

OVINOCULTURA : LA SUGERENCIA SE EXPONE "ADEMÁS DE", Y NO "EN LUGAR DE", EN UN CORRAL QUE ESTÁ BASTANTE EMBARRADO

Cómo evitar que la oveja cante la retirada para no volver

LA PROPUESTA PRODUCTIVA SE BASA EN APROVECHAR LAS FORTALEZAS DEL CRIADOR Y DEL INVERNADOR, Y LEVANTAR SUS PRINCIPALES RESTRICCIONES

POR GIANNI BIANCHI (*) ***
ESPECIAL PARA EL OBSERVADOR

Se van como se han ido tantos... sí, los ovinos se van, como canta la murga, pero ésta cantará en otro tablado y volverá en otro Carnaval, y las ovejas lamentable e inexorablemente no vuelven, ni si quiera si mejora el desempeño de las que vienen quedando, como en Nueva Zelanda, donde bajó el stock y aumentó la producción de corderos y al menos siguieron produciendo lo mismo con menos ovejas.

La pregunta que deberíamos hacernos es: ¿qué alternativas de cambios reales se han propuesto para evitar lo que parece irremediable? La mayoría (quizás la excepción sea el Proyecto de Merino Fino que, "nobleza obliga", ha sido un éxito) han ido a caballo del doble propósito tradicional: cordero pesado tipo SUL o cordero pesado a secas, dependiendo de qué institución (SULO o CLU) selle la mercadería que se entrega a la industria, la cual paga por dicho servicio que asegura calidad; Plan Estratégico Ovino, afinamiento de lanas medias por selección (inexorablemente lento pa-



PRODUCCIÓN DE CORDEROS. Cruzando y con buena comida no hay misterios, opina Gianni Bianchi

El criador puede conseguir que se le paguen los "kilos flacos" a valor de "kilos gordos"

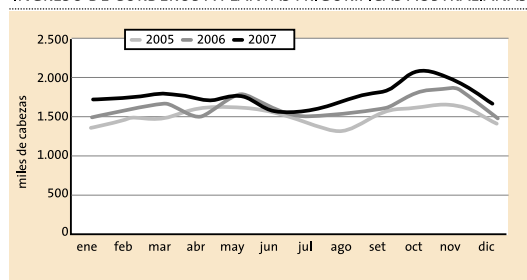
ra una majada Corriedale que está pisando 29-30 micras) y poco más.

A casi todas nos hemos referido, de manera que no insistiremos en cosas en las cuales por diferentes circunstancias (todas con fundamento técnico) no estamos de acuerdo y por ende tampoco participamos. Sin embargo, no seríamos fieles a nuestra manera de proceder si no planteáramos alternativas.

PROPUESTA GANAR-GANAR. La propuesta productiva planteada se basa en aprovechar las fortalezas del criador y del invernador y levantar sus principales restricciones.

Vale decir el criador que tiene las ovejas se especializa en producir corderos (en la época que se maximiza el desempeño reproductivo, gran debe de la ovinocultura nacional), sin necesidad de tener comida en calidad, vale decir puede hacerlo en su campo natural, con la única restricción (por cierto nada menor), que debe cruzar con algunas de las razas carniceras que mejor resultado han arrojado en el Programa de Cruzamientos de la EEMAC y destetar sus corderos a culata de camión entre 24 y 28 kg de pesos vivo. ¿Qué

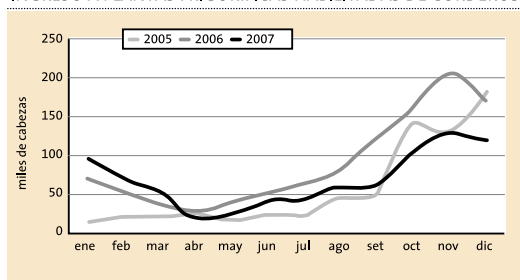
INGRESO DE CORDEROS A PLANTAS FRIGORÍFICAS AUSTRALIANAS



Fuente: Garibotto

© El Observador

INGRESO A PLANTAS FRIGORÍFICAS HABILITADAS DE CORDEROS



Fuente: INAC

© El Observador

gana? Además de desprenderse de una categoría problema, sobre todo por la época del año en que lo hace (inicios del verano): su producción la toma un invernador que tras 60 días le paga los kilos flacos a precio de kilos gordos (esto hoy es alrededor de US\$ 25, dependiendo del rendimiento que en definitiva obtenga el invernador y del peso en que se desteten los corderos), además de un 30% de los kilos ganados durante la invernada (siguiendo con el ejemplo, US\$ 3 adicionales, totalizando US\$ 28/cordero cruza entregado dentro del rango de peso señalado).

