecisión para requerir apoyo profesional  organización deficiente  Mercado individualismo  Reticencia a la asociatividad  Falta de integración asociativa
---	--

### Análisis de la situación externa del emprendimiento helicicultor en Argentina:

<b>+ Oportunidades Externas</b>  Alternativa rentable con proyección  Precios sostenidos y crecientes  Demanda en aumento  Condiciones climatológicas aptas  Visto bueno de la C.E.  Amplitud de mercados internacionales	<b>= Amenazas Externas</b>  <ul style="list-style-type: none"> <li>• Indiferencia Estatal</li> <li>• Presión fiscal. Para poder participar en el mercado deben formalizar su situación</li> <li style="padding-left: 20px;">Falta de políticas definidas que promuevan y regulen la actividad</li> <li style="padding-left: 20px;">Intermediación</li> <li style="padding-left: 20px;">Situación política y económica inestables</li> <li style="padding-left: 20px;">Retenciones aduaneras desproporcionadas</li> </ul>
---	--

## Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida

Próximo crecimiento del mercado interno Existencia de insumos Situación político-económica general exige la creación de nuevos rubros productivos	Largas distancias a cubrir por el transporte Inflación. Precios de insumos inestables
---	--

El análisis realizado nos deja como conclusión que:

1. El potencial helicultor cuenta con las aptitudes (fortalezas) necesarias para llevar a cabo el proyecto de crianza con buenas posibilidades de éxito.
2. El proyecto ofrece cualidades (oportunidades) que permite visualizar una actividad rentable, sostenible y sustentable con proyección de futuro.
3. El emprendedor deberá trabajar seriamente en cubrir las deficiencias aparentes (debilidades), dedicando tiempo a la experimentación e investigación, arbitrar los medios para acceder al conocimiento indispensable para la actividad, buscar y requerir apoyo profesional, consagrar tiempo a la planificación y organización de los diferentes aspectos y procesos de crianza, dejar de lado el individualismo promoviendo la creación de asociaciones regionales.
4. Desde las asociaciones se deberá promover la creación de políticas fiscales que faciliten la comercialización, y la intervención del Estado promoviendo la actividad y el dictado de normativas específicas que regulen la actividad. Se comprarán mayores volúmenes de insumos reduciendo sustancialmente los costos, el transporte se hará más accesible, bajarán los costos de comercialización y el trato con intermediarios se hará más beneficioso.

Se podrán realizar estudios económicos en pos de la viabilidad para la construcción de plantas procesadoras, pudiéndose de esa forma evitar la intermediación.

- **Los sistemas de cría**

\* "Dado que los distintos métodos de cría (a ciclo biológico completo, mixto e intensivo) tienen distintos rindes y distintos costos de producción, el costo por kilo producido variará de método en método.

Además, aun dentro de cada método, los productores tendrán distintos costos finales, en función de la absorción de sus diferentes costos fijos. ej., un productor exclusivamente helicícola que absorbe todos sus gastos fijos con la producción de caracoles, y otro que aún teniendo más gastos fijos, pudiera producir en el mismo establecimiento miel, y "falso azafrán" y absorbiera los gastos fijos con estos tres productos, podría el último tener menores costos que el primero)

Como los precios en el mercado son iguales para todos los productores y no contemplan las particularidades de costos de cada uno, los productores que menores costos tengan, serán los que más ganen.

Por ello, a la hora de elegir el sistema de cría a utilizar y la estructura necesaria para explotarlo, debería ser fundamental UN EXHAUSTIVO ANÁLISIS DE COSTOS, que es la única "variable controlable" para el productor.

Es el productor quien debe adecuarse al mercado y no a la inversa, y el negocio será más rentable para aquel que tenga los menores costos y mejor se adapte al mercado".

\* Extractado de comentarios vertidos por el Sr. Enrique Orfila en el foro

[www.zoetecnocampo.com](http://www.zoetecnocampo.com)

## **Cría Comercial del Caracol** **Una Alternativa Comercial Válida**

Hasta la fecha, se conocen tres sistemas de cría que se pueden adoptar según las condiciones climáticas de la zona en que se vaya a implementar la actividad, sea por su clima, espacio físico y/o posibilidades económicas.

