



AGRAMA

Revista de la Asociación Nacional de Criadores de Ganado Ovino Selecto de Raza Manchega
Núm. 12 • 4º Trimestre de 2008

OPINIÓN:

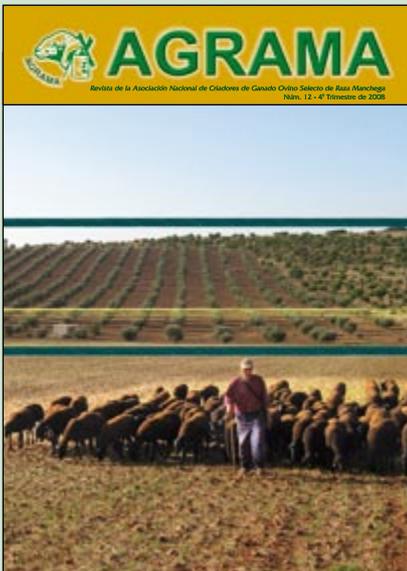
**CONTRATO-TIPO
DE SUMINISTRO DE
LECHE DE OVEJA**

**ANÁLISIS DEL SECTOR
OVINO DE CARNE**

**ESTUDIO ETIOLÓGICO
DE LAS MAMITIS DE LOS
REBAÑOS DE OVEJA
MANCHEGA: PREVALENCIA
Y PREVENCIÓN**



**CAMBIAMOS DE NOMBRE, A PARTIR DE 2009
“CONSORCIO MANCHEGO”**



Edita:

Asociación Nacional de Criadores de Ganado Ovino Selecto de Raza Manchega (AGRAMA)
e-mail redacción: revista@agrama.org

Albacete

(Instalaciones del ITAP)
Avda. Gregorio Arcos, s/n - 02006
Albacete
Tfno.: 967-21 7436 • Fax: 967-248334
e-mail: agrama@agrama.org

Madrid

c/ Castelló, 45, 2º Izqda. - 28001 Madrid
Tfno. y Fax: 91-5757967
e-mail: administracion@agrama.org

Consejo de Dirección:

- Antonio Martínez Flores (Presidente)
- Manuel Esteso Fernández (Vicepresidente)
- Pedro Sánchez Padilla (Tesorero)
- José Luis Delso Romero (Secretario)
- Inmaculada Martín Lalanda (Interventora)
- Antonio Martínez Blasco (Vocal)
- Jesús Cuélliga Moreno (Vocal)
- Antonio Jarava Melgarejo (Vocal)
- Rosa Piedra Ruiz (Vocal)
- Carlos Saavedra García (Vocal)

Subdirección:

Roberto Gallego Soria
(Secretario Ejecutivo)

Redacción y Coordinación:

Mariola Calatayud Richart

Impresión y maquetación:

ASC Reproducciones Gráficas
c/ Herradores, 5 - bajo • 02002 Albacete
Tel. y Fax: 967 50 72 83

Depósito Legal:

AB-682/2005

Sumario

¿Qué opina sobre el contrato-tipo de suministro de leche de oveja?.....Pág. 4
Recogemos la opinión de varias personas relacionadas con el sector sobre la nueva Orden que homologa el contrato-tipo de suministro de leche de oveja

Análisis del Sector Ovino de CarnePág. 7

Se analizan los factores desencadenantes de la crisis del sector y las posibles soluciones o alternativas.



Entrevista a Juan Antonio Sánchez Pág. 10

Nos desplazamos a Valdepeñas, donde visitamos la ganadería Sánchez C.B., y hablamos con el Sr. Sánchez sobre la variedad negra de la raza manchega.



Estudio etiológico de las mamitis de los rebaños de oveja manchega: prevalencia y prevención Pág. 12

Analizamos la prevalencia de los microorganismos que se han aislado en las muestras de leche de oveja manchega desde el año 2004, para poder valorar las técnicas de prevención más adecuadas para disminuir dicha prevalencia.



Editorial Pág. 3

Actualidad..... Pág. 4

Noticias BrevesPág. 14

Tablón de anuncios.....Pág. 14



Editorial

Nos encontramos a las puertas del nuevo año, y todos esperamos que sea este 2009 el año en el que se ponga fin a la crisis del sector ganadero. Son ya muchos los números de nuestra revista en los que escribo estas líneas, y tristemente descubro que en demasiados la actualidad del momento me ha obligado a hablar de esta época difícil.

El final de un año incita a la reflexión, a hacer balance de lo acontecido, y en el caso del sector ovino no resulta muy positivo. Vemos un año en el que no han parado de subir los costes de producción, mientras el precio de nuestros productos quedaba estancado. Un año en el que hemos reclamado una y otra vez más apoyo por parte de la Administración. Un año en el que muchas explotaciones de ganado ovino han desaparecido...

Como decía al principio, todos tenemos la esperanza de que el próximo año sea mejor, y sinceramente, creo que así será. No para todos, y a cualquier costa, pero sí para aquellos que han ido mejorando sus explotaciones y se han preocupado de que sus producciones se hallen amparadas por algún sello de calidad. Hoy en día, es la mejor manera de dar un valor añadido a la producción, tanto la leche para la D.O. Queso Manchego como los corderos para la I.G.P. Cordero Manchego. Y además, junto con AGRAMA, son las entidades a las que en estos momentos de crisis podemos "agarrarnos" y tirar para adelante. Y no sólo por esto, sino porque la Administración ofrece su apoyo a este tipo de producciones, amparadas por sellos de calidad y obtenidas a partir de nuestras razas autóctonas, y ese apoyo cada vez será mayor.

Pero a pesar de todo, son tiempos de evolución. Esto es así porque ahora más que nunca necesitamos que nuestro sector avance y se modernice, y ya no tanto en lo que se refiere a explotaciones, sino a la comercialización de nuestros productos. La oveja manchega posee la capacidad de ser una buena productora de leche y corderos, pero... ¿de qué forma se comercializan estos productos? ¿Se adaptan a la demanda actual del consumidor?

Nuestro Queso Manchego es de una calidad indiscutible, pero muchas veces el consumidor no sabe distinguirlo de otros quesos, ni posee la información suficiente como para valorarlo. Lo mismo pasa con el cordero manchego, cuya presentación más allá del despiece de



pierna, paletilla y chuletas, podría captar nuevos consumidores. Debemos adaptar nuestra producción a la demanda del consumidor, pero eso no lo podemos hacer los ganaderos de forma individual, si no que además debemos contar con industriales y con la formación de asociaciones de productores.

Pero para dar apoyo a nuestros intereses, en esta y otras cuestiones, no hemos de olvidar que contamos con el Consorcio Manchego, unión de AGRAMA, Consejo Regulador de la D.O. Queso Manchego y Consejo Regulador de la I.G.P. Cordero Manchego. Reunión tras reunión, se van planificando las actividades necesarias para lograr que el sector del ovino manchego vuelva a ser uno de los más importantes a nivel económico de la región.

Es por esto por lo que se ha decidido que la revista de AGRAMA pase a ser la **Revista del Consorcio Manchego**, para poder transmitir todas las noticias e información sobre el sector que puedan aportar estas tres entidades, a través de un solo medio. La Revista del Consorcio Manchego tiene como destinatarios tanto a ganaderos, como a queseros, industrias cárnicas, mataderos,... en definitiva todos los entes relacionados con el sector ovino, por lo que esperamos que sea de vuestro interés, y os invito a que nos hagáis llegar cualquier sugerencia sobre temas a tratar, secciones a incluir, etc.

Por último, deseamos una feliz entrada en el nuevo año, y que como digo, vayamos viendo poco a poco la salida de este túnel, también llamado crisis.

