



EL MERCADO DEL CORDERO Y LAS COOPERATIVAS GANADERAS

Por: Juan Luís Mariscal*

I. DEMANDA Y OFERTA DE CORDERO EN ESPAÑA.

El consumo de carne de cordero en España tiene una importancia escasa: 3'5 kg por habitante y año. Es claramente apreciada por su calidad y alcanza precios superiores a otras carnes de mayor consumo. El consumidor español, prototipo del consumidor mediterráneo, demanda una carne tierna, con poca grasa y de sabor poco intenso. En el momento de la compra el consumidor buscará un cordero de poco peso, color rosa pálido y poco engrasado.

Comercialmente se producen varios tipos de corderos, el más valorado es el cordero lechal. El lechal se cría únicamente con leche de su madre y se sacrifica entre los 30 y los 45 días de vida y con un peso en vivo máximo de 12 kg (6 kg de canal). Los corderos de más peso se denominan de distintas formas que varían incluso según zonas geográficas: recental, ternasco, pascual o incluso únicamente se llaman "corderos". En el comercio normal poco se emplean estos nombres (excepto el ternasco de Aragón) y se habla directamente de intervalos de peso de la canal. Intervalos usuales son el 8-10, 10-13 y 13-16 kg.

Los corderos se alimentan primero con la leche de sus madres y después se rematan con pienso en cebadero. Su edad al sacrificio puede variar entre los

2 y los 4 meses. El precio por kilo de carne es superior en los corderos más pequeños y va bajando a medida que aumentan de peso. Los corderos de 8-10 kg se venden principalmente en carnicerías tradicionales del centro de España. La categoría 10-13 es la más habitual y ha sido impulsada principalmente por las grandes cadenas de distribución. La categoría 13-16 kg tiene como destino a los clientes que buscan principalmente un buen precio.

Los rebaños españoles están totalmente adaptados a producir la calidad que nuestro mercado demanda. Esta adecuación de la oferta a la demanda hace posible que el precio del cordero sea más alto en España que en la Europa no mediterránea y que el comercio exterior sea escaso.

El principal productor de la Unión Europea es el Reino Unido con 20 millones de ovejas. Tanto en el Reino Unido como en Irlanda se produce un cordero criado a hierba, de gran tamaño, engrasado y con carne oscura. En ambos países la producción es superior al consumo por lo que son grandes exportadores hacia el resto de la Unión Europea, especialmente con destino a Francia. Su precio es muy competitivo, pero tienen grandes dificultades en el mercado español por la mala calidad de su carne. En los primeros años tras el ingreso de España en la Unión Europea, las importaciones de cordero inglés se dispararon. Las grandes superficies y supermercados sustituyeron el

cordero nacional por el cordero inglés sin informar de ello al consumidor, es decir, sencillamente timándolo. Este fraude tuvo un efecto de retirada del consumo en estos centros comerciales y los responsables de estas empresas se vieron obligados a separar en sus lineales el cordero nacional del cordero importado. No obstante todavía perdura el fraude en muchas cadenas de supermercados y restaurantes.

En cuanto a las ventas de nuestros corderos hacia el exterior, es de destacar las exportaciones cada vez más importantes con destino a Italia y Francia.

El Norte de Italia es un mercado especialmente interesante para nuestro cordero, es una zona muy poblada, con alto poder adquisitivo y que sabe valorar la calidad de nuestra carne.

El año pasado se publicó un interesante estudio comparativo de la calidad de los distintos tipos de corderos producidos en la Unión Europea. Los paneles de catadores destacaron como más apreciados los corderos de ovejas mediterráneas cebados con piensos.

Los ganaderos españoles deben preocuparse especialmente de cuidar su calidad, así podrán mantener el mercado nacional y la creciente demanda de otros países.

Para ello sería necesario fortalecer nuestras ventajas competitivas con un producto cada vez más homogéneo y una producción menos estacional. Ade-

* Ing. Agrónomo. Gerente de CORSEVILLA



**EL "FRAUDE" DEL
CORDERO INGLÉS**

**LA CALIDAD DE
NUESTROS CORDEROS**

**LOS CENTROS DE
TIPIFICACION**

**LAS VENTAS "EN
NEGRO"**

**AUMENTAN LAS
ACTIVIDADES EN
CORSEVILLA**

más es necesario cortar definitivamente el fraude del cordero de importación.

Corregir la estacionalidad de la producción.

