

ESTRATEGIAS PRODUCTIVAS Y SU IMPACTO ECONÓMICO EN SISTEMAS DE PRODUCCIÓN DE CARNE OVINA DE INTENSIFICACIÓN VARIABLE

J. I. Buffa¹
J. Mondelli²

RESUMEN

El movimiento CREA realiza todos los años un análisis de los resultados físicos y económicos de las empresas CREA. Esto posibilita entre otras cosas brindar elementos a los diferentes agentes vinculados al sector agropecuario para la toma de decisiones con un mayor grado de información. Las empresas CREA ganaderas de la zona de basalto son en las que los ovinos tienen una mayor importancia en relación a las ubicadas en el centro y noreste del país. Los resultados del ejercicio dan cuenta que el ingreso de capital disminuyó 21% en relación al ejercicio 2011/2012. El componente ovino para estas empresas en el ejercicio, fue responsable de un 21% del Producto Bruto total. En empresas que sostenidamente han experimentado un resultado económico positivo luego de pagar renta por el campo, se destaca la importancia del rubro ovino en sus esquemas de producción. Se analizaron 2 situaciones concretas que enfrentan los sistemas de producción, mediante la utilización de una herramienta desarrollada por FUCREA e INIA denominada *modelos de decisión*. Por un lado se analizó para un sistema lanero la interacción entre el % de señalada – precio de la lana con el sistema de producción ovino. Por otro lado se abordaron las posibilidades de dos estrategias de invernada de cordero: temprana (mayo) y tardía (octubre). Para la primera situación se constató que en sistemas de mayor eficiencia reproductiva tienen mayor estabilidad en la definición del propio sistema ante variaciones del precio de la lana. La segunda situación integró la evaluación de eficiencia biológica del sistema de invernada, estacionalidad de precio del cordero, concluyendo que la relación de precios que debe darse para que convenga vender el cordero tardío frente al temprano es de 1,11.

Palabras clave: ovinos, cordero pesado, modelos, rentabilidad, empresa, margen, ingreso de capital, precios

INTRODUCCIÓN

El Movimiento CREA realiza como todos los años un análisis de los resultados físicos y económicos de las empresas CREA. El objetivo de este tipo de instancias es aportar elementos a los diferentes agentes vinculados con el sector agropecuario, con elementos para la toma de decisiones con un mayor grado de información. La información generada para estas instancias permite en-

tre otros, profundizar en análisis por rubro o de algunas realidades particulares de las empresas. En este sentido y en ocasión del Seminario Ovino organizado por el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) se procedió a realizar un análisis de la situación del rubro ovino en los productores CREA. La primera pregunta que nos planteamos para analizar este aspecto fue: ¿dónde es relevante el rubro ovino en el Movimiento CREA? Se procedió a realizar algunos

¹Ing. Agr. Coordinador Ganadero y Agrícola-Ganadero de FUCREA.

²Ing. Agr. Integrante del Equipo técnico Sectorial Ganadera y Agrícola-Ganadera de FUCREA.

Figura 1. Ubicación de los Grupos CREA Ganaderos y Agrícolas-Ganaderos en el Uruguay.**Cuadro 1.** Indicadores Ovinos para los Grupos CREA por región.

| | Basalto | Noreste | Centro |
|---------------------|---------|---------|--------|
| % PB Ovino | 22% | 4% | 6% |
| Relación L/V | 1,5 | 0,38 | 0,53 |
| Carga Ovina (UG/ha) | 0,18 | 0,07 | 0,09 |

indicadores para cuantificar la importancia del rubro ovino para tres zonas definidas (Basalto, Centro y Noreste). Se presenta la Figura 1 con la ubicación de los grupos CREA y en el Cuadro 1, los indicadores mencionados.

Como se puede apreciar en el Cuadro 1, los indicadores dimensionan la mayor importancia que tienen los ovinos para las empresas CREA ubicadas en la zona de basalto, en relación a las ubicadas en el centro y noreste del país.

Debido a esto, el análisis se focalizará en el rubro ovino para la zona de basalto dada la importancia de este rubro en la citada zona. El propósito es analizar brevemente la realidad de este tipo de empresas poniendo foco en el componente ovino.

Una mirada a los resultados del ejercicio 2012-2013 para las empresas CREA de Basalto

En el Cuadro 2 se muestra el desempeño de las empresas para el ejercicio 2012/2013 las cuales lograron un ingreso de capital promedio de 88 U\$S/ha y una rentabilidad promedio de 2,4%.

Los resultados del ejercicio estuvieron marcados por una caída en el resultado económico obtenido por estas empresas, donde el ingreso de capital disminuyó 21% en relación al ejercicio 2011/2012. La caída en el Ingreso de capital se explica por un incremento del 20% del valor de los costos de producción, y una muy leve caída del producto bruto.

Cuadro 2. Resultados Gestión empresas CREA Basalto (Ejercicio 2012/2013).

| | |
|--|--------------|
| Superficie utilizada (ha) | 2768 |
| Superficie Pastoreo (ha) | 2639 |
| PB (U\$S/ha superficie utilizada) | 204 |
| Insumos (U\$S/ha superficie utilizada) | 116 |
| Ingreso de Capital | 88,26 |
| Rel I/P | 0,57 |
| Activo | 3606 |
| Rentabilidad (%) | 2,4 |

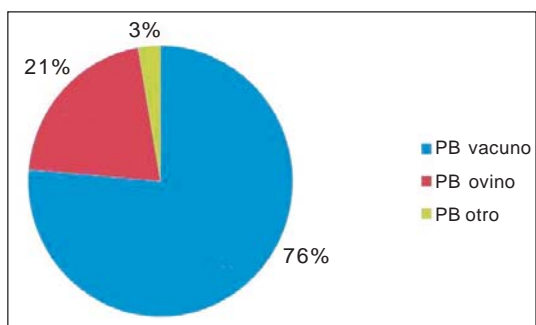


Figura 2. Composición del Producto Bruto para las empresas CREA de Basalto ejercicio 12/13.