Si la propuesta es ganar-ganar, es importante plantearse, ¿qué gana el invernador? Recibe una mercadería muy difícil de conseguir, toda junta, sin necesidad de recorrer ferias o pantallas, pero sobre todo puebla su campo sin poner un peso (si fue-

ra el caso de que el productor necesitara el dinero y no existiera la figura del adelanto por la mercadería entregada), de común acuerdo entre las partes, el invernador podría llegar a ser quien le adelantara una cuota parte del precio del cordero al criador. El 70% de los kilos ganados serían del invernador. En dos meses y a razón de 20 corderos/ha, carga si se quiere conservadora, obtendrá US\$ 525 de margen bruto/ha, más US\$ 130 por lana producida asumiendo que el flete del criador al invernador es a medias y que los corderos son entregados con lana.

En este negocio la lana representa poco menos del 20% del margen bruto total, vale decir paga los costos de la invernada: poco, pero no por ello despreciable.

El peso individual del cordero debería ser mayor a 37 kg, para asegurar (desbaste y rendimiento en

segunda balanza, mediante) un peso de 16 kg de canal para afuera (y caer dentro de las actuales categorías de mayor precio del operativo cordero pesado, al menos para una de las plantas de plaza), pero además se exige un estado corporal mínimo de 3,75 (vale decir más cerca de 4 que de 3), lo cual y de acuerdo a una prueba piloto realizada con una planta de plaza en el 2008 sobre 1.800 canales de corderos cruza, sería el estado corporal a partir del cual se garantizaría una adecuada conformación y cobertura. Ello exige rever el actual sistema de sellado de animales o mejor dicho, directamente no tomar como válido el protocolo actual, al menos para este tipo de cordero.

Entre otras cosas, porque lo que se está proponiendo implica mayor terminación, y ella debe ser realizada por personal técnico capacitado y

no remunerado por cordero sellado. Los técnicos que realicen esta tarea deben ser remunerados por la institución a la que pertenezcan y por su labor técnica de asesoramiento global, pero nunca a destajo; ello evita suspicacias de cualquier tipo, no es bueno ser juez y parte.

LA INDUSTRIA. Restaría evaluar qué ganaría la industria. Logra el propósito añorado desde hace tiempo: desestacionalizar la faena de corderos, lo cual le permite disminuir capacidad ociosa (conforme actualmente cuando el ganado escasea, también lo hace el cordero), de manera efectiva: se junta con un volumen de mercadería toda junta y ésta no queda diluida en los miles y miles de corderos que se matan en el año, cosa que actualmente ocurre y que los 5 centavos de dólar extra/cordero cruza que alguna insti-

Estacionalidad

● Es marcada la estacionalidad de la oferta de corderos a nivel nacional: hay muy pocos entre los meses de enero-julio y sobran en el resto del año donde, a su vez, más le convendría al frigorífico matar vacunos, en tanto y en cuanto nadie pone en tela de juicios los mayores retornos económicos que éstos frente al ovino le dejan a las diferentes plantas, dijo Gianni Bianchi.

tución patrocina no ha cambiado, lo cual le permitiría diseñar alguna estrategia de marketing para desarrollar mercados alternativos o bien afianzar los ya existentes, pero apuntando a otros segmentos de mayor poder adquisitivo y poco o nada explorados en la actualidad: restaurantes y hoteles en San Pablo u otras ciudades donde un barrio equivale a nuestro mercado interno.

¿Por qué? Este tipo de cordero no sólo es de mayor peso de canal, lo que baja los costos unitarios de la planta (rinde 2-3 puntos más en segunda balanza, amén de que en iguales condiciones de alimentación, manejo y sanidad, se embarca el 80% de la tropa con un peso en estancia 15-20% superior que el 30-35% que se embarcaba con la misma edad optando por un cordero pesado tradicional), sino que al desosado rinde entre 4-6 puntos porcentuales más: si pesan lo mismo uno y otro cordero, cosa nunca recordada, cada 1.000 kg de carne que ingresaran al desosado, se obtendrían en promedio 5 puntos

El invernador recibe una mercadería muy difícil de conseguir, toda junta, sin recorrer ferias o pantallas

porcentuales más de pierna, rack y todos los cortes de mayor valor comercial en el producto propuesto.

