

2019

Determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia (2014-2018)

Aura Yadira Tunjo Tunjo
Universidad de La Salle, Bogotá

Nancy Daniela Ortiz Vivas
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia>

Citación recomendada

Tunjo Tunjo, A. Y., & Ortiz Vivas, N. D. (2019). Determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia (2014-2018). Retrieved from <https://ciencia.lasalle.edu.co/economia/920>

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Economía by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

Determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia (2014-2018)

Aura Yadira Tunjo Tunjo

Nancy Daniela Ortiz Vivas

Universidad de la Salle

Facultad de ciencias Económicas y Sociales

Programa de Economía

Bogotá

2019

Determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia (2014-2018)

Aura Yadira Tunjo Tunjo

Nancy Daniela Ortiz Vivas

Trabajo de Grado para optar por el título de profesional en Economía

Tutor:

Miltón Samuel Camelo Rincón

Magister en Ciencias Económicas

Universidad de la Salle

Facultad de ciencias Económicas y Sociales

Programa de Economía

Bogotá

2019

Agradecimientos

En primera instancia agradecemos a nuestros padres que a lo largo de nuestras vidas nos han enseñado que la disciplina y la perseverancia son los pasos esenciales para poder lograr nuestras metas y sueños, Dios nos ha guiado en cada paso de nuestras vidas a lo largo de nuestra carrera.

Gracias a nuestra Universidad de la Salle, profesores, compañeros y amigos que han sido parte de nuestro aprendizaje, a nuestro asesor por la paciencia y amabilidad que nos ha tenido y por las enseñanzas, que hicieron parte de nuestro crecimiento para poder lograr este sueño, muchas gracias por hacer parte de nuestras vidas y al ser supremo Dios, por que bajo su bendicion nos permitimos presentar ante ustedes este trabajo de grado, que con esfuerzo y amor lo hemos construido.

Resumen

El sector ganadero colombiano se ha caracterizado por su amplia influencia en la economía del país, debido a la gran cantidad de ciudadanos que se dedican a esta labor, de allí la importancia de analizar los determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia. En este sentido, la presente monografía tiene por objetivo analizar los determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero en Colombia durante el período 2014-2018. Metodológicamente, fue una investigación con enfoque mixto, donde se empleó como técnica de análisis la triangulación. Se determinó que la cadena productiva del sector ganadero se desarrolla en torno a cuatro eslabones: el de Producción Primaria, la Comercialización mayorista, los Frigoríficos, y finalmente, la fase de Distribución y Venta para el consumidor final. Igualmente, se estableció de forma cuantitativa cierta ventaja comparativa frente a países como Libano, Jordania, Rusia, Emiratos Arabes y Curazao. En cuanto a las perspectivas del sector, se analizaron las opiniones de comerciantes, ganaderos, empresarios y docentes especialistas en la materia, de lo que se concluyó la importancia de fortalecer las relaciones entre los diferentes eslabones de la cadena, así como la financiación a través de créditos blandos para los pequeños empresarios sería muy positivo para el crecimiento del sector.

Palabras clave: Competitividad, cadena productiva, sector ganadero, ventaja comparativa revelada.

Abstract

The Colombian livestock sector has been characterized by its wide influence in the economy of the country, due to the large number of citizens engaged in this work, hence the importance of analyzing the determinants of the level of competitiveness of the livestock sector in Colombia. In this sense, this monograph aims to analyze the determinants of the level of competitiveness of the livestock sector in Colombia during the 2014-2018 period. Methodologically, it was a mixed approach investigation, where triangulation was used as an analysis technique. It was determined that the productive chain of the livestock sector develops around four links: that of Primary Production, Wholesale Marketing, Refrigerators, and finally, the Distribution and Sales phase for the final consumer. Likewise, a certain comparative advantage was established quantitatively compared to countries such as Lebanon, Jordan, Russia, United Arab Emirates and Curaçao. Regarding the perspectives of the sector, the opinions of traders, ranchers, businessmen and teachers specialized in the matter were analyzed, which concluded the importance of strengthening relations between the different links in the chain, as well as financing through of soft credits for small entrepreneurs would be very positive for the growth of the sector

Keywords: determinants, competitiveness, livestock sector

Índice general

Introducción	7
Capítulo 1. Marco de referencia.....	9
1.1. Marco conceptual	9
1.1.1. Competitividad	9
1.1.2. Sector agropecuario.....	12
1.2. Marco teórico.....	15
1.2.1. Ventaja absoluta.....	15
1.2.2. Ventaja comparativa	15
1.2.3. Ventaja competitiva	17
1.2.4. Competitividad sistematica.....	19
Capítulo 2. Metodología.....	21
2.1. Tipo de investigación.....	21
2.2 Variables	21
2.1.1. Variables cuantitativas	22
2.1.2. Variables cualitativas	24
2.3. Técnicas de recolección de datos.....	24
2.3.1. Entrevistas.....	24
2.3.2. Revisión documental.....	24
2.4. Técnicas de análisis de información	24
Capítulo 3. Resultados.....	26
3.1. Cadena productiva del sector ganadero en Colombia	26
3.1.1. Producción Primaria.....	27
3.1.2. Comercialización	28
3.1.3. Frigoríficos.....	29
3.1.4. Distribución y venta.....	31
3.2. Competitividad internacional de productos carnicos colombianos	33
3.2.1. Principales socios comerciales de productos carnicos de Colombia.....	34
3.2.2. Indice de Ventaja Comparativa Revelada (ICVR).....	36
3.2.3. Indice de balassa.....	39
3.3. Perspectivas del sector ganadero colombiano	41
3.3.1. Capacidad tecnologica y productiva	41
3.3.2. Competencia del sector ganadero.....	42
3.3.3. Precios de venta.....	44
3.3.4. Problemáticas de la actividad ganadera	45

3.3.5. Crecimiento del sector ganadero	47
Conclusiones	48
Referencias bibliográficas	50
Anexos.....	54

Índice de figuras

Figura 1. Eslabones de la cadena productiva.	27
Figura 2. Balanza comercial sector carnico en Colombia (código arancelario 0201).....	34
Figura 3. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia frente a sus cinco principales compradores durante 2014-2018. Código arancelario 0201	37
Figura 4. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia (Código arancelario 0201)	39
Figura 5. Índice de balassa. Producto: 0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerados.....	40

Índice de tablas

Tabla 1. Condiciones que determinan la ventaja competitiva.....	18
Tabla 2. Clasificación de los frigoríficos según INVIMA	31
Tabla 3. Importaciones de Colombia (código arancelario 0201). Millones USD CIF.....	35
Tabla 4. Exportaciones de Colombia (código arancelario 0201). Millones USD FOB	35
Tabla 5. Índice de ventaja comparativa revelada de Colombia.....	36
Tabla 6. Índice de Ventaja comparativa revelada de Colombia.....	37
Tabla 7. Índice de Balassa revelada de Colombia.....	39

Introducción

Colombia se ha caracterizado por ser un país dedicado a realizar actividades económicas tradicionales tales como la ganadería, la agricultura y el comercio. La labor ganadera es importante, puesto que, el ganado vacuno, también conocido como bovino, contribuye a la generación de 810 mil empleos directos para Colombia y el crecimiento de este sector ha representado una mejor calidad de vida para los habitantes, quienes en última instancia son los encargados de mantener la estabilidad económica del mismo. La referida actividad económica, ha permitido que los campesinos logren un desarrollo competitivo y seguridad alimentaria, así como el subsecuente crecimiento de la región rural (FEDEGAN, 2017).

En este contexto, el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR), ha establecido como uno de sus principales intereses, el aumento de la competitividad del sector agroindustrial colombiano a partir del mejoramiento de los procesos de investigación y desarrollo tecnológico para las cadenas productivas. En relación a estas nuevas políticas, la primera iniciativa puesta en marcha fue la definición de una agenda de investigación única nacional, en el año 2003, a través de la identificación de problemáticas tecnológicas inmediatas para cada cadena productiva (Santana, *et al.*, 2009).

Lo anterior, evidencia que la ganadería se ha convertido en uno de los sectores más importantes para la economía del país, en el que la competitividad tiene un papel relevante. Esta última, aborda diversos campos de estudio, siendo útil para medir la capacidad de producción, eficiencia y desarrollo en un sector económico de un país o región. Cuando se aborda esta temática, se busca determinar cómo las empresas, de manera eficiente, emplean sus recursos, para producir bienes y/o servicios bajo estándares de calidad adecuados.

En este orden de ideas, el presente trabajo tiene como objetivo general establecer los principales factores que determinan el nivel de competitividad de la cadena productiva del sector en Colombia. Para ello, se analizará la cadena productiva del mismo, explicando su estructura y funcionamiento; seguidamente, se identificará la ventaja comparativa del sector cárnico, esto soportado en informes y estadísticas de la Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN), el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de La Salle. Todo ello, teniendo en consideración el periodo 2014 - 2018, para poder identificar cuáles son los recursos usados en la capacidad de producción y comercialización en cadena del valor del sector ganadero. Finalmente, se describirán las perspectivas del sector ganadero colombiano, desde el punto de vista de tres

sectores, en primer lugar los empresarios, seguidos de los ganaderos y comercializadores; y finalmente, se analizarán las opiniones de profesores / académicos.

Para lograr dar respuesta a estos objetivos, se trabajó en el marco de una metodología mixta, que incluye análisis de variables cualitativas y cuantitativas. Las primeras permitirán analizar la situación financiera del sector en cuanto a aspectos como: exportaciones, importaciones, índices de ventaja comparativa, índice de balassa, entre otros. En cuanto al aspecto cualitativo, se analizará la capacidad tecnológica, problemáticas del sector, comercialización minorista y mayorista, componentes de venta, el acceso al financiamiento, entre otros.

Como técnicas de recolección de datos, se realiza una revisión bibliográfica, a través de la cual se realiza un diagnóstico de los factores importantes para el sector, como la infraestructura, tecnología, recursos humanos y medio ambiente, de manera tal que se cuenten con los datos necesarios para poder especificar el verdadero nivel de competitividad que en la actualidad ostenta el sector ganadero. Al mismo tiempo, se aplica una serie de entrevistas semiestructuradas dirigidas a expertos del sector.

