

PLAN DE CUENCA ZONA NORTE

de la Provincia del Neuquén



GOBIERNO
DE LA PROVINCIA
DEL NEUQUÉN

MINISTERIO DE
PRODUCCIÓN E INDUSTRIA

NEUQUÉN
PROVINCIA

JUNTOS
PODEMOS
MÁS

Descripción de la CC

El principal sistema de producción del norte de la provincia de Neuquén es la ganadería extensiva. Gran parte de esta región se caracteriza por ser de uso estacional estricto (veranadas - invernadas) dando lugar a los sistemas trashumantes. Los productores, localmente denominados crianceros, constituyen un grupo social de 1500 familias con fuerte arraigo a la tierra dedicados a la cría caprina trashumante (Lanari et al, 2006). Sus unidades de producción en su mayoría están asentadas sobre tierras fiscales de propiedad provincial con una inserción limitada al mercado. El sistema tiene su génesis en los pueblos originarios de la Patagonia. Los primeros habitantes de la actual provincia del Neuquén provinieron desde los cuatro puntos cardinales, especialmente desde los pasos de la cordillera de los andes desde el actual Chile, desde el sur de la actual provincia de Mendoza y desde la pampa.

- Actualmente estos sistemas poseen restricciones como consecuencia de múltiples factores:
Situación ambiental crítica producto del periodo extenso de sequía;
- La clausura de las rutas de arreo;
- Migración de jóvenes hacia los centros urbanizados, en búsqueda de empleo y escolarización;
Organizaciones de productores débiles y desorganizadas.
- Envejecimiento de los productores, con un marcado descenso de jóvenes que quieran trabajar en el área rural.
- Dificultad por parte del criancero para defender su producto en el mercado y escasa organización de los mismos, deficiente formalidad comercial
- Tenencia precaria de la tierra, unos pocos son dueños de las tierras.
Dispersión geográfica
- Distancia a los mercados concentradores.
- Oferta de productos atomizada.
- Informalidad comercial, falta de inscripciones ante organismos de control.

Como ya se mencionó anteriormente, la actividad principal es la ganadería extensiva, con uso del sistema trashumante, que radica básicamente en un manejo nómada estacional del piño, rodeo, majada durante dos veces al año. En los meses de Octubre-Noviembre se llevan los animales a los campos altos de veranada, ya que éstos poseen mejores características tanto forrajeras como hídricas. En los meses de marzo-abril se bajan los animales de los campos de veranada hacia los de invernada, más escasos en recursos, por el comienzo de la época invernal (nieve).

Mapa del alcance geográfico, incluyendo departamentos y municipios



Particularidades de la delimitación geográfica.

Datos climáticos del norte neuquino

El relieve es montañoso, con alturas entre los 800 y los 3.000 metros de altura. Entre esos suelos montañosos existen sectores que se encuentran muy degradados por la continua erosión eólica, así como por la sobrecarga animal (sobre-pastoreo), falta de planificación adecuada en el manejo del pastoreo y áreas telúricas con distintas distribuciones hídricas.

La vegetación característica de la zona se encuentra representada por estepas gramíneas con proporción variable de arbustos y subarbustos, una proporción importante de plantaciones forestales y un pequeño sector que posee bosques de nothofagus y ciprés de cordillera.

El clima es frío-seco con una temperatura media anual inferior a los 10°C y precipitaciones que varían entre los 200 y 400 los mm anuales, concentradas en invierno y en forma de nieve.

Sector Primario

Productos derivados producidos y /o Comercializados

- Carne
- Fibras
- Cueros/ Pieles

Productos:

El principal producto de venta de estas explotaciones es el chivito. Dicho producto cuenta con denominación de origen (DO): "Chivito Criollo del Norte Neuquino".

Una forma específica de producción, un territorio determinado y tradiciones culturales locales convergen para darle al "Chivito Criollo del Norte Neuquino" los atributos que lo diferencian de la producción en otras regiones. La denominación de origen (DO) reconoce las características únicas de un producto, que lo vinculan con los recursos naturales locales y las tradiciones culturales propias del lugar de procedencia. El Chivito Criollo del Norte Neuquino transmite en su DO una cultura de ganadería trashumante, saberes y una tradición con más de 300 años de vigencia en la Patagonia.

