

Asociación Argentina de Economía Agraria

ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS Y RESULTADOS TÉCNICO-ECONÓMICOS DE SISTEMAS OVINOS DE CÓRDOBA

Octubre 2018

Categoría: Trabajo de investigación

*Salminis, Javier*¹

jsalminis@ayv.unrc.edu.ar

*Freire, Viviana*¹

vfreire@ayv.unrc.edu.ar

*Peralta, Marcela*¹

maperalta@ayv.unrc.edu.ar

*Agüero, Daniel*¹

daguero@ayv.unrc.edu.ar

Ponce Crivellaro, Marianela

mcrivellaro@ayv.unrc.edu.ar

¹ Docentes investigadores del Dpto. de Economía Agraria, Facultad de Agronomía y Veterinaria, Universidad Nacional de Río Cuarto.
Ruta 36, km. 601. (5800) Río Cuarto, Córdoba.
T.E.: (0358) 4676145/519. Fax: (0358) 4680280. Cel.: 358 4836961

ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS Y RESULTADOS TÉCNICO-ECONÓMICOS DE SISTEMAS OVINOS DE CÓRDOBA

Resumen

A partir de la consolidación de los vínculos con la Cooperativa de Productores y Artesanos del Cuarto Río surge este estudio que compara los resultados económicos de una propuesta innovadora de producción de corderos pesados con un modelo convencional de producción de corderos livianos, a fin de introducir cambios que permitan desestacionalizar la producción, a la vez de adicionarle valor a la misma.

A través de entrevistas se conocieron las estrategias productivas, financieras y comerciales de dos sistemas familiares del Departamento Río Cuarto (Córdoba), pertenecientes a la mencionada cooperativa, y se estimaron los Márgenes Brutos y Netos de la actividad ovina, de dos ciclos productivos. En el Ingreso Bruto se destacaron la venta de recria (ambos casos), engorde de corderos de terceros (caso 1) y de subproductos (caso 2).

En el sistema más intensivo, ambos márgenes fueron positivos, mientras que en el sistema más extensivo se obtuvieron márgenes también favorables, excepto el margen neto de un período. La relativa baja productividad y el incremento del consumo y gasto de suplementación, influyeron en dichos resultados. Entre las principales estrategias que aportarían sustentabilidad a estos sistemas, se destacan la diversificación, el agregado de valor y la organización cooperativa, que confluye en el reciente establecimiento de un comercio minorista propio.

Palabras claves: Carne ovina - Cooperativismo – Valor agregado - Diversificación - Resultados económicos

Summary

Since the consolidation of the links with the Cooperative of “Productores y Artesanos del Cuarto Río” this study compares the economic results of an innovative proposal of production of heavy lambs with a conventional model of production of light lambs, in order to introduce changes that allow to adjust production seasonally and at the same time, adding value to it.

Gross and Net Margins of this activity were estimated in two production cycles for two farming systems of the Río Cuarto Department (Córdoba) which belong to the mentioned cooperative. Through interviews were known the productive, financial and commercial strategies adopted. Gross Income were estimated since the following stand out: sale of rearing (both cases), heavy lamb (case 1) and by-products (case 2).

In the most intensive system, both margins were positive, while in the most extensive system positive margins were obtained too, except for the net margin of a period. The low productivity and the increase of the expense of supplementation, influenced in said results. The main strategies that provide sustainability to these systems include diversification, added value and cooperative organization, having a recent retail store of their own.

Key words: Sheep meat - Cooperativism - Added value - Diversification - Economic results

Eje temático:

❖ Agregado de valor sobre la base de la producción primaria

ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS Y RESULTADOS TÉCNICO-ECONÓMICOS DE SISTEMAS OVINOS DE CÓRDOBA

Introducción

Objetivos

En el año 2017, y en el marco del “Programa de Cooperativismo y Economía Social en la Universidad” (de la Secretaría de Políticas Universitarias, Ministerio de Educación y Deportes de la Nación), se concretó una vinculación formal entre un equipo de docentes investigadores de la Facultad de Agronomía y Veterinaria de la Universidad Nacional de Río Cuarto y la “Cooperativa de Productores y Artesanos del Cuarto Río” (PCESU9-UNRC1047, 2016). Como el objetivo general del Proyecto presentado consiste en desarrollar e implementar estrategias productivas y comerciales de diversificación y de agregado de valor, para dotar de mayor estabilidad a los sistemas, se trabajó en aspectos económicos y organizacionales, conjugando conocimiento científico, saber popular y producción.

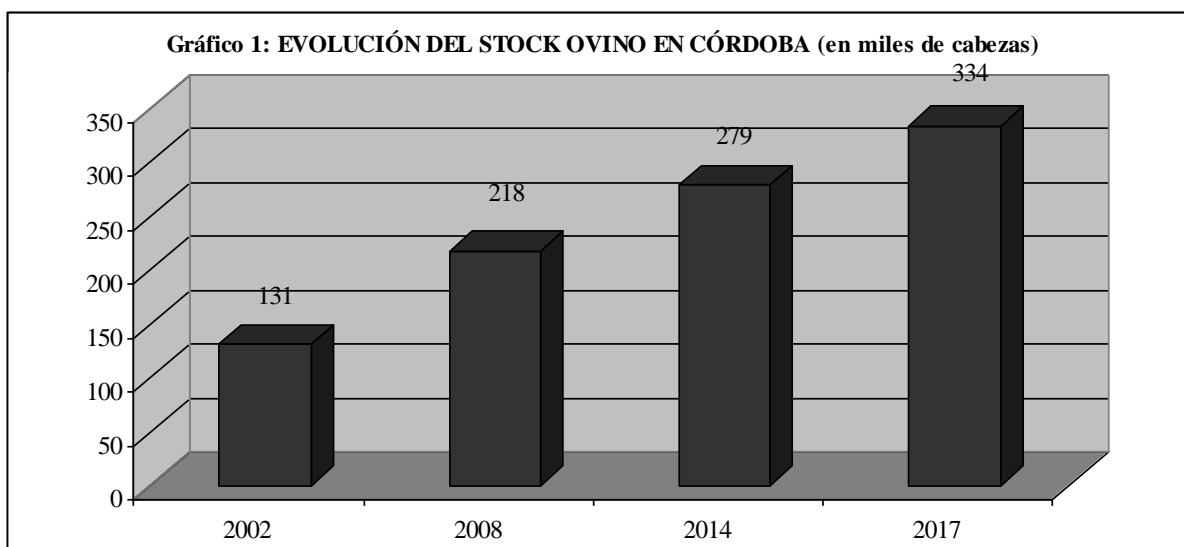
De esta manera, el equipo de trabajo retoma el tratamiento de la cadena agroalimentaria ovina de carne, que se estudia desde el año 2003. Desde ese entonces, distintos trabajos caracterizaron los sistemas productivos y la cadena ovina de la provincia de Córdoba (Issaly et al, 2005; Agüero et al, 2004, 2008, 2010 y 2013), el perfil de los consumidores de carne en distintas localidades (Freire et al, 2007 y 2008 a y b), y analizaron los resultados económicos de diferentes establecimientos, mayoritariamente de agricultores familiares (Freire et al, 2009, 2011 a y b; Vigliocco et al, 2010).