Antonio Martínez Flores
Presidente de AGRAMA



FEBRERO

• **Bolsa de Sementales de Raza Ovi-na Manchega.** (Manzanares, 1ª quincena de febrero de 2009). Lugar de celebración: Recinto de FERCAM. Más información en: www.agrama.org.

MARZO

• **FIMA Ganadera 2009.** (Zaragoza, del 24 al 27 de marzo de 2009). En su 9ª edición, FIMA Ganadera presentará las últimas innovaciones Tecnológicas Mundiales, entre las que el ganadero podrá encontrar todas las soluciones técnicas

y comerciales para mejorar el desarrollo de su actividad, todo ello en el marco de un certamen de alto nivel. En la pasada edición, se contó con la presencia de más de 800 expositores internacionales de los campos de la sanidad animal, genética, alimentación, equipamientos e instalaciones, maquinaria, etc. Más información en : www.feriazaragoza.net

Normativa

- Orden de 01-07-2008, de la Consejería de Agricultura, por la que se establecen ayudas para el traslado de explotaciones ganaderas fuera de los cascos urbanos y se efectúa su convocatoria para 2008. (DOCM nº 150, 21-07-2008).
- ORDEN ARM/2372/2008, de 31 de julio, por la que se definen las explotaciones y animales asegurables, las condiciones técnicas mínimas de explotación, el ámbito de aplicación, el período de garantía, el valor del suplemento de alimentación y las fechas de suscripción en relación con el seguro para la cobertura de los daños por sequía en pastos, comprendido en el Plan anual 2008 de Seguros Agrarios Combinados. (BOE nº 191, 08-08-2008)
- ORDEN ARM/2448/2008, de 12 de agosto, por la que se determinan las disponibilidades de derechos a prima de la reserva nacional para su reparto entre los productores que mantienen vacas nodrizas y ovino y caprino, con efectos a partir de 2009. (BOE nº 200, 19-08-2008).
- Orden de 01-08-2008, de la Consejería de Agricultura, por la que se establecen las bases reguladoras de las ayudas para la instalación o mejora de centros de limpieza y desinfección de los vehículos destinados al transporte de ganado y se efectúa su convocatoria para el año 2008. (DOCM nº 173, 21-08-2008).
- Orden de 15-09-2008, de la Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural, por la que se establecen las bases reguladoras de las ayudas destinadas a las explotaciones ganaderas, las industrias agroalimentarias y establecimientos de gestión de subproductos para la mejora de la capacidad técnica de gestión de subproductos de origen animal no destinados al consumo humano y se efectúa su convocatoria para el año 2008. (DOCM nº 197, 24-09-2008).
- REGLAMENTO (CE) Nº 933/2008 de la Comisión, de 23 de septiembre de 2008, por el que se modifica el anexo del Reglamento (CE) nº 21/2004 del Consejo en lo que respecta a los medios de identificación de los animales y al contenido de los documentos de traslado. (DOUE nº 256, 24-09-2008).
- Orden de 15-09-2008, de la Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural, por la que se establecen las bases reguladoras de la concesión de ayudas adicionales para la contratación colectiva de seguros agrarios. (DOCM nº 198, 25-09-2008)
- Resolución de 15-09-2008, de la Dirección General de Producción Agropecuaria, por la que se convocan ayudas adicionales a la suscripción de seguros agrarios contratados del 1 de agosto al 31 de diciembre de 2007 en el Plan de Seguros Agrarios Combinados de 2007. (DOCM nº 198, 25-09-2008)
- ORDEN ARM/2759/2008, de 19 de septiembre, por la que se modifica la Orden APA/180/2008, de 22 de enero, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de subvenciones destinadas al fomento de la integración cooperativa de ámbito estatal. (BOE nº 238, 02-10-2008).
- REAL DECRETO 1612/2008, de 3 de octubre, sobre aplicación de los pagos directos a la agricultura y a la ganadería. (BOE nº 240, 04-10-2008)
- ORDEN ARM/2981/2008, de 16 de septiembre, por la que se homologa el contrato-tipo de suministro de leche de oveja con destino a su transformación en productos lácteos, que registrará durante la campaña 2008. (BOE nº 253, 20-10-2008)
- Orden de 08-10-2008, de la Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural, por la que se modifica la Orden de 21-12-2007, de la Consejería de Agricultura, por la que se establecen las bases reguladoras para la concesión de las subvenciones para fomentar la producción y comercialización de productos agroalimentarios de calidad diferenciada, y se realiza su convocatoria para el año 2008. (DOCM nº 217, 21-10-2008).
- RESOLUCIÓN de 10 de octubre de 2008, de la Secretaría de Estado de Medio Rural y Agua, por la que se convocan ayudas para programas de información y promoción de los productos agrícolas en el mercado interior. (BOE nº 254, 21-10-2008).
- ORDEN ARM/3054/2008, de 27 de octubre, por la que se establecen medidas específicas de protección en relación con la lengua azul. (BOE nº 261, 29-10-2008)
- Resolución de 23-10-2008, de la Dirección General de Desarrollo Rural, por la que se publica la relación de beneficiarios de las ayudas concedidas durante los meses de julio, agosto y septiembre del año 2008, de acuerdo con lo contemplado en la Orden de 08-02-2008, de la Consejería de Agricultura, por la que se establecen las bases reguladoras de las ayudas para el aumento del valor añadido de los productos agrícolas y el fomento de la calidad agroalimentaria (FOCAL) y se convocan dichas ayudas para el año 2008 en Castilla-La Mancha. (DOCM nº 228, 05-11-2008).



¿Qué opina sobre el contrato-tipo de suministro de leche de oveja?

El pasado 20 de octubre se publicó en el Boletín Oficial del Estado la Orden por la que se homologa el contrato-tipo de suministro de leche de oveja con destino a su transformación en productos lácteos, que regirá durante la campaña 2008, tras la solicitud formulada por varias Organizaciones Agrarias. La intención de este documento es que la leche entregada esté amparada por un contrato, asegurando su recogida, un precio base garantizado y el suministro de un volumen determinado de leche durante la duración del mismo; lo que no significa que por sí solo resuelva los problemas del sec-

tor. Si nos remontamos al contrato-tipo que se homologó en la campaña 90-91 para leche de oveja manchega en Castilla-La Mancha, vemos que la existencia de este tipo de documentos no quiere decir que se vayan a formalizar en muchos casos, siendo aquellos en los que de su utilización depende la gestión de algunas ayudas los que sí se emplean en la práctica.

Pero, ¿qué repercusión se espera que tenga la homologación del contrato-tipo en Castilla-La Mancha? A continuación se exponen algunas opiniones que ha suscitado su publicación.