El cabrito mamón o chivitos para consumo, representa el producto tradicionalmente comercializado en el mercado local. Éste es un animal criado en base a leche materna que, dependiendo de la zona de cría, alcanza un peso de faena de 10-12 kg entre los 45 a 90 días de vida. De ésta forma, se obtiene una carcasa de 4 a 6 Kg limpios, de bajo contenido graso y alta calidad nutricional.

Otra fuente de ingresos para los crianceros, aunque de menor importancia, proviene de la venta de capones entre los meses de mayo a julio.

Por último dentro de los productos cárnicos se encuentra la "Cabra vieja" es un animal magro que se destina en principio al autoconsumo y el excedente a la exportación de forma ocasional (la provincia no cuenta con frigoríficos exportadores por lo que se vende a través de intermediarios que realizan la operatoria), cuyo mercado implica mayor volumen y menores precios. Los productos finales son Cabras congeladas con un peso entre 10 a 16 kg. La exportación de este producto se realiza principalmente a países de África, Centro América y Medio Oriente.

Subproductos:

Cashmere: Fibra caprina, subproducto de la raza criolla neuquina.

La raza criolla neuquina, no fue seleccionada a lo largo de los años con el fin de producir fibra, por lo que presenta gran variabilidad en cuanto a la calidad y cantidad producida por animal y entre animales, no compete actualmente con la producción de otros países como China y Mongolia, pero si presenta un mercado potencial tanto a nivel nacional e internacional, ya que es la única región del país con cashmere caprino, sumado a las condiciones, sistemas y/o modo de producción que se desarrollan específicamente en esta en esta región.

La productividad oscila entre los 50 y 200 grs. Cashmere/animal, con largos de fibras que van entre los 5 y los 15 cm y distintos tonos de colores (desde blanco, pasando por los distintos tonos de beige hasta el moro oscuro)

La producción potencial estimada de cashmere para la zona Norte: supera los 20.000 kg anuales.

- La producción de la zafra 2013-2014 fue de 5.000 kgs Esquilado = 500 kg cashmere (CORDECC) + peinado 120 kgs
- Esta producción está destinada a la industrialización de prendas finas, artesanías, y además procesados.
- Su procesamiento se realiza por el momento en Chos Malal a través de una planta semi-industrial (Minimills, hoy concesionada a Huellas Hilandería) aportando valor agregado en origen al producto o se vende el material en bruto, peinado o esquilado.

Pieles:

No existe gran desarrollo de esta actividad. Actualmente el mercado lo captan dos barracas de Chos Malal. Y todas las pieles que se obtienen de la faena en el matadero de Chos Malal son vendidas a privados. Se obtienen 20.000 kg anuales de piel aproximadamente.

La calidad de las pieles que provienen del sector rural, presentan defectos, producto de la faena domiciliaria y del secado incorrecto.

La industria curtidora (pieles) es una de las más antiguas de la Argentina. El mercado del cuero caprino está atado a los vaivenes al mercado del cuero vacuno. El cuero siempre dependerá de la venta de carne. Cuando la demanda supera la oferta de cuero vacuno el cuero caprino aumenta su valor.

Las curtiembres caprinas eran de las más informales, por lo que quedaron en la Argentina 2 curtiembres caprinas grandes que procesan entre 4.000 y 5.000 cueros por día que trabajan la cabra criolla para forro de calzado y camperas.

Se realizaron algunas experiencias a través de un proyecto que llevaba a cabo la Secretaría de Agricultura Familiar financiado por Ley Caprina en 2013-2014, este proceso de trabajo implicó capacitaciones en obtención, secado y acopio de las pieles, las cuales eran posteriormente comercializadas a una curtiembre recuperada en Mendoza. Se realizó la comercialización con esta Cooperativa durante dos años consecutivos con dos acopios cada año, luego se discontinuó debido al encarecimiento de logística de envío de las pieles y principalmente a la baja capacidad financiera de la curtiembre, lo que impedía una disponibilidad de efectivo para los productores.

