

13 Conferencia de agri benchmark - panel

Expertos opinaron sobre la cadena cárnica

El panel dejó ver la percepción de los agentes de toda la cadena a excepción de la industria. Fue moderado por Carlos Osorio Neira, Gerente Técnico de FEDEGAN- FNG.

La versión 13 del Encuentro de la Carne de Bovino y Ovino de Agri Benchmark, culminó con un panel en el que los expertos hablaron sobre la producción, el beneficio y el desposte, la comercialización en grandes superficies y los mercados globales para la exportación.

¿Cómo se puede, desde el eslabón que representan, hacer más eficiente toda la cadena?

Hacer cumplir la normatividad

Para Andrés Gallo, Gerente de compras de almacenes Éxito, es indispensable hacer



■ Carlos Osorio Neira, Gerente Técnico de FEDEGAN-FNG.

cumplir la normatividad. Colombia tiene uno de los más bajos precios del mundo en ganado bovino en pie, pero al final del retail, no está ganando dinero. Después de los procesos de compra y de sacrificio, pagar impuestos, hacer la respectiva logística y llevar la carne al mostrador nos quedan excedentes del 8% al 10%. Al restar la mano de obra –de 4,5% a 6%– los gastos del almacén, el arriendo del sistema de frío y los costos administrativos, quedan pérdidas.



■ “Mejorar calidad. Pie-canal es de 48,5% de la res y el desgüese no llega ni al 70% de carne”, Rafael Matera, Gerente de Camaguey.

Al observar los diferentes miembros de la cadena hasta los productores se puede ver que el margen es muy estrecho

Estudiamos la cadena cárnica de Brasil y hace 8 o 10 años era muy parecida a la de Colombia. Ellos hicieron aplicar toda la normatividad sanitaria y de ley que ya estaba implementada y el negocio de la carne se volvió rentable.

En Colombia se requiere hacer cumplir, los decretos sanitarios de la carne, comenzando por el Decreto 1500, tener control del comercio, de los clientes y asimismo, de los consumidores. Es primordial que se formalice el sector como un todo, esa es la clave del éxito, es decir, una radiografía de lo que pasó en Brasil.

Mejorar calidad del ganado

“Existen mataderos clandestinos en todas las ciudades y regiones de Colombia, que requieren un control urgente”, dijo Rafael Matera, Gerente de Camaguey.

Uno de los factores para que la cadena cárnica solucione su alto nivel de intermediación desde el ganadero hasta el último

eslabón de la cadena que es el vendedor, es la especialización. Alguien se inventó un doble propósito que yo creo que es una modalidad para llegar a la quiebra.

Se requiere que los ganaderos presenten ganados con calidad y altos rendimientos en canal y carne, muchos, llegan tan solo al 48,5% de rendimiento pie-canal y después en el deshuese no da ni el 70% de carne.

Respecto a los pagos por calidad -si existe en la práctica- por ejemplo la persona que vende ganado al gancho, recibe el beneficio de su buen rendimiento y saca 54% de rendimiento. Como se le paga sobre el peso de la canal, recibe un mayor precio en el ganado en pie. Hay un premio y un castigo en cuanto al rendimiento que es también sinónimo de calidad. ¿Cuándo va a haber premio por calidad? En el momento en que en Colombia respeten a la autoridad, a las normas, con el Decreto 1500 en plena funcionalidad y haya clasificación de carnes en los mataderos.

Mejorar la productividad de los hatos

Mauricio Moreno, presidente de la Asocebu, consideró que uno de los problemas es la bajísima productividad. En Colombia el intervalo entre partos es mayor a dos años y la tasa de fertilidad es cercana al 50% mientras que en otros países es del 85 y del 90%.

Los productores para tener un tipo de ingreso ordeñan sus vacas y los terneros se destetan de muy bajo peso y esas vacas son aún más difíciles de preñar. Destetar un ternero de 200 o 220 kilos con un mal manejo en pre ceba que llega al sacrificio con más de tres años y medio de edad, no es una actividad competitiva.

Tenemos una tarea importante por hacer. Un trabajo mancomunado con las entidades

del Estado, que nos permita hacer las inversiones necesarias para alcanzar y consolidar parámetros de productividad mucho más competitivos.

Resiliencia en silvopastoriles

Mauricio Castro, asesor global de TNC, dijo que es necesario incorporar a la cadena cárnica la mayor eficiencia en los temas ambientales.

Colombia tiene muchas ventajas para hacerlo. Menciono a continuación tres de ellas:

1. País tropical con excelente ubicación geográfica y dos océanos. Un área grande en ganadería que se puede intensificar con tecnología y mejores prácticas.

2. Innovación. Como dice FEDEGÁN hay que tener mente abierta'. Tenemos algo que distingue nuestro mercado: los sistemas silvopastoriles.

3. La investigación de CIPAV, sobre los sistemas silvopastoriles, con el tema de adaptación y de mitigación. Son sistemas resilientes, que vuelven a producir mucho más rápido y son mucho más eficientes que los convencionales.

