



ESTRATIFICACION DE LA PRODUCCION OVINA EN LA ZONA ESTE DEL URUGUAY

Dr. Daniel Pereira¹

Dr. Raúl Oyenard²

Ing. Agr. Alfredo Chapuis³

1 (DMV) Técnico S.U.L. - Lavalleja - Uruguay)

2 (DMV) Area de Extensión - Facultad de
Veterinaria - Uruguay)

3 (Ing. Agr. Técnico Privado - Montevideo)

RESUMEN

El presente trabajo describe la trayectoria y los logros de un emprendimiento productivo y comercial entre grupos de criadores, invernadores e industria frigorífica. El mismo nace como respuesta técnica a una fuerte crisis del sector agropecuario en general y de los predios ovejeros en particular. La estratificación de la producción ovina unida a un esquema comercial y organizativo apropiado, permitió optimizar el uso de los recursos de cada zona, otorgándole al ovino un importante papel en los ingresos prediales.

SUMMARY

The main achievements of a successful productive and commercial scheme involving groups of sheep breeders and meat exporters described. This enterprise was born in the search for a solution to the difficult situation of the sheep industry in the 1990 decade. The stratification of sheep meat industry in the frame of a proper organization, made possible to manage the resources of each zone in an optimal way. Thus, lamb production attained an important role in the incomes of the farmers.

HISTORIA Y ANTECEDENTES

A mediados de la década de 1990, el sector ovino atravesaba una difícil situación. Los bajos precios de la lana, determinaban una actitud negativa hacia el rubro, predominando un clima de desestímulo general. La falta de atención en las majadas, bajas señaladas, recrias lentas y elevada mortalidad, hizo que los lanares, que habían sido un componente productivo importante en los predios de las zonas criadoras del este del país (Sierras del Este), sufrieran un descenso abrupto.

Paralelamente, y como una respuesta a esta situación, se había generado un producto de exportación de alta calidad y precio: el cordero pesado SUL. Dicha alternativa ofrecía una vía para elevar los ingresos de las empresas ovejeras que la adoptaran. Sin embargo, no todos los productores podían acceder con la misma facilidad a dicha propuesta y por lo tanto a los precios de ese producto.

Por varios motivos, el **mercado de corderos** de reposición no había «contagiado» del cambio en los precios derivados del negocio del cordero pesado. Por el contrario, en plena crisis, dicho mercado reflejaba una falta total de coordinación entre compradores y vendedores, siendo los valores bastante deprimidos, erráticos e injustos, con **calidades muy variables** y elevados costos de intermediación.

Aparecía como evidente que, en ese entorno de bajas señaladas y precios de los corderos, los criadores de ovinos se verían desestimulados a producirlos, razón adicional por la cual el stock ovino iba a continuar su descenso en forma ininterrumpida. Por lo tanto, los invernadores también verían hipotecadas en el mediano plazo sus posibilidades de negocio y ambas partes terminarían perjudicadas.

Integración Polanco - Villa del Rosario

Podemos identificar como **núcleo fundacional** (década de 1990) dos grupos de productores del departamento de Lavalleja, que si bien no se encuentran muy distantes entre sí (60 kms), poseen características distintas y bien diferenciadas.

El grupo **Polanco**, se encuentra situado en zona de sierras, con un índice Coneat en el entorno de 60, campos quebrados, suelos poco aptos para laboreos y presencia de mejoramientos principalmente extensivos (15%). Prevalcía una orientación de cría y ciclo completo en ovinos, (con la lana como ingreso casi exclusivo) y cría en vacunos. La zona presenta montes naturales en áreas importantes y un gran crecimiento de la superficie forestada (*). Los depredadores, **especialmente el jabalí**, tienen fuerte incidencia en este lugar.

El grupo **Villa del Rosario**, ubicado al sureste del departamento de Lavalleja, a 30 km de la ciudad de Minas, sobre suelos más fértiles, de índice Coneat promedio 110, pero parcialmente desgastados por la acción de prácticas agrícolas inadecuadas y con elevado porcentaje de área mejorada (60%) en base a praderas convencionales y verdeos de invierno. Aquí se practicaban cruzamientos terminales en ovinos (raza Hampshire Down) con venta de corderos y ovejas gordas, y la invernada de vacunos, además de otras alternativas como la agricultura y la cría de cerdos. La reposición de ovinos se efectuaba en general con vientres adquiridos en los locales feria del departamento.

Características comunes a ambos grupos: son productores medianos y chicos(*), con mano de obra familiar y escasos ingresos extraprediales. Ambos tenían cierta experiencia de trabajo grupal, habiendo realizado recorridos y discusión de temas productivos específicos con el apoyo estratégico del SUL.



En forma independiente los grupos mencionados se integraron al PRO.NA.DE.GA, programa dependiente del MGAP para productores ganaderos medianos y pequeños.