Seguramente más de un lector piense que para que esta propuesta funcione es condición *sine qua non* un precio diferencial (de la industria), para que el sector masivamente la adopte. Seguramente ocurra si el lector es productor o técnico, pero si es un industrial diría: si la cosa que se arregla sólo con precio, pues olvidémonos de cualquier propuesta técnica y demos el mensaje que pagamos el mejor precio de plaza. Ni tanto, ni tan poco.

Es cierto que producir este cordero en el momento del año en el que se plantea tiene un costo adicional, pero no es menos cierto que hacer la plancha para producir un cordero muy similar a un borrego (hasta en el precio que recibe una y otra categoría), tiene un costo que no siempre se ve. Lo que se hacía sobre un campo que valía hace 10 años US\$400/ha, no se puede seguir haciendo si ese mismo campo hoy vale US\$2.500, "por lo bajo".

También se debe compartir que si se adopta la propuesta, el campo queda libre mucho antes que frente



CARNE OVINA. La propuesta de Gianni Bianchi apunta a cambiar algunos aspectos de la producción

La ventaja de la oveja frente al vacuno

La oveja tiene una gran ventaja sobre su competidor inmediato, el vacuno: Uruguay está muy lejos de alcanzar en el ovino el techo que otros países ostentan, mientras que en el vacuno no está nada lejos. O mejor dicho, el techo está mucho más bajo: nadie puede aspirar a marcar más de 85-90 terneros/100 vacas entoradas y, sin embargo, existen ejemplos en Uruguay donde es perfectamente posible destetar (no señalar) 100 corderos/oveja encarnada (no las que vienen a la señalada, como a veces se considera).

Si hay una categoría a cuidar, esa es la oveja, pero vemos -con pena- como muchos ovejeros están dejando el rubro porque su cordero y el valor que por él obtiene ha constituido el margen del invernador. Vale decir, para quien inverna corderos, gran parte de su ganancia está en lo barato que

compran el cordero.

Es cierto que las señales al sector primario no han sido tan elocuentes como si ha ocurrido en la industria lanera (esto es un fenómeno de los últimos años y más explícito para el caso de las lanas finas), pero no es menos cierto, que aun a estos precios si se hicieran las cosas mejor, los ingresos del rubro serían muy diferentes (parafraseando a un viejo industrial: "nunca entendí por qué los productores en épocas de crisis reclaman aumentos de precio y no piensan en aumentar su producción a los precios actuales, en tanto y en cuanto es lo único y 100% cierto que manejan a su antojo").

La pregunta que surge es obvia: ¿por qué el mercado se comporta así? La respuesta es más obvia: entiende y terminar un cordero entre enero y julio es más caro que hacerlo de forma tradicional. Esto es: el cordero que nace mayoritariamente

a fines de invierno-inicios de primavera, se mantiene al pie de la madre, aprovechando el pico de producción de forraje de nuestras pasturas, se desteta en diciembre, hace la plancha hasta el otoño y muchas veces invierno siguiente, (mete 9-10 kg en 180 días) y se termina en los siguientes 60 días en base a pasturas mejoradas con ganancias promedio de 150-180 g/día; y además le deja un vellón de US\$ 6-7 adicionales; y no existe un precio diferencial tentador que haga que los productores cambien de opinión. Más bien todo lo contrario, el sistema que los frigoríficos exportadores tienen de cuotas al mercado europeo es tan perverso, que el cordero valió -en esta última zafra- cerca de un 20% más en octubre-noviembre que en abril-mayo, situación que en mayor o menor medida ocurrió casi todos los años anteriores.

a la alternativa tradicional, vale decir se estará produciendo pasto que se pueden comer corderos en una segunda invernada de corderos (para aquellos que hacen todo el ciclo), o incluso por otra categoría: por ejemplo, recría vacuna.