En este sentido, el documento se desglosa en tres (3) capítulos: Capítulo I, titulado marco de referencia, el cual contiene el marco conceptual y teórico que da aval científico a la investigación; en el segundo, se detalla la metodología desarrollada a lo largo del estudio, comprende el tipo de investigación, variables y técnicas de recolección de datos. Finalmente, el tercer capítulo, comprende los resultados obtenidos en función de los objetivos planteados.

Capítulo 1. Marco de referencia

Esta sección esta constituida por el marco conceptual y marco teorico que dan sustento al estudio y pemrirán construir una base científica en función de planteamientos y teorías de autores reconocidos e instituciones encargadas de medir la competitividad en el sector ganadero colombiano.

1.1. Marco conceptual

En el marco conceptual, tal como su nombre lo indica, se delimitan los dos conceptos centrales en este trabajo: la competitividad y el sector agrario.

1.1.1. Competitividad

El término de competitividad involucra el papel del Estado a través de las políticas públicas como garante para la mejora de las condiciones del mercado en términos de integración y participación de las industrias. Generalmente, se define competitividad en términos de rentabilidad y crecimiento a escala, sin embargo, la competitividad presenta otro tipo de características esenciales para el crecimiento de las empresas y del sector industrial.

Según Suñol (2006) el término competitividad cuenta con dos definiciones: la primera y comúnmente conocida y aplicada en el sistema capitalista es la competitividad espuria, la cual significa que para reducir costos de producción de una empresa es necesario reducir los salarios de los trabajadores mediante una sobre explotación laboral, y abusar de los recursos naturales llevando al aumento de la producción de bienes o servicios; por otro lado, se observa una intervención en política fiscal y monetaria para obtener beneficios en la protección de sus intereses convirtiendo a un Estado benefactor por medio del otorgamiento de subsidios y disminución de la tasa de cambio.

Esta última, se implementa en las industrias pertenecientes a países emergentes en donde las políticas de desarrollo, innovación y tecnología son escasas debido a las deficiencias en su planeación y ejecución por parte de entes gubernamentales. En este sentido, se estima, que la medida de reducción de salarios y un aumento de horas de trabajo no solo aumentaría la producción, sino la productividad por trabajador. Lamentablemente, este método competitivo no es el apropiado cuando las industrias de países desarrollados implementan ventajas competitivas dinámicas en donde los sistemas de información, innovación, tecnología, gestión

y organización administrativa son mecanismos predominantes en el proceso productivo de bienes que se llevan a cabo en masa, en serie y en menor tiempo (Albuquerque, 2004).

Con lo anterior, se da paso al concepto de competitividad auténtica, que es un proceso de complementariedad de las acciones micro y macroeconómicas del sector industrial, los mecanismos utilizados por las empresas para mantener un proceso productivo óptimo se determinan por la implementación de tecnología e innovación en los eslabones de la cadena productiva, organización administrativa, inversión en el capital financiero, y diversificación de la demanda, de tal manera que pueda mantenerse y posicionarse en el mercado. Aunque es cierto que la competitividad es una especie de guerra entre unidades empresariales, hay que reconocer que el ambiente debe ofrecer los medios adecuados para la competencia y de tal manera tal que estas puedan destacarse en el mercado.

Por otro lado, un aspecto a resaltar además de la capacidad de invertir en las mismas factorías y ser partícipe del mercado nacional e internacional, consiste en mantener la calidad de vida de la población, ya que el aumento de la productividad del trabajador es un componente importante en el aumento de la rentabilidad y competitividad de la industria, por tanto, es pertinente valorar el esfuerzo de la mano de obra a través de la calidad de vida del mismo. Según CEPAL (1990) (citado en Suñol, 2006), la industria debe responder a los desafíos al mismo tiempo que debe aumentar los ingresos de los trabajadores.

En suma, se tiene que independientemente de las ventajas competitivas efectuadas al interior de las empresas, estas necesitan ser complementadas con políticas públicas que favorezcan el fortalecimiento y crecimiento de los sectores productivos en pro de su activa competencia en el mercado. En este sentido, se destaca que las políticas de investigación, desarrollo e innovación tecnológica permiten elevar los niveles tecnológicos; por otro lado, las de equidad distributiva favorecen el ensanchamiento del mercado interno; las educativas, elevan la calidad del capital humano; y las crediticias inducen una buena asignación del capital y facilitan el equipamiento y modernización de las empresas, entre otros beneficios (Suñol, 2006).

Teniendo en cuenta lo anterior, las estrategias internas de la empresa correspondientes a la búsqueda del óptimo de producción que no es otra cosa más que la rentabilidad financiera, deben llevar un grado de correlación con las políticas macroeconómicas, pues adecuan el ambiente del mercado para facilitar la competitividad de los sectores industriales. Pero estos ajustes internos obedecen a un factor importante y es la metamorfosis constante de la economía.

Las antiguas prácticas económicas, donde los factores productivos y la asignación de recursos primarios para la transformación se tomaban como ventajas comparativas provechosas en la marcación competitiva del mercado extranjero, se han visto modificadas. Esto ha ocurrido por el proceso de globalización que ha interrelacionado los factores económicos con los no económicos igualmente importantes como: la cultura, la calidad del recurso humano, la política, la diferenciación, el poder negociación, la ubicación geográfica, entre otros.

Así mismo, las interacciones humanas han modificado sus necesidades diversificando nuevos patrones de consumo a fuerza de una permanente transformación en el mercado en el que las industrias deben tener un sistema de adaptabilidad y defensa ante la incertidumbre, utilizando métodos para la reducción de costos, la diferenciación, tecnología e innovación y los factores especializados que abarca, todo el tema educativo, manejo de tecnología, investigación, capacitación del capital humano y el desarrollo de mercado de capitales, entre otros.

La competitividad presenta las siguientes 5 reglas que son: “la entrada de más competidores, la amenaza de sustitutos, el poder negociador de los compradores, el poder negociador de los proveedores, y rivalidad entre los competidores actuales” (Porter, 1980, p.4). Las industrias pueden enfrentar y modificar estas reglas en beneficio propio por la misma razón de los cambios que presenta el comercio.

Estos factores influyen en los precios, la inversión y costos de producción, por tanto, para enfrentar estos retos se debe hacerlo desde la reestructuración del aparato productivo u organizativo industrial a través de las características técnicas y económicas del sector. Aunque en otro sentido, estos fenómenos variantes cuentan con efectos negativos en la rentabilidad, posiblemente las estrategias para superar estos retos en disminución de costos de producción interfiriendo en la disminución de precios de los bienes los resultados se prevé como una medida temporal por lo que deben estar continuamente cambiando de estrategia para que los frutos sean a largo plazo. Otro de los aspectos a tener en cuenta, es que no siempre satisfacer al cliente es sinónimo de éxito, sino fortalecer el valor del producto que puede ofrecer al cliente ante la destreza potencial de su rival.

Para que el desempeño de la unidad productiva en materia de competitividad sea viable, se debe tener al menos una de las tres ventajas competitivas: liderazgo en costos, liderazgo en diferenciación o concentración. El liderazgo en costos se origina cuándo las organizaciones exploran la dotación de factores productivos y recursos primarios a bajos precios, con el fin de

conservar los bajos costos de fabricación, de tal manera que sea posible prolongar el liderazgo dentro de la industria por este concepto y tener el poder de regulación en los precios del producto “un líder en costos debe alcanzar la paridad o proximidad en la diferenciación frente a la competencia para ser un participante destacado, aunque su ventaja competitiva se funde en el liderazgo en costos” (Porter, 1980, p.13).

El liderazgo en diferenciación se refiere a todo el valor agregado del bien y no importa qué tan alto sea el precio del mismo, desde que se diferencie el producto del resto del mercado y su valor valga la pena por las adiciones que este tiene. La ventaja de concentración es cuando la empresa se enfoca o bien en la concentración de costos de los insumos o en la concentración de liderazgo con el objetivo siempre de destacar sus productos en el mercado

Por otro lado, el análisis de la competitividad se realiza bajo el enfoque de los sistemas competitivos como el nivel meta, este se refiere a toda la parte humana como es la capacitación y educación, manejo de habilidades y conocimientos. En primer lugar, el nivel macro, hace referencia a la intervención de las variables macro, tales como: tipo de cambio, interés inflación que influye en la productividad, la demanda y su diversificación. Seguidamente, el nivel meso alude lo referente a medio ambiente, infraestructura y sus consecuencias en el comportamiento de la producción. Finalmente, el nivel micro, caracteriza los factores que condicionan el comportamiento de la unidad productiva, por ejemplo: costos, producción, esquema organizativo y empresarial, tecnología, conciencia ambiental, diversificación, calidad del producto, entre otros (Suñol, 2006).

1.1.2. Sector agropecuario

El sector agropecuario es aquel que está “compuesto por las actividades de producción primaria en los ámbitos agrícola, pecuario, forestal, pesquero y acuícola” (Min agricultura, 2017, p.9). En este contexto, actualmente la ganadería es una actividad humana que, con el comercio, la industria y la tecnología, procura satisfacer la demanda de productos y subproductos de origen animal (Cruz, 2009).

La historia ha indicado que los primeros mecanismos de supervivencia de nuestros primitivos era la recolección de frutos y vegetales proporcionando fuentes vitamínicas y la caza de animales suministraba fuentes calóricas que requería el cuerpo. Aproximadamente para la era neolítica se estipula las primeras manifestaciones de domesticación de animales salvajes como el perro siendo parte elemental de la caza de mamíferos tales como: la vaca, oveja, el cerdo

entre otros para su consumo. La concentración de estos animales se dio gracias al trabajo realizado por el perro y el trabajo agrícola creando así las primeras muestras de ganadería.

Según Myers (2000), se estima que hace aproximadamente 8.000 años fue domesticada la vaca en el sureste europeo, en aquel momento, la misma fue utilizada como fuente de alimento. Aunado a esto, la domesticación de la abeja fue otro factor de crecimiento importante en la ganadería, debido al procesamiento de miel. Al mismo tiempo, la crianza de peces es otra de las actividades históricamente llevadas a cabo, vale destacar que, el aumento en su consumo ha llevado a aumentar su producción de manera acelerada, dando origen a los estanques para su crianza y levante.