Épocas de oferta de los productos

Productos	Epoca disponibilidad	Observaciones
Fibras	Generalmente la recolección de cashmere se realiza desde agosto a Noviembre.	Al margen de esa época de peinado o esquila, la disponibilidad de la fibra se extiende. Generalmente no se dispone de información objetiva de calidad ni tampoco de referencia de precios acorde a la calidad.

Carne	Noviembre a Enero. Siendo el pico máximo en diciembre. Marzo a mayo/junio, animales de refugio	No posee una tipificación ni un mercado concentrador de referencia. Lo que dificulta la fijación o referencia de precios.
Fibra procesada	Todo el año. A partir del proceso en las mini mills se fue agregando valor a partir de la elaboración de hilados, top roving y fieltros.	Para la planta de fibras se destinan fibras de calidad Premium, con el objetivo de lograr hilado sutil con una gran calidad y finura.
Pieles	Coincide con la faena.	No existe gran desarrollo de esta actividad. Todas las pieles que se obtienen de la faena en el matadero de Chos Malal son vendidas a privados. Se obtienen 20.000 kg anuales de piel aproximadamente.

Tipo de Pago

Productos	Precios /valores de referencia del último año	Observaciones
Fibras	\$600 + incentivo ganadero por kilo. El incentivo ganadero es un plus que aporta la Pprovincia por kilo de fibra comercializado, haciendo una diferenciación si la misma es por calidad (peinado) o por producción (esquilado)	En campo de cashemere peinado clasificado según color.
Carne	\$1800 en el campo \$2400 por chivo en matadero	La definición del precio es variable.
Pieles	sin referencia	Todas las pieles que se obtienen de la faena en el matadero de Chos Malal son vendidas a privados.
Fibra procesada	Hilados / fieltros / roving con cashemere en sus diferentes composiciones aproximadamente \$1900kg. de cashemere al consumidor final	Hilados de ttítulos medios a gruesos semi artesanales.

Tamaño de las explotaciones

Los productores son en su gran mayoría pequeños productores mixtos, que cuentan con un promedio de 300 chivas madres por piño (rodeo). Las explotaciones ganaderas según CNA 08, son:

- Departamento Minas: 448
- Departamento Chos Malal: 457
- Localidad El Cholar + Taquimilan: 52
- Total de explotación con la que cuenta la MRNN: 957

Insumos y servicios al que acceden

Insumos:

- Forrajes
- Suplementación
- Peines
- Sanidad

Mejoras prediales:

Alambrados

Cobertizos/ Establos

Secaderos

Servicios:

Asistencia técnica en terreno

Acompañamiento técnico en la esquila / peinado

Análisis de calidad (INTA)

Faena

Comercialización

Capacitación

Comunidades involucradas en la actividad caprina

Los actores identificados en este eslabón de la cadena son Familia criancera, ya descrita anteriormente. Castronero, que es quien cuida a los reproductores cuando los animales están en veranada, para así mantener estacionado el ciclo productivo.

Organizaciones de productores, ya mencionadas en la caracterización Socio-Económica.

ORGANIZACIONES
Comunidad Mapuche Maripil
Asociación de Fomento Rural Las Saladas
Asociación de Fomento Rural Los Guañacos
Comunidad Mapuche Manque
Asociación de Foment Rural Las Ovejas
Asociación Civil El Radal
Cooperativa COCAM
Mesa Campesina
CORDECC
ACRENOP
AFR El Cholar
Cooperativa Paraiso de Norte
Asociación Civil Maria Auxiliadora
Comunidad Mapuche Kilapi
Comunidad Mapuche Millain Currical
AFR Taquimilan
AFR Buta Ranquil
AFR Pampa del Salado
AFR Naunauco
AFR Domuyo
AFR Colomichicó
AFR de Caepe Malal
Comunidad Mapuche Huaiquillan

ACTORES DE LA CADENA

Eslabón Primario	Eslabón Secundario
Familia Criancera	Familia Criancera
Castronero	Matarife - Carnicero
Organizaciones de productores	Grandes compradores
Técnicos	Mataderos - frigorífico
Estado	