En este trabajo, se presentan los resultados económicos de dos sistemas ovinos representativos de un conjunto de sistemas de la región, de los ejercicios 2016/17 y 2017/18, y se describen algunas de las estrategias, individuales y colectivas, que llevan adelante los productores seleccionados con el propósito de aportar referencias para la toma de decisiones, y mejorar los procesos relacionados con aspectos productivos y comerciales.

Antecedentes

En el año 2001 se promulgó la Ley Ovina N° 25.422, con el objetivo de fomentar la recuperación de la actividad a nivel nacional. La provincia de Córdoba adhirió a esa Ley mediante la Ley Provincial N° 9028, de julio de 2002. En esta línea, desde la Secretaría de Ganadería provincial se lleva adelante un programa que incluye diferentes acciones en las zonas donde la actividad ovina cobra cierta relevancia, como la coordinación de encuentros para el fomento del asociativismo, la implementación de líneas de crédito para inversión en emprendimientos individuales y comunitarios (a través de la Ley Nacional), y la realización de eventos de capacitación.

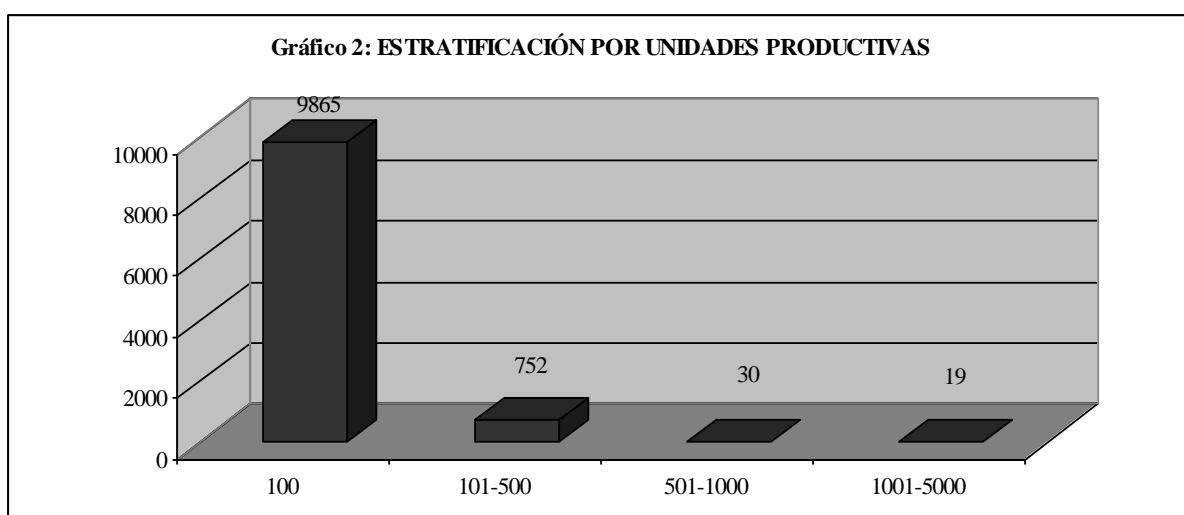
Estos instrumentos atienden principalmente el incremento del stock (vía aumento de la producción primaria), y la difusión de las particularidades de la actividad, y se ha reconocido que, entre otros factores, la Ley Ovina ha efectivamente contribuido a su recuperación (Arzubi et al, 2011; Agüero et al, 2013) tanto a nivel nacional como provincial, como se aprecia en el Gráfico 1. No obstante ello, el stock ovino provincial tiene baja significación en el total nacional, y se considera una actividad secundaria orientada principalmente a la producción de carne como materia prima. Pero en los últimos años, la actividad comenzó a afianzarse en la región sur de Córdoba.



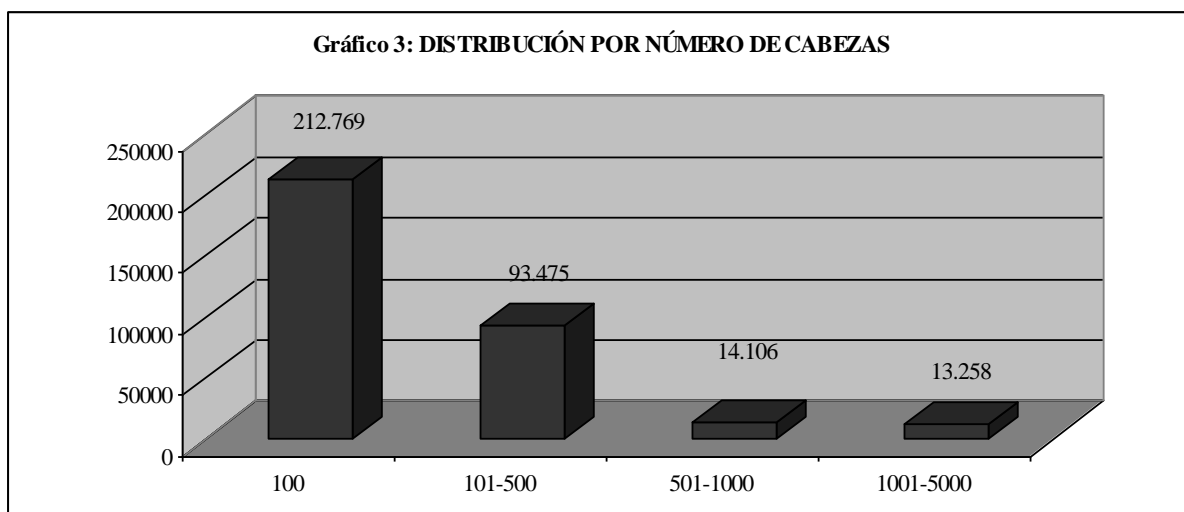
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de SIGSA - Dirección de Control de Gestión y Programas Especiales - Dirección Nacional de Sanidad Animal – SENASA, y MAG 2016.

