



Navar-Txerri

La experiencia de un Grupo de compras de porcino



Más vale solo que mal acompañado” sentencia el refranero español. A eso se han agarrado muchos ganaderos, durante muchos años, para explicar la desunión que aqueja en general al sector.

Lo que seguramente no alcanzó a ver el saber popular fue que, en el sector primario y con los actuales volúmenes de venta de muchas granjas navarras, andar solo es ir muy mal acompañado. La soledad del ganadero propicia a veces situaciones de abuso y desconocimiento.

Existe otro dicho más acertado, que algunas explotaciones ya han empezado a poner en práctica: “la unión hace la fuerza”. Agrupar la demanda entre varios ganaderos les hace más fuertes, a la hora de exigir mejores precios a sus proveedores, y también puede facilitar la distribución de algunos productos.

Este lo vieron claro algunos ganaderos de porcino principalmente de la comarca de Tierra Estella. A tal fin y desde hace dos años, catorce ganaderos de porcino forman el GRUPO NAVARRO PORCINO -NAVAR-TXERRI.

Para conocerlos mejor, saber cuáles han sido sus logros y cuáles sus perspectivas de futuro vamos a entrevistar a Miguel Diaz de Zerio, ganadero de Viana, como integrante del grupo y a Jesús Lumbreras (más conocido como Txus), su técnico asesor del ITG Ganadero y responsable de centralizar y coordinar las actuaciones de dicho grupo.

SOCIOS	14
Nº CERDAS REPRODUCTORAS	4.500
TM DE PIENSO COMPRADO	8.000
CERDAS DESVIEJE VENDIDAS	2.000
CERDOS CEBADOS VENDIDOS	56.000
LECHONES VENDIDOS	28.000

En la actualidad el grupo Navar-txerri lo forman 14 ganade-ros con explotaciones familiares en Navarra. La mayoría situadas en Tierra Estella, una se encuentra en Lum-bier y otra en Arruiz. Diez de ellos tie-ne el ciclo cerrado en la propia explo-tación, y cuentan con una media de entre 200 y 500 cerdas. El resto, cua-tro explotaciones, se dedican a la pro-ducción de lechones.

■ ¿POR QUÉ SE CREA EL GRUPO?

Miguel Díaz de Zerío:

Por el vacío organizativo que veíamos en el sector porcino. Porque la suma de nuestras individualidades hacen un grupo consistente y a tener en cuenta, tanto si hablamos de compras como de ventas.

El efecto de la oferta común, de grupo [hablamos de volumen] nos dota de una presencia a tener en cuenta en Navarra.

Mirando al exterior [Francia, Dinamarca, Alemania], vemos que las explotaciones son similares a las nuestras. A pesar de todo encaran el mercado con mayor competitividad gracias entre otras cosas a su capacidad organizativa y de oferta común.

Desde esta perspectiva el grupo de criadores "Navar-txerri" estamos en el camino común de reducir costes, mejorando precios.

Cuando en la pasada crisis acudimos al Gobierno de Navarra para exponer la situación del sector y en demanda de ayuda; uno de los puntos que presentamos fue la creación de un grupo de ganaderos. Era el año 2007 y los precios de los piensos se habían puesto por las nubes, debido al repunte de precios de los cereales.

La receptividad del Departamento de Desarrollo Rural a esta iniciativa fue muy importante para nosotros y es lo que definitivamente ayudó a crear el Grupo."



Imagen de los entrevistados. A la izquierda, Jesús Lumbreras, técnico de ITG Ganadero. Y a la derecha, Miguel Díaz de Zerío, ganadero del grupo.

En el año 2008 se decidió dar el paso y se constituyó el Grupo como tal. Desde el comienzo estamos los mismos catorce ganaderos. Ya nos conocíamos por coincidir en las reuniones de socios que hace el ITG Ganadero y, también hay que decirlo, porque hoy en día ganaderos de porcino somos pocos, así que más o menos nos conocemos todos.

El apoyo del Departamento de Desarrollo Rural por medio del ITG y el que se asignara a Txus Lumbreras como asesor, con toda su carga de ilusión, sumada a la determinación de los ganaderos han sido las claves.



■ ¿QUÉ ACCIONES EN COMÚN SE HAN DESARROLLADO HASTA LA FECHA?