La caída del producto bruto encierra comportamientos distintos en lo referente a vacunos y ovinos. Mientras la producción de carne vacuna (kg/ha) y el precio de la misma (U\$S/kg) mostraron aumentos respecto al año anterior, la carne ovina disminuyó su nivel productivo en un 10% y el precio un 30%. En referencia a la producción de lana se registró un aumento de cerca del 10%, en tanto el precio de la misma disminuyó en niveles cercanos a 30% respecto al año anterior.

El Producto Bruto Vacuno constituye unas 2/3 partes del Producto Bruto total (Figura 2).

Focalizando la mirada en el componente ovino de los sistemas, resulta relevante analizar el impacto que tiene la producción física, tanto de carne como lana, en la determinación del producto bruto ovino.

En la Figura 3 se presenta la relación que hay entre la producción de lana y la producción de carne y lana en la determinación del Producto Bruto Ovino. Esta información fue obtenida a partir de los datos del ejercicio 2012/2013 con la producción de carne y la producción de lana.

Como primer comentario se desprende que existió una relación positiva entre la productividad física (carne y lana) y el producto

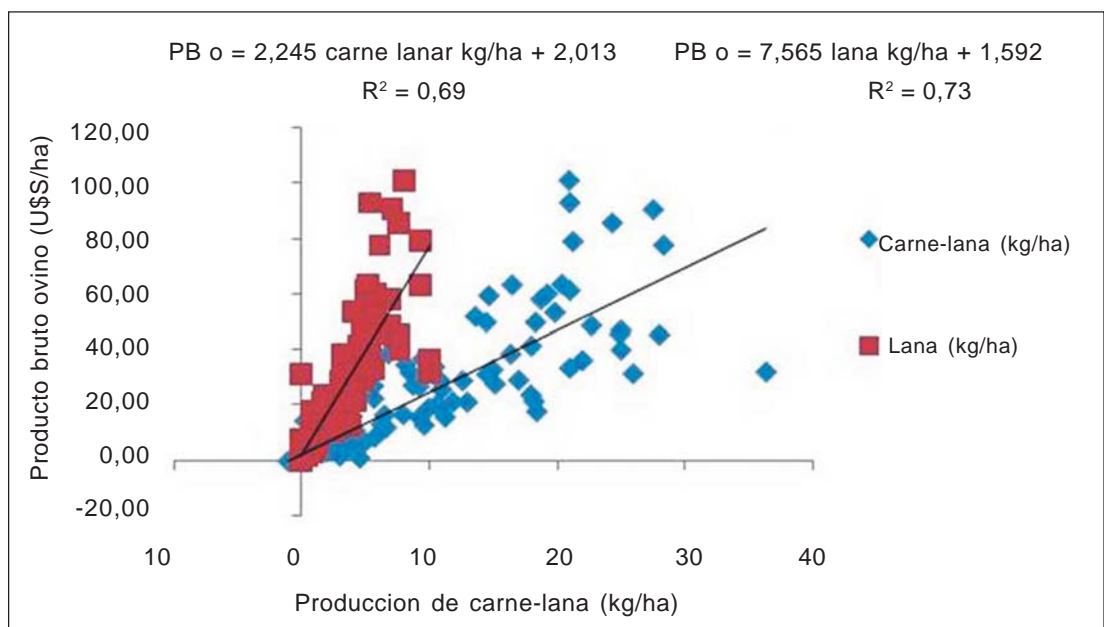


Figura 3. Correlaciones entre Producto Bruto ovino y Producción de Carne y Lana.

bruto ovino. Un alto porcentaje de la variación del Producto Bruto Ovino está explicado por la variación de producción física tanto de carne como de lana.

Analizando tres ejercicios para las empresas CREA de Basalto

Conocido por todos es la variabilidad que tienen los precios y como afectan el desempeño del rubro ovino, por ello resulta relevante realizar un abordaje consolidando varios ejercicios. Para ello tomamos los resultados de las empresas CREA correspondiente a los últimos tres ejercicios y procedimos a realizar un análisis consolidado de la información.

El abordaje que se propone resulta en parte novedoso y consiste en analizar las empresas a través de la rentabilidad del negocio.

La dotación de Activos de una empresa agropecuaria, están conformados por la suma de todos los recursos valorizados sobre donde desarrollamos un determinado sistema de producción. Este capital está constituido en un 90% por la tierra y el resto lo conforma los vacunos, los ovinos y algunas partidas menores de activos.

El indicador de Rentabilidad se calcula conforme la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad \%} = \frac{\text{Ingreso de capital}}{\text{Activo total involucrado}}$$

Siendo el Ingreso de Capital = El producto Bruto total valorizado del sistema menos los costos del sistema. No se consideran dentro de la estructura de costo ni la renta ni los intereses.

Activo Total Involucrado = refiere a la cuantificación del total de los activos involucrados en el proceso productivo.

