

# SITUACION DE LA RANICULTURA Y DEL MERCADO DE CARNE DE RANA EN URUGUAY\*

Dr. Rolando Mazzoni

---

## 1.- INTRODUCCION E HISTORIA

La ranicultura, es decir la producción controlada de ranas en forma intensiva para obtención de carne y subproductos, ha progresado vertiginosamente en los últimos 15 años. Los altos precios de la carne de rana tanto a nivel regional como en el mercado internacional por un lado, y la rusticidad y productividad de la rana toro (*Rana catesbeiana*) por otro, generaron un entusiasmo que llevó a un explosivo desarrollo de la actividad en Brasil y como repercusión inmediata en el resto de América.

En 1986 el Instituto Nacional de pesca, (INAPE) comenzó estudios tendientes a determinar la factibilidad técnico-económica de implantar la cría y exportación de ranas a nivel nacional como una nueva forma de producción de organismos acuáticos. En el año 1987 se formuló un proyecto conjunto con el Instituto de Investigaciones Pesqueras de

la Facultad de Veterinaria iniciándose los estudios tendientes a determinar la viabilidad de la ranicultura a nivel nacional. Los trabajos realizados hasta el año 1989 demostraron que la ranicultura es técnicamente viable en nuestro país, obteniéndose las producciones por hectárea y por año más elevadas conocidas hasta el momento. También los estudios económicos realizados demostraron que la ranicultura sería económicamente viable para varios niveles de organización y dimensionamiento de la producción, (Mazzoni & Carnevia, 1989).

A partir de 1990 se realizó una propuesta a inversores privados con miras a encarar una experiencia de producción de tipo semi-industrial con el apoyo del Proyecto. De esa forma se conseguiría:

- Validar la tecnología desarrollada a nivel piloto.
- Estudiar el funcionamiento del ranario a gran escala.

---

\* Trabajo presentado en TECHNOFROG'95, Viçosa-Brasil, Febrero de 1995.

- Realizar pruebas concretas de mercado obteniendo el precio real por nuestros productos.

- Ajustar el análisis económico de la actividad de acuerdo a cifras tomadas a nivel de campo y a precios concretos de mercado.

- Continuar desarrollando tecnología dirigida a optimizar la producción y disminuir los costos.

- Determinar las unidades mínimas rentables de producción para los diversos niveles de organización posibles.

A partir de dicha propuesta se instaló un primer ranario. El mismo fue planificado desde su inicio como una empresa integrada verticalmente obteniéndose un préstamo no reembolsable para la construcción de una planta de faena específica para ranas.

De 1990 hasta la actualidad se han construido en Uruguay diez ranarios, la mayoría de los cuales están situados en las proximidades de la ciudad de Montevideo.

## 2.- PRODUCCION

El sistema de producción utilizado por los ranarios en Uruguay puede ser calificado como un sistema tradicional intensivo en piso. En general se ha logrado un diseño de las estructuras de cría adoptando diversas tecnologías, no existiendo un padrón único. En general puede decirse que los ranarios cuentan con

estructuras de concreto; que todos usan bandejas o comederos metálicos para proporcionar el alimento y que se ha generalizado el uso de refugios. La cubierta de los galpones se realiza con polietileno transparente para lograr un efecto doble de protección contra depredadores y calefacción, ya que en la región existe un largo período de temperaturas bajas.

La alimentación se realiza en base a ración peleteada con 45% de proteína bruta mezclada con larvas de mosca doméstica.

La densidad de cría varía de 50 a 100 ranas por metro cuadrado.

Los índices de producción son relativamente bajos. Ello se debe al reducido tamaño de los ranarios, a la tecnología aplicada y a las dificultades encontradas por los productores para el desarrollo de una actividad nueva y de la cual disponen de muy escasa experiencia.

El tamaño de los ranarios es pequeño, siendo en su mayoría entre 200 y 500 m<sup>2</sup>. Solamente uno de ellos dispone en la actualidad de más de 3000 m<sup>2</sup> construidos, siendo el principal productor y el que nuclea a la mayoría de los restantes, comprándole las ranas vivas y procesándolas en su planta de faena.

Los volúmenes producidos han sido muy variables a lo largo de los años,

existiendo además picos estacionales que se ubican principalmente entre los meses de noviembre y mayo, debido a la curva de temperatura ambiente. Para evitar este hecho algunas empresas están probando sistemas de calefacción que permitan lograr faenas durante todo el año.

### 3.- MERCADO

#### 3.1.- Industrias procesadoras:

La habilitación de plantas procesadoras de ranas se encuentra dentro de la competencia del Instituto Nacional de Pesca (INAPE), perteneciente al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Existen hasta el momento dos plantas habilitadas para la faena de ranas. La primera de ellas corresponde al ranario ALESA, y cuenta con 150 m<sup>2</sup> destinados al proceso, congelado y almacenamiento de sus productos. La restante es una planta procesadora de pescado (Industrial Serrana S.A.) que ha construido una línea específica para el procesamiento de ranas.

