

EL VALOR DE NUESTRO PRODUCTO

Med. Vet. Dr. Francisco Manuel Luna. 2007. AACP Boletín 01.10.07.

www.produccion-animal.com.arVolver a: [Carne porcina y subproductos](#)

INTRODUCCIÓN

La carne porcina constituye la más importante fuente de proteínas que se produce en el mundo no olvidemos que de el consumo mundial de estas carnes ocupan el primer puesto la carne porcina con el **39%**, le siguen la aviar **30%**, el bovino **23%**, caprinos y ovinos **5%** y otras el **3%**. Considerada por sus propiedades organolépticas, por sus cualidades nutricionales, la variabilidad de sus cortes, su gran palatabilidad y su interesante método de crianza un producto de gran valor nutricional, productivo y comercial abrazando un futuro promisorio.

Si pensamos que existe un crecimiento sostenido de stock mundial 1% anual y que a pesar de las crisis nuestros productores vienen acompañando este con un aumento del stock desde hace ya 4 años. Todo esto nos invita a evaluar la necesidad de que este crecimiento sea acompañado por con un mayor desarrollo de políticas activas para el sector, mejores líneas de financiamiento y una reingeniería de los canales de comercialización.

Son innumerables la cantidad de productores que comienzan una explotación y cuando llegan a tener el producto terminado se encuentran que su producto que tanto trabajo y esfuerzo les llevo producir no lo pueden ubicar a un precio que les permita seguir creciendo, es ahí donde se hacen la pregunta, **¿Qué hago con mi producto?**. Pues bien, aquí comienzan el problema y es necesario desmenuzar que es lo que logramos tener para saber donde y como comercializarlo.

De capón de 105 Kg. A 110 Kg. podemos obtener los siguientes cortes luego de faenado, siendo sus precios corrientes y la distribución de cortes los que se encuentran desarrollados en el siguiente cuadro (Cuadro I), lo que nos habla de lo que debería ser el rendimiento medio de la res.

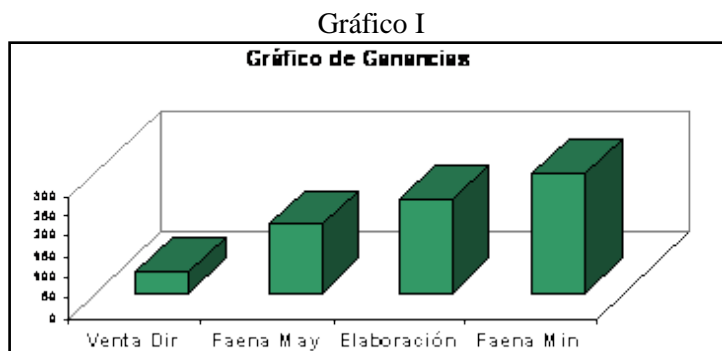
Corte	Peso	Faena May	Totales	Precio Min	Total	Precio Max	Total
Cuerito	6,600	5,00	33,000	4,000	26,400	4,000	26,400
Patita	1,150	5,00	5,750	3,000	3,450	4,000	4,600
Cuadril	2,100	5,00	10,500	9,000	18,900	11,000	23,100
Bola de Lomo	1,900	5,00	9,500	9,000	17,100	11,000	20,900
Pechito	8,800	5,00	44,000	8,000	70,400	10,000	88,000
Bife	12,100	5,00	60,500	10,000	121,000	10,000	121,000
Tocino	11,400	5,00	57,000	2,000	22,800	3,000	34,200
Bondiola	3,300	5,00	16,500	8,000	26,400	10,000	33,000
Unto	1,500	5,00	7,500	2,000	3,000	2,000	3,000
Huesos	0,000	5,00	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Espinazo	1,200	5,00	6,000	2,000	2,400	2,000	2,400
Común	10,300	5,00	51,500	7,000	72,100	9,000	92,700
Matambrito	2,450	5,00	12,250	10,000	24,500	14,000	34,300
Colita	0,550	5,00	2,750	9,000	4,950	11,000	6,050
Cuadrada	3,200	5,00	16,000	9,000	28,800	11,000	35,200
Nalga	3,700	5,00	18,500	9,000	33,300	11,500	42,550
Paleta	4,350	5,00	21,750	8,000	34,800	10,000	43,500
Tortuga	1,150	5,00	5,750	7,000	8,050	7,250	8,338
Rabo	0,000	5,00	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Peceto	0,860	5,00	4,300	9,000	7,740	11,000	9,460
Riñón	0,250	5,00	1,250	5,000	1,250	6,000	1,500
Grasa	0,400	5,00	2,000	2,000	0,800	3,000	1,200
Merma	1,400	5,00	-6,000	1,400	-6,000	1,400	-6,000
Huesos	5,500	5,00	27,500	2,000	11,000	2,000	11,000
Total	84,160		407,8		533,14		636,40

Ahora bien, analicemos que es lo que podría ocurrir con estos cortes y supongamos que logramos llegar a la góndola con este producto, de acuerdo al relevamiento de precios actuales y siguiendo la evolución de los costos productivos vamos a poder apreciar dentro de cuales márgenes nos podemos mover.

Es aquí donde nos empezamos a dar cuenta de la **potencialidad** de nuestro producto y debiéramos plantearnos novedosas ideas que incluyen la denominada **INTEGRACIÓN VERTICAL**, que no es más que integrar toda la cadena a nuestra producción.

Actualmente debemos considerar a la carne porcina como una carne alternativa y ya muchos productores que han decidido llegar con la carne fresca al consumidor han optado por la comercialización de los **mismos cortes que el bovino** (asociación de producto) lo que permite llegar al mostrador con una carne tersa, tierna y sabrosa que tiene mucha similitud con los cortes ternera de 250 Kg., lo cuál permite al ama de casa hacer unas ricas milanesas de bola de lomo, cuadrada o nalga de cerdo o hacer un peceto, colita de cuadril o tapa de asado al horno, etc. Como podemos apreciar allí está el cambio, debemos llegar al consumidor con nuestros productos sabiendo así defender la calidad de lo que producimos.

Si sabemos que el costo de faena y flete haciendo un trayecto de 100,00 / 150.00 Km. del criadero a planta de faena y la guía correspondiente nos lleva entre \$ 30,00 y \$ 35,00 por animal nos darían resultados económicos diferentes de acuerdo al sistema de comercialización que adoptemos que se ven reflejados en el siguiente gráfico (Gráfico I).



Es importante tener en cuenta que estas evaluaciones tienen la finalidad de ubicar al productor en tiempo y espacio, debemos comprender que el formar una **integración vertical** requiere un trabajo y esfuerzo mayor del productor y que es un paso necesario para transparentar el negocio y agilizar los inconvenientes coyunturales que lo aquejan.

PUES QUE OPCIONES TENEMOS?



- ◆ Tener un buen comprador para nuestros capones
- ◆ Faenar y vender a mercados mayoristas
- ◆ Faenar y vender a mercados minoristas
- ◆ Matar y vender en góndola o mostrador
- ◆ Industrializarlo como producto terminado

Para esta época de crisis quizás la solución de nuestro negocio no sea bajar los brazos, sino que, adoptando buenas e ingeniosas ideas tener las herramientas que nos permitan lograr el crecimiento de las explotaciones, sabemos que tenemos unos de los mejores cerdos de Latinoamérica y a pesar de no ser los mayores productores tenemos un futuro promisorio.

Volver a: [Carne porcina y subproductos](#)