La mayor falencia por la que muchas veces no se puede llegar con programas a todas las organizaciones, se debe a que las organizaciones consolidadas en la región en muchos casos carecen de toda la documentación respaldatoria, que cuenten con un estado legal y contable formalizado, empoderada y autosugestionadas por sus socios. En general las organizaciones se encuentran desmembradas, desordenadas en su contabilidad, con desorganización para la realización de tareas conjuntas y para brindar servicios a sus asociados, con alta dependencia técnica o Estatal. En parte, esto se debe a que

dependen de sus propios medios; y por otra parte al perfil socioeconómico de sus asociado, que en general son productores de bajo nivel de capitalización

Sector Industrial

Procesador

Hilanderías industriales

Mini mills / Huellas

Compradores intermediarios

Matadero

¿Es un Ente Traccionador?: SI, todos

Actividad

Hilandería industrial a gran escala: Compra de fibra / procesamiento / comercialización a industria de diseño textil.

Mini mills, baja escala/familiar: planta de procesamiento de fibras naturales semi industrial.

Intermediarios y Grandes compradores: Carnicerías, supermercados.

Matadero: faena y venta

Tipo de habilitación

Hilandería industrial: generalmente además de abastecer un mínimo porcentaje al mercado interno, poseen la estructura y la capacidad de volumen para exportar de manera continua.

Mini mills: mercado interno, ya se encuentra trabajando con experiencias piloto en exportaciones a nuevos mercados de nicho en pequeños volúmenes.

Grandes compradores: supermercados/ carnicerías que disponen de una logística propia para recolectar animales y llevarlos a faena. Poseen sus propios puntos de venta. Con el perjuicio de que no todos, de hecho solo algunos pocos son los que poseen todas las habilitaciones y medio de logística para realizar la recolección y compra formal, reduciendo drásticamente el número de compradores potenciales.

Matadero: Transito Federal

Distribuidores y otros intermediarios

Nombre: CEDISUR

Actividad y Servicios: Distribuidor de alimentos

Tipo de Transporte: Habilitado con tránsito federal (poseen una red de transportes refrigerados propios ya que ellos entre sus líneas de productos trabajan súper congelados de mariscos y líneas de helados)

Grandes compradores como Carol, Capriolo.

Actividad y Servicios: Matarife abastecedor

Tipo de Transporte: Habilitado con tránsito federal

Mercado

Situación de mercado:

La mayor proporción del cabrito faenado a nivel nacional es destinada a Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Los del norte neuquino tienen como mercado principal la zona del alto valle de Río Negro y Neuquén en donde existe baja competencia, a diferencia de la provincia limítrofe de Mendoza, en la cual no se puede competir por ser más económico.

Entre las ventajas comerciales la región cuenta con un producto diferenciado, sectores de baja competencia (como el alto valle de Río Negro y Neuquén) y por otro lado las desventajas, sectores con precios más bajos para productos iguales o similares y la distancia a los puntos de venta.

Zona de venta de los productos caprinos (Departamento, Municipios, Ciudad)

Puntos de venta de los productos

En general los productos son comercializados dentro de la provincia de Neuquén o hacia el resto de la Patagonia. Existiendo potencial de ventas en resto de Patagonia, principalmente sur y exportación de algunos productos.

Los grandes compradores poseen sus propios puntos de venta (carnicerías/supermercados) localizados en la ciudad de Neuquén capital. La zona de cordillera (más concentrada en centros turísticos) sería otro de los lugares en los cuales se comercializa, ya sea a través de restaurantes y/o algunas carnicerías.

El cabrito mamón o chivitos para consumo, representa el producto tradicionalmente comercializado en el mercado local. Acorde a datos de la ya disuelta ONCAA, el 75% de lo que se faena en Argentina corresponde a esta categoría. Criado en base a leche materna, alcanza un peso de faena de 10-12 kg entre los 45 a 90 días de vida. Se obtiene una carcasa de 4 a 6 Kg limpios, de carne magra y alta calidad nutricional.