No obstante, los principios de la industrialización elevaron la esperanza de vida en la población y con ello el aumento en la demanda de bienes y servicios; al quedar las tierras abandonadas por el fenómeno migratorio campo ciudad, los capitalistas se adueñaron de aquellas tierras y por principio de acumulación de riqueza tecnificaron la actividad agrícola y ganadera sacando el máximo beneficio a los recursos naturales. Precisamente este último postulado neoliberal “explotar los recursos tanto como sea posible” ha llevado a la degradación ambiental costándole bastante al planeta tierra en su recuperación. Con exactitud, no se puede estigmatizar a una actividad económica sobre las repercusiones al medio ambiente, pero si se puede mencionar que la ganadería ha sido una de las actividades más depredadoras de la biodiversidad.

Según los datos del Banco Mundial al menos la mitad de la población en el mundo vive con USD 5,50 al día, significa que tal población vive en situación de pobreza y desnutrición; las entidades gubernamentales internacionales han implementado políticas de seguridad alimentaria para contrarrestar esta situación a través de herramientas tecnológicas, ciencia, desarrollo e innovación en la eliminación del hambre en el mundo. El proyecto “revolución verde” fue ejecutado en el agro a nivel mundial, en consecuencia, se involucró con las actividades pastoriles y ganaderas al cual se le conoció como “revolución ganadera”, mediante técnicas como la explotación intensiva e industrial, modificación genética y química para acelerar la producción, se realizó con el objetivo de brindar seguridad alimentaria a los países de mayor afectación.

No obstante, la política se convirtió en una estrategia capitalista de explotación natural agrícola, este hecho benefició la producción de alimentos, constituyendo una esperanza para solucionar problema del hambre a nivel mundial. Sin embargo, pese a que alcanzaron objetivos de

competitividad, adaptación al mercado, precios bajos, enriquecimiento de las empresas dedicadas a la producción agraria, no se logró el principal objetivo de eliminar el hambre (Lorente, 2010).

Como consecuencia del modelo tecnológico las grandes empresas transnacionales se convirtieron en oligopolios del sector agropecuario, e implementaron políticas del mercado con reducción de precios cuyo fin de restringir la entrada de nuevos competidores en el mercado ganadero, es decir no solo controlan la producción, también el consumo a través de sus atractivos precios de oferta.

Generalmente, la actividad ganadera se da en los países en vía de desarrollo por sus amplios espacios rurales y por ser la fuente de ingreso más estable hasta el momento. Por otro lado, el sector agroalimentario y todas las actividades asociadas al mismo, influyen de manera determinante en el deterioro del medioambiente, lo que ha derivado en que se catalogue al sector como uno de los principales motores del cambio climático (Grain, 2010).

Como se indicaba anteriormente, la ganadería contribuye a la contaminación y erosión del suelo, sin embargo, hay que tener en cuenta a la población que se dedica al oficio agrícola y ganadero como único medio de subsistencia, en el caso colombiano la población se encuentra en el sector rural y es su fuente de ingresos.

De acuerdo a lo anterior, la ganadería se divide en dos, producción industrial o intensiva y la producción tradicional o extensiva; esta última trabaja con pequeñas manadas de ovinos las cuales se pastorean en campos extensos y se utiliza para la venta o programa de alimentos pancoger, aunque tiene efectos negativos ambientales su proporción es menor a la producción industrial o extensiva, ya que la producción tradicional utiliza las deposiciones de los animales con abono para reactivar nuevamente el suelo y este no es maltratado en grandes proporciones por el mismo hecho de extender el pastoreo.

Desde un punto de vista ambiental, el modelo ganadero familiar contribuye a la degradación del territorio, sin embargo, esto ocurren en una proporción significativamente inferior al impacto de los sistemas productivos industriales. Vale señalar que, en la explotación extensiva, el desmonte para la obtención de pastos el constituye el factor que más repercute ambientalmente (Lorente, 2010). De cualquier manera, es vital que en la actualidad se implementen estrategias conservacionistas que minimicen el impacto al ambiente que produce esta actividad económica.

1.2. Marco teórico

En esta fase de la investigación se citan las teorías más relevantes que guardan relación con el fenómeno bajo estudio, en particular, de los determinantes teóricos de la competitividad

1.2.1. Ventaja absoluta

En el siglo XVIII, Adam Smith demostró que la empresa es más eficiente con la división del trabajo donde cada uno de los trabajadores se especializaría en su tarea reflejándose en la disminución de tiempo de producción, aumento de la producción y disminución de los salarios.

En este contexto, la multiplicación de la producción de todos los oficios en la sociedad, dio origen a la riqueza universal extendida hasta los estratos sociales más bajos. Bajo este sistema, cada trabajador posee una gran cantidad del producto de su propio trabajo, más de lo que necesita; y como todos están en la misma situación, se puede intercambiar bienes por iguales cantidades o su suma de dinero equivalente (Smith, 2015). Del mismo modo, planteó las relaciones comerciales mediante la ventaja absoluta. Un país se especializaría en la fabricación de un bien a través de los recursos naturales y factores de producción ya poseídos en sus territorios, por lo tanto, este se dedicaría a exportar su mercancía y a importar aquellos productos que no dominaba. Sin embargo, dado caso que una nación se especializara en todos los productos, el intercambio internacional desaparecería, a lo que David Ricardo en su postulado de ventaja comparativa refutó esta hipótesis.

La ventaja absoluta ha tomado fuerza en el mercado ya que determina la dirección, el volumen y la composición del comercio; por ende la competencia hace que la economía se especialice en producir de manera eficiente los bienes y así poder exportar los productos para el pago de importaciones. Según Smith (2015), la ventaja absoluta es aquella en donde ambas naciones se beneficiarían con el comercio mutuo.

1.2.2. Ventaja comparativa

El comercio no desaparece si uno de los países se especializa en todas las mercancías, ya que las naciones, al no contar con ventaja absoluta, cuentan con la ventaja comparativa, es decir, el país A tiene ventaja absoluta de producir los bienes X y Y, mientras que el país B no tiene ventaja absoluta debido a que los costos de producir los mismos bienes son superiores a los del país A. Sin embargo, el diferencial de costos de producción del bien X en el país B frente al país A no es muy alto, respecto a los costos de producir el bien Y, así pues, para el país B será

beneficioso seguir produciendo y exportando mercancía X y a su vez, el costo de oportunidad será creciente en la medida que disminuya la producción e importe más del bien y, “lo que hará que los precios relativos del bien (x) tiendan a igualarse en ambos países” (Ricardo, 1817 citado por Santamaría, 2017).

La ventaja comparativa ha determinado diferentes tipos de opiniones, entre ellas, la de David Ricardo y Smith. Ellos tratan de explicar cómo los costes buscan la referencia de un comercio interno donde son llevados a la llamada teoría del valor del trabajo, de esta manera, se puede verificar que los costes de producción siempre dependen del trabajo empleado para producir una unidad, en este caso la producción de un bien es el coste de oportunidad de producir un bien menor que en otro país.

Historicamente, se pudo evidenciar que el coste de oportunidad de Inglaterra de producir ropa es menor que el evidenciado en Portugal, mientras que el coste de oportunidad de producir vino es menor en Portugal que en Inglaterra; de esto se desprende la afirmación de que Portugal posee una ventaja comparativa en vino e Inglaterra en ropa (Berumen, 2006). De esta manera la ventaja comparativa es fundamental para el comercio de los países, pues se cumple la participación de la economía cuando dos países y dos bienes tienen la condición necesaria para que los países ganen y se obtenga la productividad para los costes de oportunidad, y es esencial para la producción y exportaciones de los bienes tomando las decisiones más eficientes para la participación del mercado internacional.

Adicionalmente, la teoría comparativa hace referencia a un país que debe especializarse en la producción de bienes y servicios en el cual se tengan diferentes productos y una alta demanda de recursos para que la empresa tenga la posibilidad de producir a precios bajos y pueda ofrecer sus productos a toda la nación.

Así mismo, se plantea que los países pobres, caracterizados por contar con mucha mano de obra, deberán producir bienes y servicios intensivos en este sentido. Mientras que, los países ricos, cuya característica principal es ser poseer un capital amplio, deberán especializarse en bienes intensivos en capital. Sin embargo, si esta tendencia sigue es poco probable que una nación pobre alcance la industrialización pues las condiciones estarían dadas para que se especialice en bienes intensivos en mano de obra, lo que ha generado todas las desigualdades existentes entre los países desarrollados y subdesarrollado (Cruz, 2009).

La ventaja comparativa se destaca como una teoría de funcionamiento en la cual se busca desarrollar los bienes y servicios escasos para mejorar el funcionamiento de las industrias; por otra parte, los países que tiene su materia prima en abundancia se le buscará mejorar su capital y tener países mas desarrollados en el cual se le pueda brindar una mejor calidad de vida y se pueda promover las mercacias a diferentes países sea en terminos de importacion o exportación.

Esta ventaja, se especializa fundamentalmente en una actividad o una industria en el cual cada una debe generar un desarrollo fundamental en la apertura de mercados para originar ganancias de libre comercio y, de esta manera, hacer que la economía tenga un foco trascendental con respecto a los precios y el tiempo de la produccion para que sea más eficiente la economía.

1.2.3. Ventaja competitiva

La apertura de las fronteras comerciales de las naciones ha permitido que las interacciones entre diferentes culturas se realice con mayor facilidad, haya diversificación de la demanda, los movimientos de capitales sean frecuentes con la ayuda de la implementación de la tecnología e innovación en los procesos productivos y el transporte que acorta las distancias antes vistas como dificultad para el libre comercio.

La tecnología ha transformado a la economía mundial y, con ello, aparece nuevos retos de permanencia de los participantes en el comercio extranjero; es por esta razón que las industrias deben tener la capacidad de contestar a los requerimientos del mercado internacional para su posicionamiento y permanencia a través del aumento de la productividad, y por consecuente, este se refleje en el mejoramiento de la calidad de vida de su población.

En este orden de ideas, la existencia de la ventaja comparativa es un factor clásico de la competencia entre todos los mercados globalmente, cuando uno o un conjunto de países poseen ventajas significativas en relacion a costo o calidad de producción, constituiran un centro productivo a partir del cual las exportaciones se dirijan hacia otros países. En dichas organizaciones, la posición estratégica es determinante para el escalon que ocupará a nivel mundial (Porter, 2008).

Esta evidencia forma parte del postulado de Porter (2008), en el análisis de la evolución que ha asumido las ventajas absoluta y comparativa para llegar, finalmente, a lo que se conoce por ventajas competitivas gracias a la globalización y el paradigma tecnológico. El modelo

determina tener actividades para las empresas en virtud de las cuales se pueda analizar los costos o rentabilidad que están dispuestos a pagar, de esta manera las oportunidades son consideradas como propositos fundamentales para analizar la cadena de valor. Estas actividades Porter (2008), las clasifica como logística interna, operaciones, logística externa, mercadotencia y servicios posventas. Estas actividades tienen como función principal realizar diferentes tipos de transformaciones de materias primas o de productos y brindan soporte de actividades de desarrollo y adquisición.