Nota: 2017: datos provisorios a marzo de 2017.

Aspectos relevantes tales como la comercialización de los productos (carne, lana, cueros) y la articulación de la cadena, no están expresamente considerados en el conjunto de acciones de apoyo a la actividad que promueve la Ley, por lo que el otorgamiento de créditos de inversión y cursos de capacitación para lograr el aumento e impulso de la producción a nivel primario no resultarían suficientes para el desarrollo comercial del sector ovino. En este sentido, debe tenerse en cuenta que en Córdoba el 95% de los establecimientos agropecuarios (EAP) con rodeo ovino son sistemas pequeños, que trabajan menos de 100 ha (Gráfico 2), tienen menos de 100 cabezas y concentran casi el 65% de las existencias (Gráfico 3) (Agüero et al, 2010; MAG, 2016).



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de SIGSA - Dirección de Control de Gestión y Programas Especiales - Dirección Nacional de Sanidad Animal – SENASA, y MAG 2016.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de SIGSA - Dirección de Control de Gestión y Programas Especiales - Dirección Nacional de Sanidad Animal – SENASA, y MAG 2016.

Los productores familiares enfrentan habitualmente profundas asimetrías comerciales, generadas en gran medida por los fuertes condicionamientos que impone el mercado. La concentración de la demanda, la fragilidad organizativa, las restricciones para agregar valor a la producción, y la preeminencia de normativas no orientadas o adaptadas a la Agricultura Familiar, son algunas de las problemáticas que promueven tanto la necesidad de profundizar el estudio del sector como el diseño de estrategias alternativas de producción y comercialización que aporten a su sustentabilidad y fortalecimiento (Salminis et al, 2018).

La producción ovina -inserta en un sector de alta diversidad productiva- es altamente heterogénea hacia el interior de los establecimientos, fruto de distintos factores como la racionalidad económica, dotación de recursos, escala productiva, capacidad financiera y condiciones ambientales, entre otras. Al desarrollarse principalmente como una actividad complementaria, la toma de decisiones, el manejo productivo y la disposición de inversiones son aspectos escasamente considerados. En la región centro-sur de Córdoba, la producción ovina constituye un complemento de actividades agrícolas y ganaderas bovinas en un 73% de los casos, 33% de los sistemas complementan con caprinos, y sólo el 3% desarrolla exclusivamente la actividad ovina (Issaly et al, 2005; Agüero et al, 2010).

En líneas generales, cada subsector de la cadena ovina expresa su problemática particular, aunque algunas restricciones o dificultades para su desarrollo se manifiestan por igual en cada eslabón de la misma. Para el productor primario, el bajo precio que reciben por los productos, insuficientes frigoríficos especializados, industria escasamente tecnificada y la ausencia de programas de promoción de la carne ovina serían los principales obstáculos (Errasti, 2016). El sector agroindustrial opina que las limitaciones más importantes se relacionan con la falta de materia prima y su heterogeneidad, canales de comercialización dificultosos y competencia desleal de los agentes. Señalan además la ausencia o escasez de apoyo estatal a la inversión privada para el desarrollo de infraestructura, y la inexistencia de acciones de promoción.

Para el sector de la comercialización, la carne ovina es un producto difícil de vender por la estacionalidad de la oferta, el desconocimiento y los prejuicios que tiene el comprador sobre este producto, y el elevado precio al que debe ofrecerla (Errasti, 2016). En coincidencia con el segmento comercial, el sector consumo manifiesta no conocer o recelar el producto, o no encontrarlo con frecuencia en los puntos de venta.

La comercialización de carne de cordero por cortes o trozada, es una opción real de venta con buena aceptación por parte de los consumidores. En estudios sobre su perfil en la ciudad de

Córdoba y Río Cuarto, los entrevistados manifestaron que aumentarían el consumo de carne de cordero, en frecuencia, si estuviera disponible todo el año. Además, si fuese trozado, se podría utilizar para preparaciones cotidianas y podría comportarse como sustituto de la carne vacuna a precios equiparables (Freire et al, 2008 a y b).

En síntesis, las características salientes de la cadena de la carne ovina se refieren a su alta informalidad, escasa integración, y una oferta estacional de un producto muy heterogéneo, en volúmenes escasos y discontinuos, y que tiene bajos niveles de preferencia y/o conocimiento por parte del consumidor (MINAGRO, 2017).

Por lo tanto, y como ha señalado Mc Cormick (2003), en el sector ovino existe una combinación de problemas que requieren intervenciones de tipo “sistémico particular”, para abordar las falencias productivas, industriales y comerciales.

Ese conjunto de debilidades o restricciones fueron reconocidas en la cadena ovina provincial por investigadores de las Universidades Nacionales de Río Cuarto y Córdoba y del INTA, quienes han remarcado la necesidad de mejorar y ampliar políticas públicas para transformarlas en fortalezas. Entre otras, se señalaron la falta o escasez de articulación e integración entre los distintos eslabones de la cadena y hacia el interior de los mismos, el elevado costo de las transacciones (causa innegable del comercio informal), el bajo aprovechamiento de derivados, y el insuficiente desarrollo de canales locales de comercialización (Agüero et al, 2013).

No obstante, en diversos estudios sobre la factibilidad económica de la actividad ovina, se ha comprobado que la misma es viable económicamente, y que se adapta a distintas estrategias productivas. Pero, en algunos casos los márgenes fueron negativos debido a factores tales como ambientales, económicos, organizacionales y comerciales (Freire et al, 2009; Vigliocco et al, 2010; Freire et al, 2011 a).

