

**Oviaragón**

CÓMO MEJORAR LA SOSTENIBILIDAD  
DE LOS PRODUCTORES DE CORDERO  
MEJORANDO EL CONSUMO

Bruselas 9-X-2.009

Francisco Marcén Bosque

Socio Fundador

Director General de Oviaragón-Pastores Grupo  
Cooperativo

**Oviaragón**

-No hay producción posible ni  
mercado y no hay mercado sin  
consumo.

-En España ha caído el consumo en  
20 años un 30% y concretamente en  
el último año:

un 12% en hogares y en HORECA,  
cerca de un 30%.



## *Oviaragón*

- Al margen de la crisis, la caída es mayor:

- \*en centros urbanos.
- \*en jóvenes y niños.
- \*en meses y días no festivos.
- \*en carniceros.
- \*en productos de menos calidad, exceptuando ofertas a bajo precio.

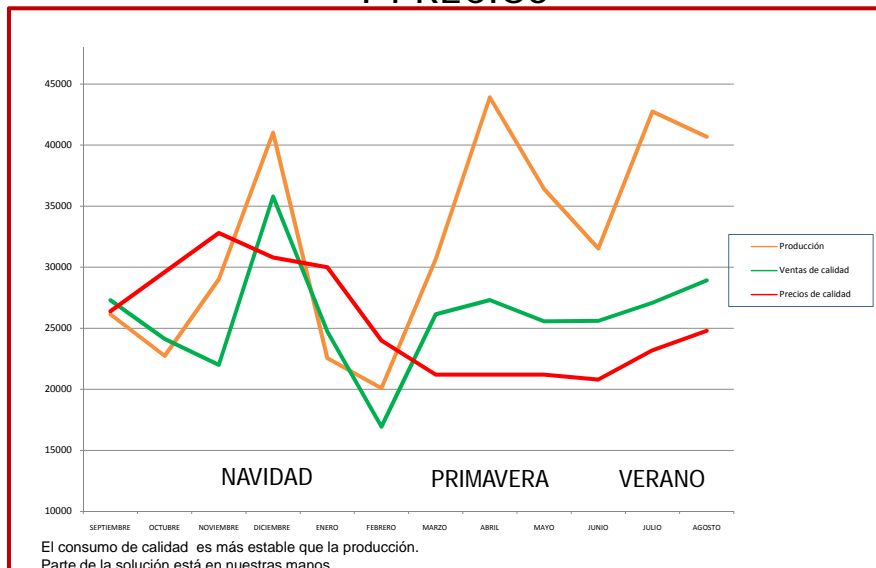


## *Oviaragón*

### PROBLEMAS QUE AFECTAN

- Recomendaciones médicas negativas.
- El precio a lo largo del año es muy desigual.
- La pérdida de cultura de consumo en los hogares (falta de conocimientos, tiempo,...).
- La falta de presentaciones fáciles de preparar, rápidas y limpias.
- Prohibición de barbacoas al aire libre 8 meses al año.
- Decepciones por el sabor cuando se ofrecen productos de diferente sabor sin identificar.

## CURVA COMPARATIVA PRODUCCIÓN, VENTAS Y PRECIOS



**Oviaragón**

### POSIBILIDADES DE DESARROLLO

- La concentración de la oferta en agrupaciones fuertes, permite:
  - 1.- Tener buenos profesionales.
  - 2.- Organizar mejor la producción.
  - 3.- Hacer convenios con la gran distribución.
  - 4.- Diversificar mercado.
  - 5.- Dedicar recursos al I+D+i.
  - 6.- Dedicar recursos a la comunicación y a la formación.



## Oviaragón

### EL CASO DE OVIARAGON

- CARNEARAGON nace en 1.981 con 17 socios.
- En 1.999 tiene 1.000 socios con 300.000 ovejas y se fusiona con dos cooperativas de la región llegando a 1.500 socios con 525.000 ovejas.
- FUSIÓN = ¡TODOS EN LA MISMA DIRECCIÓN!**
- Actualmente hay 1.000 socios con 500.000 ovejas y se compra a no socios un 10%.



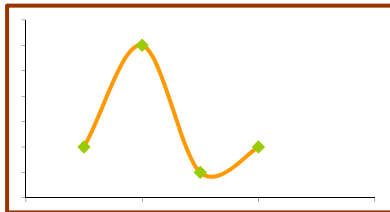
## Oviaragón



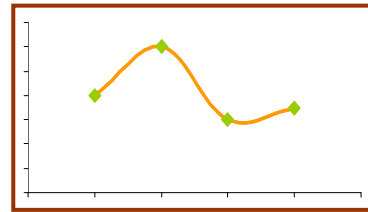
### MODELO INTEGRAL HORIZONTALIZAR LA OFERTA MEJORAR LA CALIDAD VIA IGP



Mejorando precio al productor y la gestión comercial con los mejores clientes.