D. José Carrero Rodríguez
Ganadero. Valdepeñas
(Ciudad Real)

“Conocer el precio de venta de la leche antes de su producción es una ventaja para el ganadero. El quesero siempre ha sabido el precio del producto final”

Considero necesario que exista un documento legal entre comprador y vendedor, donde se reflejen las condiciones del compromiso. Además, creo que va a aportar estabilidad económica al ganadero, ya que con el contrato-tipo se mantienen una serie de circunstancias establecidas du-

rante un periodo fijo. El conocer el precio de venta de la leche antes de su producción es una ventaja para el ganadero, ya que de esta forma puede decidir si le interesa producir esa leche o no, dejando a las ovejas criando a los corderos. Lo mismo ocurre en el caso del quesero, que va a saber el coste del producto final, aunque esta ventaja ya la tenía antes de la homologación del contrato-tipo, pero nunca hasta ahora el ganadero. Desde mi punto de vista, el inconveniente que existe, con independencia del comprador o el vendedor, es que durante el tiempo establecido en el contrato, sobre todo si éste se establece por el

tiempo máximo (un año), cambien las condiciones de mercado (subida del precio de los piensos, bajada del precio del queso,...), estando obligados a mantener lo reflejado en el contrato, a menos que ambas partes acuerden su disolución. En cuanto a si se van a formalizar o no contratos, pienso que depende de si la Administración lo vincula a la concesión de determinadas ayudas, directa o indirectamente. Si hay libertad para hacer el contrato por alguna de las dos partes, no tendrá éxito, al igual que ocurrió con el que se homologó en la campaña 90-91 en Castilla-La Mancha para leche de oveja manchega; aunque espero que tenga un futuro mejor. Si revisamos las especificaciones de calidad mínima que se establecen, pienso que el contrato-tipo no va a influir, puesto que actualmente los ganaderos nos esforzamos lo máximo en la obtención de leche de calidad higiénico-sanitaria, ya que la industria bonifica o penaliza en función de la misma. Por último, creo que se debería incluir una cláusula en la que se establecieran grupos o estratos diferentes de ganaderías en función de los km de desplazamiento para recoger la leche, y también en función de la leche que se produzca, y que esto repercutiera en el precio final.



Si tiene alguna sugerencia sobre la nueva **“Revista del Consorcio Manchego”** (nuevas secciones, temas a tratar, entrevistas a realizar, etc.) refléjela en el área punteada.....

.....

Si desea publicar un “anuncio” en el tablón, rellene el siguiente formulario:

Oferta Demanda (Marque con una x lo que corresponda)

¿Qué vende o demanda?

Características/descripción

Nombre y apellidos

Teléfono de contacto

Rellene el cuestionario (la parte que proceda), corte por la línea de puntos y deposítelo directamente en un buzón de correos. No es necesario que lo introduzca en un sobre.



“Lo que fija la normativa es prácticamente lo que hemos hecho hasta ahora”



D. Estanislao Miró. Fábrica de Quesos Miró. San Clemente (Cuenca)

Creo que no va a aportar nada nuevo. Hacemos pago diferencial por calidad de leche. La única diferencia es que ahora mismo no tenemos nada firmado. En cuanto al precio base, creo que ninguna normativa lo va a regular, porque depende de la demanda de leche para la fabricación de queso. A los pequeños queseros y también a los ganaderos nos interesaría más que se marcara un precio mínimo para este tipo de leche, y saber a lo que atenernos. Desde que salió la normativa, no he oído hablar de que se hayan firmado contratos. Si bien es cierto que aún es muy reciente, pero no creo que se firmen muchos, al menos con las queserías pequeñas. Ahora bien, en el caso de que la situación empeore y el ganadero no tuviera la certeza de que le fueran a recoger la leche, en ese caso puntual sí que le da una seguridad al ganadero, pero no veo ventajas en otro aspecto. Tampoco creo que se mejore la calidad higiénico-sanitaria de la leche entregada, ya que ahora mismo, al hacerse pago diferencial, los ganaderos se esfuerzan en ello. Y en lo que respecta a la calidad organoléptica, la manchega supera sobradamente el umbral mínimo establecido para el extracto seco útil. En resumen, creo que, al menos en Castilla-La Mancha y para la oveja manchega dentro de la Denominación de Origen Queso Manchego, la firma del contrato-tipo no suministra ninguna ventaja al ganadero ni al quesero.

“El contrato-tipo bien aplicado puede ser una herramienta para el inicio de la creación de una interprofesional que consiga la estabilidad económica del sector”



D. Alberto Tapia. Director del Laboratorio Interprofesional. Lácteo CLM (Talavera de la Reina, Toledo)

Es una herramienta útil que puede posibilitar el inicio de una relación interprofesional seria y definitiva que actualmente no existe. No creo que aporte estabilidad económica al sector, ya que serán las condiciones del mercado las que marquen los precios tanto de la leche como del producto terminado; pero sí reporta ciertas ventajas, como la existencia de un documento en el que se recojan los acuerdos entre ganadero e industria (identificación de las partes contratantes, tiempo de duración del compromiso de entrega de leche, definición del producto, cantidad, calidad...). Ahora bien, lo que por un lado es una ventaja en determinadas circunstancias se puede convertir en un inconveniente (imposibilidad de cambio de industria, incapacidad del comprador de absorber toda la leche en momentos de abundancia, imposibilidad por parte del ganadero de alcanzar la calidad pactada...) al establecerse la obligación de ajustarse a lo determinado en el contrato por el tiempo de vigencia del mismo. Considero también importante que se establezcan bonificaciones/penalizaciones por la calidad de la leche producida, para incentivar al ganadero profesional. En conclusión, el contrato bien aplicado puede ser una herramienta, entre otras muchas, para el inicio de la creación de una interprofesional en la cual todos los agentes se puedan poner de acuerdo para conseguir la tan ansiada estabilidad económica, que es la que verdaderamente interesa a todas las partes.



<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> RESPUESTA COMERCIAL Autorización núm. 10 </div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 10px; text-align: center;"> A franquear en destino </div>
INCOVERSA MAILING, S.L. AGRAMA Apartado de Correos F.D. Nº 10 02080 Albacete		



ANÁLISIS DEL SECTOR OVINO DE CARNE

1 - LOS NÚMEROS DEL SECTOR OVINO DE CARNE

Para poder realizar un análisis del sector con una cierta objetividad, primero debemos de conocer la realidad del sector, esto es los números del mismo. En este caso todos los datos provienen de una de las siguientes fuentes: Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marítimo, Eurostat o Sección de Ovino y Caprino de la Comisión.

Si estudiamos el censo total de Ovino, se observa un descenso de poco más del 9% (9,1%) desde el año 2000 al 2007. Lo mismo ocurre con el número de reproductoras, el cual ha disminuido en ese mismo periodo poco más de un 10% (10,7%). Pero **donde se ha producido una muy importante disminución es en el número de explotaciones** de Ovino, que han pasado de 122.196 en el año 2000 a 85.242 en el año 2005, lo que supone una disminución de más del 30%.

En cuanto a la situación a nivel Europeo, no varía significativamente respecto al sector nacional, con una disminución del censo de casi un 5% en 4 años (2003-2006).

Si analizamos la **evolución del consumo de carne de cordero** por persona en los últimos 10 años, **ha caído un 20%**, y lo que es peor, la tendencia sigue marcando una caída del consumo entre el 1-2% anual durante los próximos años.

Por último, el estudio de la evolución de los precios semanales durante los últimos 5 años, nos muestra que (exceptuando las últimas semanas del año 2005) **los precios se han mantenido estables**, mientras que el IPC acumulado del periodo ha supuesto un incremento de 15,4%, o lo que es lo mismo, la **pérdida de renta** que han tenido los ganaderos de Ovino en el año 2007 respecto al año 2004.

2.- FACTORES DESENCADENANTES DE LA CRISIS

Una vez que ya conocemos los números del sector podemos empezar a analizar los diversos factores que ha llevado al sector del ovino de carne a La Crisis (intensa desaceleración) en la que se encuentra inmerso.

CAMBIO DE LA P.A.C.

La antigua O.C.M. del Ovino le garantizaba al productor una renta mínima, ya que la subvención percibida era el diferencial entre el precio de referencia (que era fijado por la comisión cada año y que garantizaba al productor una actualización automática de su renta) y el precio de mercado. Con la nueva P.A.C, al tratarse de una prima fija (28 €), desde el año 2004 a la actualidad el productor ha perdido alrededor de un 20% del poder adquisitivo de dicha subvención como consecuencia del I.P.C.