Por otra parte, la ventaja competitiva brinda actividades de apoyo y da soporte a las actividades primarias, esto como parte fundamental para que las empresas tengan confianza y desarrollo en sus bienes y servicios. La infraestructura de la empresa, administración de recursos humanos, desarrollo de la tecnología, compras y adquisiciones permiten incrementar el margen o rentabilidad de la empresa.

Según la teoría de Porter (2008), la ventaja competitiva consta de varios atributos los cuales permiten mantener una ideología clara y específica en el comportamiento de la competitividad, de esta manera se esblice pasos fundamentales para el desarrollo de la industria de un país manteniendo la ventaja de nación, estos pasos son:

Tabla 1. Condiciones que determinan la ventaja competitiva

<p>1. Condiciones de factores</p>	<p>Las condiciones de los factores se determinan por el trabajo, la tierra, recursos naturales, capital e infraestructura en el cual mantienen la eficiencia y la mejora de la industria, pues la nación debe mantener la productividad de su país satisfacer las necesidades y permitir la creación de estrategias globales y tecnológicas.</p>
<p>2. Condiciones de la demanda</p>	<p>La condición de la empresa siempre se debe basar en una política de comprador y vendedor donde pueda satisfacer las necesidades de cada uno de ellos y mantengan la calidad de un mercado equitativo de servicios donde se mantenga los precios y la demanda no afecta la calidad de vida del país.</p>

<p>3. Condiciones de industrias relacionada y apoyo</p>	<p>Es importante que un país mantenga el diálogo con diferentes industrias internacionales para mantener insumos y productos de alta calidad, donde se mantenga la fabricación de productos para facilitar el comportamiento de bienes y servicios como producto final de la economía, creando la relación proveedor y compradores.</p>
<p>4. Estrategia de la empresa, estructura y rivalidad</p>	<p>Tener estrategia en una empresa es mantener un alto nivel de comercio e inversión, en el cual se maneja el rendimiento de capital sea a corto o largo plazo para mantener la productividad y de esta manera tener el soporte suficiente para generar acciones y resultados empresariales.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir Porter (2008)

1.2.4. Competitividad sistémica

La competitividad sistemática es la capacidad de integrar, organizar y formar actores, buscando la manera de alcanzar y sostener la competitividad mediante la manutencion, organización, interacción y gestión para una sociedad económica. De esta manera se evidencia por qué es importante para la sociedad mantener mercados eficientes, crecimiento liderado por inversiones y exportaciones buscando alcanzar los recursos necesarios de competencia y trabajo.

Es importante desarrollar un mecanismo donde el empresario tenga la posibilidad de mantener un entorno competitivo mediante el fomento de los esfuerzos para lograr tener el éxito en transformar y modernizar su empresa por medio de la competitividad. Esto implica tomar nuevos cambios para la industria como la organización del proceso productivo, el desarrollo del producto y la organización de las relaciones de suministro y comercialización donde favorezcan a la innovación y la creatividad.

En este modelo, la competencia es agresiva, evoluciona o mejora los productos como una necesidad para los competidores frente a un desarrollo innovador de un producto, además de esto, se desarrolla una cooperación inter empresarial que hace asociaciones directas que permiten trabajar a un mayor ritmo, un país que tenga un desarrollo industrial y crezca como competencia de demanda y factores productivos mejorados; Desde esta perspectiva se le exige al entorno empresarial generar condiciones para mejorar la competitividad.

Teniendo en cuenta que una de las condiciones para la competitividad estructural nace como una objeción a las ventajas competitivas nacionales planteadas por Michael Porter se relata la especialidad de la economía, la innovación tecnológica, la calidad de las redes de distribución y los factores de localización, todo lo cual compone el estado de suministro de bienes y servicios.

Así mismo, se tiene que la modernización económica y el desarrollo de la competitividad sistemática, son dos factores intervinientes que no pueden proveer resultados sin antes contar con la formación de estructuras en la sociedad como un todo, en este sentido la competitividad sistemática que no cuente con integración social, es considerada un proyecto sin perspectivas (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer,1996). Por lo tanto, el sector ganadero busca una interrelación entre la economía donde se pueda identificar el nivel de análisis a nivel nacional entre la micro, meso, macro y meta se analiza la referencia al entorno empresarial como necesidad de generar condiciones para mejorar la competitividad.

En estas condiciones, el nivel micro establece factores de comportamiento de la empresa como costos, productividad e innovación con nuevas tecnologías (CEPAL, 2001). El nivel macro hace referencia a la vinculación, estabilización económica y liberalización, con la capacidad de transformar las condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política realista y una política comercial que estimule la industria local (CEPAL, 2001). El nivel meso se considera el desarrollo de las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones (CEPAL, 2001). Nivel meta se expresa la gobernabilidad y competitividad industrial, constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollar industrial e integración competitiva en mercados mundiales (CEPAL, 2001).

A través de la competitividad sistemática es posible describir la importancia de las buenas prácticas y políticas que se deben utilizar en la asignación de recursos y en la gestión y desarrollo de una empresa.

Capítulo 2. Metodología

Este capítulo de la investigación comprende todos los aspectos metodológicos utilizados a lo largo del estudio para dar respuesta a los objetivos planteados.

2.1. Tipo de investigación

La investigación que se desarrolla es mixta, pues dada la naturaleza de sus objetivos presenta características tanto de los estudios cualitativos, como cuantitativos.

Por una parte, la investigación cualitativa “se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 358). El estudio se ubica en esta categoría puesto que se analizarán las opiniones de empresarios, ganaderos, comercializadores, y profesores, para luego describir las perspectivas del sector ganadero colombiano.

Al mismo tiempo, los alcances la investigación cualitativa, son aquellos que resultan de la revisión de la literatura (marco teórico, marco conceptual, antecedentes) y de la perspectiva del estudio, y dependen de los objetivos del investigador para combinar los elementos en el estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). En este sentido, las investigadoras informes y estadísticas de la Federación Colombiana de Ganaderos (FEDEGAN), el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y la Facultad de Ciencias Agropecuarias de la Universidad de La Salle.

Vale destacar que dentro de los estudios cuantitativos, se encuentran los de tipo descriptivo, y la investigación también posee características de estos puesto que consideran al fenómeno estudiado y sus componentes, a la vez que miden conceptos y definen variables, estas últimas serán descritas en el siguiente epígrafe.

2.2 Variables

En el ámbito de la investigación, una variable es “una característica o cualidad; magnitud o cantidad, que puede sufrir cambios, y que es objeto de análisis, medición, manipulación o control en una investigación” (Arias, 2012, p. 57). Para el presente estudio, se identificó una serie de variables tanto cualitativas como cuantitativas, seguidamente se definen cada una de ellas.

2.1.1. Variables cuantitativas

Las variables cuantitativas son aquellas que se expresan en valores o datos numéricos (Arias, 2012). En este estudio son: exportaciones, importaciones, índice de ventaja comparativa revelada, índice de balassa.

2.1.1.1. Exportaciones

Se entiende por exportaciones como el:

régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero nacional, de mercancías nacionales o mercancías en libre circulación, para su uso o consumo definitivo en otro país, cumpliendo los procedimientos que deben ser llevados a cabo por las personas interesadas y por la aduana a los efectos de cumplir con la legislación aduanera. (DANE, 2017, p. 5)

2.1.1.2. Importaciones

La importación es la operación que consiste en “el ingreso de mercancías que consiste en las compras, trueques, obsequios o donaciones entre el resto del mundo y el territorio económico de un país” (DANE, 2017, p. 6) .

2.1.1.3. Índice de ventaja comparativa revelada

Este indicador es utilizado para estudiar las ventajas o desventajas comparativas de los intercambios comerciales que tiene cualquier país con sus principales socios comerciales y/o de distintos países” (Durán y Álvarez, 2008, p.23). La fórmula que aplicada para calcularlo fue la siguiente:

$$IVCR_{it}^k = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{iwt}^k + M_{iwt}^k}$$

Ec. 1

Donde:

X_{ijt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mercado j en el año t

X_{iwt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i al mundo (w) en el año t

M_{ijt}^k = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mercado j en el año t

M_{iw}^t = Importaciones del producto k realizadas por el país i desde el mundo (w) o un mercado específico

Se tiene que, un índice de VCR mayor que cero (0), permite identificar productos con ventaja comparativa revelada, y usualmente evidencia que las exportaciones del país exceden a las importaciones. En contraste, si se obtiene un valor negativo, esto muestra desventaja comparativa revelada, y habitualmente, implica que las importaciones exceden las exportaciones (Arias y Segura, 2004).

2.1.1.4. Índice de Balassa

Sirve para poder definir cuál es el grado de importancia de un bien dentro de las exportaciones de un país a otro, contra la importancia de las exportaciones del mismo bien en las exportaciones del mismo país hacia el mundo y hace parte de la familia del índice VCR (Durán y Álvarez, 2008). El cálculo para medir el nivel de importancia que ha tenido las exportaciones, fue realizado por medio de la siguiente fórmula:

$$IB_{ijt}^k = \frac{X_{ijt}^k / XT_{ijt}}{X_{iw}^k / XT_{iw}}$$

Ec. 2

Donde:

X_{ijt}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el país j en el año t .

XT_{ijt} = Exportaciones totales del país i al país j en el año t .

X_{iw}^k = Exportaciones del producto k realizadas por el país i hacia el mundo (w) en el año t .

XT_{iw} = Exportaciones totales del país i al mundo (w) en el año t .

Para la lectura del indicador se recomienda la utilización de las siguientes escalas:

- Entre +0.33 y +1 = Existe ventaja para el país.
- Entre -0.33 y -1 = Existe desventaja para el país.
- Entre -0.33 y +0.33 = Existe tendencia hacia un comercio intraproducto (Durán y Álvarez, 2008).

2.1.2. Variables cualitativas

En este contexto, las variables a estudiar como herramienta de la competitividad son las siguientes:

- Capacidad tecnológica y productiva
- Competencia del sector ganadero
- Precios de venta
- Problemáticas de la actividad ganadera
- Crecimiento del sector ganadero

Si bien algunas de las anteriores variables son susceptibles de medirse, en esta investigación se pretende evaluar su importancia desde la perspectiva cualitativa.

