

UNA GENÉTICA ADECUADA POTENCIA EL NEGOCIO OVINO

Reportaje. 2015. Todoagro.com.ar
www.produccion-animal.com.ar

Volver a: [Ejemplos empresarios de producción ovina](#)

INTRODUCCIÓN

A pesar de que los principales problemas de la cadena de valor ovina, se ubican tranquilamente afuera, sobre todo en los eslabones industrial y comercial, los productores ovinos siguen buscando eficientizar diversos factores de producción, entre ellos la genética. Así es que la raza Texel comienza a crecer fuerte en Argentina. Aporta rusticidad, posibilita una carne más magra y una buena oferta de lana.



Una genética adecuada potencia el negocio ovino

Promotores de la raza Textel de diversos puntos del país arribaron a Villa Nueva (Córdoba) donde se desarrolló una jornada ovina, en las instalaciones de la cabaña La Ovis. “Estamos ubicados sobre la ruta provincial, Nro. 4, en el Km 4, en Villa Nueva. Es una extensión de 84 hectáreas y tenemos alrededor de 800 madres. Acá funciona la cabaña, promoviendo la raza que funciona por excelencia para nosotros, que es la Texel. De todos modos dentro del total de la majada, hay otras razas que están en el rodeo general como Corriedale, Hampshire Down y algunas cruza de todas estas razas, pero la idea es que todo sea Texel en el futuro”, comentó casi como una tarjeta de presentación Gerardo Colombano, titular de la cabaña, que se encuentra dentro del Establecimiento Don Niche.

Llegaron productores ovinos desde Corrientes, La Pampa, Entre Ríos, Buenos Aires, y de Córdoba. Entre los presentes, proveniente desde Mercedes (Corrientes), estuvo presente también el presidente de la Asociación Texel de Argentina, el médico veterinario Domingo Emilio Aguilar. Fue una larga jornada, de más de 10 horas, donde se evaluaron y calificaron animales, se debatió y se lograron excelentes conclusiones.

TodoAgro entrevistó a Gerardo Colombano, uno de los promotores del encuentro y el titular del Establecimiento Don Niche y la Cabaña Ovis.

TodoAgro: ¿Cuántos corderos producen por año?

Gerardo Colombano: Estamos en el orden de un cordero por madre por año, y ahora estamos trabajando con la Universidad Nacional de Río Cuarto para ver si en tres años podemos sacar 4 o 5 crías, pero apenas son pruebas. El establecimiento busca el doble propósito, que las ovejas produzcan lana y carne. Nosotros producimos carne en primer lugar, y con la cabaña vendemos reproductores. Pero con la lana estamos haciendo un trabajo para darle el mayor valor agregado, tratando de lavarla, escardarla, peinarla, la mandamos a hilar y a teñir; y tenemos un convenio con artesanos de toda la provincia, para darle el mayor valor que se le puede dar a la lana.

TA: ¿Cómo maneja la alimentación?

GC: Eventualmente y en momentos claves se suplementa la alimentación con algún grano o un subproducto, por una cuestión de manejo para incentivar a la ovulación antes del servicio o en el pre-parto para que el cordero tenga mayor peso al nacimiento, pero el 90% del año se mantienen con los pastos que nosotros cultivamos en este campo, que son alfalfa, avena, sorgo, triticale, cebada, trébol. La oveja pastorea, pero también hacemos las reservas con rollos de alfalfa.

TA: Cómo es el negocio de la producción de carne?

GC: La idea de todo productor es apuntar al cordero pesado, de por lo menos 20 Kg de carne. Pero la demanda está en animales de mucho menor peso, entonces de alguna manera tratamos de cumplimentar con las dos demandas. Nosotros tenemos que llegar a vender un cordero de promedio mínimo de 14 kilogramos de carne porque de lo contrario no conviene tener una oveja un año para sacarle menos ganancia.

TA: ¿La Argentina ha definido un eje de negocio alrededor de la carne de ovino?