La adecuación de la carga ganadera a los recursos pastables de la explotación disminuye los costes de producción.

FALTA DE RECAMBIO GENERACIONAL Y DE MANO DE OBRA ESPECIALIZADA

La mano de obra ha de ser capaz de atender partos, ahijar corderas, curar ovejas en verano... en definitiva mano de obra especializada y sin horario. Esto hace que independientemente del beneficio empresarial o del sueldo, pocos jóvenes se incorporan a la actividad, siendo esta una de las causas más importantes del acusado descenso en el número de explotaciones.

INCREMENTO DE LOS COSTES DE ALIMENTACIÓN

Ya antes de la subida de los cereales la situación se había hecho difícil como consecuencia de que las explotaciones habían optimizado su carga ganadera (por la posibilidad de aumentar los ingresos vía prima), empleando los recursos forrajeros de los años buenos. Por desgracia, en España hay más años, climatológicamente hablando, regulares y malos y en estos los costes de alimentación se disparaban lastrando la rentabilidad de las explotaciones.

El incremento del precio de los cereales es un factor determinante en la crisis del sector, ya que la alimentación es el mayor coste de producción en la gran mayoría de las explotaciones ovinas de carne. Lo que realmente nos importa de esta subida de los precios de los cereales, más que su origen, es que es estructural y no coyuntural, por lo que hemos de planificar el futuro de nuestra explotación con un horizonte a medio plazo (cuatro o cinco años) con cereales caros.

FALTA DE RENTABILIDAD

Sin entrar en análisis filosóficos, lo cierto y verdad es que la causa desencadenante de la crisis, y el motivo que está llevando a un número importante de ganaderos a cuestionarse su continuidad en el sector, es la alarmante caída de la **rentabilidad** que se ha producido en este tipo de explotaciones en los últimos 5 años.



Por una parte, desde el año 2004 a la actualidad, los ingresos del ganadero (vía precio de mercado del cordero y vía prima de la PAC), en el mejor de los casos han permanecido constantes, o lo que es lo mismo, han disminuido un 15,4% hasta 2007 y superarán el 20% a finales de este año como consecuencia del I.P.C.

Por otra parte, en el apartado de los gastos se ha producido todo lo contrario, un significativo incremento de los mismos. La alimentación y la mano de obra son los factores más determinantes de los gastos en una explotación de Ovino de Carne, suponiendo en algunos casos más del 80%. Según los datos estadísticos del Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, el coste de la mano de obra de un pastor ha subido desde Enero del 2004 a Abril de 2008 un 17,5% y el precio del pienso de ovejas según la misma fuente y durante el mismo período ha subido un 34,8%.

A esto hemos de añadir todo el conjunto de gastos que en los últimos años ha generado la Normativa Comunitaria, como es: seguros para la retirada de cadáveres, identificación individual, y en general todo el conjunto de costes derivados de la aplicación de la nueva normativa en materia de seguridad alimentaria, medio ambiente y bienestar animal, que sin entrar a discutirla, lo cierto es que ha supuesto nuevos gastos sin ninguna contrapartida de ingresos, ni por aumento de la productividad, ni por incremento de la facturación vía precio.

En resumen, si en el año 2004 una oveja nos reportaba un beneficio de entre 3-10€ más la prima (28€ por término medio), hoy en esas mismas explotaciones no solo no deja beneficio, sino que es necesario aportar a la explotación toda la prima acoplada y parte de la desacoplada, cuando no se ha entrado en pérdidas netas incluyendo la prima.

Esta es la situación hoy del ovino de carne en España, situación que como podemos ver, no parece en absoluto halagüe-

ANÁLISIS DEL SECTOR OVINO DE CARNE

ña y que necesita, por lo menos aparentemente, una profunda reestructuración.

En esta idea voy a exponer lo que en mi opinión podrían ser algunas de las alternativas o Soluciones a la Crisis del Ovino de Carne.

3. - SOLUCIONES A LA CRISIS DEL OVINO DE CARNE

La primera de las soluciones y quizás la más sensata en algunos casos, es cambiar de actividad, es decir, abandonar la producción. De hecho, a medio plazo lo presumible es una disminución del censo y una disminución mucho más importante del número de explotaciones.

Para aquellos que han decidido seguir con el ovino de carne, o para aquellos que no tienen otra opción productiva, vamos a analizar que actuaciones, en mi opinión, habría que llevar a cabo para mejorar la rentabilidad, a tres niveles:

- o A nivel de la producción
- o A nivel de la comercialización
- o A nivel del consumidor

Empezaremos por las actuaciones a nivel del consumidor, ya que de nada nos valen las actuaciones que realicemos a nivel de la producción o de la distribución si no somos capaces de vender el producto al consumidor final.

ACTUACIONES A NIVEL DEL CONSUMIDOR

Las acciones que se deberían llevar a cabo son:

- Actuaciones destinadas a fidelizar el consumo.
- Actuaciones destinadas a desestacionalizar el consumo.
- Actuaciones destinadas a acercar el cordero al consumidor, especialmente a las nuevas generaciones.



Nunca algo tan pequeño llegó a decirle tanto

Lo más grande en identificación electrónica para ganado

RUMITAG desarrolla y comercializa sistemas de identificación electrónica para ganado desde 1989, participando en todos los proyectos europeos que se han desarrollado en este campo.

Tel. 934 700 188 - Fax 934 730 595
rumitag@rumitag.com - www.rumitag.com



Microchips inyectables Bolos ruminales Aplicadores Lectores de mano Lectores portátiles para mangas Lectores fijos para mataderos



Para ello habría que realizar campañas de promoción de la carne de cordero, poniendo de manifiesto (algo que mucha gente considera) que es una carne muy saludable y producida de una forma natural y respetuosa con el medio ambiente.

También la promoción entre los nuevos consumidores, tratando de demostrarles que el cordero no es una carne difícil de cocinar, siendo un producto idóneo para la ruptura de la monotonía de la dieta. De conseguirse esto, incidiría además de en un incremento de consumo, en una desestacionalización del mismo, actualmente centrado mayoritariamente en verano y Navidad.

ACTUACIONES EN LA FASE DE COMERCIALIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN

En este caso, las actuaciones deberían ser:

- Etiquetado facultativo
- Desarrollo tecnológico, desarrollo de nuevos productos

El etiquetado facultativo es una demanda cada día mayor del consumidor que exige mayor y mejor información, demandando un etiquetado correcto que además de aportar mayores garantías higiénico-sanitarias (fecha de envasado y caducidad), les informe claramente del **precio, parte de la canal de la que se trata, origen y tipo de producción** (Ecológica, Integrada...).

El desarrollo tecnológico, que ya se ha producido en otros productos (pollo, pavo, cerdo, pescado...), está destinado a ampliar las presentaciones y sobre todo ponerlo a disposición de un nuevo perfil de consumidor, que vive solo o en pareja y dispone de poco tiempo para cocinar, sin embargo con poder adquisitivo y al que le gusta comer bien.

Este desarrollo tecnológico va desde el producto fresco en bandejas, con nuevas presentaciones o despieces, como por ejemplo solomillos de cordero, filetes de pierna deshuesada, etc.; hasta los productos elaborados, como los listos para cocinar con todos los ingredientes para la elaboración del producto (incluida receta), los pre-cocinados y cocinados. Además podría ser interesante la introducción de las llamadas bandejas inteligentes, que cambian de color con el tiempo y estado de la carne.