Otra fuente de ingresos de los productores, aunque de menor importancia, proviene de la venta de animales adultos (capones y chivas de refugio) entre los meses de abril a julio. Además, existe un porcentaje variable de ingresos extra prediales de diversos orígenes, sin los cuales muchas explotaciones no tendrían viabilidad.

Por último dentro de los productos cárnicos se encuentra la "Cabra vieja" es un animal magro que se destina generalmente a la exportación, cuyo mercado implica mayor volumen y menores precios. Los productos finales son Cabras congeladas con un peso entre 10 a 16 kg. Reses con hueso, sin cabeza,

patas y vísceras. Embaladas en bolsas de polietileno de 60 micrones cuando la res va completa (entera). Cuando se corta a seis vías se incluyen bolsas más pequeñas y se agrupan en cajas de cartón. En un contenedor de 1 x 40 pies entran aproximadamente 1.200 reses (unos 16.000 kilogramos) o 1.900 cajas de cartón (unos 24.000 kilogramos). Los cortes de Cabra son piernas congeladas, cuarto frontal, costillas con espinazo. . La exportación de este producto se realiza principalmente a países de África, Centro América y Medio Oriente.

En cuanto a fibras la comercialización es a nivel nacional y con algunas experiencias de internacionalización. La empresa Huellas posee un punto de venta propio en la localidad de Centenario (cercano a Neuquén capital).

Existencia de productos sustitutos en zona de venta

Carne porcina / bovina, en su mayoría se comercializan por el canal formal, garantizando así calidad e inocuidad, disponibilidad del producto en las góndolas de supermercados y carnicerías.

En cuanto a fibras el producto sustituto y de mayor volumen de producción termina siendo la lana.

En cuanto a cueros, el principal sustituto es el cuero bovino

Época de demanda de los productos

La carne posee una gran demanda para épocas festivas o bien durante fin de año. Esto se debe principalmente a dos razones, una es que esta demanda es coincidente con la época de oferta y la otra es la forma, costumbre o cultura de consumo de carne Caprina y ovina, que generalmente es de animales enteros (asado), además de ser una cuestión cultural se debe a la poca disponibilidad de estas carnes diferenciadas por cortes.

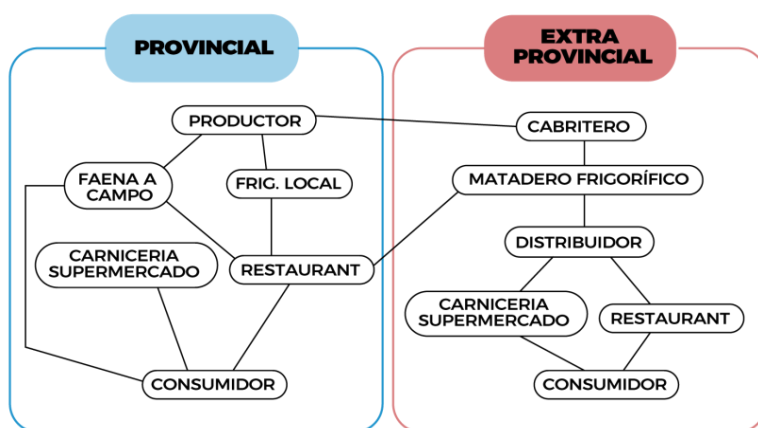
En fibras, no existen acopios formales como en otras zonas de la provincia, la esquila y/o peinado se realizan en otoño (Mayo) y primavera (Noviembre), y la demanda se concentra principalmente en los meses de otoño en pequeños volúmenes y en primavera los diseñadores empiezan a anticiparse a sus colecciones de invierno, con lo cual suelen demandar volúmenes más interesantes.