Se propone «partir» esta rentabilidad en dos: la rentabilidad asociada a la tierra y la rentabilidad del «negocio». La rentabilidad asociada a la tierra la cuantificamos con la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad tierra \%} = \frac{\text{Valor de la renta-Costos asociados a la tenencia de la tierra}}{\text{Activo tierra}}$$

Por otro lado, se propone evaluar la rentabilidad asociada al «Negocio», conforme a la siguiente fórmula:

$$\text{Rentabilidad negocio \%} = \frac{\text{Ingreso de Capital-Renta}}{\text{Activo sobre la tierra}}$$

La rentabilidad del negocio, tal como lo muestra en la Figura 4, consiste en considerar un valor de renta que descontamos del Ingreso de Capital y relacionamos este valor con el activo involucrado «arriba de la tierra». Este esquema muestra como «partimos» la rentabilidad sectorial en estos dos componentes anteriormente descriptos.

El valor de renta considerado para cada ejercicio fue determinado para cada empresa en función del potencial productivo por parte de la Comisión de Asesores CREA. Con este enfoque es que se presenta a continuación un análisis en dónde se consolida la información para los tres últimos ejercicios.

La Figura 5 muestra el promedio de ingreso de capital para cada una de las empresas para los últimos tres ejercicios y se visualiza las veces que la rentabilidad del negocio fue positiva o negativa. En rojo tenemos registrada las veces que la rentabilidad del negocio fue negativa y en azul las positivas.

Se pueden diferenciar 4 grupos de empresas en base al resultado: aquellas que en los tres ejercicios la rentabilidad del negocio fue negativa (Figura 5), esto implica que a partir del ingreso de capital obtenido no pagan el valor de la renta. Otro grupo tiene un ciclo positivo y dos negativos, un tercer grupo conformado por las empresas que tienen dos ciclos positivos y uno negativo y el cuarto grupo de empresas que en los tres ejercicios logró tener rentabilidad positiva del negocio, esto es que alcanzaron pagar la renta y quedó un saldo disponible para remunerar los activos involucrados sobre la tierra.

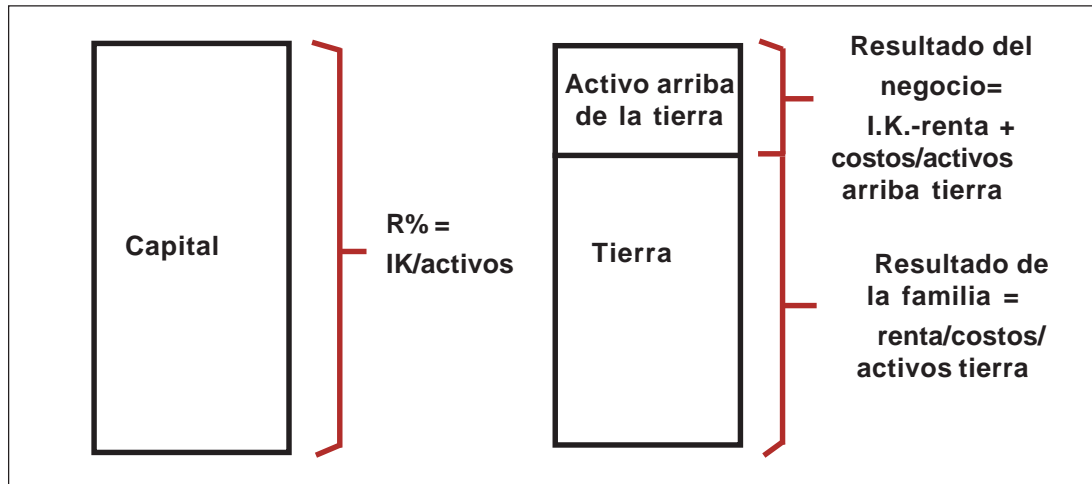


Figura 4. Partición de la rentabilidad Sectorial.

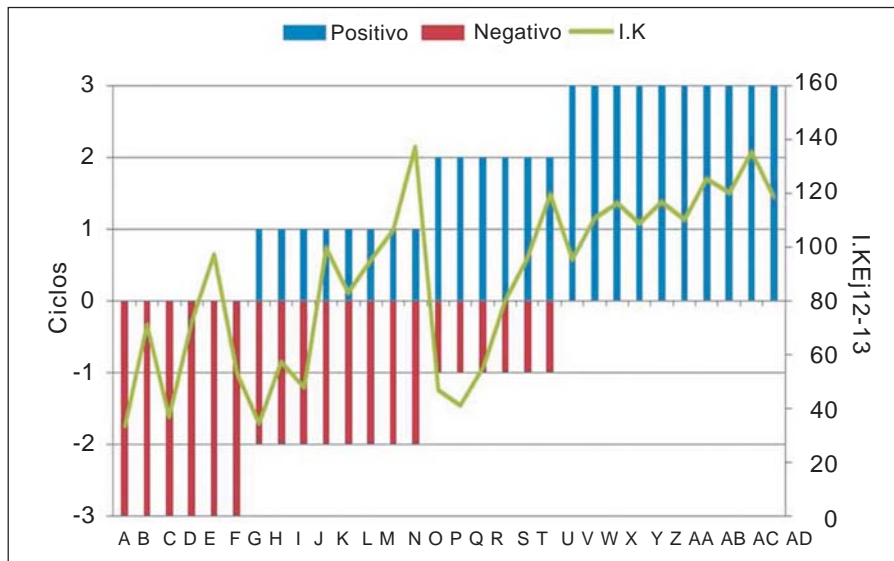


Figura 5. Empresas CREA Ganaderas Basalto según ciclos positivos o negativos de Rentabilidad.