ACTUACIONES A NIVEL DE LA FASE DE PRODUCCIÓN

Como se indicaba al principio, el problema primordial del sector es la falta de rentabilidad. Como es elemental, para solucionarla o bien se disminuyen los gastos, o bien se incrementan los ingresos; o una combinación de ambas a la vez.

1. Disminución de los costes de producción, mediante:

- Una mayor extensificación: la adecuación de nuestra carga

ganadera a los recursos aprovechables de nuestra explotación nos va a producir un importante ahorro en los costes de alimentación y de mano de obra.

- Un aumento de la Productividad: aplicando la tecnología que se ha desarrollado durante los últimos años en alimentación, además de los avances en pastos y forrajes con praderas más productivas, gracias a la optimización de los recursos pastables, lo que permite tener los animales perfectamente alimentados con unos menores costes de suplementación. Otro punto muy importante para aumentar la productividad es la mejora genética. Gracias a ella, el aumento en prolificidad que han experimentado las razas extensivas de ovino de carne ha sido importante (más de un 30%).

Por último, las mejoras tecnológicas en el manejo de los animales, principalmente las mangas de manejo asociadas a la identificación electrónica que están permitiendo utilizar sistemas de gestión informática de explotaciones que, gracias al control de los animales, está mejorando sensiblemente la productividad, no solo sin aumentar el coste de mano de obra sino en algunos casos aminorándolo.

2. Incremento de los ingresos: esto no se puede producir más que por vía mercado, y a título individual sólo existen dos formas:

- Agruparse en organizaciones de productores para comercializar en común, de forma que la mayor parte de los márgenes de intermediación vayan a parar directamente al productor.

- Dedicarse a productos diferenciados y de calidad. Hoy en día, los ganaderos acogidos a las indicaciones geográficas protegidas (IGP), marcas de calidad, producción integrada, producción ecológica y en general los que su producción tiene la calidad certificada, no tienen unos

costos de producción significativamente mayores y sin embargo pueden esperar, especialmente de cara al futuro, un significativo diferencial de precio de venta de su producto.

Por último hemos de tener en cuenta que aunque seamos capaces de poner en marcha todo este conjunto de actuaciones desde el productor al consumidor, pasando por la comercialización y la distribución, el sector Ovino de Carne en Europa deberá contar con el apoyo institucional.

La ganadería ovina debe hacer frente a dificultades económicas y estructurales. La amplitud de estas dificultades requieren la intervención de la Unión Europea, mediante acciones comunitarias que eviten un declive demasiado importante del sector, y así prevenir consecuencias medio ambientales, de seguridad alimentaria, y sociales a más largo plazo.

Diego Albardonado

Asociación Española de Criadores de Ovinos Precoces (AECOP)

Para mejorar la rentabilidad de las explotaciones son necesarias actuaciones a nivel de producción, a nivel de comercialización y a nivel del consumidor



En esta ocasión, nos trasladamos a Valdepeñas a visitar a Juan Antonio Sánchez, en su finca Pijolo. Lo encontramos montando sus nuevas instalaciones, después de que el temporal que azotó Valdepeñas en abril del pasado año destruyera todo lo que tenía. Se quedó sin naves y perdió muchos animales que resultaron muertos ó gravemente heridos tras la catástrofe. Después de mucho esfuerzo, él mismo afirma que ya está comenzando a recuperarse de tal desastre.



Juan Antonio Sánchez, en una de las naves que está instalando tras el temporal que destruyó las anteriores.



Cómo empezó a trabajar con ovino manchego?

Alrededor del año 1980 empecé a trabajar con ovejas de mi propiedad, pero llevo dedicado a este sector desde los 13 años. Además, estuve nueve años trabajando con ganado bravo. La persona para la que trabajaba en ese momento, me comentó que se vendían unas ovejas aquí en Pijolo, finca en la que había trabajado yo de pequeño. Me propuso comprarlas a medias, y así lo hicimos, aunque a los dos años me quedé yo con ellas.

Usted trabaja con ganado manchego de variedad negra, ¿por qué decide trabajar con esta variedad?

Cuando nos quedamos con esta ganadería, había 560 ovejas, de las que parte eran negras. Siempre me han gusta-

do mucho las negras, por lo que las fui seleccionando, hasta quedarme con todo el rebaño de variedad negra.

¿Considera rentable seguir trabajando con el manchego negro a pesar de la mayor evolución genética, y por tanto en producción, de la blanca?

En efecto, ahora mismo no es rentable porque no existe la misma mejora ni variabilidad genética que en el caso de la manchega de capa blanca. No hay apenas machos negros en el Esquema de Selección para poder hacer inseminaciones y avanzar al mismo ritmo.

En mi caso, suelo ingresar machos en el Centro de Testaje, pues es algo que todos debemos hacer y que nos beneficia, pero este año con la catástrofe que ocurrió en mi finca me quedé sin instalaciones y en una situación muy precaria, por lo que los machos que tenía preparados se estropearon. Ahora espero poder ingresar de nuevo machos, ya que, como digo, nos viene bien a todos los ganaderos de manchego negro si queremos que se iguale a la blanca en cuanto a mejora genética.

Si comparamos la producción de leche, ambas variedades son parecidas, aunque la negra no produce tanto como la blanca al no estar tan "refinada" genéticamente.

¿Encuentra dificultad a la hora de vender los corderos?

No hay problema ninguno, además, los corderos siempre le llevan un kilo o kilo y medio a los blancos en el sacrificio, por más buena que sea la madre. En cuanto al precio percibido no aprecio diferencia, con la ventaja añadida que hemos comentado, de que saca mayor rendimiento en carne un cordero negro que uno blanco, con la misma calidad. Lo que ocurre es que es un tema que aún no se ha estudiado en profundidad, por lo que muchos ganaderos lo desconocen.

De lo que no se saca beneficio es de la lana de manchego negro. Dejé de venderla porque apenas se paga por ella, y además es una de las consecuencias por las que se fue perdiendo la variedad negra, ya que los ganaderos preferían tener una variedad de la que se pudiera explotar la triple aptitud leche-lana-corderos.





Para el Sr. Sánchez, la oveja de variedad negra es un ganado más duro, perfectamente adaptado al pastoreo y a nuestra tierra.

¿Qué ventajas aprecia en la variedad negra sobre la blanca?

La manchega negra es un ganado más duro. Es una oveja campera, como las de antes, y hoy en día tal y como están los precios de los piensos, es lo que hay que buscar, una oveja fuerte, que salga al campo y aproveche los recursos disponibles aunque después se haga un aporte adicional de alimento dependiendo del estado productivo.

En este sentido, si en mi ganadería hubiera tenido ovejas blancas, con lo que sucedió en mi finca, no hubiera quedado ni una. Es un ganado muy resistente y perfectamente adaptado a nuestra tierra. Las ovejas han pasado

muchos meses al aire libre, mojándose si llovía, soportando todo el calor del verano, sin tener unas instalaciones disponibles. Creo que la oveja de variedad blanca es más indicada para estabulación.

Usted es socio de AGRAMA desde el año 98, ¿por qué decidió entrar?

Conozco la selección genética desde hace muchísimos años, y gracias a mi trabajo en algunas ganaderías he seguido de cerca la evolución del CERSYRA de Valdepeñas. Cuando adquirí el rebaño de manchegas, mucha gente me decía que porqué no entraba en AGRAMA, ya que tenía muy buen ganado y podría sacarle más provecho. En principio pensaba que ya conocía de que iba la selección y podría mejorar mi ganado sin necesitar a AGRAMA, pero pronto vi que la evolución genética que podría conseguir yo sólo era mucho menor, y decidí hacerme socio.