Ahora bien, el frigorífico -de adoptarse esta propuesta en un escenario en que se produzcan corderos a determinada escala y dentro de fechas pactadas- se verá significativamente beneficiado (disminución de costos unitarios de faena y mayor rendimiento al desosado), y sería lógico (aunque no un deber, conforme son ellos quienes tienen el sartén por el mango), y hasta beneficioso para sus intereses, en el sentido de que una opción de la naturaleza de la planteada daría elementos más de peso de por qué continuar teniendo

ovejas y no hacer lo que en Uruguay, pero también en otros países del mundo ovejero se está haciendo: de-

jar la oveja por otras alternativas más rentables, mucho más rentables para el caso de Uruguay, donde la oveja se trabaja poco y mal (hay excepciones, pero no cifran a la hora de manejar promedios que es lo que se hace con cualquier otra actividad productiva). Es justo señalar que hay industrias que han acompañado alguna que otra propuesta productiva, que sostuviera la estampa.

La industria (local y extranjera), si desea seguir faenando ovinos que contemplen su capacidad instalada, debería ofrecer un precio por kg de (este) cordero en poszafra, que mate el porcentaje de superioridad que año a año ha ocurrido (salvo uno) desde que se lanzó el operativo cordero pesado en el año 1996.

Y además, y como ocurre con la lana, podría dar señales más claras y trasladables al productor, por ejemplo: pago diferencial por calidad en forma lo más objetiva posi-

ble (obviamente con premios y castigos por canales con determinados rangos de peso, conformación y grado de terminación).

Hay detalles no menos importantes para seguir avanzando en esto: la lealtad del criador frente al invernador (tanto en número como en época de entrega) y viceversa (vale decir: de levantar la tropa al criador cuando esté pronta) y de éste frente a la industria (y también viceversa), seguros de producción, garantía real de la propuesta, capacitaciones a productores y técnicos, etcétera. Pero hay que empezar no se puede: desensillar hasta que aclare, porque -y sin ánimo de ser apocalíptico, ni mucho menos- aclarar, puede que ya sea tarde.

Depende de cada uno de nosotros: instituciones de generación y difusión de conocimientos (formando estudiantes, capacitando técnicos que después deberán ha-

cer seguimiento, sobre todo a muchos productores que hoy no visita nadie; hecho también paradójico en un país donde nos damos el lujo que los gurises recién recibidos de agrónomos sean contratados para contar lagartas y los de veterinaria, trabajen mayoritariamente con perros y gatos), y productores (sobre todo para muchos que pueden contratar un técnico y no lo hacen, y tampoco están en sus predios).

Además, un Estado (no para acordarnos que existe a la hora de pegar una calcomanía en una camioneta 4 x 4, rezando: "bajen el costo por favor") que aporte soluciones de financiamiento particularmente a los chicos que son los que viven en el predio y de la oveja como principal fuente de ingreso (recientemente a través del Programa Ganadero, el MGAP lo hizo, aunque tarde y perfectible en lo que a la oveja se refiere), que incida en todas las juntas directivas que integra en instituciones vinculadas al agro y a la oveja en particular y que revea el tema de las cuotas asignadas a las principales plantas exportadoras, buscando la forma de premiar aquellas que también piensen y trabajen por la oveja.

Y ¿por qué no? que estudie alternativas para que los gurises que todos los años se reciben de agrónomos y veterinarios, puedan ejercer y vivir de su profesión, sin necesidad de tener un campo, casarse con una gurisa o un gurí que lo tiene, o tra-

Con esta propuesta la industria desestacionaliza la faena de corderos: un propósito añorado

bajar en una institución pública o privada.

El país invierte mucho en ellos, como para seguir dándonos ese lujo, sobre todo cuando sobran rincos del Uruguay con gente ávida de conocimientos y con ganas de vivir y trabajar en el campo.

Para todo esto se asume que ello debería ser parte de una política de Estado, si es que se entiende que vale la pena seguir produciendo ovejas en un país que llegó a tener poco más de 8 ovinos/persona, mal distribuidas sí, pero bastante más de los menos de 3 ovinos/habitante que tenemos, por ahora. La industria se entiende que, con reglas de juego claras y nuevos mercados (como los que sin dudas aparecerán en 2010), acompañará, al menos parte de ella.

Ojalá esta propuesta sea considerada no como "en lugar de" sino "además de", en un corral que sigue para la oveja bastante embarrado. Y ojalá las instituciones que de alguna u otra forma están vinculadas a la oveja en general, y la producción de corderos en particular, apoyen esta propuesta sin importar de dónde venga, sino a dónde apunta.

(*) Es ingeniero agrónomo, docente de la Estación Experimental Mario A. Cassinoni (EEMAC), Facultad de Agronomía, Udelar tano@fagro.edu.uy