Txus Lumbreras:

De momento, se realiza la venta en conjunto del desvieje, así como la compra de medicamentos farmacológicos, la negociación del seguro de cadáveres y la

compra en conjunto de piensos.

Nadie compra el pienso o los medicamentos a un precio tan barato como nosotros, y por eso los socios del grupo están contentos y siguen.

Desde el principio, hemos entrado en los temas que pueden ser más competitivos y rentables para los ganaderos en conjunto, sin interferir en las formas de trabajar de cada uno. Se trata de hacer grupo y que eso les beneficie, no que les traiga problemas.

■ ¿PODÉIS MATIZARME UN POCO CADA PUNTO? ¿CÓMO FUNCIONÁIS?

Txus L.:

Cada año se negocian los precios de venta al desvieje y la compra en conjunto de productos farmacológicos. Sobre esa base, los socios realizan sus pedidos y ventas directamente con las empresas concertadas.

En el caso del pienso, cada año se negocia con las fábricas interesadas. La compra de las materias primas para la fabricación de los piensos se hace en consenso entre el responsable de compras de la fabrica y yo, como asesor técnico del grupo.

La formulación la realiza el técnico del ITG especializado en alimentación animal. Nuestra estrategia es fabricar un



Miguel Díaz de Zerio, ganadero de porcino:
“El apoyo del Departamento de Desarrollo Rural fue muy importante para nosotros. Nuestra experiencia es positiva. Hemos conseguido importantes logros económicos, por el solo hecho de estar en el grupo”.

pienso de calidad únicamente con cereales –soja y que resulte competitivo en el mercado navarro, como está siendo hasta la fecha.

Periódicamente se realizan analíticas de todos los piensos fabricados.

No fabricamos desde el grupo piensos para lechones, porque el volumen de pedidos no alcanza una cifra suficiente. Recomendamos los de una fábrica de piensos porque creo que es la única de Navarra que utiliza harina de pescado LT en la composición de los piensos de lechones, pero la elección es libre del socio.

■ ¿QUÉ COMPROMISOS ADQUIERE EL INTEGRANTE DEL GRUPO?

Miguel D.Z.:

La venta de desvieje, la compra de medicamentos y de piensos tiene que hacerla totalmente dentro del grupo. Solo podemos negociar y ser fuertes si tenemos un determinado volumen.

En la reunión del año pasado se quedó en hacer una aportación para la creación del grupo de 2 euros por cerda reproductora como capital social del grupo.

Dentro del grupo hay 4 ganaderos que se fabrican el pienso, lógicamente estos no lo compran aunque tienen la posibilidad de comprar con el grupo las materias primas si les interesa.

■ ¿QUÉ GRADO DE SATISFACCION DETECTAIS ENTRE LOS SOCIOS?

Miguel D.Z.:

Hablar de satisfacción en las circunstancias en las que se encuentra el sector resulta cuando menos frívolo, sobre todo viendo cómo se repite el esquema de sobrecostes de materias primas para pienso. En el año 2010-2011 se ha vuelto a producir una subida de precios de los cereales, teniendo un origen especulativo igual que hace tres años, con total pasividad de los gobiernos ante las irregularidades y la ruina del sector ganadero.

Dicho esto, es claro que ha habido una repercusión positiva evidente para nosotros a partir de la agrupación de la oferta.

Hemos apreciado mejoras importantes en los costes de medicamentos y piensos, en venta de desvieje y en la disponibilidad de mataderos.

En todo caso el camino está claro, mejorar y consolidar lo que tenemos.

De cara al futuro inmediato, queremos afrontar en común asuntos como seguros, material ganadero, etc.

Desde el punto de vista organizativo, seguir dando pasos que nos consoliden como grupo ágil y abierto a las demandas de los socios en cada momento.

Txus L.:

En el tema del pienso, no hemos tenido ningún problema de inapetencia ni en cerdas ni en cebo. No se ha retirado ningún kilo de pienso de ninguna explotación.

Todas las analíticas realizadas han sido correctas.

En cuanto a costes: el precio que consigue el grupo es muy competitivo en el mercado.

Respecto al desvieje, la compra de medicamentos y la comercialización, creo que hay gran satisfacción en los socios de cómo han ido las operaciones.

Quiero dejar claro que el grupo no factura nada: cada socio responde personalmente tanto en compras como en ventas. Lo que hace el grupo es negociar en nombre de todos.