2.3. Técnicas de recolección de datos

La unidad de análisis está conformada por los ganaderos y empresarios, donde se tomará la información en los años 2014 al 2018, su conducta y las implicaciones del país

2.3.1. Entrevistas

Se empleará una entrevista no estructurada, la misma “se orienta por unos objetivos preestablecidos que permiten definir el tema de la entrevista, de allí que el entrevistador deba poseer una gran habilidad para formular las interrogantes sin perder la coherencia.” (Arias, 2012, p. 78). La misma será aplicada a: un ganadero, un profesor del programa de zootecnia de la Universidad de la Salle, un empresario comercializador de ganado y a un comerciante.

2.3.2. Revisión documental

También se aplicará la técnica de revisión documental, para construir un marco teórico que permita generar una discusión con carácter científica al contrastar los resultados obtenidos en el estudio con los referentes teóricos.

2.4. Técnicas de análisis de información

Para el análisis de la información se utilizará la triangulación de datos, se denomina de esta manera aquella técnica donde se utilizan diferentes fuentes y métodos de recolección (Hernández, Fernández y Baptista, 2014). En el marco de la investigación cualitativa, se obtiene “una mayor riqueza, amplitud y profundidad de datos si provienen de diferentes actores del

proceso, de distintas fuentes y de una mayor variedad de formas de recolección” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 417). En este sentido, se tiene que, en el contexto de esta investigación, se realizó un análisis complementario de los tres tipos de datos recopilados: información cuantitativa, entrevistas y revisión documental.

Capítulo 3. Resultados

En este capítulo, se presentan los resultados obtenidos en función de los objetivos específicos que se plantearon al inicio de la investigación para dar respuesta a cada uno de ellos, de manera que se puedan generar conclusiones significativas en relación a la tematica abordada. En primer lugar se analiza la cadena productiva del sector ganadero, posteriormente, se identifica la ventaja comparativa del sector ganadero, finalmente, se describen las perspectivas del sector ganadero colombiano, desde el punto de vista de empresarios, ganaderos, comerciantes; y academicos expertos en la materia.

3.1. Cadena productiva del sector ganadero en Colombia

En este apartado, se describe la cadena productiva del sector ganadero colombiano, en este sentido es importante destacar que Colombia se dedica a la producción de ganado bovino en la especialidad de cría, levante y leche dominando la raza cebú con diferentes cruces de bovinos como es el “Holstein, Pardo suizo y Romo sinuano” (Herrera, 2002, p. 6). La estructura productiva de este sector se basa en la producción de doble propósito, lo que significa que se dirige para el consumo de carne y de leche. Colombia es un país que tiene aproximadamente 26 millones de animales que suple la necesidad de los habitantes y congrega mas de 600.000 ganaderos como pequeños productores. Estas cifras hacen que el sector sea uno de los más estables pues genera grandes cantidades de empleo y alimenta millones de colombianos, “7.257 millones de litros de leche y 935.172 toneladas de carne” (Contexto ganadero, 2019).

Analogamente, aumentó el número de fincas registradas para el año 2017 se estima un total de 14.663 predios 93 más que el año inmediatamente anterior. Las estimaciones que se posee solo es de exhaustiva observación de 17 años sobre el crecimiento de la ganadería bovina y de aves sin tener en cuenta otro tipo de producciones o actividades (Contexto ganadero, 2019). En este orden de ideas, en la Figura 1 se ilustra la cadena productiva del sector ganadero, la cual comprende cuatro fases principales: Produccion primaria, comercializacion, frigrificos, y finalmente la etapa de distribución y venta.

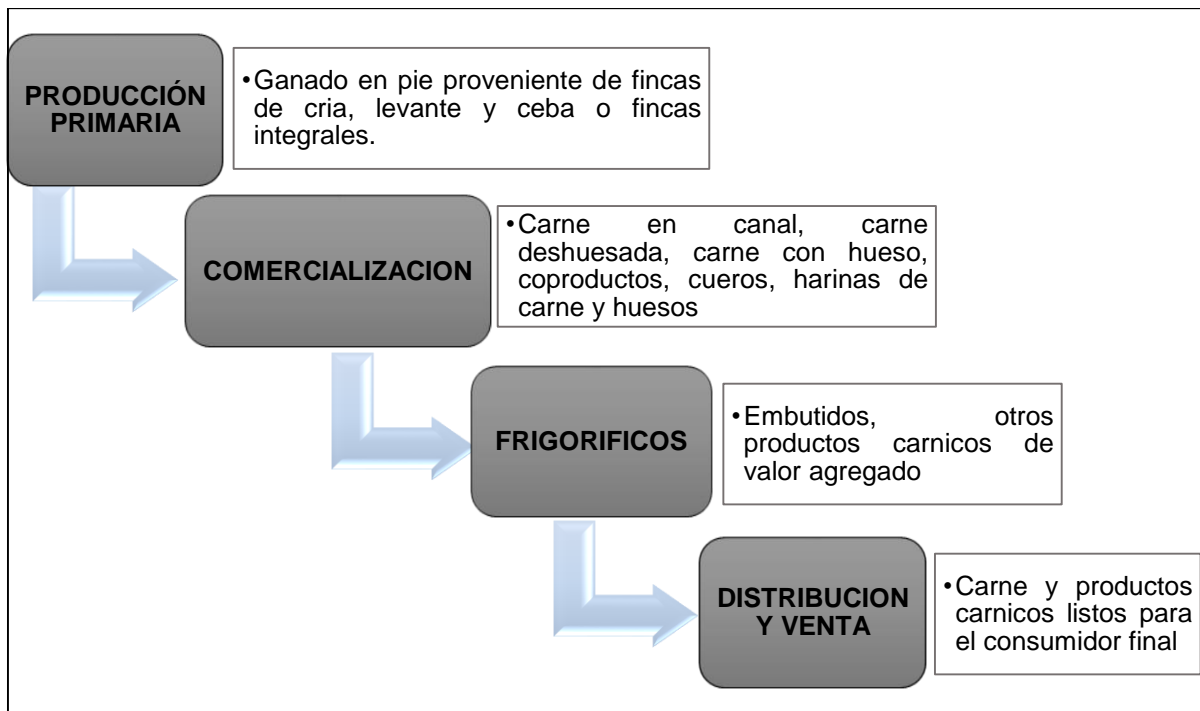


Figura 1. Eslabones de la cadena productiva. Fuente: Elaboración propia.

3.1.1. Producción Primaria

En la actividad primaria se realiza la producción del ganado a través de fincas comprendidas por grandes extensiones de tierra, los productores primarios son los ganaderos; estos están conformados por insumos que llevan a cabo métodos como la estructuración de la finca por medio de recursos humanos como el administrador, el veterinario, los empleados y el zootecnista. Por otra parte, se encuentran los recursos e insumos como los animales, el pasto, la tierra, medicamentos, fertilizantes, equipos de servicios básicos de manejo para animales.

Se capacitan personas para realizar las actividades de cría del ganado, el proceso empieza desde el nacimiento del ternero ya sea hembra o macho en el cual se debe encontrar en buenas condiciones de salud, si el peso se encuentra entre 140 kg a 180kg; luego el levante, es el momento que los terneros hayan sido destetados,

... el animal es dejado solo para que se alimente en buenas condiciones y logre el peso adecuado de engorde (280 kg a 300kg), por último, está la ceba o el engorde, el ganado es sometido al proceso para lograr el peso de 400 kg a 450 kg y prepararlos para el trabajo o sacrificio. (Gómez; Rueda, 2011, p.11)

Con base al proceso de desarrollo productivo del ganado, la cría, el levante y la ceba es el sistema de producción de leche y carne al mismo tiempo. Se tiene especial cuidado en la alimentación del ganado ya que es parte fundamental para el crecimiento del sector, de la misma manera para lograr los objetivos de peso de cada animal en el menor tiempo posible. Los sistemas de producción más utilizados en Colombia son el mixto y el confinamiento semi estabulado.

Así mismo, es importante destacar que el sistema de producción en Colombia cuenta con diversidad de recursos que con llevan a que Finalmente, la cadena de valor de la producción de carne en Colombia sea importante, ya que genera actividades comerciales tanto en el mercado nacional como internacional, su producción y expansión a generado oficios como trabajos en diversos puntos de la cadena productiva en todo el país.

3.1.2. Comercialización

Los comercializadores se conforman como un conjunto de subastas de ganado en pie que trazan el ganado. El equipo de subastas lo reúnen: los acopiadores, los comisionistas y colocadores en el sector ganadero. Se puede notar que existe un gran conjunto de intermediadores para la comercialización del ganado, puesto que en este eslabón de la cadena se alcanzan altos niveles de rentabilidad y sostenibilidad en función de adquirir grandes cantidades de ganado a pequeños y medianos productores.

En este contexto, a continuación, se describen los diferentes roles de la comercialización de ganado, según FEDEGAN (2009):

- **Comisionista:** Se encarga de conectar al productor primario o ganadero con el colocador, y a cambio reciben una comisión sobre la venta.
- **Acopiadores:** Se encarga de reunir lotes de ganado de distintas fincas para alcanzar el volumen solicitado por el comprador. Una vez se tenga la cantidad deseada de animales, estos son ofrecidos a los colocadores. Los acopiadores reciben una comisión sobre el valor de la venta por la labor que cumplen.
- **Colocador:** Se encargan de comprar cantidades grandes de ganado a los comisionistas, acopiadores o ganaderos directamente, y se encargan de vendérselo a distribuidores minoristas y supermercados.

- Subastas: Son empresas legalmente establecidas que se encargan de poner a disposición de los diferentes integrantes de la cadena cárnica, un espacio físico para el desarrollo de remates o subastas de ganado flaco (Gómez y Rueda, 2011).