Al hablar con el Banco Mundial, el BID, y otras instituciones ambientales, concluimos en que solo falta organizar internamente los sectores. Hay muchas oportunidades para mayor sostenibilidad y mejores prácticas a nivel nacional.

“Implementar un sistema de calificación de canales. En Australia pagan de 15 a 20 centavos de dólar más, por calidad”, Ben Thomas.

Crear el sistema de calificación de canales

Ben Thomas, Consultor Australiano, sostuvo que se requiere implementar un sistema de calificación de canales. En Australia pagan de 15 a 20 centavos de dólar más por el premio, eso es muy importante considerando el enfoque que tiene Colombia de ir por el mercado internacional. La calificación de

canales es un incentivo para producir ganado de alta calidad.

El norte de Australia se parece más al clima de Colombia, hay muchas similitudes. Esa área es pastoril. Las razas del ganado también son parecidas, y hasta el inventario ya que tenemos 28 millones de cabezas y este ha sido constante en el último decenio. La producción ha aumentado durante ese mismo tiempo y lo hemos hecho a través de la industria. Logramos que el ganado crezca en un periodo más corto de tiempo, más kilos en menos tiempo. En esto lo fundamental es el proceso en cadena. También tenemos avances en genética y en fertilidad. Durante los años 80s el norte la región de menor fertilidad y desde entonces hemos incrementado dicho índice de 50 a 70 y creo que podemos seguir en la tendencia de aumento.

Veo a Colombia con mucho potencial. Los sistemas silvopastoriles le pueden ayudar a aumentar el volumen.

¿Qué experiencia de otro país sería aplicable en el contexto de la ganadería colombiana?

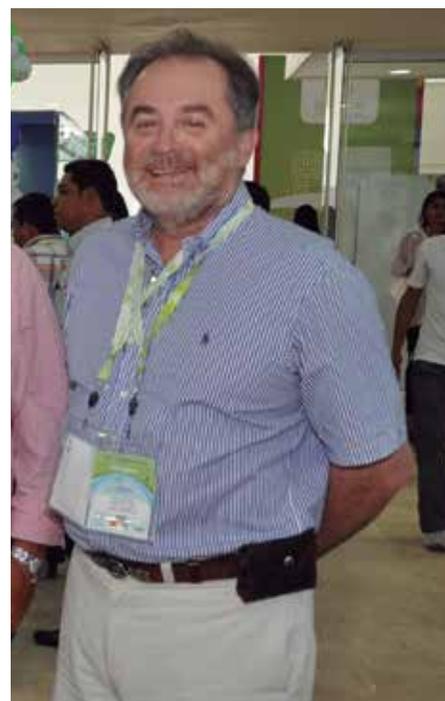
Educar y hacer la diferencia

Andrés Gallo, afirmó que hay unos elementos de calidad y de sostenibilidad social y ambiental que se pueden comercializar como un valor adicional para los clientes y consumidores con experiencia internacional haciendo los ganados con un sello, con unas condiciones, y calidades y además, con sostenibilidad.

El gobierno nacional tiene un papel muy importante, porque debe educar a la población. Esas son inversiones grandes, que deben hacerse desde el colegio hasta la universidad. Se tiene que hacer la tarea. Igual debe suceder en toda la cadena cárnica –procesamiento, transporte y comerciante–. Colombia tiene una oportunidad de diferenciación y cuando la logre también formalizará más el negocio de la carne y lo volverá más rentable.

Insistir en la formalización

Rafael Matera, fue explícito en decir que se tiene que insistir en la formalización de la industria, del comercio, y de la productividad en general. Los mataderos tenemos que acudir a intermediarios innecesarios, porque hay comerciantes necesarios. El ganadero es una persona honesta pero como no está



“Trabajar con las entidades del Estado, para hacer las inversiones que permitan lograr mayor competitividad”, Mauricio Moreno, presidente de Asocebú.

cumpliendo con el 100% de la norma tributaria, tiene que acudir a una intermediación costosa. Cuando esto se acabe le quedará algo más de utilidad.

Modelos concretos

Mauricio Moreno, enfatizó en que es necesario mejorar los aspectos sanitarios y cumplir la respectiva normatividad. Por ejemplo, si se envía a Europa un animal que ha sido descornado sin haber seguido las sanas prácticas ganaderas, es un animal que no compran y se va al traste con una exportación. Se requiere hacer las prácticas ganaderas más recomendables.

Los mercados de exportación son muy serios y no pueden depender del mañana, se requiere planificación y modelos concretos para dar cumplimiento a los compromisos.

Aplicar el maridaje

Mauricio Castro, afirmó que en Brasil hubo un maridaje entre la necesidad de los frigoríficos y los compradores de carne para exportar. Este compromiso permitió bajar la ilegalidad, la cual al parecer siempre va a existir pues el sistema no es perfecto. Es un tema igualmente en el que se trabaja con FEDEGÁN y la idea es que beneficie a ambos lados. ■