

# EN EL NORTE CORDOBÉS, ¿LA RENTABILIDAD DEL OVINO COMPITE CON LA SOJA Y LAS VACAS? UN AÑO DE EXPERIENCIA DE UN PRODUCTOR

Juan Carlos Vaca. 2017. Prensa de la SRJM.

[www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

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

## INTRODUCCIÓN



“Hoy por hoy, la actividad ovina es más rentable que la soja y la ganadería bovina”. Así de contundente fue la aseveración de un productor del norte cordobés, en base a un año de experiencia de su actividad con ovejas, cuyo establecimiento formó parte del circuito y del programa de la 1ra. Jornada Ovina realizada en Villa de María del Río Seco organizada por la Sociedad Rural de Jesús María. Se respaldó el siguiente cuadro:



Aparte de una serie de conferencias, los asistentes hicieron una escala en la explotación ovina del Ing. Agr. Gustavo Ramos, quien aportó los datos que le permiten formular aquella afirmación en base –como se apuntó– a una experiencia de un año, que es relatada en un parte de prensa de la SRJM.

Ramos es ingeniero agrónomo y productor agropecuario del norte de Córdoba. Además de hacer agricultura y ganadería bovina, hace aproximadamente un año arrancó con la explotación ovina. En la actualidad, dispone de un

total de 160 ovejas en su campo “María Gloria”, ubicado sobre la Ruta 9 Norte, justo en la entrada a Villa de María de Río Seco.

La información difundida de la SRJM resume la experiencia de Ramos con la siguiente nota.

-¿Cómo te iniciaste en la actividad ovina?

– En un principio, mi intención fue arrancar con una raza pura como la Dorper, pero el costo era demasiado elevado. Me pedían \$50.000 por un macho y \$25.000, \$30.000 por cada hembra. Por una cuestión de practicidad en cuanto al manejo, decidí comprar un plantel más grande de ovejas criollas en la costa del Río Dulce. Terminé pagando \$500 por cada una. Si bien son animales bastante rústicos, tienen la virtud de que comen cualquier tipo de pasturas. Más allá de eso, la idea es ir mejorando la genética del rodeo de a poco. De hecho, pude padrillos raza Texel y cruces de Texel con Pampinta.

-¿Cuál es tu proyección en materia de producción?

– A diferencia de varios productores que están haciendo el servicio estacionado, mi intención es tener una producción de corderos a lo largo de todos los meses. En ese sentido, dejo a las hembras con los machos durante todo el año, al no estar afectadas por el fotoperiodo y el tema de la gestación.

### **DESMITIFICANDO PRECONCEPTOS**

“Uno de los mitos que circula entre los productores es que las ovejas, al tener lana, son más de zona fría. Sin embargo, la lana sirve de aislante térmico tanto para el frío como para el calor. En ese sentido, pueden producirse y adaptarse muy bien en zonas de altas temperaturas como el norte de Córdoba. Otro preconcepto es que la oveja suele comerse hasta la raíz del pasto. No obstante, eso puede llegar a darse en el caso de un manejo bastante precario, en donde no hay cierta rotación de potreros. Si uno hace un manejo de modo tal que deja rebrotar aquel pasto que comió la oveja, la actividad se torna sustentable”, expresó Ramos.

### **VENTAJAS DE LA ACTIVIDAD OVINA**

“Mientras que la vaca tiene 9 meses de gestación, la oveja tiene 5. Mientras que el ternero necesita más o menos 6 meses para ser destetado y comercializado, en el caso de la oveja, necesitás 3 meses para tener los kilos de faena necesarios. O sea, estamos hablando de 8 meses contra 15 de la vaca”, afirmó Ramos.

Siguiendo esa línea -y desde el punto de vista de la rentabilidad-, la actividad ovina posibilita acortar los plazos de producción obteniendo mejores resultados en un período menor de tiempo. En materia de alimentación, la vaca requiere de algún suplemento durante la temporada de invierno a diferencia de la oveja. “Evidentemente, la alimentación es más costosa en el caso de la vaca. La oveja come directamente el pasto que hay”, especificó.

### **OVEJAS, SOJA Y GANADERÍA**

“En la actualidad, 1 hectárea de soja te está dando 30 quintales, que significan \$12.000. En esa misma hectárea, teóricamente podés poner 2 vacas que tienen un 90% de preñez. Es decir, te pueden dar 2 terneros al año aproximadamente. A cada ternero que producís, lo estás comercializando a \$6.000 cada uno, es decir, \$12.000 al igual que la soja. En el caso de la oveja, podés meter 20 animales por hectárea, que a su vez pueden dar 20 corderos. Los corderos se están vendiendo a \$1.000 cada uno (...) Estamos hablando de \$20.000 contra \$12.000 de la soja y la vaca. Es un 60, 70 % más de ganancias”.

### **CUÁNTO SE ESTÁ PAGANDO**

“Hoy por hoy, un cordero se está vendiendo \$32, \$33 el kilo vivo. En general, rinde el 50% de la carne. O sea, de un cordero de 30 kilos, te quedan 15 de carne. Y si vendés la carne, se está pagando entre \$100 y \$110 el kilo”.

### **MERCADO INSATISFECHO**

Según el testimonio de Ramos, a nivel nacional se percibe una demanda insatisfecha. “De cada 4, 5 corderos que se están pidiendo, se puede cubrir uno. Por otro lado, en el país se está consumiendo 1 kilo, 1 kilo 300 de carne ovina por habitante por año, contra 50, 60 kilos de carne bovina”, precisó. Frente a este escenario, Ramos llamó a duplicar el kilo de consumo de carne ovina en un período de aproximadamente 5 años.

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