Nuestro cordero se consume en fresco y no es bien aceptado el congelado. Para satisfacer al consumo las producciones deben ser más regulares durante todo el año. Sabemos que la estacionalidad se corrige con la intensificación de la producción. Nuestra producción es cada vez más intensiva, nuestras ovejas están cada año mejor alimentadas: consumen más piensos y son más productivas. Desde Bruselas se nos habla de la conveniencia de la extensificación; pero los altos funcionarios no tienen intención de vivir del pastoreo de ovejas, por tanto seamos consecuentes: intensifiquemos la producción.

Producir lo que el mercado demanda: un producto totalmente homogéneo.

Nuestro cordero está destinado a consumidores exigentes, no podemos venderles un mal producto. Los corderos no pueden tener demasiada grasa ni pueden estar criados a hierba en la primavera. Es necesario que se sacrifiquen con un estado de engrasamiento óptimo. El engrasamiento óptimo no dura mucho tiempo, quizá únicamente 2 ó 3 semanas. Nuestros corderos viven unos dos o tres meses, su crecimiento es rápido. La logística debe hacer posi-

ble que se sacrifiquen con el peso óptimo.

Este peso óptimo dependerá del sexo, la raza y también, un poco, de la zona geográfica la que se destinen o del canal de comercialización. Tantos requisitos no pueden conseguirse mandando los corderos directamente desde las explotaciones hasta los mataderos, deben pasar por centros de clasificación. Los mataderos no deben comprar cualquier cosa fijándose únicamente en el precio. Es necesario que compren corderos clasificados, de otra forma no obtendrán valor añadido alguno.

Erradicar el fraude del cordero de importación.

Los productores españoles no pueden pedir que se evite, ni que se dificulte la importación de corderos de hierba, pro-

cedentes del Reino Unido o Irlanda. Lo que si deben exigir, es que se informe al consumidor de la procedencia del cordero. Como ya hemos detallado, se trata de dos productos totalmente diferentes y no informar de ello al consumidor equivale a timarlo con el menor precio del importado. El fraude actualmente es menor que hace unos años, pero todavía está muy extendido. Especialmente en zonas de poca tradición de consumo como es Andalucía.

II. LAS COOPERATIVAS GANADERAS DE COMERCIALIZACIÓN DE CORDEROS.

Las cooperativas ganaderas que comercializan corderos pueden ser el mejor instrumento para una comercialización eficaz. De hecho son ya varias las que despuntan a nivel nacional.

Al ser empresas formadas por ganaderos, pueden garantizar el origen de los corderos. Pueden establecer normas de obligado cumplimiento en cuanto a la alimentación, la genética, la sanidad y el manejo. Controlando los principales factores de producción, se consiguen los productos de mayor calidad. Controlar la variable peso es fundamental para atender las demandas del consumidor final. Para ello es necesario que las cooperativas cuenten con Centros de Tipificación de corderos. En estas instalaciones se reciben partidas de corderos de los socios y se clasifican en cuanto a las variables raza, sexo y peso. El resultado obtenido son lotes homogéneos para servir a cada cliente.

La tipificación permite acceder más fácilmente a cualquier mercado, especialmente a los más lejanos como es la exportación. Es además, un paso imprescindible si las cooperativas quieren afrontar con éxito la comercialización no ya de corderos sino de carne.

Punto débil de las cooperativas.

Es una triste realidad que aún persistan cooperativas guiadas por trasnochadas ideas del beneficio cero, ausencia de ánimo de lucro y demás retórica supuestamente de carácter "social". Es claro que ninguna cooperativa así consigue desarrollar la ganadería de sus socios. Lógicamente cuando hemos citado a las cooperativa en el apartado anterior nos referíamos a empresas cooperativas con una misión claramente



definida y con unos objetivos claros, no a los "chiringuitos" con que a veces nos encontramos.

Las cooperativas se encuentran con un importante problema para su desarrollo, y este es la competencia desleal a que les somete el circuito tradicional de comercialización de corderos. Las personas que trabajamos en el sector podemos estimar que se venden sin factura ("en negro") al menos un cincuenta por ciento de los corderos producidos por los ganaderos no agrupados en cooperativas.

Las eficiencias de la tipificación poco pueden hacer frente a las ventajas de no pagar impuestos. Pero...¿porqué se produce esta situación? ¿Es que son los ganaderos unos defraudadores natos? Nada de eso, son personas normales. El tremendo fraude de las ventas del ganado se produce porque la legislación fiscal lo favorece.