Cadena/s de valor dentro de la cuenca caprina

Mapa y descripción de la principal cadena

La comercialización de carne caprina en Argentina posee características propias y complejas, como es el hecho de no tener una tipificación ni un mercado concentrador de referencia para este producto. El cabrito se vende "en pie" en el establecimiento productor, donde llegan

los compradores que generalmente, son camiones enviados por los propios frigoríficos. El precio se establece para todo el lote de acuerdo a la cantidad de cabritos, edad y estado de gordura, entre otras cosas. Los principales destinos de venta del chivito están constituidos por los frigoríficos, los consumidores finales, el autoconsumo en el marco de los emprendimientos de los mismos productores, o bien la reposición de madres para continuar el proceso de producción. Por otra parte, dado que la producción caprina se caracteriza por un alto nivel de informalidad fiscal y sanitaria, la comercialización de sus productos se realiza en canales informales con bajos niveles de información y transparencia en lo que se refiere a precios, mercados y características de la demanda. No existe un precio objetivo para los distintos productos que se comercializan, por lo que los productores desconocen el precio de los productos durante todo el ciclo productivo, y muchas veces no logran establecer criterios beneficiosos cuando deben negociar el precio del producto con los comercializadores. En el norte Neuquino el principal producto de venta de estas explotaciones es el chivito. Dicho producto cuenta con denominación de origen: "Chivito criollo del Norte Neuquino". Una forma específica de producción, un territorio determinado y tradiciones culturales locales convergen para darle al chivito criollo del Norte neuquino los atributos que lo diferencian. La denominación de origen (DO) reconoce las características únicas de un producto, que lo vinculan con los recursos naturales locales y las tradiciones culturales propias del lugar de procedencia. El chivito criollo del Norte neuquino transmite en su DO una cultura de ganadería trashumante, saberes y una tradición con más de 300 años de vigencia en la Patagonia.