### **1. Criadero abierto - Cría extensiva o de Ciclo biológico completo**

De todos es el proceso más largo. Según las características climáticas de Argentina, esta modalidad se adapta bien, es de un costo no muy elevado y no presenta grandes dificultades de manejo.

Requiere de una extensión de tierra de por lo menos una hectárea para que sea rentable. Se divide en sectores de 3 o 4 metros de ancho por 70 o 90 de largo limitados por un cerco de red especial, (la que se puede suplantar con malla media sombra y un poco de ingenio), necesita irrigación por aspersión en toda la superficie, hileras de cultivo que cumplan la función de resguardo y alimento (lechuga ,repollo, acelga, espinaca, etc), protección solar y espacio para circular.

### **2. Sistema mixto de cría**

Quizás es el más adecuado para iniciarse, dado que permite acotar la producción según las necesidades de avance. Una fase del proceso productivo se desarrolla en ambiente controlado y las restantes al aire libre o en invernaderos. Se logra un mejor control de las posturas y crías y facilita el proceso de selección.

### **3. Sistema cría Intensiva.**

Toda la actividad se desarrolla en locales cerrados utilizando mesas de cría con planos verticales o en jaulas de similares características, dependiendo de la disponibilidad e ingenio del productor. Este sistema permite tener grandes poblaciones en espacios reducidos. El ambiente de estos locales deberá tener un control de temperatura 18° C / 20° C, y humedad 65% / 90% con un foto período de 12 horas luz y 12 horas oscuridad con lo que se alcanza el clima ideal para la reproducción continua.

Se debe ejercer un estricto control de la higiene, alimentación, temperatura y humedad, y mantener ajustadas medidas de profilaxis.

Este sistema es el que más rendimiento produce por metro cuadrado de criadero, además de permitir su instalación en regiones con condiciones climáticas adversas. Requiere de una acabada organización y mayor horas/hombre que los otros sistemas.

#### **Cómo iniciarse**

Iniciarse en una actividad rentable requiere exhaustivos procesos de análisis de cada uno de los aspectos que comprende dicha actividad.

Para ello es menester conocer todos y cada uno de dichos aspectos, teniendo en cuenta que:

- Se debe poder producir y vender lo necesario para cubrir los costos fijos y variables, incluyendo el retiro como dueño o como jornal.
- para ello se debe tener todo el equipo necesario, prever la compra de lo faltante, y contar con la mano de obra necesaria y capacitada para su funcionamiento.
- Se deben conocer los costos que ocasionará la venta de la producción.
- Si no se puede producir o vender la cantidad necesaria para cubrir los costos, se deberá estudiar exhaustivamente como bajarlos sin perder calidad. Como última medida se debe acudir a un crédito.-

#### **la importancia de un plan de negocios**

Es como preparar un terreno para hacer una casa.-

Un **plan de negocios** es un documento cuidadosamente elaborado, que explica claramente el tipo de actividad elegida, los objetivos o metas, y las acciones o trabajos que debemos realizar para concretarlo.-

## **Cría Comercial del Caracol** **Una Alternativa Comercial Válida**

En definitiva, un plan de negocios es como el mapa que guía al explorador, permite que el empresario avance a través de un proceso de decisiones y alternativas que evitarán tomar caminos equivocados que pueden hacerlo desistir de sus propósitos. Sirve como documento de consulta para comparar si va por buen camino, si las metas se cumplen y como base para una futura ampliación.

Si tenemos necesidad de solicitar créditos, un plan de negocios profundo, claro y conciso, convencerá a los prestadores de dinero que sabemos lo que queremos y conocemos el negocio que pretendemos poner.-

**Qué queremos hacer, cómo lo vamos a hacer y cómo lo venderemos.-**

- **Qué quiero hacer - Identificación del producto**

Es el momento de tomar papel y lápiz y empezar a detallar por escrito todo lo que queremos hacer, utilizando los conocimientos y herramientas que poseemos. Este proceso estimula la inteligencia, y nos predispone a pensar en cosas concretas sobre el negocio.

Comenzamos a definir la imagen del producto y nos vamos dando cuenta, lentamente, que hay cosas que debemos aprender, tareas a realizar que nunca antes habíamos hecho, y la idea que creíamos clara empieza a cambiar, a enriquecerse, surgen nuevas ideas y tomamos una visión diferente de nuestro proyecto.-

**Proceso de análisis**

- **Qué voy a producir.**

¿Qué conocimientos y habilidades necesito para fabricar o producir mi producto?