En relación a esos aspectos, la importancia del trabajo articulado basado en prácticas colectivas, comenzó a ser considerada por pequeños productores de la región, lo cual derivó en la conformación de la “Cooperativa de Productores y Artesanos del Cuarto Río” en el año 2013. Entre otros objetivos, la Cooperativa identificó como primordiales para mejorar la sustentabilidad de sus sistemas la generación de estrategias de diversificación y agregado de valor, pautas que conducirían a optimizar el posicionamiento comercial de los productos.

En el medio rural, las asociaciones de la agricultura familiar se encuentran integradas mayoritariamente por productores vulnerables, de escasos recursos económicos, que se ven impulsados a la búsqueda de formas de organización y asociación que den respuestas adecuadas a necesidades concretas e inmediatas, predominantemente aquellas de carácter productivo, tecnológico o comercial, que otorguen viabilidad a sus explotaciones (Lattuada et al, 2015).

Frente a estas problemáticas o características, y en el marco del Proyecto mencionado al inicio de esta introducción, se comenzó a trabajar sobre distintos ejes, relacionados con el agregado de valor a la producción y la consolidación de la organización cooperativa. Por un lado, promoviendo la producción de corderos pesados (20-22 kilogramos/res, en promedio), para posibilitar una mayor variedad y oferta continua o al menos de mayor regularidad de cortes que, a priori, serían muy aceptados por los consumidores de acuerdo con los antecedentes analizados (Freire et al, 2007). Esta estrategia, de muy bajo costo, basada en mejorar la eficiencia reproductiva (índices de señalada) y la velocidad de crecimiento (mejora forrajera), rompe con la tradicional estacionalidad de los corderos livianos (10 kilogramos/res, en promedio), típicos de fin de año, y es aplicada en países de la región para abastecer el mercado con mayor regularidad durante todo el año (Gambetta, 2004).

Por otra parte, el Proyecto también prevé la generación de valor con los animales de reemplazo, a través de la elaboración de salazones o curados destinados a mercados locales y regionales. Al respecto, el análisis sensorial descriptivo de una muestra de ellos, realizado en el Laboratorio de Análisis Sensorial de la Facultad de Agronomía -UBA-, constituye una herramienta válida para resaltar sus virtudes y defectos, y mejorar la manufactura de estos productos. Esta actividad implica, asimismo, capacitar a los productores en el desarrollo de nuevas habilidades y buenas prácticas de elaboración de productos de calidad e inocuos (Freire et al, 2015; Salminis et al, 2018).

Asimismo, los resultados de dos actividades de degustación de distintas elaboraciones en base a carne de cordero pesado (organizadas en noviembre de 2017 -en Río Cuarto-, y julio de 2018 -en Laboulaye- por el grupo de trabajo y la Cooperativa, con una asistencia próxima a 100 consumidores), corroboró las expectativas favorables acerca de impulsar y aumentar la demanda, en la medida que también exista una oferta de calidad, más continua o sostenida, y se vayan incorporando con mayor frecuencia en el consumo doméstico diferentes preparaciones (Salminis et al, 2018).

Los avances o impactos observados en esos procesos se han presentado en otros ámbitos académicos y/o científicos, mientras que en este trabajo se desarrollan y analizan especialmente los resultados económicos de dos sistemas, diferenciados básicamente en el producto que obtiene cada uno: cordero pesado – cordero liviano. La hipótesis planteada es que la producción de corderos pesados, acompañada de otras estrategias, lograría mejores márgenes económicos.

Materiales y métodos

La economía de la empresa requiere de metodologías de investigación capaces de recoger la complejidad existente, combinando información cualitativa y cuantitativa, subjetiva y objetiva, interna y externa al propio fenómeno estudiado (Villareal Larrinaga y Landeta Rodríguez, 2009). En ese sentido, el estudio de casos es una metodología que permite evaluar sistemas con características heterogéneas, abordando la diversidad existente (Yin, 1994; Villareal Larrinaga y Landeta Rodríguez, 2009).

En ese sentido, para este trabajo se evaluaron las características productivas y los resultados económicos (ex - post) durante dos períodos (julio 2016/junio 2017 y julio 2017/junio 2018) de dos sistemas ovinos localizados en el Departamento Río Cuarto, provincia de Córdoba. Se destaca, a priori, que los sistemas son reales, ni modelizados ni experimentales, y son conducidos por productores familiares, que si bien forman parte de la misma Cooperativa de Productores y Artesanos del Cuarto Río, aplican estrategias diferentes. Por lo tanto, existen comprensibles diferencias en la génesis de los resultados analizados.

Se calcularon los Márgenes Brutos (MB) de la actividad, por diferencia entre los Ingresos Brutos (IB) y los Costos Directos (CD). A los MB se les descontaron los costos indirectos (CI) imputados a la actividad ovina (proporcional de gastos de estructura y amortizaciones indirectas de mejoras y maquinarias, según el porcentaje al Ingreso Bruto que aporta la actividad al Ingreso Bruto total), y un equivalente de mano de obra, obteniendo los Márgenes Netos (MN). La mano de obra se consideró como un egreso no efectivo, valorizada según el costo de oportunidad equivalente al salario y las cargas sociales de un encargado con 10 años de antigüedad, de acuerdo a las remuneraciones que publica la Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores (UATRE). Los resultados se presentan como totales, por hectárea efectiva de la actividad y por oveja madre.

Se tomaron precios de insumos y productos proporcionados por los productores, actualizados a moneda constante de julio de 2018, a partir de los Índices de Precios Mayoristas publicados

en el “Índice y actualización de ventas de la RT 41” (Resolución Técnica N° 41 “Normas contables profesionales. Desarrollo de cuestiones de aplicación general: Aspectos de reconocimiento y medición para Entes Pequeños y Entes Medianos”) por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE, 2017), indexados según las variaciones porcentuales mensuales del IPIM que publica el INDEC (2018).

Complementariamente, se realizaron entrevistas en profundidad a los productores para obtener datos de estrategias productivas, financieras y comerciales adoptadas en dichos sistemas.

