

## Ovinocultura: esforços conjuntos para o futuro do setor (Por Roberto Grecellé, Coordenador de pecuária de corte do SEBRAE RS).

Informação, Mercado | 10 de Janeiro de 2018

Por Roberto Grecellé  
Coordenador de pecuária de corte do SEBRAE RS

Sabe aquele ditado popular “uma andorinha só não faz verão”? Pois então... na ovinocultura moderna isso faz todo o sentido. Se encaixa como uma luva. Começamos essa análise pelo ponto inicial da cadeia (do prato ao pasto) da carne ovina: o consumidor. A carne ovina está com demanda superaquecida nos últimos cinco anos, e pelo que se sabe do mercado assim continuará. Seja pelos vínculos com o campo, seja puxado pelos movimentos da gastronomia contemporânea, o fato é que a carne ovina está em alta, sendo cada vez mais procurada por variados perfis de consumidores. Toda essa procura gera a necessidade de termos à disposição hoje, amanhã e sempre, carne em mesmo padrão de qualidade, afinal, um dos saberes mais clássicos e que segue cada vez mais validado é que o consumidor não tolera frustrações, principalmente no mercado de produtos de valor agregado, que é o caso da carne de cordeiro.

Para garantir essa oferta de forma não-estacional é possível lançar mão de distintas estratégias, onde o centro dos esforços passa por se ter escala mínima de animais destinados ao abate. Nada mais natural de entender que, se o consumidor procura carne de cordeiro ao longo de todo o ano, precisamos ter um fornecimento regular de animais para a indústria frigorífica. Com esse objetivo, uma das estratégias já consolidadas é a união organizada de produtores para fornecer animais para o abate.

E pode-se ir além. Um grupo de produtores representa fortaleza sob vários pontos de vista. Em primeiro lugar, um grupo se fortalece quando gera conhecimento e troca de experiência pelo compartilhamento de saberes e vivências. Individualmente cada produtor tem enorme oportunidade de evolução, já que tem seus saberes técnicos, administrativos e comportamentais colocados à prova à medida em que se depara com os dos outros integrantes do grupo. Ele ensina, mas principalmente, aprende com aqueles que têm realidade produtiva semelhante.

Outro ganho já solidificado pela experiência de algumas iniciativas é a percepção do aumento do poder de barganha em momentos de negociação, tanto de compra como de venda. Na aquisição de insumos/bens/serviços, fortalecido pelas quantidades maiores, existe a possibilidade de descontos e outros tipos de vantagens comerciais que só um grupo pode garantir. Da mesma forma, em momentos de venda, agrupar sistematicamente os itens comercializáveis oriundos de cada sistema produtivo é muito positivo principalmente para pequenos e médios produtores, frente a compradores que têm mais musculatura mercadológica se comparada a cada indivíduo.

Para finalizar, é importante destacar que esse é um trabalho de caminhada, que requer múltiplos esforços, em constante exercício de divergência, tolerância e ajustes. Se focados no bem comum, e isto estiver claramente definido para todos, todos esses desafios são superados. Comunicação nesta jornada de “espírito de grupo” é tudo. Da mesma forma, organização. É imprescindível a definição de papéis, contratos de convivências e animadores que iluminem o caminho.

Bons exemplos temos nos casos da Cooperaliança (PR), Castrolanda (PR), Núcleo de Ovinocultores de Quevedos (RS) e Núcleo de Ovinocultores de Pinheiro Machado (RS). Vale conferir e aprender com quem já está na estrada, realizando.

Sucesso a todos.

Fonte: Sebrae RS



Ovinocultura: esforços conjuntos para o futuro do setor (Por Roberto Grecellé, Coordenador de pecuária de corte do SEBRAE RS).

Foto: Divulgação/Assessoria



**Roberto Grecellé Coordenador de pecuária de corte do SEBRAE RS**

Foto: Divulgação/Assessoria

---