¿Conozco los aspectos negativos que pueden afectar a mi producto?

¿Conozco a quien recurrir en caso de ser afectado?

¿Conozco los procedimientos necesarios para producir?

¿Conozco los productos de mis futuros competidores?

¿Conozco suficientemente las necesidades de los futuros clientes?

¿Existen mercados alternativos?

¿Cuáles son los productos de mayor demanda?

¿A cuánto vende la competencia sus productos?

¿Podré vender fácilmente lo que produzca?

¿A qué sector va ha estar dirigido mi producto?

¿Podré competir con precio y calidad?

¿Conozco los procesos de comercialización?

¿Cuánta cantidad necesito producir?

¿Cuánta cantidad puedo producir? ¿Es suficiente?

¿Adónde me voy a instalar? ¿Cuento con suficiente espacio?

¿Qué insumos necesito? ¿Se consiguen en la zona?

¿A cuántos proveedores conozco?

¿Puedo comparar precios entre distintos proveedores?

¿La cantidad que voy a comprar, me permite tratar directamente con el fabricante en vez de a un intermediario?

¿Conozco quien compra los mismos insumos?

¿Aceptarán que compremos en conjunto para abaratar los costos?

¿Cuánto personal necesito?

¿Puedo fabricar con la calidad que el cliente exige?

¿A qué distancia me encuentro de los centros de venta? ¿Puedo acceder fácilmente?

**Proceso de producción**

Habiendo definido con certeza nuestro producto, estamos en condiciones de decidir la manera de producirlo.

Esta decisión es relevante para la estrategia del negocio, los métodos de producción elegidos afectarán la calidad del producto final, el manejo de los costos, el flujo de caja y la continuidad en la oferta y la venta.

**Proceso de análisis**

- **Cuáles son los pasos a seguir para lograr mi producto**

MATERIA PRIMA:

## **Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida**

Se debe pensar, imaginar y **escribir** sobre todo el proceso que realizamos, desde la compra de la materia prima hasta obtener el producto terminado. A medida que se avanza en el **análisis general** de los trabajos realizados, o a realizar durante el proceso de producción, aparecerán nuevas ideas que servirán para mejorar o cambiar parte del método elegido, o reafirmar las ideas que ya teníamos.-

- **Secuencia u orden a seguir**

**ACTIVIDAD: Se detalla desde la compra de materiales e insumos, pasando por preparar, ordenar, almacenar, alimentar, etc., hasta como preparar el producto terminado para su venta.-**

Definir exactamente la cantidad, **el orden de los pasos** y el tiempo que se invierte en cada uno de ellos, nos permitirá avanzar rápidamente y con seguridad en el proceso productivo. Saber exactamente cuanto tiempo lleva cada operación nos permitirá **calcular con precisión** cuánto cuesta producir una unidad de venta.

El ejercicio de pensar nos aclara el pensamiento, surgen nuevas ideas para combinar los trabajos, eliminar los no necesarios, y hasta trabajar más rápido.

- **Qué necesito para producir**

**INSTALACIONES Y NECESIDADES: Mesas, jaulas, herramientas, utensilios, etc .**

Es necesario hacer un listado del equipo, con todas las herramientas e implementos que se usarán en el proceso de producción, para saber a ciencia cierta qué tenemos y qué debemos comprar. Nos permite saber con **precisión** cuánto vamos a necesitar invertir.

- **Descripción completa**

Se deben detallar, **ordenadamente**, todos los elementos que se utilizarán en el proceso productivo. hacer un inventario de todo lo que se posee y confeccionar una lista con lo que falta.-

- **Organización**

Describir las funciones que realizará cada participante en la empresa, (socios y/o empleados), y si existen varias áreas o sectores, describir como se relacionan y en que parte del proceso productivo interviene cada una.-

Definir los puestos claves de la empresa, según la experiencia y conocimientos de las personas que ocuparán esos puestos.-

**La formulación del proyecto por escrito es una práctica necesaria que arroja óptimos resultados, y se establece luego como documento de consulta en la verificación del avance, permitiendo realizar cambios o agregados a nuestro plan.**

El señor Enrique Orfila posee una experiencia singular en Comercio Exterior, considero atinado insertar a continuación los conceptos por el vertidos en

[www.zoetecocampo.com](http://www.zoetecocampo.com)

**"Asociativismo:**

Otro aspecto a considerar, aunque no se formalice en una cooperativa armada como tal. La exportación de caracoles surge del esfuerzo comunitario de:

- 1.- quienes recogen o crían caracoles aportando el puntapié inicial del proceso,
- 2.- los responsables de procesar el producto conforme lo solicite el cliente,
- 3.- los productores del packaging que deben proveer en tiempo y forma las distintas formas de envasado y embalado, cumpliendo normas internacionales de rotulado.