Resultados y discusión

Descripción de los sistemas estudiados

Caso 1

El productor desarrolla tres actividades en un establecimiento familiar de 137 hectáreas: la producción ovina (a la cual le dedica un tercio de su tiempo), la agricultura y el engorde de pollos parrilleros en un sistema integrado con una firma avícola multinacional.

El objetivo principal de la actividad ovina es la venta de **corderos pesados**, principalmente a carnicerías, y a restaurantes en menor proporción. Desde mayo de 2018, la producción también se comercializa en un local propio que logró abrir la Cooperativa, en sociedad con otro emprendimiento asociativo que participa proveyendo carnes bovinas y porcinas. Los corderos son faenados en el mismo establecimiento con un peso vivo promedio de 40 kg.

En cuanto al manejo, el sistema ovino se asienta en una superficie efectiva de 11 ha, ocupadas por alfalfa, y verdes de invierno y verano. El pastoreo se complementa con rollos, al rodeo en general; y en parto y posparto, la oveja se suplementa con maíz y balanceado comercial (70/30). También al cordero se le da suplemento, hasta los 60 días, momento en que es destetado. Cuando alcanzan los 4 meses de edad, en promedio, se los vuelve a suplementar hasta que alcanzan el peso de faena, entre los 6 y 7 meses de edad.

Se cumple con un plan sanitario adecuado, y se realiza diagnóstico de preñez y selección de borregas para reposición. Desde el último ejercicio (2017/18) cuenta con el asesoramiento de un profesional veterinario.

Otros ingresos secundarios se originan por el engorde de corderos de terceros y la venta de lana.

Como puede observarse en el cuadro 1, el incremento (moderado) del número de madres y un mayor porcentaje de señalada redundaron en un aumento de corderos vendidos. No obstante, persiste una brecha importante entre el porcentaje de corderos nacidos y destetados (61 y 73% para cada ciclo) con respecto a un óptimo posible de alcanzar. Esta circunstancia se explica, en gran parte, tanto por la cantidad de hembras vacías, como por la mortalidad de corderos, hechos atribuidos a condiciones ambientales y nutricionales. La bibliografía señala que, en años normales y según las regiones productivas, es muy factible señalar entre el 85 y el 100%, e inclusive superar este porcentaje (Cordiviola, 2007; Aguilar et al, 2009; Manazza, 2013; Calvi y Rodríguez, 2014), y que mejorar la tasa de señalada tiene mayor impacto económico que incrementar la escala, dada la mayor inversión requerida (Rodríguez et al 2010).

Cuadro 1. Indicadores técnicos Caso 1	Ejercicio 2016/17	Ejercicio 2017/18
Superficie efectiva ovina (ha)	11,0	11,0
Verdeos de invierno y verano (ha)	5,0	5,0
Pasturas (alfalfa) (ha)	6,0	6
Suplementos	Rollos/Maíz/Bal.	Rollos/Maíz/Bal.
Campo natural/rastrojos (ha)	-	-
Existencia media de ovejas (cab)	245	256
Corderos propios vendidos (cab)	108	140
Borregas reposición (cab)	42	47
Peso prom. de venta (kg vivo/cab)	38	38
Precio prom. vta. (\$ constantes/kg.vivo)	52,7	40,8
Producción de carne (kg/ha)	501,0	791,8
Producción de carne (kg/oveja)	22,5	34,0
Señalada (%)	61	73
Carneros (cab. y porcentaje)	5 // 2,0 %	6 // 2,3 %

Caso 2

El productor se dedica a la producción ovina y caprina en un establecimiento familiar, en 66 hectáreas propias más 25 hectáreas ocupadas. Adicionalmente, ha comenzado a incorporar ovejas de terceros bajo el formato de capitalización, pero al ser una actividad incipiente, no se ha considerado para el cálculo de los resultados económicos.

El objetivo principal de la actividad ovina es la venta de **corderos livianos**, principalmente a restaurantes de la ciudad, situada a 20 km del establecimiento. Como en el caso anterior, desde mayo de 2018 la producción también se comercializa en el local propio que logró abrir la Cooperativa. Los corderos son faenados en el mismo establecimiento con un peso vivo promedio de 22 kg.

En cuanto al manejo, el sistema se asienta en una superficie efectiva de 25 ha, ocupadas por alfalfa, y verdeos de invierno y verano. Se complementa con rollos al rodeo en general, y en parto y posparto la oveja se raciona durante 90 días a razón de 100 gramos por cabeza por día con maíz y balanceado comercial (70/30). También al cordero se le da regularmente suplemento, hasta los 60 días, cuando es destetado.

Se cumple con un plan sanitario adecuado, y el productor realiza una selección de borregas para reposición, en base a su propia experiencia.

Otros ingresos secundarios se originan por la venta de subproductos (cueros, hueso y los primeros chacinados y salazones que comenzó a elaborar el productor) y de lana. También obtiene ingresos adicionales por la venta de carne que obtiene de animales de refugio, que comercializa para su uso como carne “molida” o “picada” en rotiserías y fábricas de pastas.

La mano de obra en el establecimiento es exclusivamente familiar, constituida por el productor, su esposa y sus dos hijos, quienes se dedican a tiempo parcial. Para valorizar el

trabajo dedicado a la actividad ovina, al costo de oportunidad, se consideró la mitad de la remuneración que recibiría el productor, categorizado como encargado, con 10 años de antigüedad, y 0.2 E.H. de un trabajador categoría peón general, según escala informada por UATRE para cada período.

Al igual que en el caso anterior, el porcentaje de señalada dista de acercarse a uno recomendable y posible. Esta situación, más la disminución de ovejas en producción en el último ciclo, fundamentada principalmente en factores ambientales y nutricionales, conspiró contra la producción de corderos logrados.