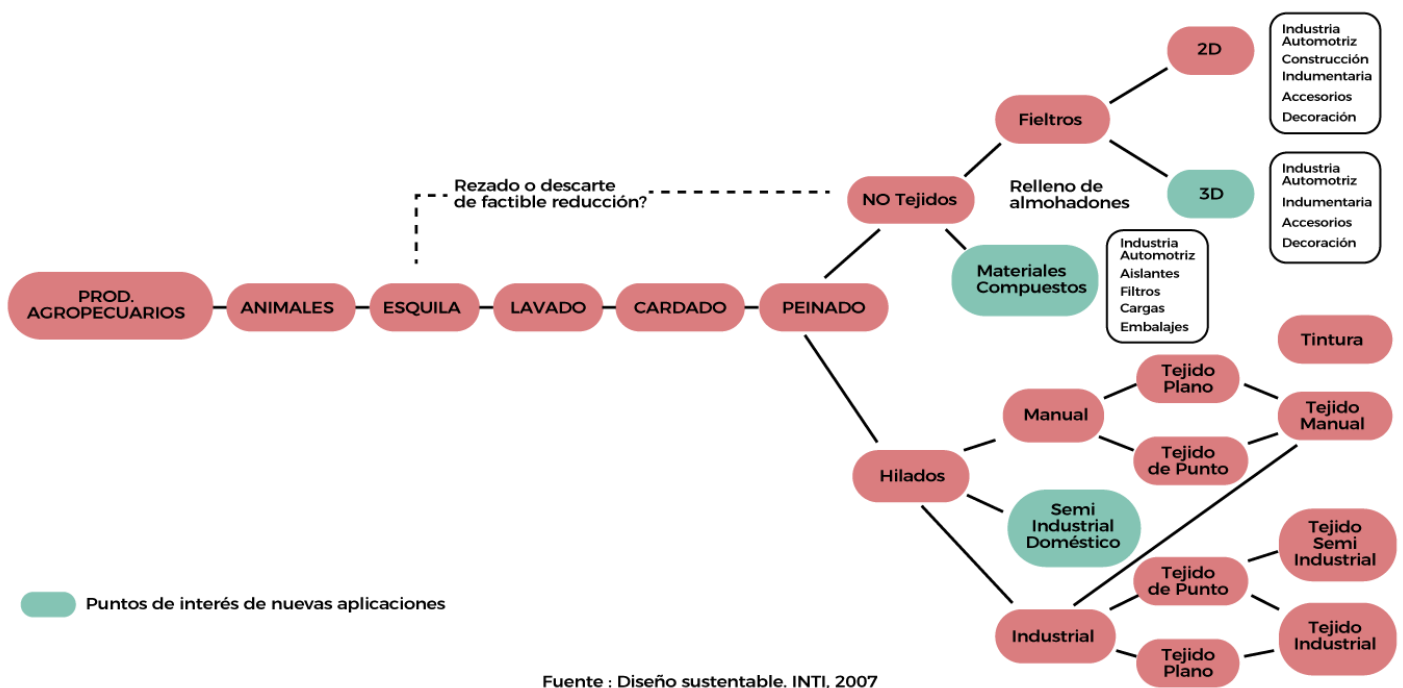


Fuente: Ministerio de Agricultura

Mapa y descripción de la otra cadena

Esta cadena es importante pero dado que la raza criolla del norte neuquino, no fue seleccionada a lo largo de los años con el fin de producir fibra, presenta gran variabilidad de la calidad y cantidad producida, y no compite actualmente con otros países como China y Mongolia, pero si presenta un mercado potencial a nivel nacional ya que es la única región del país con cashmere caprino.

- La productividad oscila entre los 50 y 200 grs Cashmere/animal, con largos de fibras que van entre los 5 y los 15 cm.
- La producción potencial estimada de cashmere para la zona Norte es superior a los 20.000 kg anuales.
- La producciónn 2013-2014: 5.000 kgs Esquilado = 500 kg cashmere (CORDECC) + peinado 120 kgs.
- Está destinada a la industrialización de prendas finas, artesanías, procesados.
- Su procesado se realiza en Chos Malal a través de una planta semi-industrial (Minimills, hoy concesionada) sumando valor agregado en origen al producto o se vende el material en bruto, peinado o esquilado.



Puntos críticos detectados

- Faena informal
- Falta de Homogeneidad de producto
- Concientización de productores y consumidores
- Mataderos
- Logística
- Mejora de Indices productivos
- Incorporación de infraestructura productiva
- Calidad de la fibra /mejoramiento genético
- Compromiso de peinado y capacidad de mantener una oferta en el tiempo.

- Comercialización
- Escaso recambio generacional y envejecimiento de los productores.
- Pérdida de oportunidades de trabajo, principalmente en jóvenes y mujeres rurales.
- Importante degradación de los pastizales en los sistemas productivos.
- Dispersión geográfica

Objetivos y líneas de acción para alcanzar los escenarios deseados

ACTIVIDAD	OBJETIVOS	LIMITANTES	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATÉGIAS
Caprina Eslabón Primario:	Lograr la Sostenibilidad y sustentabilidad de los establecimientos productivos	Forraje. Principalmente pastizales. Manejo. Énfasis en costumbres y desconocimiento. Infraestructura Refugio Agus-aguadas> sobre todo bajada e invernada. Tenencia de la tierra. Desorden en la administración de tierras. Mano de Obra / éxodo Rural. Relación comercial	Aumentar eficiencia de los establecimientos. Fortalecimiento de organizaciones	A través del trabajo con organizaciones , que permite: Acceso a financiación. Mayor difusión. Coordinación de trabajo. Trabajar: - Manejo (Sanitario suplementación) - Agua Intentando utilizar espacios estratégicos multiplicadores (Campos demostradores) Acompañando el proceso con financiación. Jerarquizar la oficina de tierras. Más cerca del productor.

ACTIVIDAD	OBJETIVOS	LIMITANTES	LÍNEAS DE ACCIÓN	ESTRATÉGIAS
Caprina Eslabón Secundario:	- Venta de lo producido - Venta de refugio - Cadena de subproductos	- Fiscalización - Faena / venta clandestina - Flete(tanto de animales+ frío) - Mataderos - Frigorífico: se dan distintas situaciones de infraestructura / habilitaciones - Debilidad de organizaciones (gestión de venta) - Des-uniformidad de lotes (manejo) Construcción de precio	- Incorporar y mejorar infraestructura en mataderos frigoríficos - Ciclo 2 - Mejorar la vinculación de los productores- comercialización. Mejorar mecanismos de comercialización. Difusión	- Inversión en infraestructura - Financiación de compra - Fortalecer Organizaciones: * Con estrategias de comercialización * Difusión * Papeles: acercar al productor * D.O

Consideraciones ambientales y sociales (género y juventud) transversales a la estrategia de desarrollo

La cuenca Norte posee un nivel de deterioro alto de pastizales en los sistemas de producción pecuarios, lo que se manifiesta en la necesidad de buscar alternativas tecno-productivas y ambientales en pos de contar con estrategias de adaptación y mitigación al cambio climático.