Si hablamos del Programa de Conservación y Mantenimiento de la variedad negra que se lleva a cabo desde la Asociación ¿cómo ve su desarrollo? ¿Se deberían incorporar nuevas medidas?

Yo creo que va bien, o al menos eso veo en mi ganadería. En general, el ganado está mejorando mucho. Lo único es que hay que "correr" más con la negra, porque no ingresan apenas machos negros en el Centro de Testaje, y de esa forma llegaríamos a un nivel de mejora genética y por tanto productiva que ya no podríamos superar.

La manchega de variedad negra es equiparable en producción de leche a la blanca, sólo que en cuanto a selección genética no han avanzado lo mismo, por lo que es necesario trabajar más para llegar al mismo nivel de mejora

En la gestión de la reproducción el tiempo, tu mejor aliado

SINCROPART

SINCROPART 20mg Acetato de Fluzestona 30 mg. **INDICACIONES:** En la oveja en anestro fisiológica: Inducción y sincronización del celo. **POSOLÓGIA Y MODO DE ADMINISTRACIÓN:** Colocación por vía vaginal con la ayuda de un aplicador. La esponja deberá permanecer en la vagina durante 14 días. A los 14 días se procederá a la retirada de la esponja, y se administrará una inyección intramuscular de PMSG. Las ovejas pueden ser cubiertas a las 48-72 horas. **PRECAUCIONES:** Las ovejas deben estar sexualmente maduras y en buenas condiciones físicas. No administrar a hembras gestantes. **TIEMPO DE ESPERA:** El tiempo de permanencia de la esponja en la vagina del animal: 14 días. N.º de Registro 1124 ESP SINCROPART 20 mg Acetato de Fluzestona 40 mg. **INDICACIONES:** Corderos: Inducción y sincronización del celo. **PRECAUCIONES:** Los corderos deben estar sexualmente maduros y en buenas condiciones físicas. N.º de Registro 1123 ESP USO VETERINARIO. **DISPENSACIÓN CON RECETA VETERINARIA.**

CEVA SALUD ANIMAL S.A.
Calle Carabala La Niña Nº12; 8ª planta - 08017 Barcelona
Tel : 902 387218 - Fax : 902 197241
www.ceva.com - E-mail: ceva.salud-anim@ceva.com

MELOVINE

COMPOSICIÓN POR IMPLANTE: Melatonina 18,0 mg. **INDICACIONES:** Ovejas y Corderos sexualmente maduros: Aumentar la fecundidad. **POSOLÓGIA:** Un implante por oveja o cordero. 40 días tras la administración del implante introducir los machos. Administrar por vía subcutánea en la base de la oreja, mediante una pistola especial provista de una aguja. **ADVERTENCIAS:** MELOVINE, no es un método de sincronización del celo. Los índices reproductivos obtenidos en ovejas tratadas con MELOVINE, para avanzar la estación sexual, no son superiores a los obtenidos durante la estación de reproducción natural. **TIEMPO DE ESPERA:** Cordero y leche: nula. **USO VETERINARIO. DISPENSACIÓN CON RECETA VETERINARIA.** Registro N.º : 1274 ESP

Innovar en reproducción para construir el futuro



Estudio etiológico de las mamitis de los rebaños de oveja manchega: prevalencia y prevención

1. INTRODUCCIÓN

La mamitis es una inflamación de la glándula mamaria que se produce como respuesta a una agresión de la ubre, siendo la infección (a través del esfínter del pezón) por un agente patógeno la causa más frecuente. Estos microorganismos siempre proceden del exterior de la ubre, pero su origen puede encontrarse en otro animal infectado o en el ambiente.

Es muy importante prevenir y disminuir la prevalencia de mamitis subclínicas, ya que un 70-80% de las pérdidas en la producción de leche ocasionadas por las mamitis son debidas a ellas. Para su control y tratamiento, es imprescindible acudir a pruebas indirectas de diagnóstico, basadas en el incremento de la población celular como medición de la respuesta inflamatoria. La prueba más empleada es el test de California (CMT) a nivel de campo, y el RCS o recuento de células somáticas en el Laboratorio.

AGRAMA viene aplicando desde el año 2003 un Programa de Mejora de la Calidad de la Leche en las ganaderías asociadas, a través del cual, además de analizarse la calidad bioquímica de las producciones (% grasa, proteína y extracto seco; urea, punto crioscópico,...), los recuentos bacteriológicos (cuyos límites se hallan impuestos por la ley) y de células somáticas, a los animales que dan positivo al CMT se les toma una muestra de leche y se envía al laboratorio, lo que permite la caracterización etiológica de mamitis clínicas y subclínicas.

El objetivo del presente artículo es analizar la prevalencia de los microorganismos que se han aislado en las muestras de leche de oveja manchega, que desde el año 2004 se han analizado en el laboratorio Analítica Veterinaria de Mungía (Vizcaya), para poder valorar las técnicas de prevención más adecuadas para disminuir dicha prevalencia.

2. METODOLOGÍA Y RESULTADOS

Desde el año 2004, se han tomado 2912 muestras de leche de ovejas CMT positivas para su análisis. De ellas, resultaron negativas 801 (no se aisló ningún microorganismo), y contaminadas 192. De los 1919 aislamientos, podemos ver los grupos más representativos en los siguientes gráficos:

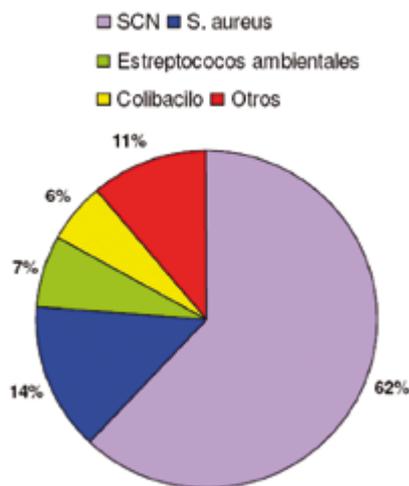


Gráfico 1: Microorganismos más prevalentes de las mamitis de ovino manchego

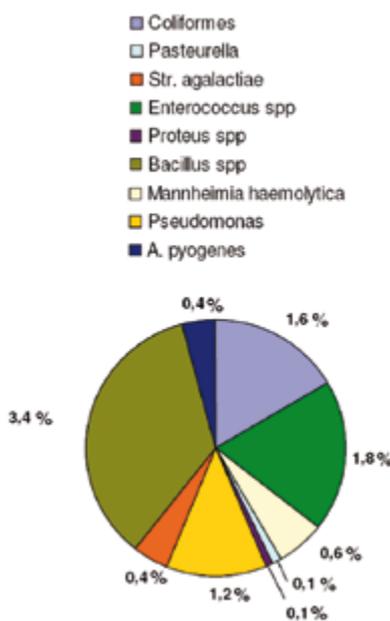


Gráfico 2: Microorganismos menos representativos (11% de los aislamientos)

Como vemos en el gráfico 1, los **Estafilococos Coagulasa Negativos (SCN)** son los **microorganismos más prevalentes**, aislados en un **62 %** de las muestras. Le sigue, aunque con una gran diferencia, *Staphylococcus aureus*, y ya con una importancia mucho menor encontramos el grupo de los Estreptococos ambientales (*Str. dysgalactiae*, *Str. uberis*, etc.) y los Colibacilos. En cuanto al 11 % que corresponde a otros microorganismos de escasa prevalencia, podemos ver en el gráfico 2 que el grupo más representado es el constituido por *Bacillus spp* (3,4 %).