■ ¿DE LA COMERCIALIZACIÓN DE CERDOS, QUE ME PODÉIS COMENTAR?

Txus L.:

En el tema comercial, se ha estudiado la situación de cada socio uno a uno. Si en alguno de ellos se ha visto la posibilidad de mejorar su comercialización, se han encontrado las alternativas más adecuadas.

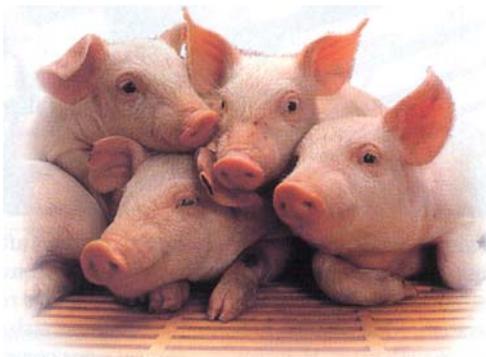
En el caso de que la comercialización fuera satisfactoria entre proveedor y



cliente, no se ha variado nada.

Se trata de que ganadero y matadero estén en contacto directo: lo que uno demanda que el otro se lo suministre.

En momentos puntuales de exceso de oferta se desvían las ventas a uno u otro matadero.



■ Y EN EL FUTURO ¿PENSÁIS ACOMETER OTRAS ACCIONES EN COMUN?

Miguel D.Z.:

Tenemos en mente negociar en conjunto la contratación de seguros de granja, compra de materiales e incluso compra de energía en conjunto a las empresas eléctricas.

■ ¿ OS HABEIS PLANTEADO LA POSIBILIDAD DE AMPLIAR EL GRUPO ?

Miguel D.Z.:

Por supuesto que nuestro grupo está abierto a la incorporación de otras explotaciones de porcino. Siempre lo ha estado.

Creemos que la única manera de sobrevivir en este sector, dada la situación y con nuestros tamaños de explotación, es estar juntos.

La experiencia de estos dos últimos años lo ha demostrado: hemos conseguido importantes logros económicos por el solo hecho de estar en un grupo.

Partiendo de la base de que la gran mayoría de los factores que aumentan nuestros costes son comunes con otras especies, parece razonable estar dispuestos a colaborar y unir esfuerzos en aras de una mejora en la competitividad.

Txus L.:

En efecto, en nuestros estatutos hemos dejado una puerta abierta a la posible entrada de ganaderos de otras especies con intereses comunes a nosotros. En estos primeros años de puesta en marcha no nos hemos dado mucho a conocer, porque estábamos ocupados con la gestión. Pero en este momento de crisis en el que ya tenemos una experiencia acreditada, el grupo Navar-txerri nos parece una buena opción también para otro tipo de ganaderías. Bastaría con que los ganaderos interesados se pusieran en contacto con nosotros a través de las oficinas del ITG Ganadero de Estella.

POR ULTIMO ¿QUÉ LE DIRIAS AL GANADERO LECTOR DE ESTA REVISTA QUE TODAVIA NO FORMA PARTE DE VUESTRO GRUPO?

Txus L.:

Les diría que pasamos una crisis en el año 2007 muy fuerte que fue la que nos hizo nacer como grupo.

Les diría que tenemos 2 años de experiencia muy positivos para los ganaderos agrupados, que no tiene este grupo nada negativo y que se trabaja por y para el beneficio del ganadero.

Que nos encontramos inmersos en otra crisis muy similar a la de 2007 y que estando agrupados estamos obteniendo mejores costes de producción porque conseguimos piensos más baratos y mejoramos nuestras ventas.

Creo que la mejor y quizás la única forma de avanzar en este sector, es estar agrupados para así conseguir simbiosis en las compras y en las ventas.

Eso ofrece otras ventajas: ser más fuertes y poder tener representación en posibles foros de opinión y reivindicación.

Txus Lumbreras, técnico de ITG y asesor de Navar-txerri:

*"Animo a todos los ganaderos a que se agrupen y, si lo desean, que se unan a este grupo, porque cada uno solo es muy pequeño .
Tengamos confianza en nosotros y adelante."*



“La experiencia que tiene el SECTOR PORCINO NAVARRO unido no puede ser mejor. Fue el primero en la erradicación de la enfermedad de Aujeszki y modelo a seguir en toda España. Animo a todos los ganaderos a que se agrupen.”