Resulta interesante analizar algunos indicadores de este cuarto grupo de empresas, algunos de ellos se describen en el Cuadro 3.

Como se puede ver, estas empresas logran remunerar el activo tierra a un 3,3% mientras que los activos que utilizan sobre la tierra, que son aquellos en que todos los años el productor decide poner en el sistema de producción, lo remuneraran al 8,1%.

Estas empresas lograron una producción de 73 kg/ha de carne vacuna, 19 kg/ha de carne ovina y 13 kg de lana equivalente lo

que suma un total de 105 kg de carne equivalente por hectárea. La carga vacuna fue de 0,52 UG/ha y la carga ovina de 0,22 UG/ha. Estos indicadores físicos son el promedio de los últimos tres ejercicios para estas empresas con rentabilidad positiva en los tres ejercicios citados.

Vemos que estamos frente a empresas que tienen un nivel de diversificación con el ovino importante teniendo una relación L/V de 2,8. Son empresas que tienen estructurado el rubro ovino en sus esquemas.

Cuadro 3. Indicadores de Empresas CREA con 3 ciclos positivos de Rentabilidad.

| | | |
|-------------------|----------|------|
| I.C | | 70 |
| SPG | ha | 2973 |
| % Mej | % | 10 |
| PB Total | U\$\$/ha | 209 |
| Insumos | U\$\$/ha | 89 |
| I.K | U\$\$/ha | 120 |
| Renta | U\$\$/ha | 80 |
| Resultado Negocio | U\$\$/ha | 40 |
| R% Tierra | % | 3,3 |
| R% Negocio | % | 8,1 |

En la Figura 6 se muestra la composición del Producto Bruto Ovino para el promedio de los tres ejercicios para las empresas que logran remunerar la tierra.

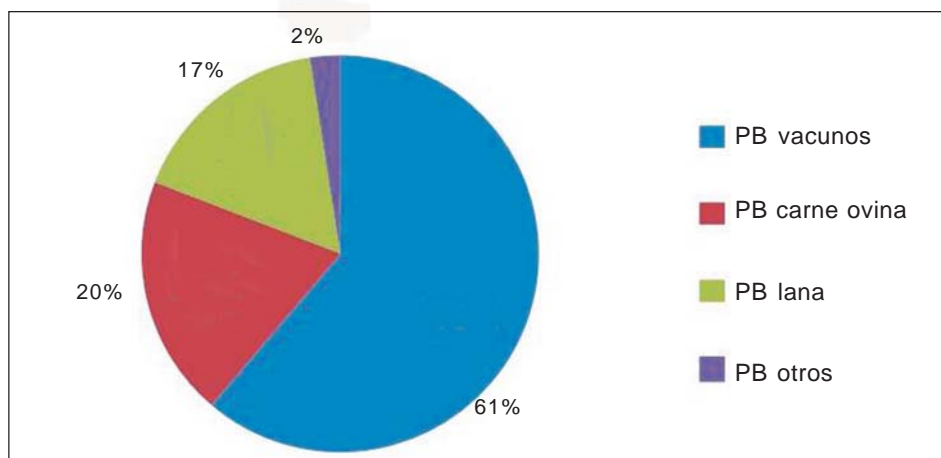
Se puede apreciar que los ovinos constituyen 37% del producto bruto total de estas empresas confirmando la matriz diversificada de las mismas.

¿Por qué nos parece relevante este análisis? En primer lugar para saber si las empresas están pudiendo remunerar al principal factor de producción que es la tierra, esto es especialmente relevante en empresas que obviamente arriendan tierra pero lo es también para aquellas que no lo hacen. Creemos que diseñar sistemas productivos que logren remunerar los factores de producción es parte de la construcción de empresas sustentables. Pensemos que puede pasar en

una empresa agropecuaria familiar en dónde esto no se logre, las posibilidades de no seguir como empresa se incrementan.

Hasta este punto hemos analizado los resultados de las empresas CREA para el último ejercicio y hemos realizado un análisis consolidado de los tres últimos ejercicios. A continuación, y considerando la realidad de estas empresas, analizaremos dos situaciones problema muy concretas que se presentan en los sistemas ovinos. Para realizar dicho abordaje se fijaron dos objetivos:

- 1) Analizar para un sistema lanero la interacción entre el % de señalada – precio de la lana con el sistema de producción ovino.
- 2) Analizar dos estrategias de invernada de cordero: temprana (mayo) con tardía.

**Figura 6.** Composición del Producto Bruto para las empresas que logran remunerar la tierra.

Para analizar las situaciones problema, utilizaremos una herramienta desarrollada por FUCREA denominada «*Modelos de Decisión*», que describiremos en el siguiente capítulo.

MARCO METODOLÓGICO

Descripción de la herramienta utilizada

Para la realización de este trabajo se utilizó un modelo de decisión llamado modelo «GANADERO-AGRICOLA». Dicho modelo fue desarrollado por técnicos vinculados a FUCREA en el marco de diversos proyectos con el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria.

FUCREA posee una rica historia en el análisis de los sistemas reales de producción. En este proceso se ha realizado especial hincapié en tres aspectos:

- La determinación de los objetivos y metas de la empresa y familia.
- El análisis de la historia y la situación actual de la empresa.
- El diagnóstico: analizando los desvíos entre la situación meta y la realidad de la empresa.