GC: Argentina no tiene nada definido. En absoluto. En el Sur sí está definido. Ellos apuntan mucho a la lana, ahora están cruzando las ovejas laneras con razas carniceras para lograr un cordero con mayor carne porque el mundo está pidiendo carne ovina y la lana, por las producciones que provienen del petróleo se está cayendo. Entonces se va utilizando para otro tipo de alternativa, pero la Nación no tiene definido a qué apunta. En Argentina cuando tenemos un cupo de exportación de 29 mil toneladas, estamos exportando entre 1.300 y 1.700.

TA: Cuál ha sido la performance de Córdoba en los últimos tiempos?

GC: Córdoba tiene 250 mil cabezas registradas. Por algunos relevamientos que hemos hecho con otros entes por nuestra propia inquietud, calculamos que andamos rondando las 450 mil cabezas. La diferencia está en que el número oficial se calcula por las vacunaciones. El vacunador le pregunta al productor cuantos animales tiene y el productor generalmente le dice un número que no es el real, y además muchos campos destinados a la agricultura tienen ovejas como producción alternativa y eso no se registra.

TA: En estas mismas 84 hectáreas, ¿qué otras opciones de producción habría, y cómo sería la renta de cada una en comparación a las ovejas?

GC: Creo que la producción ovina en cuanto a recaudación por hectárea producida es la más alta de todas las producciones, supera a la leche, a la soja, a las vacas. En ganancia por peso invertido también es superior. Pero es una producción que requiere que se trabaje de manera intensiva. Se encierra de noche para cuidarlas, pero las ovejas pasan 6 horas al día comiendo en el campo.

TA: Qué produce la Cabaña?

GC: Producimos machos y hembras. Los machos pasan por un proceso de selección para nuestra propia majada, pero la mayoría se vende. En el caso de las hembras estamos apuntando a llegar a un stock de 1.200 madres, por lo que dejamos casi todas. Sólo que a veces por la difusión de la raza o por alguna cuestión muy puntual vendemos alguna que otra.

TA: Cuál es el techo productivo en función de la superficie disponible?

GC: 1.200 madres es el techo que me da la superficie en este tipo de campo. Es un cálculo simple: donde una soja rinde 30 qq, probablemente se puedan mantener ahí entre 2 y 3 vacas de cría y eso significa entre 1400-1500 Kilogramos, que equivalen a 25-30 ovejas. Ese es el número que uno puede manejar en función del tipo de campo que tenga.

TA: Estamos en una Jornada sobre la raza Texel, hay gente de todo el país, ¿De qué se trata la jornada?

GC: La idea de la Jornada es unificar las características de la raza Texel, porque está un poco discutido, algunas tolerancias. Hay gente de Corrientes, Entre Ríos, Santa Fe, Buenos Aires, La Pampa y por supuesto de Córdoba. Observan las ovejas una por una y deciden si ese ejemplar comprende las características de la raza y en qué nivel estaría, porque puede ser Base, Preparatoria, Pura por Cruza, Selección 1, Selección 2 o Pura de Pedigrí. En Don Niche tenemos varios animales machos Puro por Pedigrí, y unas 20-25 hembras; pero en todo el plantel estamos rondando las 200 ovejas de Cabaña.

TA: Porqué alguien debería meterse en el negocio de la producción ovina?

GC: Primero porque es el más rentable de todos. Segundo porque tenemos un elemento muy importante que es la Ley Ovina, que otorga un crédito directo, sin bancos, sin garantías, a siete años, con dos de gracia y cinco cuotas anuales. Hay que presentar un proyecto sustentable y viable. Yo integro la unidad ejecutora provincial junto con otras siete personas, y tenemos un coordinador; el proyecto que se presenta se evalúa, y si es aprobado se le da el dinero al productor para que empiece a producir.

TA: Qué cantidad de cabezas hay en la Argentina?

GC: Está en discusión. Se dice oficialmente que estamos en el orden de los 17 millones de cabezas, pero si consideramos los que no están registrados es probable que estemos alrededor de los 25 millones de cabezas.

TA: ¿Qué desearía resaltar en el final?