- 4.- quienes transportan los productos a los puertos / aeropuertos de salida en vehículos habilitados, asegurando el mantenimiento de la cadena de frío para el producto, y el cumplimiento de los horarios de entrega en las terminales, ya que un simple retraso puede generar multas y gastos significativos.

- 5.- del Agente de cargas que asegurará la disponibilidad de bodega en una época del año en que las exportaciones tradicionales a Europa pueden dejar otros productos en tierra

- 6.- del Despachante de Aduanas que deberá finalizar en tiempo y forma toda la documentación correspondiente a la exportación para que esta pueda salir sin dificultades del país.

- 7.- De los distintos Organismos Oficiales (Senasa, Secretaría de Medio Ambiente de la Nación y Dirección de Fauna Provincial) y de los Bancos intervinientes que deben finalizar sus



## **Cría Comercial del Caracol Una Alternativa Comercial Válida**

gestiones en tiempo y forma para que puedan finalizarse ante Aduana los trámites 8.- De la coordinación, activación y seguimiento que haga el área de comercialización, Cada etapa debe ser consciente de su rol en el conjunto pues "una cadena es tan fuerte como el más débil de sus eslabones.

Como los importadores suelen pedir mucha cantidad y en entregas periódicas que superan la capacidad media de los criadores, deberán asociarse varios productores para poder contentar a un solo importador.

Si en estas operaciones el proceso y la exportación es tercerizada el importador no tendrá problemas, pero si los criadores son además procesadores y exportadores, habrá que arbitrar los medios para que el importador no reciba la mercadería facturada independientemente, ni procesada en distintos establecimientos elaboradores (según se indique en los rótulos respectivos) ni despachada por distintos agentes de carga, y el trato comercial deberá hacerlo siempre con la misma persona y los pagos deberá canalizarlos por la misma cuenta y banco, independientemente del productor que lo abastezca.

Probablemente la solución de este problema derive en la creación de un ente comercializador grupal que no será otra cosa que la tercerización del servicio, y el encargado de prestar ese servicio será quien pueda brindarlo más eficientemente y más económicamente, por lo que puede llegar incluso a la tercerización lisa y llana del mismo.

Hay mucho por trabajar, con relación a los alimentos exportables (que de eso estamos hablando) considerando factores como la "trazabilidad" de los productos, la ausencia de vestigios de componentes genéticamente modificados en la alimentación de los caracoles, la certificación de calidad de los productos, también queda por analizar el efecto de mejora en el precio interno cuanto mayor sea la oferta en contra de los conceptos usuales de oferta y demanda, la conveniencia de grandes volúmenes de producción para asegurar rentabilidad, la adecuación de los sistemas de cría a nuestro país, la invariabilidad de los precios del mercado internacional ante la oferta o no del producto argentino, etc."

### **Conclusión**

Indudablemente es la cría del caracol una alternativa productiva rentable válida.

Según cómo encaremos las acciones se transformará en una actividad exitosa o no.

En la medida que dejemos atrás el individualismo las oportunidades de éxito crecerán. Debemos aceptar, convencidos, que no estamos preparados ni están dadas las condiciones para encarar esta actividad en soledad.

Las asociaciones existentes a nivel nacional deberán promocionar y proporcionar las herramientas que permitan a los helicultores del interior formar sus propios entes, asesorándoles sin condicionamientos.

Desde el Estado, definitivamente deberán encararse políticas de promoción y desarrollo dirigidas únicamente a la producción no tradicional, con actores nacionales y con inversiones nacionales, creando líneas de crédito genuinas cuyo único requisito de acceso y garantía sea el propio proyecto a desarrollar, quizás, de esa forma consigamos alguna similitud con los países del primer mundo.

**José Luis Guzmán**