Cabe resaltar que la comercialización es un factor muy importante, ya que brinda las herramientas para poder saber cuál es la demanda y producción de las empresas en cuanto a la negociación de ganado y cómo se puede determinar la calidad del ganado y de bienestar para poder realizar su distribución y venta de manera satisfactoria hacia el mercado colombiano. Igualmente, los comercializadores de Colombia no tienen un valor exacto para establecer los precios de su producto, ganaderos y empresarios tienen la capacidad de determinar su mercancía por peso y edades de los animales, de esta manera han establecido cuatro etapas para la formación del precio:

1. Adquisición de ganado en finca: El comerciante compra los animales en la finca para ser llevados al punto de venta y poder negociarlos, este valor no puede ser superior entre el 8% y 13% del mercado vigente.
2. El productor o el comerciante lleva el ganado a la plaza final o al frigorífico: En este caso el valor de venta no ha sido negociado adicional a esto el ganadero toma el riesgo de asignar el precio de acuerdo a la fluctuación del día entre el 2% y el 5%.
3. El productor lleva el ganado a la plaza final o al frigorífico con el precio negociado antes de su envío: En este caso el comerciante no cancela las fluctuaciones diarias de la plaza en este caso implica una mayor capacidad de negociación.
4. El productor o comerciante lleva el ganado y se lo entrega a un comisionista o colocador para su venta: En este caso aplica para quienes cobran un porcentaje sobre el precio de venta por sus servicios (Contexto ganadero, 2017).

3.1.3. Frigoríficos

Esta fase también forma parte de la estructura de la cadena productiva, conocida como las plantas de beneficio y desposte llamadas “frigoríficos”. Son los encargados de realizar las matanzas o sacrificio del ganado las cuales cuentan con gran capacidad de tonelaje y tecnología, cuentan y prestan sus servicios a favor del ganado por medio de los comercializadores y compradores de la carne al por mayor. Vale resaltar que “las funciones realizadas son el sacrificio para obtener la carne, las separaciones comestibles como las vísceras y no consumibles como cebo, pieles y otros subproductos” (Hernández et al., 2009, p.40).

Según INVIMA (2007), de un total de 1.500 plantas que hay en Colombia, solo 13 frigoríficos están en capacidad de sacrificar más de 480 animales por turno. En el año 2007, el 10% de esas 1.500 plantas, se encargaban del 48% del total de sacrificios en el país, estos resultados son muy importantes para poder analizar cuál es estado de las plantas que prestan este servicio (FEDEGAN, 2009).

Se debe resaltar que, gracias al fortalecimiento de los frigoríficos compuestos por los productores primarios permiten la mejora de sistemas de comercialización y de tecnología para la valoración de la eficacia del ganado. Sin embargo, existen falencias, el tema crítico es infraestructura, toda vez que las plantas de beneficio y desposte deben contar con instalaciones adecuadas que permitan el manejo del ganado, proceso de sacrificio, evisceración y limpieza de canales, procesamiento de vísceras, refrigeración, almacenamiento de productos, disposición de subproductos y residuos sólidos y vertimientos.

Según las estadísticas del DANE, el sacrificio de ganado en los frigoríficos se ha mantenido estable. La tonelada de carne que producen año tras año se ha mantenido del 2013 al 2017 se manteniendo una variación baja en el cual no ha afectado la estabilidad de la economía del sector pecuario.

La asociación Nacional de Empresas cárnicas, asocárnicas, manifestó que en Colombia se concentra más de 470 plantas de beneficio animal legalizadas ante el Invima y el 65% del ganado nacional se beneficia en las de categoría 1 y 2, cuyos cortes de carne se dirigen a mercados externos y un porcentaje inferior al local. (Contexto ganadero, 2015)

El INVIMA se encarga principalmente de categorizar cada uno de los frigoríficos esto se toma como decisión de tener una legalización formal de estos establecimientos, de esta manera los consumidores tienen la capacidad de ir a lugares más seguros para la compra de las carnes de su preferencia. En relación a esto, en la tabla 2 que se ilustra a continuación se presenta dicha clasificación en la cual se describen las características de los frigoríficos de tipo: clase I, clase II, clase III y V.

Tabla 2. Clasificación de los frigoríficos según INVIMA

CLASE I	CLASE II	CLASE III y IV
Corrales donde se tienen en cuenta una báscula y baño del ganado	Sala de cuarteo y deshuese	Desembarcadero y corrales de sacrificio
Zona de la lavado y desinfección de lavado	Zona de lavado y desinfección de vehículos	Salas de sacrificio con redes aéreas para el sacrificio y faenado de los animales
Sala de Oreo y cuarteo	Sala de necropsia	Área de almacenamiento de vísceras rojas
Sistema de refrigeración	Sala de subproductos a excepción de la sala de proceso de sangre.	Área de cabezas y patas
Sala para pieles	Sala para pieles	Tanque de reserva de agua potable
Área o cuarto de maquinas	Área o cuarto de maquinas	Oficinas o dependencias administrativas
Tanque de reserva de agua potable	Tanque de reserva de agua potable	Servicios sanitarios y vestir
Servicios sanitarios y vestir	Servicios sanitarios y vestir	Sala de cuarteo y deshuese
Dependencias administrativas	Dependencias administrativas	Zona de lavado y desinfección de vehículos
Oficina de inspección médico y veterinaria	Oficina de inspección médico y veterinaria	

Fuente: Elaboración propia. Basado en Contexto ganadero (2015)

3.1.4. Distribución y venta

En esta etapa, los distribuidores conforman una de las partes más importantes de la cadena productiva; ya que por medio de ellos empieza la distribución de la carne a los diferentes sectores de la economía. Por medio de distribuidores minoristas y mayoristas, quienes hacen llegar los productos a los consumidores finales, es posible impulsar el sector ganadero, en pro de comercializar este producto a nivel nacional e internacional.

3.1.4.1. Distribuidores minoristas

Los distribuidores minoristas de carne se clasifican como las personas que venden estos productos en famas, tiendas y supermercados, en líneas generales, a través de dichos establecimientos la población general se abastece de los productos de origen ganadero, especialmente carne, en este sentido, se destaca que “A partir de un máximo de 20,8 kilos/persona/año en 2012, el consumo de carne bovina ha presentado una tendencia decreciente, hasta los 18,1 kilos/persona/año en 2017” (FEDEGAN, 2018, p. 23).

En relación a este planteamiento, se puede tener en cuenta que la distribución de minoristas se ve a diario en las comercializaciones de restaurantes, plazas de mercado y supermercados donde se busca mantener tanto el criterio de compra, como la demanda de la carne estable para la economía. Las tradicionales *famas* se han convertido en los expendidos más importantes para los hogares colombianos, allí se encuentran los cortes de mayor demanda, calidad de ganado del origen y una gran variedad de portafolio. Según un estudio realizado *Consumer Insights*, para FEDEGAN, las familias de los estratos 3 al 6 utilizan en su mayoría este tipo de establecimientos buscando lugares de buena atención al público y excelentes condiciones de almacenamiento de las carnes. En Bogotá, los lugares más habitados son los frigoríficos Guadalupe y San Martín, estos constituyen los principales establecimientos de compra.

Por otra parte, los supermercados son grandes cadenas nacionales en el cual se han desarrollado cada día más por todo el mundo; son cadenas de mercado en el cual se ven desplegadas las ventas y la gran cobertura de los bienes de consumo, estos establecimientos son de gran importancia para la economía cárnica del país, pues gracias a ellos la venta y compra de los productos del sector bovino se encuentran en estos establecimientos ofreciendo una mejor calidad para las familias colombianas.

El crecimiento en el mercado hace que las cadenas de los supermercados se agrupen de tal manera que la exhibición y ventas de carne sean amplias, limpias y organizadas donde se tenga la posibilidad de brindar una mejor calidad del producto a los compradores; por otra parte, la importancia de mantener una buena higiene en el transporte y en las instalaciones de los almacenes son de gran valor al momento de la compra de las carnes.

3.1.4.2. Distribuidores mayoristas

Los distribuidores mayoristas, son aquellos que se clasifican en carnicerías, comerciantes y colocadores mayoristas, como principales segmentos que operan para el mercado interno y se mencionan como *trader* para el mercado externo.

En este contexto, los colocadores son las personas más importantes en este campo de la economía, pues ellos son los principales comerciantes mayoristas de carnes; el negocio de ellos consiste en comprar ganado en pie y venderlo a los distribuidores minoristas, ellos compra el ganado de manera directa a los productores, comisionistas o lotes de ganados completos que se encuentra en las plazas de ferias y son sacrificados para poder hacer la distribución respectiva y de esta manera poder negociar entre colocador y clientela.

Según FEDEGAN (2006), los distribuidores que compran canales y venden cortes específicos a los minoristas, y colocadores que operan una gran carnicería como lo son clientes institucionales y hogares, competitivos frente a la comercialización de los supermercados, famas de barrio, distribuidoras y carnicerías especializadas en este tipo de mercado.

Así mismo, las carnicerías especializadas, se refieren a los proveedores institucionales profesional, en este grupo encontramos a los establecimientos como lo son hoteles, casinos y restaurantes; ellos cuentan con una carnicería especializada es decir su proceso se encuentra en uno de los mayores estándares para la comercialización lo encontramos desde la planta de deshuese, porcionado y empacado en el cual se realizan la famosa preparación de embutidos y los procesos industriales.

Estas carnicerías son compañías de sociedades cerradas o de carácter familiar en el cual buscan mantener la venta de los productos trabajando en el desarrollo para la entrada a un mercado de alta competitividad en el que se busque cumplir con la economía del sector ganadero del país. De esta manera los mayoristas compran a los *traders* internacionales o a importadores para favorecer el desarrollo del mercado.

3.2 Competitividad internacional de productos carnicos colombianos

A continuación, se presenta un análisis con relación a la competitividad internacional de productos cárnicos colombianos, presentando datos referentes a los principales socios comerciales de dichos productos de Colombia, así como también el Índice de Ventaja

Comparativa Revelada e índice de Balassa, en función de las importaciones y exportaciones de los últimos años.

3.2.1. Principales socios comerciales de productos carnicos de Colombia

En los últimos años, Colombia ha mantenido un superavit respecto al comercio de carne de animales de la especie Bovina (partida arancelaria 0201) con el resto del mundo, alcanzando en el año 2018 más de 21 millones de dolares en exportaciones, frente a cerca de 4 millones de dolares en importaciones (ver Figura 2).