Los esfuerzos para determinar las vías para la solución de las problemáticas que se presentan en la empresa han sido también un tema de gran preocupación. En este sentido, además del análisis de las diferentes alternativas por parte de técnicos y del Grupo CREA, la realización de giras dentro o fuera del país, visitas a unidades experimentales de INIA y Facultad de Agronomía, visitas a establecimientos destacados en cuanto a los indicadores económicos y físicos o el desarrollo de los grupos GIPROCAR, constituyen una extensa lista de acciones que se han ejecutado dirigidas a levantar las limitantes de los sistemas de producción.

Sin lugar a dudas, estas acciones han repercutido en forma positiva en las empresas y les han permitido mejorar sustancialmente. No obstante, el desarrollo de herra-

mientas que permitan definir sistemas de producción que habiliten el cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa, se constituía en una necesidad importante por parte de distintos agentes vinculados al desarrollo predial.

Los métodos tradicionalmente usados para la evaluación de diferentes alternativas presentan algunas limitaciones, como por ejemplo:

- Evalúan un número muy limitado de actividades. La complejidad de los sistemas de producción (muchas variables e interacciones, entre sus variados componentes), determina que no se puede abordar su estudio con modelos simples.
- Ese número reducido de alternativas evaluadas y la nula o precaria medición del efecto de las interacciones, nos lleva a la selección de sistemas o alternativas de producción que no exploran el potencial económico. No siempre la actividad de mayor resultado económico, analizada aisladamente, integra la mejor combinación de actividades cuando se evalúa en el conjunto del sistema de producción.

Las limitantes de los métodos simples normalmente utilizados se expresan en su mayor magnitud cuando estamos analizando sistemas de producción que se sostienen sobre ambientes de alto potencial productivo (lo que lleva implícito un menú importante de opciones); o cuando el sistema actual de producción está cercano a los potenciales productivos y económicos.

Según las especialistas Susana Pena de Ladaga y Ariadna Berger, «Un modelo consiste en una descripción simplificada de los componentes de un sistema y las interacciones de los mismos» ⁽¹⁾.

Dentro de las características que presentan los modelos se puede destacar:

- Son una simplificación de la realidad.
- Permiten analizar una decisión en forma económica.
- Requieren menos tiempo para ver los efectos de las decisiones.

¹Susana Pena de Ladaga; Ariadna Berger en «Toma de Decisiones en el Sector Agropecuario».

- Permiten examinar cuestiones que es imposible ver en la realidad con anticipación.
- Permite ganar en conocimiento sobre un problema bajo estudio.

Características generales del modelo

La herramienta fue desarrollada en base a Microsoft Excel, como un conjunto de planillas interconectadas que permiten completar en una matriz dos tipos de información:

- Las actividades: la herramienta permite contemplar una amplia gama de actividades ganaderas, rotaciones forrajeras, rotaciones agrícolas-forrajeras, rotaciones agrícolas, suplementación, transferencia de forraje, etc.
- Las restricciones: se deben completar las restricciones del sistema tales como el área total, mejorable y agrícola, balance forrajero, etc.

Esta herramienta, determina cuál es el sistema de producción (combinación de actividades) que maximiza el resultado económico (margen bruto o ingreso de capital), dentro de las opciones posibles en el marco de las restricciones planteadas (de índole técnico - biológico y/o aquellas restricciones de carácter empresarial). También podemos determinar los costos de oportunidad de los diferentes recursos y sensibilizar el sistema ante cambios en las relaciones de precios.

Dada la complejidad de los sistemas bioeconómicos, con su gran cantidad de componentes interrelaciones entre ellos, estos son muy difíciles de modelar, de forma que esta herramienta sólo pretende ser una representación simplificada de la realidad.

El resultado económico lo cuantifica como el margen sobre algunos costos especificados (pasturas, sanidad, suplementación); o como ingreso de capital (margen anterior menos el resto de los costos de la empresa).

La herramienta desarrollada permite ser adaptada a las particularidades de diferentes zonas, definiendo las distintas activida-

des (rotaciones agrícolas y forrajeras, actividades ganaderas, etc.) y coeficientes técnicos acordes a las características de cada zona agroecológica a estudiar.

Una vez finalizado el ingreso de los diferentes coeficientes y precios, esta herramienta permite, además de determinar el sistema que maximiza el resultado, obtener un menú de sistemas de producción alternativos que maximizan el resultado económico para niveles variables de restricciones.

Consideraciones metodológicas para dar respuesta a las situaciones problemas planteados

El primer objetivo planteado es analizar para un sistema lanero la interacción entre el % de señalada – precio de la lana con el sistema de producción ovino. Lo que pretendemos es analizar cuanto debería bajar el precio de la lana y cambiar el sistema de producción ante dos eficiencias reproductivas.

El segundo objetivo consiste en analizar el impacto económico por mejorar ganancia en la invernada de corderos comparando venderlo en Mayo frente a Octubre, considerando en este escenario la estacionalidad de precios que ocurren en el Uruguay.

En la Figura 7 se plantea la problemática que se pretende resolver en ambos objetivos.

Para el caso del sistema lanero exclusivamente a campo natural, se plantean 2 sistemas con distintas eficiencias reproductivas (70% y 90%) y se modificará el precio de venta de la lana. Se determinará el precio de la lana en cada uno de los sistemas que hace que la opción óptima económicamente implique cambios en la orientación productiva (Venta de capones vs. Venta de corderos).