Los ganaderos están mayoritariamente adscritos al sistema de estimación por módulos en el IRPF. La base imponible del impuesto son las ventas de la explotación. Por tanto, para pagar menos impuestos sobre la renta basta con no declarar una parte de las ventas, es decir con vender en negro. El Ministerio de Hacienda podría haber establecido los módulos en base al número de ovejas propiedad del ganadero, no en base a las ventas declaradas pero no lo ha hecho porque entonces habría evitado el fraude.

En el otro extremo de la cadena están los carniceros. Los carniceros tienen también sus módulos pero no en el IRPF sino en el IVA. Estos pagan a Hacienda en concepto de IVA no según lo que vendan y compren sino unas cantidades fijas según distintos módu-

los. En consecuencia, el carnicero se ve forzado a comprar la carne sin factura, es decir sin pagar el IVA que para él no es deducible, sino un coste más. El Ministerio de Hacienda podría poner a los carniceros un módulo mayor y permitir que dedujeran el IVA de sus compras. Pero si así lo hiciera acabaría con el fraude de la carne y eso parece ser que es políticamente incorrecto.

Que el sistema está diseñado para favorecer el fraude es algo claro y los perjudicados son precisamente aquellas empresas que cumplen con sus obligaciones fiscales, entre las cooperativas ganaderas. Pero los responsables de la Administración deberían saber que tras el fraude fiscal va el fraude sanitario, y que aquí el perjudicado no es el presupuesto nacional sino la salud del consumidor y esto debería remover sus conciencias.

III. LA COOPERATIVA CORSEVILLA.

La cooperativa CORSEVILLA tiene su domicilio social en Cazalla de la Sierra. Agrupa a unos 400 ganaderos de la provincia de Sevilla y zonas limítrofes. La principal área de implantación es la comarca Sierra Norte de Sevilla. El sistema de explotación típico de esta comarca es la dehesa. En las dehesas se producen corderos, cabritos, terneros y cerdo ibérico.

La actividad principal y originaria de la cooperativa es la comercialización de corderos. Se inició en el año 1985. La entrada de España en la C.E.E. estaba cercana y fue un detonante para que los ganaderos se agruparan. En los primeros años, la actividad creció a buen ritmo hasta superar el censo de 100.000 ovejas agrupadas.

Los corderos se enviaban desde las explotaciones de los socios directamente al matadero. Este sistema era muy complicado y no se obtenían los mejores resultados. Los órganos de dirección de la cooperativa fueron conscientes de la necesidad de tipificar los corderos antes de enviarlos al sacrificio. Así, en el año 1995 se construyó el Centro de Tipificación de Corderos. Esta inversión supuso un cambio cualitativo en la comercialización de corderos. No obstante la actividad apenas creció debido a dos factores negativos externos.

Por un lado la implantación del sistema de estimación por módulos del IRPF en el año 1996 paralizó la entrada de nuevos socios y favoreció la salida de varios por la negativa de CORSEVILLA a trabajar con dinero negro. Por otro lado nuestra inversión contó con la oposición de los responsables políticos de la Consejería de Agricultura de la Junta de Andalucía. En consecuencia, hicieron cuanto estuvo en sus manos para evitar que recibiéramos ayudas. (Felizmente para la cooperativa, actualmente han cambiado aquellos responsables políticos).

La finalidad de CORSEVILLA es el desarrollo de las explotaciones ganaderas de los socios. En consecuencia se realizan un importante número de actividades encaminadas a la consecución de dicho fin: fábrica de piensos compuestos, suministro de sementales selectos, comercialización de lana, suministros ganaderos de distintos tipos, potenciación de la sanidad mediante el apoyo a las Asociaciones de Defensa Sanitaria, etc.

En fechas recientes se han iniciado dos nuevas actividades: la elaboración de quesos de leche de cabra y la transformación y comercialización de productos del cerdo ibérico. La cooperativa tiene en proyecto el cebo y comercialización de terneros pero los trámites medioambientales lo tienen paralizado desde hace casi dos años.

En el año 2000 CORSEVILLA facturó más de 2.000 millones de pesetas y dio empleo directo a cerca de 50 trabajadores.

Los órganos de dirección de la cooperativa tienen el firme propósito de trabajar por el desarrollo ganadero de su zona de influencia y así lo harán, a pesar de las dificultades que la Administración nos crea, especialmente en lo relativo a la legislación fiscal.