#### 3.2.- Productos obtenidos:

Hasta el momento en Uruguay se obtiene principalmente carcasa entera de rana congelada.

Se han realizado curtido de pieles con muy buenos resultados, y numerosas pruebas para la extracción de aceites y

producción de paté de hígado. Sin embargo, hasta el momento solamente se comercializa a nivel local la carne de rana.

Complementariamente, el ranario ALESA realiza un aprovechamiento de los residuos de faena mediante la aplicación de la técnica del ensilado biológico para destinarlos luego a alimentación animal. Este método permite preservar el producto e incorporarlo a raciones o para alimentación de cerdos en forma directa.

#### 3.3.- Comercialización:

El mercado interno uruguayo es difícil de evaluar exactamente.

En una encuesta sobre 23 restaurantes realizada en Uruguay en 1990, se recogieron los siguientes datos (Ochoa Oreiro & de Pablo Aneiros 1990):

- Solo 9 afirmaron haber ofrecido al público alguna vez rana en la carta. Ello se debió, según los encuestados, a la falta de canales de comercialización estables y a la falta de una "cultura de consumo" a nivel ciudadano.

- Los precios de costo de las carcasas manejados por los restaurantes oscilaron entre US\$ 5 y US\$ 8 el kilogramo frescas y congeladas respectivamente. En este caso se trataba de ranas obtenidas de captura ilegal.

- Todos marcaron que los principales consumidores eran personas de nivel socioeconómico alto y entre 40 y 60 años de edad.

Este segmento de la población sería de aproximadamente 30.000 personas para Montevideo.

Por otro lado en una prueba realizada por el Instituto de Investigaciones Pesqueras suministrando regularmente carcasa de rana congelada a un restaurante de Montevideo, se llegó a un consumo estable por parte del mismo de 4 a 7 kilos por semana.

A pesar de la falta de datos consistentes se puede afirmar que existe un mercado pequeño para carne de rana en Uruguay, fundamentalmente dirigido a restaurantes y directo al consumidor. La demanda potencial del producto se estimó inicialmente entre 1000 a 5000 kilos por año, pudiéndose incrementar al haber suministro constante que permita a nuevos consumidores obtener el producto o en base a propaganda específica sobre el consumo (Mazzoni & Carnevia 1989). Esas estimaciones se han corroborado por los hechos, ya que a medida que la producción de los ranarios fue apareciendo en el mercado, la demanda ha crecido llegándose a comercializar volúmenes de 700 kg mensuales. (QUERCIA, com.pers.)

La variable precio tiene una influencia sustancial en la demanda, y para desarrollar una estrategia que amplíe el mercado consumidor el producto debería llegar a menor precio.

La disponibilidad actual de carne de rana es limitada y la demanda está sumamente afectada por la oferta. Sin embargo, los ranarios han colocado toda su producción, y en los momentos de disminución de la oferta se palpa un clima de gran interés en los compradores.

A partir de 1991 el ranario ALESA comenzó a comercializar carcasa de rana congelada en algunos restaurantes de Montevideo. La empresa comercializa directamente su producción y la que compra a otros ranarios en forma directa a supermercados, minoristas revendedores de productos pesqueros y restaurantes.

Industrial Serrana está realizando faenas a façon para ranarios que luego se encargan de comercializar directamente.

La presentación del producto se realiza en bolsas de polietileno con dos carcasas por bolsa.

Los precios de venta obtenidos por el productor varían de los US\$ 12,50 a US\$ 18 por kg de carne congelada.

## BIBLIOGRAFIA.

- Mazzoni,R. Ranicultura. (1987)  
Bol.IIP. No.2.

- Mazzoni,R.; Carnevia,D. (1989)  
Ranicultura. Seminario taller sobre nuevos  
productos agroindustriales de exportaciòn.  
Montevideo, MGAP-IICA, 33p.

- Mazzoni,R.; Carnevia,D. (1989)  
Alternativas para la faena higiènico sani-  
taria de ranas. FI 819/RLAC/36. 2a.  
Consulta de Expertos sobre Tecnología de  
Productos Pesqueros en América Latina  
organizada por FAO.

- Mazzoni,R.;Carnevia,D. (1990)  
Ranicultura en Uruguay. Boletín de la Red  
Regional de Acuicultura de América Latina  
CIID. Vol 4- No. 3:18-19..

- Mazzoni,R.;Carnevia,D. (1992)  
Ranicultura. Aspectos técnicos y económi-  
cos de interés para su implantaciòn.  
Bol.Tec.Nº40, INAPE (24 pp).

- Ochoa Oreiro,A.; de Pablo Aneiros,H.  
(1991) Análisis de pre-factibilidad para la  
construcciòn de un ranario. Univ. de la  
República Oriental del Uruguay. Facultad  
de Ciencias Econòmicas y Administraciòn,  
Montevideo, 187p.