Antes de poder analizar la situación, y proponer medidas preventivas, hemos de distinguir entre dos tipos de mamitis:

- **Mamitis contagiosa:** es aquella producida por patógenos contagiosos como *Str. agalactiae*, *Staphylococcus aureus* y *Mycoplasma*. Todos ellos viven siempre a expensas de la ubre de la oveja, y se transmiten por medio de la máquina de ordeño o del mal manejo en la sala de ordeño (manos, baños de pezones contaminados, etc.).
- **Mamitis ambiental:** producida por patógenos ambientales como SCN, colibacilos, estreptococos ambientales, coliformes, pseudomonas, etc. Tienen su hábitat normal en el ambiente o entorno en el que se mueve la oveja. La ubre recoge dichos microorganismos en el tiempo entre dos ordeños y penetran al interior del pezón. Por tanto, sobreviven siempre en el medio ambiente de la oveja.

3. DISCUSIÓN

Los grupos responsables de las mamitis clínicas más agresivas (pueden provocar pérdida de la ubre), como *Pasteurella* y *Mannheimia*; y de mal pronóstico, como *Pseudomonas*, se aíslan en muy pocas muestras, lo que indica que principalmente encontramos en los rebaños de oveja manchega casos de mamitis subclínicas de origen ambiental, que pueden cursar con aumento del RCS pero sin sintomatología aparente (lesiones en la ubre, etc.), principalmente provocadas por SCN. En el caso de *Staphylococcus aureus*, aisla-





El correcto funcionamiento de la máquina y la rutina de ordeño son dos factores muy importantes para conseguir una adecuada salud de la glándula mamaria.

do en el 14 % de las muestras, tiene una mayor incidencia clínica que SCN en determinadas situaciones (inmuno-supresión, lesiones en pezones, máquina de ordeño,...), aunque suele comportarse como el resto de estafilococos (SCN), provocando mamitis subclínicas con gran tendencia a la cronicidad (lesiones mamarias irreversibles, RCS elevados, etc.).

Además de SCN, otros patógenos ambientales, como Colibacilo, Estreptococos ambientales, Bacillus spp, etc., cobran cierta importancia en las mamitis de los rebaños de manchega (16 %). Estos patógenos suelen provocar mamitis clínicas, sin observarse altos recuentos celulares (RCS) en la leche de tanque.

4. CONCLUSIONES

Después del análisis de los datos obtenidos a través del Programa de

Mejora de Calidad de Leche que aplica AGRAMA en las ganaderías de ovino manchego, podemos ver que la mayor causa de mamitis en los rebaños son los **patógenos ambientales** (SCN, Colibacilo, Estreptococos, etc.). *Staphylococcus aureus* es un patógeno contagioso, con una prevalencia menor que el grupo anterior, pero a tener en cuenta a la hora de establecer las medidas preventivas que aseguren una disminución de las mamitis (clínicas y subclínicas) en el rebaño, lo que llevará consigo un aumento de la producción de leche al mejorar la sanidad de la ubre.

A continuación, se detallan las medidas que se deben tomar para prevenir la aparición de nuevas mamitis en la explotación, así como para disminuir su prevalencia. No hemos de olvidar que existen patologías concretas (por ejemplo, Agalaxia Contagiosa) que requieren medidas especiales para su erradicación del rebaño una vez han sido diagnosticadas.

Principalmente encontramos en los rebaños de oveja manchega casos de mamitis subclínicas de origen ambiental, que pueden cursar con aumento del RCS pero sin sintomatología aparente, provocadas por SCN mayoritariamente

1- Revisión de la **máquina de ordeño**, al menos una vez al año, para comprobar su correcto funcionamiento y el estado de las gomas, pezoneras, etc. También es muy importante comprobar que los ciclos de lavado de la máquina se realizan correctamente

2- Revisar la **rutina de ordeño**, estableciendo un protocolo de actuación: evitar el sobreordeño, cortar el vacío antes de la retirada de pezoneras y realizar un baño de pezones, preferiblemente mediante inmersión en vaso.

3- Tratamientos de **secado** con antibióticos recomendados por el veterinario de ADSG, extremando las medidas de higiene en su aplicación.

4- Evitar **factores predisponentes** para la entrada de microorganismos en la ubre, como lesiones en pezones (ectíma, impétigo, mordeduras de corderos, traumas por ordeño deficiente), carencias vitamíco-minerales, inmunodepresión, etc.

5- **Eliminar** a los **animales con lesiones crónicas**, mediante palpación periódica de ubres, ya que estos animales responden mal a los tratamientos de secado y son una fuente de infección para animales sanos.

6- Marcar y **ordeñar en último lugar** los animales con mamitis.

7- Asegurar una correcta **higienización de las instalaciones y camas** de los animales (renovación y desinfecciones frecuentes a base de superfosfato de cal y/o fenoles o cresoles). Además, para evitar prevalencia de patógenos ambientales es importante evitar áreas de recreo con barro o acúmulos de agua estancada.



Salas de ordeño para ovejas



- **Serma Suministros Ganaderos, S.L.**
(Talavera de la Reina)
Telf. 925 869 927
- **Provydor, S.L.**
(Villarrobledo)
Telf. 967 144 509
- **Saiz y Galdón Servicios Ganaderos, S.L.**
(Albacete)
Telf. 967 523 550
- **DeLaval Equipos, S. A.**
C/ Anabel Segura, 7
28108 Alcobendas (Madrid)





• **Clausurada la XIV edición de FERAGA.** Los pasados días del 19 al 22 de agosto tuvo lugar la celebración de la Feria Agrícola y Ganadera de San Clemente, FERAGA 2008. Entre las actividades que tuvieron lugar, podemos citar el XIV Concurso Regional Morfológico de Ganado Ovino de Raza Manchega, en el que participaron 12 ganaderías y 154 animales en las cuatro secciones (Sementales, Ovejas, Primalas y Corderas), tanto de variedad Blanca como Negra. Los premios de las diferentes secciones recayeron en **Rozalén Mancheño SAT**, con 4 premios, **D. Ricardo Ortega López** con 3, **Sánchez Rodríguez CB** y **D. Manuel Esteso Fernández** con 2, y 1 para **Agroganadera Selecta SL**. El correspondiente a la Mejor Presentación se otorgó a **D. Ricardo Ortega López**, de Albacete y el de Mejor Ganadería (Especial Miguel Angel Ruiz Mondéjar) a **D. Manuel Esteso Fernández** (San Clemente). En cuanto a la Variedad Negra se dieron cita 3 ganaderías, resultando premiado por la calidad de los lotes, la de **Sánchez CB**, de Valdepeñas, Ciudad Real.

Merece una mención especial la **Bolsa de Sementales de Raza Manchega**, que se celebró el jueves 21 de agosto, en la que se ofertaron 70 corderos de 23 ganaderías, y que superó ampliamente las expectativas. De hecho se dieron cita más de 32 ganaderos con la intención de subastar, aunque solo se pudieron beneficiar 25 de ellos. Se adjudicaron 67 corderos, logrando un precio medio de 380€,

destacando algunos que alcanzaron, e incluso superaron el listón de los **600€ (PQ08089** de Piqmar SL de Casas de Haro, Cuenca, con 840€, y 2 ejemplares de la ganadería Rozalén Mancheño SAT, de Corral de Almaguer, Toledo: **ZG8034** y **ZG08238** con 600€ y 650€ respectivamente). Además, se contó con la concentración de los **42 corderos de 18 ganaderías** seleccionados para el **Centro de Testaje**, en el CERSYRA de Valdepeñas, que se adiestrarán para su adaptación a vagina artificial y la recogida seminal para difundir la Mejora conseguida en estas explotaciones (Inseminación Artificial).



Entrega de premios de la XIV edición de FERAGA.