Cuadro 2. Indicadores técnicos Caso 2	Ejercicio 2016/17	Ejercicio 2017/18
Superficie efectiva ovina (ha)	25,0	25,0
Verdeos de invierno y verano (ha)	5,5	9,0
Pasturas (alfalfa) (ha)	-	4,0
Campo natural/rastrojos (ha)	19,5	12,0
Suplementos	Maíz	Rollos/Maíz/Bal
Existencia media de ovejas (cab)	182	170
Corderos propios vendidos (cab)	79	60
Borregas reposición (cab)	50	60
Peso prom. de venta (kg vivo/cab)	22	22
Precio prom. vta. (\$ constantes/kg.vivo)	75,3	57,6
Producción de carne (kg/ha)	166,4	102,2
Producción de carne (kg/oveja)	22,8	15,0
Señalada (%)	73	70
Carneros (cab. y porcentaje)	7 // 3,8%	8 // 4,7 %

Con respecto a los indicadores económicos, comparados entre sistemas y ciclos productivos, en el cuadro 3 puede observarse que los Márgenes Brutos son positivos, aunque se advierte que resultan moderados o exigüos en ambos casos, y registran una caída en el último ejercicio con respecto al anterior, de mayor impacto en el caso 2.

En términos de eficiencia económica, el caso 2 presenta una mejor relación MB/CD.

Cuadro 3. Indicadores económicos	Caso 1		Caso 2	
Ejercicio	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
Ingreso Bruto (\$)	457.692,5	459.530,2	399.064,8	230.916,8
Costos Directos (\$)	282.801,7	292.127,5	105.408,9	78.286,3
Margen Bruto (\$)	174.890,8	167.402,7	293.655,8	152.630,5
Eficiencia económica				
Ingreso Bruto (\$/ha)	41.608,4	41.775,5	15.962,6	9.236,7
Costo Directo (\$/ha)	25.709,2	26.557,0	4.216,4	3.131,5
Margen Bruto (\$/ha)	15.899,2	15.218,5	11.746,2	6.105,2
Margen Bruto (\$/madre)	713,8	653,9	1.613,5	897,8
MB/CD (\$/\$)	0,62	0,57	2,79	1,95

Al analizar la composición de los Ingresos Brutos (IB) en cada sistema, se perciben algunas de las diferentes estrategias que adopta cada productor en su sistema. Básicamente, en el caso 1 es importante el ingreso que le genera el engorde de animales adultos que compra a terceros, mientras que en el caso 2 los ingresos adicionales provienen de la venta (y el stock) de otros productos, como cueros, huesos y chacinados o salazones.

Cuadro 4. Composición de IB (\$ totales)	Caso 1		Caso 2	
Ejercicio	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
Venta recría	219.656,2	209.610,3	144.011,9	110.668,4
Venta reproductores			7.532,8	6.282,0
Venta descarte	15.065,6	23.034,1	36.195,1	12.092,9
Venta engorde	203.385,4	134.749,5		-
Venta / stock subproductos			60.307,5	43.241,3
Venta de lana	19.585,3	29.316,1		-
Diferencia de Inventario	-	62.820,3	142.882,0	58.632,2
Total IB	457.692,5	459.530,2	390.929,3	230.916,8

Otras diferencias entre los sistemas se observan al desagregar los Costos Directos (CD). En el caso 1 los costos atribuidos a la suplementación (rollos, granos, alimento balanceado) son elevados, y muy superiores a los del caso 2. Debe tenerse en cuenta que el principal producto en el caso 1 es el cordero pesado, y el secundario es la oveja recriada (venta/compra engorde, como se denomina en los cuadros 4 y 5), por lo tanto la demanda de alimento es mucho mayor. Por otra parte, la grave y prolongada sequía presente durante gran parte del ciclo 2017/2018 afectó muy seriamente la productividad de los verdeos y pasturas, además de impulsar un fuerte aumento en el precio de los suplementos.

Los gastos de comercialización y movilidad son un componente importante de los costos, siendo los propios productores quienes realizan las gestiones de venta, entrega y cobro de sus productos. Las amortizaciones directas comprenden a las pasturas (alfalfa) y vehículos afectados a los sistemas.

Vale destacar que en el caso 1 se agrega en el ejercicio 2017/2018 el costo del asesoramiento profesional.

Cuadro 5. Composición de los CD (\$/madre)	Caso 1		Caso 2		
	Ejercicio	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
Verdeos		30,7	40,9	161,4	37,0
Suplementación		344,3	406,7	211,1	126,7
Sanidad		12,5	23,7	9,9	9,9
Compra engorde		614,9	404,9	-	-
Esquila		46,1	50,1	44,7	52,4
Gastos de comercialización/Movilidad		86,1	85,9	74,5	147,8
Amortizaciones directas		19,6	30,7	77,5	86,8
Asesoramiento		-	98,2	-	-
Total CD		1.154,3	1.141,1	579,2	460,5

En relación a los Costos Indirectos (CI), son visiblemente mayores en el caso 2. Debe recordarse que en el caso de los gastos de estructura y las amortizaciones indirectas, el criterio adoptado fue considerarlos proporcionalmente según el aporte en porcentaje de cada actividad al IB total.

Con respecto a la retribución a la mano de obra, en el caso 1 se imputa el equivalente a un tercio de la remuneración anual que percibiría un trabajador categoría encargado con 10 años de antigüedad, según acuerdos paritarios publicados por UATRE. En el caso 2, se considera un encargado, con la mitad del tiempo de dedicación, más 0,2 EH del salario de un peón general.

Cuadro 6. Composición de los CI (indexados, en \$/madre)	Caso 1		Caso 2	
	Ejercicio	2016/17	2017/18	2016/17
Gastos de Estructura	49,0	68,1	192,6	199,0
Amortizaciones indirectas	37,9	40,9	147,3	180,3
Retribución Mano de Obra	517,5	427,1	1.253,8	1.217,5
Total CI	604,3	536,1	1.593,7	1.596,8
TOTAL COSTOS (\$/madre)	1.758,6	1.677,2	2.172,9	2.057,3

Como ya se había advertido anteriormente, los MB son positivos, pero al descontar de los mismos los CI y la retribución de la mano de obra del productor, los Márgenes Netos (MN) resultan limitados. Especialmente en el caso 2, que arroja un valor negativo del MN en el ejercicio 2017/2018.

Estos resultados se asemejan a los hallados por Freire et al (2013) para igual región y circunstancias de sequía, aunque no tan severas. El caso 1, logró obtener ganancias, de igual manera que tres de los casos extensivos (pastoriles) analizados en los ciclos 2008/2009 y 2009/2010. Con similar relación CD/CI (68-66% / 32-34%) a los casos evaluados en aquel estudio, pero con la obtención de corderos más pesados.