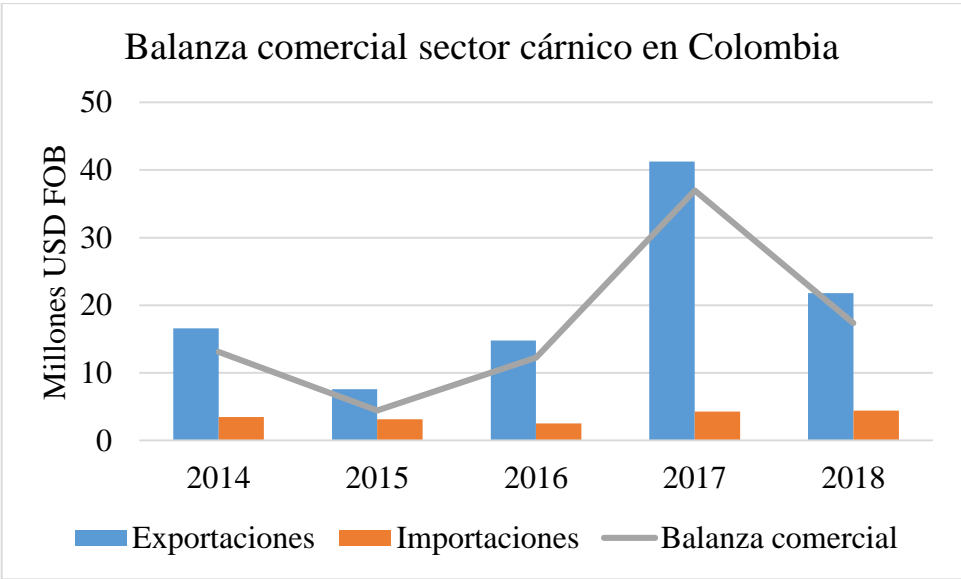


Figura 2. Balanza comercial sector carnico en Colombia (Partida arancelaria 0201). Fuente: Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

Tal como puede apreciarse en la figura 2, a partir del año 2014 las importaciones comenzaron un crecimiento progresivo que fue desde 3 millones USD en 2014 hasta 4 millones USD en 2018. Con respecto a las exportaciones, se llegó a 41 millones USD en 2017, sin embargo debido a las tendencias de consumo hubo una disminución a 21 millones USD en 2018. Estos datos derivaron en un balanza comercial del sector carnico en Colombia (partida arancelario 0201) de 17 millones USD para el año 2018. Vale destacar que en el caso específico de la relación comercial con los Estados Unidos, Colombia se ha visto afectada desde la entrada en vigencia del tratado de libre comercio (TLC) en el año 2012, en líneas generales la balanza comercial ha sufrido un grave deterioro a raíz del TLC (Contexto ganadero, 2019). En la tabla siguiente se amplía un poco más este contexto.

Tabla 3. Importaciones de Colombia (Partida arancelaria 0201). Millones USD CIF

País	2014	2015	2016	2017	2018
Mundo	3491	3134	2516	4282	4425
Estados Unidos de América	2073	1934	1479	2801	2784
Uruguay	462	449	356	922	921
Argentina	842	581	657	386	546
Paraguay	0	6	0	96	174
Chile	114	163	24	53	0

* Partida arancelaria 0201

Fuente: Elaboracion propia, basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

En la tabla 3, se observa que los principales importaciones de Colombia en el periodo 2014 a 2018 provinieron de los siguientes países: Estados Unidos de América, Uruguay, Argentina, Paraguay y Chile. En el año 2016, hubo un decrecimiento en dichas importaciones con 2 Millones USD, para luego tener un crecimiento durante 2017 y 2018 para este último una cifra de 4 Millones USD en importaciones.

Tabla 4. Exportaciones de Colombia (partida arancelaria 0201). Millones USD FOB

País	2014	2015	2016	2017	2018
Mundo	16576	7598	14786	41250	21790
Líbano	0	0	1538	15482	9118
Jordania	0	2176	8460	21486	7290
Rusia	205	1608	682	584	2952
Emiratos Árabes Unidos	0	0	0	0	1997
Curazao	3072	2557	2624	1290	433

* Partida arancelaria 0201

Fuente: Elaboracion propia, basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

Con relacion a las exportaciones, en la tabla 4 se observa que desde el año 2014 Colombia ha venido experimentando un crecimiento sostenido (Partida arancelaria 0201), pasando de 16 Millones USD en ese año, a 21 Millones USD en 2018, de los cuales el país que aportó una mayor cantidad fue el Libano con 9 Millones USD, seguido por Jordania con 7 Millones USD.

3.2.2. Índice de Ventaja Comparativa Revelada (ICVR)

En la tabla 5 se observa el índice de ventaja comparativa revelada (ICVR) de Colombia, entre los años 2014 y 2018, frente a los cinco principales compradores de carne del país entre 2014 y 2018, a saber, Libano, Jordania, Rusia, Emiratos Arabes y Curazao (Partida arancelaria 0201).

Tabla 5. Índice de ventaja comparativa revelada de Colombia frente a sus cinco principales compradores.

Año	Libano	Jordania	Rusia	Emiratos Arabes	Curazao
2014	na	na	0,010	na	0,153
2015	na	0,203	0,150	na	0,238
2016	0,089	0,489	0,039	na	0,152
2017	0,340	0,472	0,013	na	0,028
2018	0,348	0,278	0,113	0,076	0,017

*na indica que no es posible calcular el índice porque las exportaciones a ese país fueron nulas

** Partida arancelaria 0201

Fuente: Elaboracion propia, basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

Con respecto a la relación comercial con el Libano, en lo concerniente al sector cárnico (Partida arancelaria 0201), se evidencia que Colombia presentó un IVCR positivo durante los años 2016 y 2018, alcanzando en este último año un valor de 0,348 lo que refleja que sus exportaciones aumentaron en relación a los años anteriores que han sido evaluados en el contexto de esta investigación. Por otra parte, al observar los flujos reales de los patrones de comercio Jordania en función de sus exportaciones e importaciones, se observa que este fue uno de los principales destinos de los productos del sector cárnico colombiano, pues presentó un IVCR durante los años 2015 y 2018, obteniendo un mayor índice para el año 2016 con un valor de 0,489.

En el caso de Rusia, durante todo el periodo evaluado (2014 a 2018), presentó un IVCR positivo, lo que refleja que las exportaciones del país excedieron a las importaciones en relación al sector cárnico, el mayor índice fue obtenido en el año 2015, un valor de 0,150 lo que refleja que en ese lapso recibió una mayor cantidad de exportaciones (Partida arancelaria 0201), provenientes de Colombia, esta tendencia puede seguir debido a la creciente demanda por productos cárnicos frescos y de alto valor, igualmente Rusia favorece la exportaciones colombianas de carne deshuesada congelada, fresca y/o refrigerada ya que presentan un menor arancel (Minagricultura, 2010).

Con respecto a Curazao, se tiene que este país también se mantuvo constante en cuanto al IVCR reflejada en el sector cárnico, obteniendo valores positivos durante todo el periodo evaluado,

evidenciando un mayor índice para el año 2015, alcanzando un valor de 0,238 en relación a las importaciones procedentes de Colombia. Finalmente, destaca que los Emiratos Arabes tambien presentaron un IVCR positivo para el año 2018, lo que indica que evidencia que las exportaciones del país exceden a las importaciones, sin embargo durante el periodo 2014 a 2018 no es posible realizar el calculo ya que no se registraron exportaciones.

En la figura 4, se observan los comportamientos descritos en cuanto al IVCR de Colombia frente a sus cinco principales compradores en el periodo evaluado. En la referida figura, se observan cuáles son los principales países compradores de carne colombiana a través del Producto: 0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerados durante los años 2014 al 2018. En este sentido, se indica por medio del IVCR qué tan competitiva es Colombia con relación con sus socios.

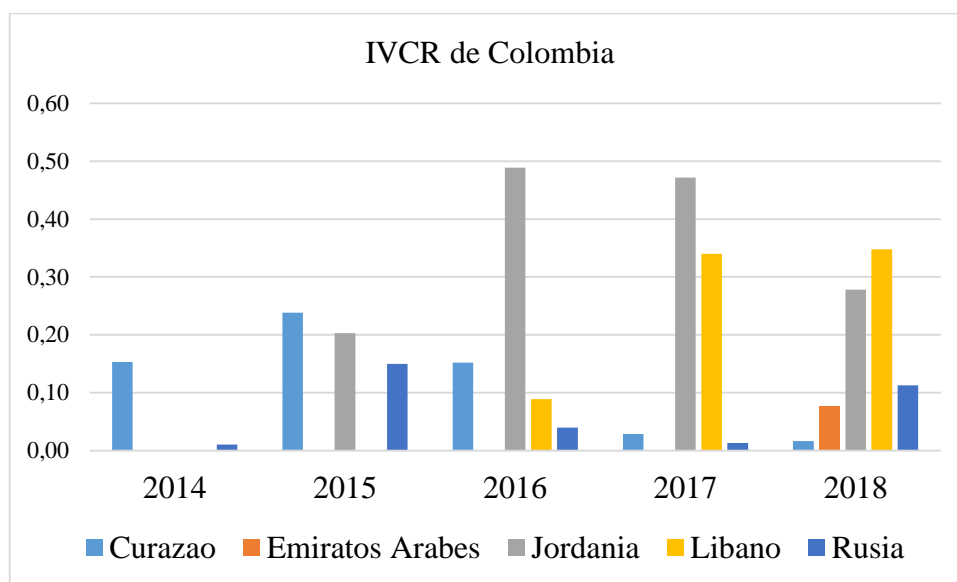


Figura 3. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia frente a sus cinco principales compradores durante 2014-2018. Partida arancelaria 0201. Fuente: Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

En contraste con lo anterior, en la tabla 6, se ilustran los cinco países con los que Colombia presentó índices de competitividad internacional negativos durante 2014 al 2018, a saber: Argentina, Chile, Estados Unidos, Paraguay y Uruguay.

Tabla 6. Índice de Ventaja comparativa revelada de Colombia frente al sus cinco principales proveedores.

Año	Argentina	Chile	Estados Unidos	Paraguay	Uruguay
2014	-0.042	na	-0.103	na	-0.023
2015	-0.054	-0.011	-0.180	-0.001	-0.042
2016	-0.038	-0.009	-0.085	na	-0.021

2017	-0.008	-0.001	-0.062	-0.002	-0.020
2018	-0.021	-0.002	-0.106	-0.007	-0.035

*na indica que no es posible calcular el índice porque las exportaciones a ese país fueron nulas

** Partida arancelaria 0201

Fuente: Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

Tal como se aprecia en la tabla anterior, Argentina fue uno de los países con los que durante el periodo 2014 a 2018 Colombia obtuvo un IVCR negativa, esto implica que las importaciones exceden las exportaciones, siendo el año menos favorable 2015, llegando a obtener un VCR de -0,054.