12.000 / 3.000 de máxima producción y mínima con 0,8 cordero/oveja . Precio medio 57 €. Media de España.



10.000 / 5.000  
3 partos en 2 años o 1 parto al año en verano/otoño con 1,2 corderos/oveja.  
Precio medio 63 €.

*Datos Oviaragón.*

## LA DIMENSIÓN Y PROFESIONALIDAD HA PERMITIDO:

- CONVENIO DE FIDELIZACIÓN CON EL 2º GRUPO DE LA GRAN DISTRIBUCIÓN ALIMENTARIA EN ESPAÑA. (1.300 super-hiper mercados).
- Cuatro comités mixtos de cooperación:
  - \*Estratégico. (1 vez al año).
  - \*Logístico.
  - \*Calidad.
  - \*Comercial (precios mensuales por categoría).
- Representan del 30% al 40% de nuestras ventas (el 90% en bandejas porción consumidor).
- Sus ventas de cordero han bajado un 40% menos que sus principales competidores, Gracias a la mejor presentación, calidad e innovación.



LOS SUPERMERCADOS PUEDEN EXTENDER LA VENTA DE CORDERO A LAS REGIONES CUYO CONSUMO ES INFERIOR A LA MEDIA DE 3 KG/HABITANTE/AÑO. REPRESENTA EL 35% DE LOS CONSUMIDORES DE ESPAÑA.





**Oviaragón**

### PORCIÓN CONSUMIDOR:

-Nos ha obligado y permitido:

\*Vender despiece (un 25%) a carniceros que representan entre el 30% y el 40% de nuestras ventas (el no despiece frena la venta de cordero).

\*Buscar salidas a productos sobrantes vía innovación para el consumidor y congelado para canal HORECA.

Ej.: -Pierna fileteada muy fina y sin hueso para la plancha lista en 4 minutos.

Llega a segmentos de jóvenes y niños.



**Oviaragón**

### LA DIMENSIÓN Y LA VISIÓN DE MERCADO NO CORTO-PLACISTA HA PERMITIDO:

-DEDICAR RECURSOS AL I+D+i (14 proyectos con ayudas públicas desde 1.994).

-El más importante de cara al consumo va a ser sobre calidad de carne y grasas del cordero joven. Investigación realizada por un equipo médico.

-Dedicar recursos a Comunicación y:

\*Programa europeo IGP.

\*Programa regional Territorio T.A.

\*Propios de marca Pastores.

\*Revista trimestral con 10.000 ejemplares.

\*3.000 horas de formación a socios y 3.500 a 180 empleados.

**pastores** grupo cooperativo 

**Oviaragón**



**Territorio Ternasco de Aragón**  
meguillanurcooviaragon.com

300.000 €/AÑO



CENTRO DE PASTORES RESTAURADO EN EL PIRINEO CENTRAL .  
(Proyecto 30.000 visitas al año)



**ENERGÍA AL PRIMER MORDISCO**

5.400 NIÑOS NOS HAN CONOCIDO EN 2.008



460.000 €/AÑO IGP OVINO Y VACUNO  
50% CON FONDOS DE UNION EUROPEA  
25% MARM  
25% SECTOR/IGP

**pastores** grupo cooperativo 

**Oviaragón**

LLEGAR A ESTE PUNTO DESDE LA PRODUCCIÓN HA SIDO POSIBLE:

- COOPERATIVA INTEGRAL CON ORIENTACIÓN AL MERCADO (Producción-Industrialización-comercialización).
- PROFESIONALIZACIÓN Y AUTONOMÍA DE GESTIÓN.
- MEJORA PRODUCTIVIDAD-CALIDAD.



**Oviaragón**

RESUMEN

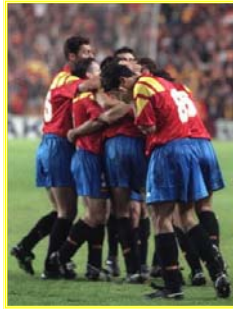
- OBTENEMOS MEJORES PRECIOS DE ESPAÑA.
- TENEMOS UNA BUENA FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.
- GARANTIZAMOS LA SOSTENIBILIDAD DE LOS SOCIOS PRODUCTORES.







**Oviaragón**



**PODEMOS!**



*"Se hace camino al andar"*

(Antonio Machado)

**MUCHAS GRACIAS**