La intensificación de los sistemas se analizó mediante la realización de la invernada temprana y la invernada tardía sobre la base aun sistema con un 10% de mejoramientos. Se definió 2 momentos de venta (mayo y octubre) con dos eficiencias reproductivas

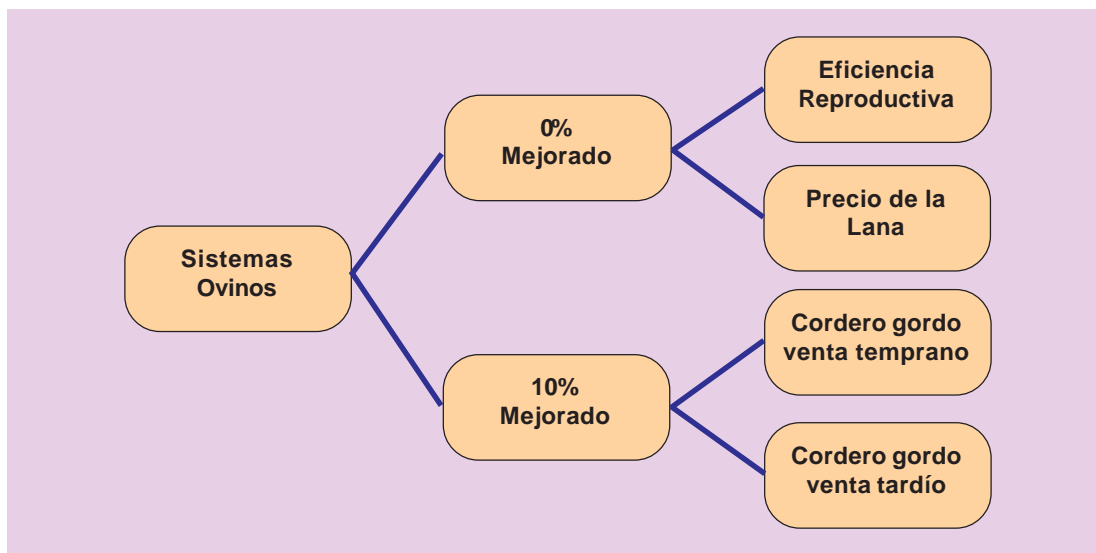


Figura 7. Planteo Metodológico.

(70% y 90%) lo que determinó cuatro sistemas de producción. El modelo se alimentó con coeficientes técnicos de un peso al destete de 22 kg, una ganancia diaria de 122 g y alimentación en base a pastura y granos para la venta en mayo y con 55 g/día y alimentación en Campo Natural y pradera para los corderos de venta en octubre.

Como supuestos se tomó una serie de precios de lana de 27-28 micras y un precio del cordero pesado en segunda balanza, tomada del Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL).

RESULTADOS

Pregunta 1 – Interacción precio de lana y sistema de producción

Se definieron dos sistemas de producción con dos eficiencias reproductivas cuyas características e indicadores se presentan en el Cuadro 4.

Se trata de sistemas 100% de campo natural ambos sistemas presentan una orientación lanera con venta de capones a los 2 años con precio de lana de 3,03 U\$/kg.

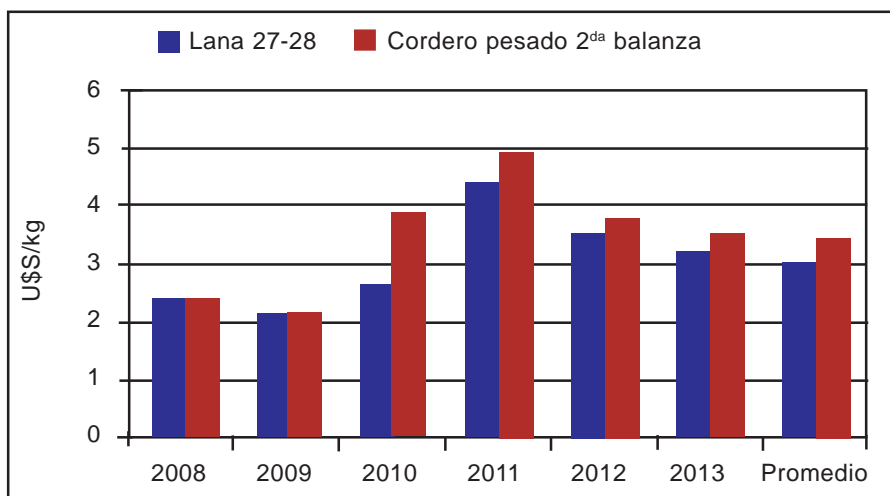


Figura 8. Serie de precios considerada para la Lana 27-28 micras y Cordero.

Fuente: SUL.

Cuadro 4. Características de los sistemas ovinos con 2 eficiencias reproductivas.

| Señalada | 70% | 90% |
|--|------|------|
| Peso Oveja kg/cab. | 45 | 55 |
| Uso suelo | | |
| CN | 100% | 100% |
| Mejoramiento | 0% | 0% |
| Ovejas de Cría | 2125 | 1768 |
| Venta corderos destete | 0 | 0 |
| Venta capones 2 años y ovejas excedentes | 801 | 988 |
| Margen Bruto U\$S/ha | 113 | 124 |

Al analizar dos eficiencias reproductivas diferentes, también consideramos una oveja «diferente» por lo que estamos asumiendo el «costo» que tiene esa mayor eficiencia reproductiva (Figura 9).