GC: Me gustaría agregar la importancia de encontrar en todo emprendimiento o sistema productivo, buenos líderes. Es decir gente capacitada o con interés en capacitarse; y esto vale tanto para el personal como para la familia propietaria. En mi caso es muy importante el aporte de mis hijos, principalmente de Esteban; y de Gloria mi esposa. Pero también destaco a los buenos empleados, ya que después de lidiar bastante encontramos a una joven familia, que lo sienten como propio y se sienten parte. Se interesan de la cuestión, opinan, participan, y son amigos. Entienden qué es el respeto mutuo, solucionan los problemas, y te liberan para otras actividades, y esto ayuda mucho en el éxito de cualquier proyecto.

UNA RAZA QUE SINTONIZA CON EL FUTURO

Domingo Aguilar, presidente de la Asociación Argentina de Productores de Texel, estuvo presente en Villa Nueva, en el marco de la capacitación para inspectores de esa raza, en el establecimiento de Gerardo Colombano. Reflexionó sobre la producción, el consumo y el mercado del negocio ovino en Argentina.

En el negocio ovino argentino, según Domingo Aguilar, hay varias asignaturas pendientes. La primera, asegura, tiene que ver con la unión de los productores de toda la geografía nacional. Al mismo tiempo Aguilar insiste en que es menester que el gobierno nacional lleve a cabo acciones que favorezcan la producción y el consumo, además del establecimiento de políticas que permitan exportar a Europa los excedentes de producción. En palabras de Aguilar: “Nos faltan varias cosas. Primero falta unidad entre los productores, después falta el aliento y la promoción de la actividad por parte del gobierno, favorecer la exportación que eso va a empujar después al mercado interno”.

Una carne diferente, que necesita diferenciarse. Aguilar insiste en que el nicho de la carne ovina es diferente al de las otras carnes, y por ello debe mirar hacia afuera: “En el mundo la carne de ovino es considerada un producto gourmet, aunque aquí es un producto secundario a la carne bovina y por eso no se le reconoce la importancia que debería. Por eso la exportación sería un camino. Para ello deberíamos poner en marcha distintas acciones que apunten al desarrollo de la actividad. El gobierno ayuda con la Ley Ovina pero necesitaríamos que fuera más ágil y dinámico el proceso de acceso al crédito y después, extender la posibilidad de faena y exportación que hoy está vedada en Europa para todo el país excepto para la Patagonia. Las demás provincias pueden exportar carne con hueso a otros países pero no a los europeos, que son los que tienen más capacidad de pago del producto”.

Se estima que los argentinos consumimos alrededor de 1 Kg de carne ovina por habitante/año. Ese bajo consumo en relación a otras carnes, se produce en gran medida en las épocas festivas y se trata de corderos al destete, de entre 10 y 12 kilos de res. No está instalado en el consumo interno el corte de carne ovina proveniente del cordero pesado. Una de las causas fundamentales por las cuales no se consumen en el mercado interno los cortes de cordero pesado, es para Aguilar, la ausencia de oferta en la góndola: “Creo que hay que avanzar en el cordero pesado para corte; y ya presentarlo desde la industria del pesado a la góndola; como pasa con la aviar y la porcina, que en la góndola sólo se lo encuentra trozado. Necesitamos que la industria nos acompañe y pueda cortar y trozar, que hay metodologías para hacerlo, en cortes especiales que además tienen aptitudes culinarias distintas. Ese creo que es el camino para que haya mayor consumo y más valor”.

La carne ovina, como explica Aguilar, produce excelentes aportes nutricionales: “Lo principal es la proteína de alta calidad. Además, por ser un producto hecho a base pastoril tiene menos ácidos grasos tipo CLA insaturados, tiene muchos minerales y vitaminas importantes”. Por otro lado, Aguilar estima que el valor en el mercado de la carne ovina “El valor del cordero pesado vivo debería ser similar al valor de un novillito, y en los diferentes tipos de cortes que se pueden extraer de una res ovina, obviamente aquellos que tengan una relación músculo-hueso positiva tendrían un valor 50-60% superior a aquellos en los que la relación esté invertida. Habría valores distintivos en función de los cortes y de la aptitud culinaria que tenga cada corte”.

Volver a: [Ejemplos empresarios de producción ovina](#)