• **El Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino pone en marcha el Plan de Acción integral del ovino y caprino, que fomentará las explotaciones ganaderas competitivas y respetuosas con el medio ambiente.** El pasado mes de septiembre, la Ministra Elena Espinosa destacó que desde el Gobierno se fomenta el desarrollo de explotaciones ganaderas modernas y competitivas, con seguridad y calidad en sus producciones y respetuosas con el medio ambiente y bienestar animal. En ese sentido Elena Espinosa ha resaltado la puesta en marcha del **Plan de Acción Integral del Ovino y Caprino**, sector afectado por la retracción de la demanda y la lengua azul, Plan para el que el MARM destinará **más de 350 millones de euros** durante el periodo 2008/2012, con objeto de garantizar la viabilidad del sec-

tor. Elena Espinosa además, ha puntualizado que desde el MARM se continuará con el seguimiento puntual y pormenorizado de la situación de los mercados ganaderos y de las materias primas, adelantando que se detecta una cierta tendencia a la baja en los precios de las materias primas para piensos en el mercado comunitario, así como un ascenso en las previsiones de producción de cereales de invierno en España. Asimismo, ha indicado la Ministra que se van a seguir desarrollando planes y actuaciones orientados a resolver las dificultades específicas de carácter estructural de algunos subsectores ganaderos, mediante políticas que faciliten su competitividad. En particular, las políticas en materia de sanidad animal, trazabilidad y calidad y todas aquellas que conforman un modelo productivo único.

Tablón de Anuncios

- Se ofrece pastora para trabajar en ganaderías de la provincia de Albacete.
- Se venden derechos de prima ovino-caprino.
- Se ofrecen trabajadores para explotación agropecuaria.

Más información a través de AGRAMA en el teléfono 967 217 436





Ganaderos de toda la región participaron en la última Bolsa de Sementales del 2008.

• **La última Bolsa de Sementales del año se celebró con gran éxito.** El pasado 30 de octubre se celebró, en el recinto ferial del IFAB de Albacete, la 68ª Bolsa de Sementales de Raza Ovina Manchega, la última del año 2008. En la misma, se ofertaron 47 sementales procedentes de 15 ganaderías de Albacete, Ciudad Real, Cuenca y Toledo. El precio de salida estaba comprendido entre los 270 y los 350€, según la edad del animal, Valor genético, genealogía... El precio medio de adjudicación sobrepasó los 345€. Diez de ellos superaron los 400€, e incluso uno de ellos alcanzó los 510€ (Jarava Barrera S.L., de Villarta de San Juan, Ciudad Real). Fueron un total de 13 los ganaderos que compraron los 45 corderos adjudicados. En general, una buena subasta a pesar de la situación tan crítica por la que atraviesa el sector.

• **AGRAMA mantuvo una reunión en la Consejería de Agricultura y Desarrollo Rural.** El pasado 17 de octubre tuvo lugar una primera reunión con el Consejero de Agricultura y Desarrollo Rural, D. José Luis Martínez Guijarro, así como con el Director General de Producción Agropecuaria (DGPA), D. Francisco Martínez Arroyo y Jefe de Área, D. Agapito Portillo Sánchez. En esta se trataron temas relativos al Esquema de Selección (ES-ROM), al sector ovino manchego en general, así como otros asuntos relacionados con la situación del Consorcio Manchego. Esta se continuó con un segundo encuentro que se celebró el día 13 de noviembre, jueves, aprovechando una visita del DGPA al CERSYRA de Valdepeñas. En la misma, se fijaron las actividades que el Consorcio Manchego va a realizar en las ganaderías durante el año 2009, tales como la revisión y categorización de las ganaderías de ovino manchego (pertenecientes a alguno de los Consejos Reguladores) según su futura colaboración en el Esquema de Selección, la unificación del Registro de Ganaderías, fomentar la participación en el ESROM, asesoramiento en nutrición, información-formación, etc. Además, se trazaron una serie de actuaciones a realizar a medio plazo, como el fomento del Asociacionismo, la creación de un sistema de trazabilidad de la leche, mejora estructural de instalaciones e incorporación de nuevas tecnologías mediante la implantación de ayudas económicas o planes de mejora, etc.

CERROAL

CERRAJERÍA ROMICA ALBACETE, S.L.

**FABRICACIÓN Y MONTAJE
DE INSTALACIONES GANADERAS**



CINTAS DE ALIMENTACIÓN AUTOBLOCANTES Y ENTRADA LIBRE

COMEDEROS PARA PIENSO UNIFEED

CEBADEROS PARA CORDEROS

AMARRES DE ORDEÑO

MANGAS DE VACUNACIÓN

BEBEDEROS, JAULAS PARIDERAS, BALLAS TELERAS, ETC...

Pol. Ind. Romica, Avda. A, Nave 10 - Apdo. Correos. 5420 - Albacete

Telfs. 967 25 41 74 / 967 52 35 50 - Fax. 967 254183 • e-mail: cerrajeriaromica@telefonica.net



ASOCIACIÓN NACIONAL DE CRIADORES DE GANADO OVINO SELECTO DE RAZA MANCHEGA



NUEVOS SOCIOS

1. Documentación requerida:
 - Solicitud de Inscripción.
 - Fotocopia del N.I.F. ó C.I.F. del Titular.
 - Fotocopia de Libro de Registro de Explotación.
 - Domiciliación Bancaria.
 - Fotocopia de la Tarjeta Sanitaria
2. Calificación Sanitaria: Indemne u Oficialmente Indemne de Brucelosis (**M3 o M4**).
3. Ganadero de **Raza Ovina Manchega** (EXCLUSIVAMENTE).
4. Cuota anual **Socio A**: 1,65 € por reproductora-Libro de explotación (Cuota 2008). Se establece una ayuda por la inscripción en AGRAMA como socio durante los dos primeros años de actividad. El primer año será de **hasta el 25%** de la cuota anual aprobada por la Asamblea General de la Asociación (el 75% restante es soportada por la Asociación) y para el segundo año, sería **hasta el 50%** de la misma (el 50% restante es también soportada por la Asociación).
5. Cuota anual Socio B ó "DE MANTENIMIENTO DE LA RAZA EN PUREZA" (no participa en actividades).

CENSO	CUOTA
Hasta 1.000 reproductoras	300 €
Entre 1.001 y 2.000 reproductoras	500 €
Más de 2.001 reproductoras	700 €

ACTIVIDADES AL SERVICIO DEL GANADERO

- o Gestión del Libro Genealógico: Test de exclusión de paternidad, calificación morfológica, etc....
- o Desarrollo del Esquema de Selección de la Raza Ovina Manchega (E.S.R.O.M.).
- o Gestión de la reproducción: tratamiento de sincronización, inseminación artificial; monta dirigida...
- o Coordinación y ejecución del Control Lechero Oficial.
- o Programa Nacional de Genotipado para Resistencia a EETs: toma de muestras de sangre, selección de reproductores resistentes (Scrapie).
- o Programa de Mejora de Calidad de Leche: toma de muestras, análisis microbiológico y antibiograma; revisión del equipo de ordeño.
- o Asesoramiento técnico (alimentación, manejo, etc...).
- o Organización y comercialización de reproductores en Bolsas de Sementales y Subastas Nacionales.
- o Participación en certámenes ganaderos (exposiciones, concursos...).
- o Desarrollo y mantenimiento de sistemas informáticos de tratamiento de datos (para ganaderos y técnicos).
- o Investigación y aplicación de nuevas tecnologías.
- o Cursos de formación, Difusión e Información a ganaderos y técnicos.
- o Recuperación y mantenimiento de la variedad Negra.