El caso 2, en cambio, apenas logra cubrir los CT en el ejercicio 2016/2017, mientras que en el ciclo posterior no alcanza a neutralizarlos, aún con mayores MB (\$/madre) y eficiencia económica parcial (MB/CD) que el caso 1, pero con menor escala (madres) y productividad por cordero. Estos indicadores positivos a nivel parcial, no permiten absorber los CI atribuibles a la actividad ovina dado, en parte, a la elevada incidencia de los CI/CT para ambos ciclos (73 % y 77%, respectivamente).

Cuadro 7. Indicadores económicos	Caso 1		Caso 2	
Ejercicio	2016/17	2017/18	2016/17	2017/18
Margen Bruto (\$)	174.890,8	167.402,7	293.655,8	152.630,5
Gastos de Estructura	11.994,3	17.446,0	35.060,0	33.825,6
Amortizaciones indirectas	9.280,6	10.457,9	26.805,5	30.657,3
Retribución Mano de Obra	126.776,9	109.328,2	228.184,9	206.968,7
MARGEN NETO (\$)	26.839,0	30.170,6	3.605,5	-118.821,1
Eficiencia económica				
Margen Bruto (\$/ha)	15.899,2	15.218,4	11.746,2	6.105,2
Margen Bruto (\$/madre)	713,8	653,9	1.613,5	897,8
Margen Neto (\$/ha)	2.439,9	2.742,8	144,2	-4.752,8
Margen Neto (\$/madre)	109,6	117,8	19,8	-699,0

Conclusiones

Los resultados se respaldan, principalmente, en la venta de carne de cordero pesado en el caso 1, y de corderos livianos en el caso 2. Los ingresos adicionales o secundarios también se generan de manera diferenciada: venta de animales “recriados” (caso 1), o venta de subproductos (caso 2). Estas estrategias más las aún incipientes, como la venta de reproductores mejorados por selección y la capitalización de animales de terceros, permitirían fortalecer a estos sistemas.

Pero si bien la diversificación y el agregado de valor favorecieron el nivel de los resultados económicos, la combinación de un valor “planchado” de la carne ovina, la relativamente baja productividad (que debería y podría mejorarse, sin mayores inversiones) y el incremento del suministro y de los costos de suplementación (efectos sequía y precio), condujeron a resultados moderados de MB y exiguos o negativos de MN. En relación a cada sistema en particular, los indicadores del caso 1 fueron más favorables en los ciclos analizados.

No obstante, además del conocimiento y el convencimiento, estos productores cuentan con otra valiosa fortaleza, que es tener los canales comerciales bastante asegurados para la venta de sus productos, en un escenario de demanda sostenida y con potencial incremento. Situación que se refuerza a partir de la reciente apertura de un local propio de la Cooperativa de la cual ellos forman parte.

Los programas de apoyo a la actividad (Ley Ovina, Prolana, proyectos en el ámbito universitario y del INTA), tecnologías accesibles de manejo, y la baja o mediana inversión

necesaria en infraestructura son también otros aspectos que animan a consolidarla y creer en un horizonte de crecimiento.

En síntesis, estas estrategias productivas y comerciales de diversificación y agregado de valor cumplirían con el objetivo de incrementar los ingresos de los productores, y contribuirían a apuntalar el espíritu emprendedor y esencialmente solidario de los miembros de la Cooperativa.

No obstante, cabe destacarse que el grupo aún transita por una etapa de maduración y afianzamiento, en la cual adquiere suma importancia la necesidad de profundizar y mejorar tanto los aspectos organizacionales internos como ampliar el espacio de acción, conformando por ejemplo una red de asociaciones u organizaciones relacionadas con los distintos eslabones de la cadena ovina.

Bibliografía

- Agüero, D.; Freire, V.; Carrera, R.; Salminis, J.; Ghirardotto, A. y V. Viano (2004). “Cadenas Agroalimentarias de Carne Ovina y Caprina del Centro Sur de la Provincia de Córdoba: Estudios Preliminares”. Primer Congreso Regional de Economistas Agrarios. Mar del Plata.
- Agüero, D.; Freire, V.; Peralta, M. y M. Vigliocco (2008). “La cadena de carne ovina de Córdoba”. 2º Congreso Regional de Economía Agraria, 3º Congreso Rioplatense de Economía Agraria, XXXIX Reunión Anual de la AAEA, XIII Congreso de Economistas Agrarios de Chile. Montevideo, Uruguay.
- Agüero, D.; V. Freire, M. Peralta, M. Vigliocco y G. Sandoval (2010). “Diagnóstico de la Cadena Ovina en la Provincia de Córdoba. Argentina”. Revista Mexicana de Agronegocios: Quinta Época. Año XIV. 26: 161-177.
- Agüero, D.; Deza, C.; Freire, V.; Sandoval, G.; y M. Ponce Crivellaro (2013). “Análisis de la cadena ovina en la provincia de Córdoba”. En: Iglesias, D. “Análisis de la cadena de carne ovina en Argentina”. Estudios Socioeconómicos de Sistemas Agroalimentarios y Agroindustriales. INTA. ISSN 1852-4605. Vol. 1.
- Arzubi, A.; Mc Cormick, M.; Lynch, G.; y L. Simonetti (2011). “Evaluación técnico-económica de la producción ovina considerando los sistemas de producción más difundidos en cada Región”. 3º Congreso Regional de Economía Agraria. Valdivia, Chile, pp. 142:143.
- Errasti, R. (2016). Carne Ovina Argentina Producción y comercialización. Foro ovino y caprino de la Región Centro.
https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/d_ovinos/informes_regionales_archivos/000000_CENTRO/000001_Disertaciones/000001_Carne%20Ovina%20Argentina.%20Med%20Vet%20Raul%20Errasti.pdf.
- FACPCE (2017). Índice y actualización de ventas de la RT 41. Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas.
<https://www.facpce.org.ar/pdf/Indice%20y%20actualizacion%20ventas%20RT%2041%202017-11.pdf>.
- Freire, V.; Agüero, D. y L. García (2008 a). “Preferencias de los consumidores de carne de cordero en la ciudad de Río Cuarto. Motivos y preferencias del consumo de carne de cordero en Río Cuarto (Córdoba)”. Rev. Argentina de Producción Animal. Vol. 28. 2008. Supl 1: 208 - 211. ISSN 0326-0550.
- Freire, V.; Agüero, D.; Issaly, C.; Salminis, J. y G. Sandoval (2008 b). “Estudio del consumo de carne ovina en la ciudad de Córdoba (Argentina)”. 2º Congreso Regional de Economía