Al sensibilizar el precio de la lana, con un 10% de reducción del mismo el sistema con mayor eficiencia reproductiva cambia la venta de capones por venta de corderos al destete, en tanto el sistema con baja eficiencia reproductiva mantiene la estructura de capones hasta reducciones del 90% del precio inicial de la lana.

De la Figura 9 se concluye que la estabilidad de un sistema ante variaciones del precio de la lana depende de la eficiencia reproductiva, dicho de otra manera una de las maneras de tener sistemas que en cierta medida se «independicen» del precio de la lana es lograr eficiencias reproductivas altas en los esquemas ovinos.

Pregunta 2: Venta de Cordero temprano/tardío

La estrategia del momento de venta del cordero también es otro aspecto importante a definir en los sistemas y que fue abordado

170

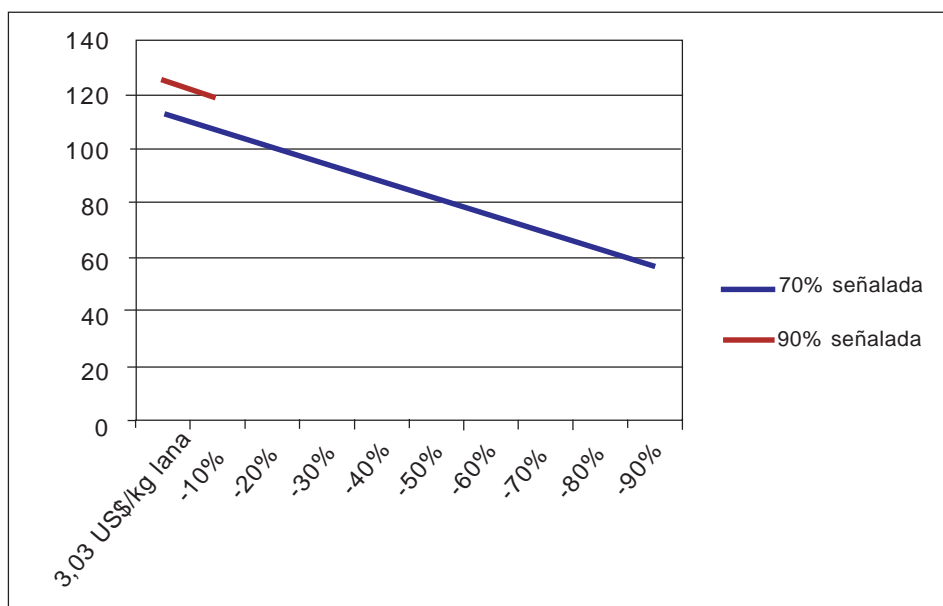


Figura 9. Porcentaje de reducción del precio de la lana para cambiar los sistemas a dos eficiencias reproductivas.

con la herramienta del modelo. Un elemento importante y siempre discutido en este tipo de análisis es la consideración de la estacionalidad del precio del cordero. En el Uruguay ha existido una marcada estacionalidad que hace que los mejores precios se concentren hacia el segundo semestre del año (Figura 10).

En la Figura 10 vemos la estacionalidad del precio del cordero gordo considerando el período 2008-2013. Vemos que la estrategia de mayor eficiencia en la fase de invernada lo que implica vender el cordero en mayo tiene un diferencial de precio de 5% menos

que venderlo en octubre. Este diferencial de precio se considerará a la hora de realizar los análisis para contestar esta pregunta.

En el Cuadro 5 se presentan los resultados de cuatro planteos que resultan de considerar dos momentos de venta y dos eficiencias reproductivas:

Un primer aspecto que se destaca es que independientemente de la eficiencia reproductiva considerada, la definición de vender los corderos temprano implica ciertos cambios en la cantidad de ovejas que podrían ingresar en el sistema, la venta temprana de cordero y no tenerlos durante todo el am-

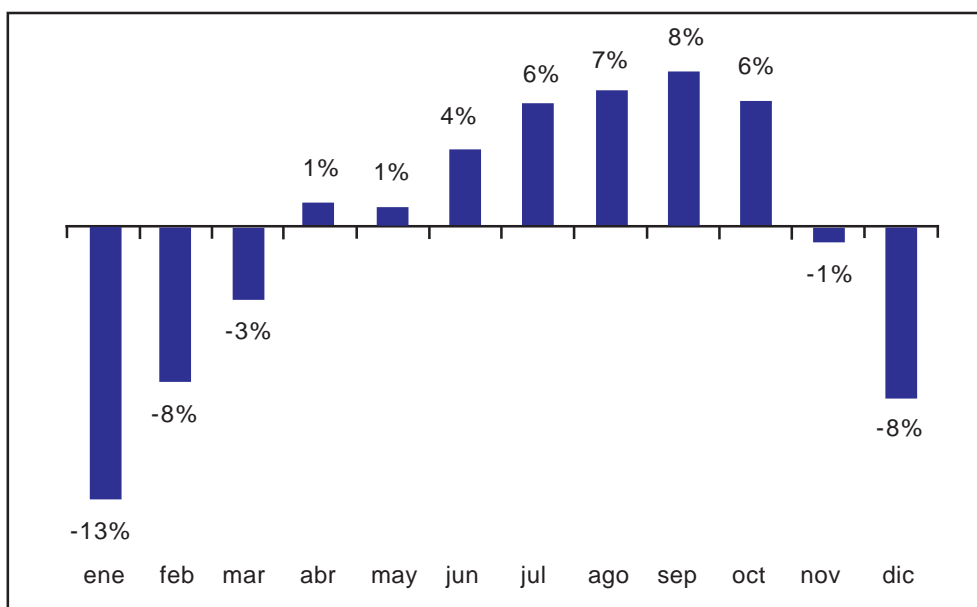


Figura 10. Estacionalidad del precio del cordero promedio entre 2008-2013.