A fines del año 1998, los asesores de ambos grupos: Dr. Raúl Oyenard e Ing. Agr. Alfredo Chapuis y los técnicos del SUL de la zona visualizaron la oportunidad de coordinar acciones, utilizando las ventajas inherentes a cada uno de los grupos. Se trabajó en un esquema de integración para la producción de corderos pesados en cadena, actuando como primer eslabón los criadores de Polanco, como segundo los invernadores de Villa del Rosario y tercero, el frigorífico San Jacinto (NIREA S.A). Dicha iniciativa se llevó a cabo dentro de un programa de validación PROVA PRONADEGA-SUL.

Objetivos planteados en la integración

Objetivos generales

- * Afianzar el desarrollo de la región en la producción de carne ovina de calidad favoreciendo o estimulando emprendimientos entre criadores e invernadores que permitan aprovechar las ventajas comparativas de cada zona.
- * Consolidar y fortalecer los grupos de productores a través de programas y objetivos comunes como herramienta indispensable.
- * Propender a una integración de productores con operadores finales que contribuya a una comercialización más fluida en volúmenes y calidades y que permitan su acceso a un mercado diferenciado
- * Optimizar la rentabilidad del rubro lanar

Objetivos conjuntos

- * Explotar las ventajas comparativas de cada zona, a través de una estratificación de la producción ovina, poniendo énfasis en la diversificación productiva, complementación y agrupamiento de los productores.
- * Incorporación de productos innovadores que apunten a una maximización en materia de producción de carne ovina.
- * Valorización del producto final para beneficio de la cadena productiva.

Funcionamiento

El esquema básico de estratificación se puede resumir del siguiente modo: los criadores (Polanco) encarnaban una parte de sus majadas (*) o la totalidad de las mismas, dependiendo del origen y necesidades de reposición, con una raza carnífera de lana blanca. Los corderos cruza machos y hembras, eran enviados luego del destete a productores de Villa del Rosario. Estos últimos invernaban los machos y una proporción de hembras, mientras que la otra parte de las hembras se encarnaban con padres de la raza Hampshire Down

para generar una triple cruza que se faenaba en su totalidad.

Se incorporó como raza paterna el Ile de France, la cual demostró durante en los ensayos de cruzamiento realizados (comparándola con las razas puras) muy buenas performances, tanto en el campo como en planta de faena. Las hembras cruza Ile de France muestran características que las hacen atractivas como madres (precozidad sexual, habilidad materna, y estación de cría amplia).

La raza Ile de France continúa considerándose como la más adecuada para las condiciones productivas y comerciales del plan de negocios, aunque se admiten otros genotipos carníferos de lana blanca (Romney, Texel, etc..) y también se aceptan cierta proporción de corderos de razas puras de buena calidad.

El elevado peso de las hembras cruza Ile de France para ser utilizadas como madres, tropieza con el obstáculo de los altos requerimientos forrajeros (costo de mantenimiento), factor que tiene una importancia marcada en predios chicos. Actualmente se está tratando de dotar de mayor prolificidad a los carneros Ile de France que servirán a las madres de zonas criadoras, mediante la introducción del gen Boorola, para que los productores que realizan la triple cruza reciban hembras melliceras.

Corderos Sierras del Este

Tres años después, la idea de integración comercial y productiva entre criadores e invernadores, ya validada en pequeña escala, fue presentada y aceptada como un **Plan de Negocios** en el llamado del MGAP dentro del componente cadenas productivas.

Esto determinó el comienzo de una etapa de expansión o crecimiento en número de integrantes, área y volúmenes comercializados. Se denominó proyecto **Corderos Sierras del Este**, estando integrado inicialmente por 40 productores, casi todos agrupados (30 criadores y 10 invernadores), de los departamentos de Lavalleja y Rocha y la planta frigorífica (NIREA S.A). Como institución patrocinadora actuó la Sociedad Agropecuaria de Lavalleja (S.A.L.).

Los corderos provistos por los criadores deben ser de buena calidad, sin objeciones sanitarias, de un peso entre 20 y 25 kg, con un adecuado potencial de crecimiento y de lana blanca.

Son sometidos a una inspección de calidad del SUL, y se envían al local de la Sociedad Agropecuaria de Lavalleja, donde se centraliza la operativa comercial. Allí se pesan, se les realiza un baño podal, vacunación contra clostridiosis, dosificación contra parásitos internos y se remiten a los predios invernadores.

(*) superficie promedio: 70 has para Villa del Rosario y 300 ha para Polanco.

(*) Las razas madres predominantes son Corriedale, Ideal y Merilín, en ese orden.



Estos los llevan a peso de corderos precoces (más de 32 kg), pesados (34 a 46kg) o superpesados (46 a 50 kg) y los remiten a planta frigorífica luego de la correspondiente inspección de calidad (SUL).

