



UN VISTAZO A LA CADENA COMERCIAL Y A LOS GOLPEADOS MARGENES DE UTILIDAD

GRUPO COVADONGA
PONENTE: ALEJANDRO CASTANO GUERRA

Los diferentes eslabones que tiene la cadena comercial van en relacion a la infraestructura que existe en los diferentes centros de consumo en nuestro pais.

En donde tenemos desde comerciantes que producen su cerdo, sacrifican, procesan y venden al menudeo sin cubrir ni el mas elemental aspecto sanitario, hasta empresas integradas que cuentan con la infraestructura necesaria para llevar el producto terminal al consumidor cubriendo las normas internacionales de calidad e higiene.

Por lo que resulta obvio que los pasos de intermediacion que se realizan para llevar la carne de cerdo al ultimo consumidor son variados y en ocasiones hasta increíbles.

Sin embargo en este texto de manera breve se muestran los eslabones mas comunes que existen en la produccion y comercializacion de la carne de cerdo. Y un acercamiento de los margenes de utilidad en operacion .(cuadro 1 y 2)

Los diferentes protagonistas que intervienen en la cadena (desde el productor de semillas hasta el ultimo detallista) buscan quedarse con una porcion del pastel que les permita una opcion de negocio y una forma de vida.

La inversion, los gastos de operacion, los gastos financieros asi como los riesgos y rentabilidad de los diferentes eslabones de la cadena dependen mucho de el grado de tecnificacion que tenga cada uno. Pues el abanico es muy amplio, desde porcicultura de traspatio hasta complejos porcicolas altamente tecnificados, asi mismo existen obradores que cortan la carne en un cuarto de 5*5, sin higiene, drenaje, equipo adecuado y mucho menos temperaturas controladas y por el otro lado obradores que cuentan con toda la infraestructura antes mencionada.

Por lo que resulta extremadamente dificil establecer un cuadro de rentabilidad entre los diferentes protagonistas de la cadena productiva. Sin embargo se muestran en el cuadro No 2 algunos de los gastos mas importantes que inciden en el costo de operacion y precios de venta de los eslabones mas importantes en la cadena comercial.

La competencia interna y externa por los diferentes eslabones de la cadena, los altos gastos de operacion, las elevadas inversiones para instalar nuevas unidades de produccion, procesamiento, conservacion y transporte de carne y la realidad economica y social de un México (DIFERENTE A LA DE HACE 9 MESES) ha provocado a través de los ultimos años un cambio en los eslabones de la cadena comercial forma 1

Estos factores han provocado que la rentabilidad de cada una de las empresas que realizan actividades que permiten llevar la carne de cerdo al ultimo consumidor haya disminuido de manera dramática por ende las estrategias para permanecer en la cadena se han hecho evidentes, en donde a base de esfuerzo e inversion se pretende recuperar lo que se pueda de terreno perdido y desde luego permanecer en el "MAPA".

En donde podemos constatar una gran variedad de asociaciones desde la de los proveedores de insumos, pasando por asociaciones de productores, rastros, obradores, tiendas de autoservicio, hasta la busqueda de una integracion vertical en donde la meta final es llegar al ultimo detallista o consumidor nacional o internacional que ofrezca la mejor opcion de negocio. Finalmente al analizar la inversion, rentabilidad y riesgos de los diferentes negocios que conforman la cadena, nos damos cuenta con tristeza y profunda preocupacion que día a día resulta difícil obtener el margen de utilidad del periodo anterior y mucho mas aun instalar o modernizar la infraestructura actual. Todo ello gracias a un pais maquillado que rondo casi por 5 años para posteriormente desvanecerse y convertirse en un pais que tiene a su poblacion en una incertidumbre PEOR a la que nos brindaba el México en el que hemos vivido las 3 décadas pasadas.

RANCHO COVADONGA, S.A.

RECOMENDACIONES PARA PRODUCTORES DE CARNE DE CERDO

- 1.-Ofrecer el producto y servicio demandando.
- 2.-Producir con los KILOS DE CARNE POR HEMBRA AL AÑO
- 3.-No quitar el dedo del renglon en la busqueda de cerdos de mejor calidad , teniendo en cuenta los aspectos de :
 - GENETICA -NUTRICION -ADMINISTRACION
 - SANIDAD -MANEJO -CONTROL
- 4.-Exigir un mejor precio de compra por un cerdo de mejor calidad.
- 5.-Establecer políticas de reduccion de gastos.
 - ALIMENTO
 - TRANSPORTE
 - REPRESENTACION
 - MEDICINAS



**RANCHO COVADONGA, S.A.
RECOMENDACIONES PARA
EL RASTRO MAQUILADOR**

- 1.-Ofrecer el producto y servicio que el cliente esta demandando.
- 2.-Manejo de los cerdos antemortem de manera adecuada encaminado a la REDUCCION DE STRESS para tener una mejor calidad de la carne
- 3.-Utilizar metodos de sacrificio HUMANITARIOS Y QUE REDUZCA EL STRESS DE LOS ANIMALES.
- 4.-Permitir un desagrado adecuado de los animales.
- 5.-HIGIENE EN LAS INSTALACIONES, UTENCILIOS DE TRABAJO Y PERSONAL EN BUSQUEDA DE UNA MENOR CONTAMINACION DE LA CARNE Y AUMENTAR LA VIDA DE ANAQUEL.

**RANCHO COVADONGA, S.A.
RECOMENDACIONES PARA OBRADORES**

- 1.-Ofrecer el producto y servicio que el cliente esta demandando.
- 2.-ESTRICTA SANIDAD EN EL PERSONAL. INSTALACIONES Y UTENCILIOS DE TRABAJO
- 3.-ESTRICTA SANIDAD EN LOS PROCESOS DE CORTE, EMPAQUE ALMACENAJE Y TRANSPORTE
- 4.-PROCESAMIENTO DE ESQUILMOS
- 5.-BUSQUEDA DE NICHOS DE MERCADO

RANCHO COVADONGA, S.A.

RECOMENDACIONES PARA ULTIMOS DETALLISTAS AUTOSERVICIO, RESTAURANTES Y COMEDORES INDUSTRIALES

- 1.- Ofrecer el producto y servicio que el cliente esta demandando
- 2.-Trabajar en conjunto con los eslabones de la cadena productiva en esquemas publicitarios que muestren la realidad SANITARIA Y NUTRICIONAL DE LA CARNE DE CERDO EN FOMENTO AL CONSUMO DE LA MISMA