Cuadro 5. Resultados de sistemas con venta de corderos en mayo y octubre.

| | Venta cordero Pesado Invierno | Venta Cordero Pesado Primavera | Venta cordero Pesado Invierno | Venta Cordero Pesado Primavera |
|------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|-------------------------------|--------------------------------|
| Señalada | 70% | | 90% | |
| Margen Bruto U\$S/ha | 145 | 142 | 167 | 163 |
| | Uso del suelo | | | |
| CN | 90% | | | |
| Mejoramiento | 10% | | | |
| Ovejas de Cría | 2919 | 2774 | 2643 | 2408 |
| Venta Cordero Pesado mayo | 1161 | 0 | 1559 | 0 |
| Venta Cordero Pesado octubre | 0 | 1103 | 0 | 1420 |
| Grano/ha | 35 | 0 | 85 | 0 |

biente posibilita aumentar la carga de ovejas en un 5%. El mismo efecto se puede apreciar a las dos eficiencias reproductivas.

En definitiva, la venta temprana de corderos tiene un efecto negativo en cuanto precio, pero habilita y compensa parte de los resultados por tener una mayor carga de ovejas y por lo tanto, una mayor cantidad de corderos para vender. Cabe aclarar que en todos los sistemas la base forrajera es la misma y lo único que cambia es el nivel de suplementación de los sistemas.

Lo que se puede observar del Cuadro 5 que con la estacionalidad considerada de precio los resultados son casi iguales para las dos estrategias de venta temprana o tardía.

Un aspecto que resulta interesante es determinar qué relación de precio hace que se logre el equilibrio para la venta de corderos en octubre y mayo. La relación de equilibrio que hace indiferente vender en octubre vs mayo es de 1,11 esto implica que cuando tenemos una relación mayor que la mencionada es conveniente en términos económicos definir un sistema que venda los corderos en forma tardía.

En la Figura 11 se muestra como ha sido la relación de precios entre estos dos momentos.

CONSIDERACIONES FINALES

Un primer aspecto a destacar es la generación de ámbitos plurales para discutir las vías de mejora y desarrollo del rubro ovino.

La información presentada tiene dos grandes capítulos: a) los resultados obtenidos a partir de los resultados de Gestión de los CREA Ganaderos, b) los resultados obtenidos a partir de herramientas que proporcionan elementos a la toma de decisiones como son los modelos.

Desde los resultados de Gestión se pueden destacar los siguientes aspectos:

- El rubro ovino tiene una importancia económica importante en la zona norte del país.
- Para el ejercicio 2012/2013 el Producto Bruto Ovino constituyó el 21% del Producto Bruto total.
- Sistemas que logran remunerar la tierra tienen una matriz más diversificada y balanceada entre vacunos y ovinos.

Con respecto a las dos preguntas planteadas

- Interacción entre el % de señalada – precio de la lana: se constató que uno de los mecanismos de tener sistemas que en cierta medida se «independi-

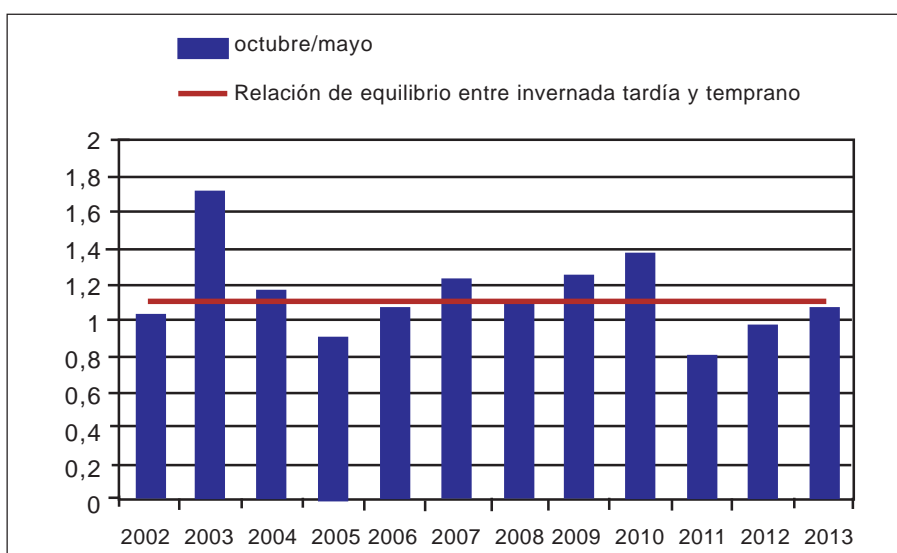


Figura 11. Evolución reciente de la relación entre el precio del cordero en octubre y el precio del cordero en mayo.

cen» del precio de la lana, es lograr eficiencias reproductivas altas en los esquemas ovinos.

- La segunda pregunta consistió en analizar la interacción momento de venta – eficiencia biológica en las inverna-

das de corderos: se cuantificó la relación de precio equilibrio a partir de la cual es conveniente definir una venta en octubre frente a mayo y la misma es 1,11.