Operativa comercial (Plan de negocios)

Los corderos se comercializan en un régimen de compraventa. **El valor total** que reciben los criadores por la venta de sus productos corresponde: a los kgs de carne entregados multiplicados por el precio del kg de carne en el momento de finalizar la internada, es decir, varios meses más tarde.

Los kg de carne entregados se estiman sobre la base de un rendimiento ficto, de acuerdo al peso en pie registrado en la balanza del local de la S.A.L., donde se centraliza la llegada de los corderos. Para los corderos cruza se calcula un rendimiento superior en 2 puntos respecto a los puros (47% y 45% respectivamente).

El criador recibe un primer pago de aproximadamente 16 dólares por cordero, de acuerdo a la raza y peso promedio, en el momento que entrega de los mismos. Este «adelanto», proviene de un **fondo financiero** de autogestión.

El internador cuenta con un plazo de 7 meses para llevarlo a faena. Todos los costos de la internada los asume éste último, ya que es una operación de compraventa y no una capitalización.

Luego de faenados, la planta frigorífica realiza el pago a la Sociedad Agropecuaria de Lavalleja, quien distribuye el dinero del siguiente modo. Devuelve al fondo financiero el dinero correspondiente al primer pago (16 dólares/cordero), entrega al criador una suma que equivale al valor total de sus kg. menos el primer pago. El saldo lo recibe el internador. El operativo se cobra 0.8 cvs de dólar a cada uno de los que intervienen en la transacción.

El cronograma anual se puede resumir del siguiente modo:

1. Inscripción de los corderos (señalada)
2. Confirmación de la cifras en fechas cercanas al destino
3. Control de calidad en predio criador (SUL)
4. Entrega de los corderos y primer pago
5. Internada
6. Control de calidad (SUL) en predio internador
7. Embarque y faena
8. Segundo pago o reliquidación al criador.
9. Pago al internador

Control de la gestión

Un Comité Asesor, conformado por los representantes de los productores agrupados, sus técnicos asesores y de la Sociedad Agropecuaria de Lavalleja, realiza sesiones periódicas, cumpliendo las funciones de mesa ejecutiva, tomando las **grandes decisiones y administrando el fondo para adelantos**.

Actualmente participan, además de los grupos ya mencionados (Polanco y Villa del Rosario), los siguientes: Minas (dpto de Lavalleja), grupos Velázquez (Rocha), La Cardilla (Rocha), Piedra Blanca (Rocha) y Estero Pelotas (Rocha).

En su calidad de Plan de negocios el proyecto está abierto a productores no agrupados, cuyo número es creciente. Estos deben contar con asesoramiento técnico y su aceptación en dicho plan está sujeta a la resolución del Comité Asesor.

La producción de corderos en cadena, (aquellos que cumplen la trayectoria: criador- internador -frigorífico) proyectada para el presente ejercicio es de 5.500 corderos. Además se remitirán 2.000 corderos de algunos internadores que además de integrar la cadena producen alguna cantidad de corderos propios. Paralelamente, el proyecto recibe el refuerzo de productores que sólo participan en el producto final, con corderos de buen nivel (preferentemente razas de doble propósito o cruza carniceras), con el objetivo de alcanzar mayores volúmenes (3.000 corderos aprox.).

Algunos de los Beneficios

1. Para los criadores

Producción de corderos carniceros de lana blanca, de superior calidad y velocidad de crecimiento.

El hecho de obtener corderos de buena calidad estimuló la percepción de los beneficios logrados por señaladas elevadas, buenas recrias y baja mortandad. Se produjo un cambio de actitud hacia el rubro en general.

Comercialización justa y segura, con menores costos de intermediación.

El hecho de tener canales de comercialización afianzados, con acceso a precios de exportación, permite concentrar todos los esfuerzos en aumentar la eficiencia productiva.

2. Para los Internadores

Planificación

El conocimiento de la cantidad de corderos a recibir, la seguridad de dicha recepción, con fechas de entrada predeterminadas, permiten una mejor planificación de las internadas, especialmente en lo referido a la presupuestación y utilización del forraje.

Financiación de las compras y menores costos de intermediación

El pago de la reposición recién se efectúa con la venta el producto final. Esto constituye una importante ventaja, especialmente para productores chicos.

Recepción de corderos en su mayoría cruzados, sometidos a un control de calidad.

La entrada de corderos homogéneos, saneados, de peso conocido, con elevada performance garantizan un proceso fluido de engorde, con mínimas complicaciones. La utilización de cruzamientos con razas de lana blanca posibilita alcanzar elevados pesos finales, con rendimientos carniceros destacados, buenas conformaciones, y lana de calidad adecuada, permitiendo aumentar el margen económico de los internadores.