De esta forma, los proyectos integrales deberán tener en cuenta el estado del recurso suelo de los campos de los productores y familias beneficiarias, a fin de trabajar en las medidas de adaptación y

conveniencia para su sustentabilidad ambiental; tal como podrían ser acciones para uso adecuado de potreros, planes de manejos integrales y evaluaciones de pastizales, entre otras.

A su vez, en los proyectos integrales se priorizarán y ponderarán aquellas estrategias que involucren la participación de jóvenes y mujeres rurales, fomentando el arraigo a la producción caprina de forma sustentable y equitativa.

Descripción de los tipos de negocios acordados y priorizados entre los actores en la MC e impacto en la mejora competitiva y de calidad de vida e ingreso de los beneficiarios del programa.

En la cuenca se tiene algunas experiencias de comercialización de los distintos productos disponibles, estas experiencias han sido muy variadas en cuanto a su modalidad, siendo algunas comercializaciones conjuntas por licitaciones y en otros casos de forma individual y directa a compradores, tanto locales como de otras provincias. En este sentido también hay mucha variabilidad respecto de la formalidad contable con qué se realizan. Como se mencionó en párrafos anteriores nos todas las organizaciones y/o productores presentes en la región cuentan con la documentación de estados contables al día, quedando imposibilitados a facturar, en estos casos terminan negociando su producción con actores locales, muchos de estos intermediarios dentro de la cadena de agregado de valor, lo que hace que se vean reducidos los ingresos de forma sustancial.

Los principales ejes a trabajar respecto a mejorar la capacidad de comercialización y competitividad serán, potenciar ventas conjuntas, tanto de fibra como de carne, en cuanto a fibra es de suma importancia el trabajo conjunto, no solo en esta última etapa de venta, sino también en generar el conocimiento necesario para la obtención de cashmere, su clasificación y análisis de calidad objetivo para determinar de forma correcta el precio potencial. Respecto de la producción de carne, ya se mencionó la importancia de la Denominación de origen del "Chivito del Norte Neuquino", a esta herramienta se la fortalecerá también con acciones de búsqueda de nuevos nichos de venta, principalmente en regiones de reconocida trayectoria con turismo, como así también fuera del territorio provincial. Con capacitaciones que fortalezcan las capacidades productivas propias de la región, con implementación de otras que permitan potenciar los índices interprediales, como mejoras en infraestructura de manejo animal, aprovisionamiento de agua para bebida animal y riego de posturas, etc.

Un plan de manejo de recursos naturales según la normativa vigente.

- Ley 2780 Ley de Ordenamiento Territorial de Bosques Nativos
- Ley 2539 fauna silvestre y sus hábitats
- Ley 2267 Modificación de la Ley General del Ambiente N° 1875

- Ley Provincial N° 3076, Alerta Hídrico-Ambiental

Dentro de la realización de la PI se tendrá en cuenta todos los planes de manejo en base a la legislación ambiental y de recursos naturales existentes en la provincia, es así que se determinaran las zonas donde se pueda impactar el bosque nativo determinando acciones para mitigar dichos impactos, el manejo del agua también será determinado teniendo en cuenta la ley 3076 que declaro el alerta hídrico-ambiental en la provincia por medio del cual, cualquier actividad que posea un impacto significativo deberá estar acompañada de su respectivo estudio de impacto ambiental y los permisos de uso y vertidos de la misma.

Así mismo y en base a las buenas prácticas de bienestar animal y el cuidado del equilibrio de coexistencia con la fauna silvestre autóctona se observará en los proyectos que buscan certificación de manejo amigable con la fauna silvestre que sean tenidos en cuenta los puntos de interés en cuanto a estas normativas vigentes en la provincia.