- Agraria, 3° Congreso Rioplatense de Economía Agraria, XXXIX Reunión Anual de la AAEA, XIII Congreso de Economistas Agrarios de Chile. Montevideo, Uruguay.
- Freire, V.; D. Agüero, M. Peralta, J. Salminis, G. Sandoval, M. Vigliocco, R. Martinez, M. Caviagliasso y J. Sánchez (2009). “Resultados económicos de sistemas productivos con ganadería ovina en la provincia de Córdoba”. Estudio de casos. XL Reunión Anual de AAEA. Bahía Blanca, Buenos Aires.
- Freire, V.; D. Agüero, M. Vigliocco, G. Sandoval, M. Ponce Crivellaro, M. Peralta, J. Salminis y M. Caviagliasso (2011 a). “Análisis económicos de sistemas productivos ovinos de Córdoba, Argentina”. 3° Congr. Reg. de Economía Agraria. Valdivia, Chile.
- Freire, V.; M. Ponce Crivellaro, D. Agüero, M. Peralta, G. Sandoval, M. Vigliocco, J. Roberi, M. Vigliocco y J. Sánchez (2011 b). “Indicadores económicos de un sistema ovino de Córdoba (Argentina)”. Revista Argentina de Producción Animal. Vol 31 Supl 1, p. 238.
- Freire, V.; Agüero, D.; Ponce Crivellaro, M.; Vigliocco M., y G. Sandoval. (2013). “Análisis económico de sistemas productivos ovinos de Córdoba, Argentina. Estudio de casos”. Agriscientia, 2013, VOL. 30 (1): 37-47, FCA, UNC. ISSN 1668-298X.
- Freire, V.; Ponce Crivellaro, M.; Lasagno, M.; Sandoval, G.; Agüero, D.; Piccotti, J.; Rueda L.; Carrera C.; Tribiño, G; y D. Politano. (2015). “Buenas prácticas de elaboración de quesos caprinos artesanales: guía para pequeños productores de Córdoba”. Serie Manuales de Buenas Prácticas - Programa PROTRI – Sec. de Ciencia y Tecnología de la provincia de Córdoba. 1a ed. - Río Cuarto, Ed. Ediciones Graficas, 40 p. ISBN 978-987-45895-0-7.
- Gambetta, R., (2004). “Producción de Carne Ovina en la Mesopotamia”. Revista IDIA XXI, N° 7, INTA. Buenos Aires, Argentina.
- INDEC 2018. Sistema de Índices de Precios Mayoristas (SIPM). Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM). Variaciones mensuales. Desde Enero 2016 (en %). https://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=5&id_tema_3=32.
- Issaly, L.; Peralta, M.; Vigliocco, M.; Giovannini, F.; Decara, L.; Sandoval, G.; Funes, C.; Maero, C. y R. Carrera (2005). “Características estructurales y racionalidad empresarial en sistemas productivos ovinos y caprinos de la región centro-sur de la provincia de Córdoba”. Rev. Univ. Nac. Río Cuarto 25(2):89-107. ISSN 0325-9587.
- Lattuada, M.; Nogueira, M. E., y M. Urcola (2015). “Las formas asociativas de la agricultura familiar en el desarrollo rural argentino de las últimas décadas (1990-2014)”. En: CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n° 84, Agosto 2015, pp. 195-228. ISSN 1989-6816.
- Mc Cormick, M. (2003). “Problemática ovina en Argentina: un análisis de los esquemas de gestión”. Cuadernos de CEAgró 4:35-43. UNLZ.
- MAG (2016). Informe de situación del sector ovino de la provincia de Córdoba. Secretaría de Ganadería, Ministerio de Agricultura y Ganadería. https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/d_ovinos/informes/_nacionales/_archivos//000001_C%C3%B3rdoba/000000_Plan%20Ganadero/000000_Plan%20Ovino%20de%20C%C3%B3rdoba%202016.pdf.
- MINAGRO (2017). Foro Ovino y Caprino de la Región Centro Córdoba, 7 y 8 de Noviembre de 2017. https://www.agroindustria.gob.ar/sitio/areas/d_ovinos/informes/_regionales/_archivos//000000_CENTRO/000000_Foro%20Ovino%20y%20Caprino%20de%20la%20Regi%C3%B3n%20Centro.pdf
- PCESU9-UNRC1047 (2016). Programa de Cooperativismo y Economía Social en la Universidad. 3ra. Convocatoria de Proyectos de Investigación y Constituciones de Redes. Proyecto “Diseño de estrategias de diversificación y agregado de valor para mejorar la sustentabilidad de cooperativas de productores familiares y artesanos del Sur de Córdoba”.

- Salminis, J.; Agüero, D.; Freire, V.; Peralta, M.; Ponce Crivellaro, M.; Sandoval, G.; Lasagno, M.; Carrera, R.; Depetris, M.; Ruano, M. y D. Torres (2018). “Estrategias de agregado de valor en cooperativas de productores familiares y artesanos del sur de Córdoba”. IV Congreso del Foro de Universidades Nacionales para la Agricultura Familiar. UNLAR, La Rioja.
- Vigliocco, M.; Freire, V.; Agüero, D.; Peralta, M.; Sandoval, G.; Salminis, J.; Cavigliasso, M.; y J. Molins (2010). “Estudio de casos: resultados económicos de sistemas ovinos de la provincia de Córdoba”. SP 257, 33º Congreso Argentino de Producción Animal.
- Villareal Larrinaga, O. y O. Landeta Rodríguez (2009). “El estudio de casos como metodología de investigación científica en dirección y economía de la empresa. Una aplicación a la internacionalización”. Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Academia Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 16, N° 3, 2010, pp. 31-52.
- Yin, R. K. (1994). “Case Study Research. Design and Methods” In Miles, M, and M. Huberman (1994): “Qualitative Data Analysis”. 2º Ed. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.