(*) se entrega un dólar más de adelanto si son cruza y un dólar más si el lote pesa más de 23 kg.



3. Beneficios provenientes del cambio de escala y de la organización

Los productores, tanto criadores como invernadores, **agrupados y formando parte de un proyecto general**, son receptores de muchas ventajas y oportunidades. Algunas de ellas se derivan del trabajo en grupos, de una mejor organización y coordinación, otras del cambio de escala, del mejor acceso a la información, **al asesoramiento técnico**, etc.

Algunos aspectos clave para el buen funcionamiento

Valor final del cordero.

Dentro de este punto hay dos facetas a considerar. El precio final del kg. (en moneda constante) es de máxima importancia ya que es su valor el que se traslada a toda la cadena. Por otro lado, un peso de faena elevado permite un margen adecuado para ambas partes.

Acción grupal con **asesoramiento técnico**

El andamiaje organizativo que provee el trabajo en grupos ha probado ser un ingrediente fundamental en el origen y continuidad del operativo.

Consideramos que cada uno de los predios deben desarrollar una adecuada gestión interna de sus recursos, aprovechando las fortalezas de estar en un grupo y **utilizando las ventajas del asesoramiento**.

Por otro lado, a nivel de la conducción general del plan de negocios, es necesario contar con las ideas y opiniones de representantes de todos los integrantes y asesores. Estos aportes nacen en ámbitos de discusión, análisis e intercambio que sólo el funcionamiento en grupos es capaz de generar.

Fondo de financiación

El acceso a un capital de giro autogestionado es una de las llaves del proceso. Permite otorgar adelantos (primer pago) y eventualmente destrabar situaciones coyunturales, acompañando así los procesos físicos con los financieros de manera que no se interrumpa el flujo productivo.

Control de calidad

Es un paso de extrema importancia, que garantiza que los productos cumplen con las especificaciones requeridas. La institución Sul, con vasta experiencia en el tema de control de calidad en ovinos, es responsable de dicha función.

Sencillez del operativo.

La simpleza que implica una operación de venta de estas características, con un precio final en base a los kg de carne entregados y dos pagos, permite un cálculo simple de la distribución del dinero y facilita la comprensión de cada transacción. En aras de dicha premisa se han descartado otras opciones quizás más ajustadas pero mucho más complejas que generarían dificultades de variada índole.

Control de la gestión

El análisis de la marcha del plan de negocios, la adminis-

tración de los fondos, las decisiones de cambios, los ajustes necesarios y todas las situaciones que necesiten resolución, son elementos que quedan en manos de los representantes de los involucrados. (Consejo Asesor).

Institución patrocinadora

La Sociedad Agropecuaria de Lavalleja, como entidad representativa de los productores de la zona, otorga un respaldo sólido a la propuesta y participa en las grandes decisiones. Sus instalaciones, oficinas y personal de campo y administrativo brindan una infraestructura inmejorable para facilitar todas las tareas.

Logros y perspectivas

Este plan de negocios regional involucra a un número importante de productores y sus familias, permitiéndoles recibir los beneficios directos de la explotación racional del ovino.

La puesta en marcha de este proceso fue posible mediante el aporte de ideas, el análisis de las alternativas y las validaciones respectivas. **El componente carne ovina, otorgó a las empresas ovejeras criadoras e invernadoras una dinámica renovada y diversificó los ingresos del rubro**. Dicha oportunidad fue capitalizada en un esquema de producción estratificado que integraba productores agrupados con características complementarias, permitiendo capturar y trasladar el precio del cordero pesado a todos los integrantes de la cadena.

El hecho de presentar ideas claras, con metas concretas y precios seguros, posibilitó lograr, en un momento francamente desfavorable, un cambio de actitud.

Desde el punto de vista técnico, se trató de guiar, o más precisamente gerenciar la utilización de las razas disponibles con una perspectiva amplia, sin preconceptos y haciendo uso racional de las posibilidades y ventajas de cada una de ellas. Esto nos permite reafirmar que el potencial productivo de la especie ovina es muy amplio, permitiendo abordar un rango muy extenso de situaciones de producción.

Las perspectivas son muy buenas y el crecimiento es sostenido. Sin embargo aún queda un camino por recorrer.

Se aspira a lograr un precio de excelencia, acorde a la conformación de las reses y a usufructuar una serie de oportunidades. Desde el momento que se cuenta con un protocolo de producción, de comercialización, y un seguimiento y control de la cadena, se abren nuevos caminos. La posibilidad de obtener de una marca propia, de una denominación de origen, la implementación de un sistema de trazabilidad, etc, son algunas opciones.

AGRADECIMIENTOS

a productores y técnicos e instituciones que hicieron posible esta tarea. Un recuerdo muy especial al Sr. Jorge Chapuis, recientemente fallecido, quien fue un puntal en todos los aspectos.