En el caso de Chile, para el año 2014 no fue posible calcular el índice porque las exportaciones de ese país fueron nulas, a partir de 2015 con este país, Colombia obtuvo valores negativos (desventaja), siendo su peor indicador un IVCR de -0,011 para el año 2015. Estos datos reflejan que los productos carnicos no se encuentran dentro de las principales apuestas productivas para la exportación colombiana. Sumado a esto, se tiene que “Chile es un mercado altamente atractivo ya que es un gran importador de carne a nivel mundial, tiene un TLC vigente con Colombia y un tratado de doble tributación” (Minagricultura, 2010, p.62).

Con respecto a Estados Unidos, se observa el mayor declive en el año 2015 con un IVCR de -0,180, en el ambito comercial, incluyendo el mercado ganadero, durante los últimos años este país se ha visto beneficiado por el tratado de libre comercio que implementó en el año 2012. Por otro lado, Paraguay evidenció su pico mas bajo en cuanto al IVCR en el año 2018, con un valor de -0,007, es decir sus exportaciones de productos cárnicos fueron casi nulas. Sin embargo, es importante destacar que:

“Paraguay se recuperó del brote de fiebre aftosa que se presentó en el 2002, gracias a implementación de Zonas de Alta Vigilancia (ZAV) en sus fronteras enfocándose en una estrategia regional para controlar movimiento de animales en la frontera lo que le permitió entrar al mercado ruso y chileno”. (Minagricultura, 2010, p. 10)

En relación a Uruguay, sus valores de IVCR se mantuvieron en una escala negativa, igual que los países mencionados previamente, siendo su índice mas bajo en el año 2015 con un valor de -0,042. En relación con lo expuesto, en la figura 4 que se ilustra a continuación se ilustran los flujos comerciales descritos en función de la VCR en el sector carnico (Código arancelario 0201).

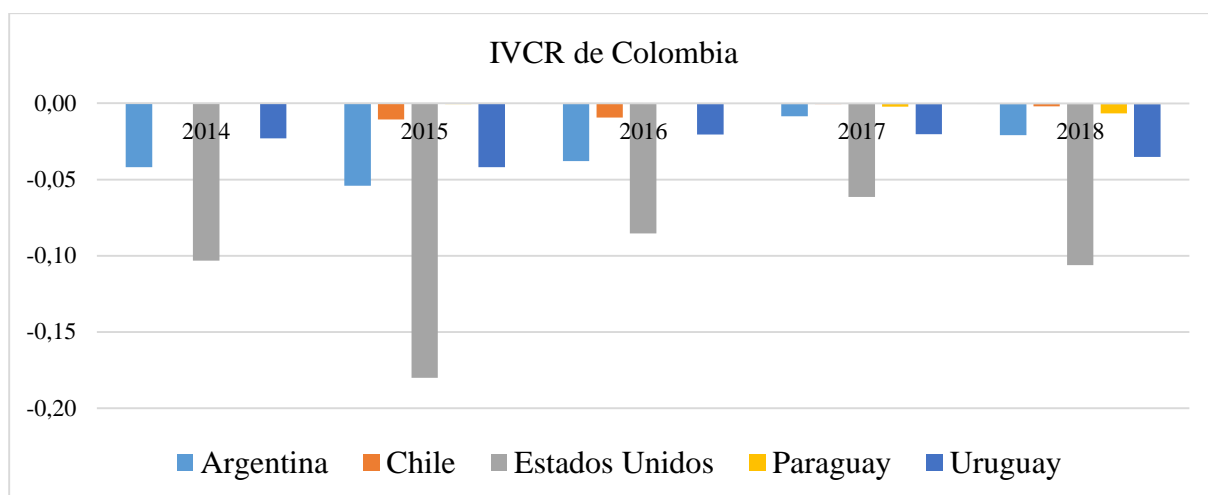


Figura 4. Índice de Ventaja Comparativa Revelada de Colombia frente a sus cinco principales proveedores (Partida arancelaria 0201). Fuente: Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

Con base a lo anterior, se tiene que para el cálculo de este índice, se utilizaron datos de importaciones y exportaciones de los últimos años, registrados por el Centro de Comercio Internacional (2019), teniendo en cuenta la oferta y la demanda del consumo de carne (Código arancelario 0201), y por ende, se estableció cuales de los países o socios que tiene Colombia cuentan un ventaja comparativa revelada.

3.2.3. Índice de balassa

Para la estimación del índice de balassa, se tienen en cuenta los principales socios comerciales que tiene Colombia, con base a sus exportaciones e importaciones en carne (Partida arancelaria 0201). En la tabla 7, se presentan los resultados del índice de Balassa para los cinco países mayores compradores de carne colombiana (mayor ventaja):

Tabla 7. Índice de Balassa de Colombia

Año	Libano	Jordania	Rusia	Emiratos Árabes	Curazao
2014	na	Na	6,0	na	35,5
2015	na	1077,9	79,2	na	486,1
2016	179,9	698,2	19,6	na	204,9
2017	348,2	647,9	6,5	na	55,1
2018	647,6	623,7	51,6	29,5	33,8

*na indica que no es posible calcular el índice porque las exportaciones a ese país fueron nulas

**Partida arancelaria 0201

Fuente: Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

En relación al Libano, los valores obtenidos en cuanto al índice de Balassa (IB), durante los años 2016 y 2018 refleja que existe ventaja para el país, pues sus valores son positivos y se ubican por encima de 1, igualmente es importante señalar que para los años 2014 y 2015 no fue posible calcularlo porque las exportaciones a ese país fueron nulas.

Por su parte, Jordania no tuvo exportaciones registradas para el año 2014, pero entre 2015 y 2018 obtuvo índices positivos con valores superiores a 1, alcanzando su mayor exponente en el año 2015 con 1077,9, lo que indica que durante ese año las exportaciones colombianas aumentaron. En este mismo contexto, Rusia a pesar de obtener valores menores que fluctuaron entre 6,0 y 79,2, también se ubica dentro de los principales exportadores de carne hacia Colombia (Partida arancelaria 0201).

En relación a Curazao, el IB ha variado desde 2014, pero manteniéndose siempre en valores positivos, fluctuando entre 33,8 y su valor más alto obtenido en 2015, llegando a 486,1. Finalmente, en relación con los Emiratos Árabes, de 2014 a 2017 no es posible calcular el índice porque las exportaciones a ese país fueron nulas, en 2018 fue de 29,5. En la figura 5 se observa el comportamiento descrito del IB en los países mencionados durante el periodo 2014 a 2018, todo esto en función de los productos clasificados bajo la partida 0201: Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerados.

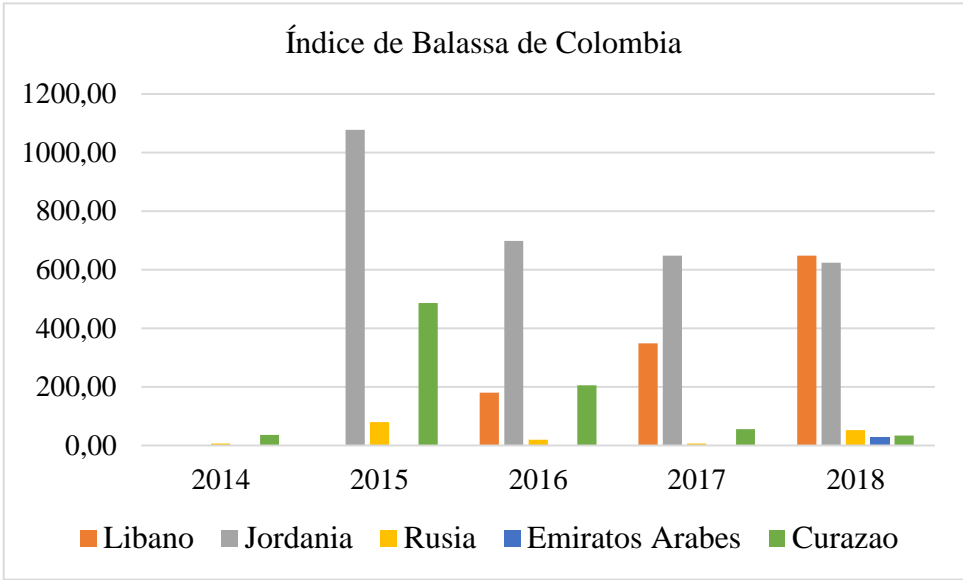


Figura 5. Índice de balassa. Producto: 0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerados. Fuente:Elaboración propia basado en Centro de Comercio Internacional (2019)

En conclusión, con base a los datos estadísticos analizados, se puede decir que, el producto comercializado bajo estudio (Partida arancelaria 0201: Carne de animales de la especie bovina,

fresca o refrigerados), ha tenido un crecimiento estable durante los años 2014 al 2018, igualmente, se establece que los recursos y potencialidades que tiene cada país hacia Colombia se gestionan bajo criterios económicos, para alcanzar altos niveles de productividad, en donde se evalúan los flujos reales de los patrones de comercio.

En líneas generales, Colombia ha tenido un crecimiento destacado en el sector cárnico, es el tercer productor de carne más grande de Latinoamérica, destacándose por poseer una de las genéticas más altas en calidad del mundo. Contando con razas de carne por excelencia como el cebú, y el brahmán colombiano, el cual resulta ideal para la producción de carne en condiciones tropicales. Además, gracias al estatus sanitario del país, la carne bovina colombiana a llegado mercados exigentes, tales como: Rusia, Egipto, Angola, Perú, Emiratos Árabes Unidos, Jordania y Chile (Procolombia, 2016). Sin embargo, aún se torna necesario implementar medidas que permitan seguir a la vanguardia en el mercado mundial, debido a la competencia existente en el sector globalmente.

3.3. Perspectivas del sector ganadero colombiano

Para conocer las perspectivas del sector ganadero colombiano es necesario analizar los puntos de vista y opiniones de los profesionales que hacen vida en el mismo y tienen conocimientos sobre las variables que influyen en el crecimiento de dicho sector. En este sentido seguidamente se analiza: la capacidad tecnológica y productiva, competencia, precios de venta, problemáticas de la actividad ganadera y crecimiento del sector, todo ello desde la perspectiva de los comerciantes, ganaderos, empresarios y docentes especialistas en la materia.

3.3.1. Capacidad tecnológica y productiva

En el contexto de la actividad ganadera colombiana, uno de los determinantes de la competitividad del sector es su capacidad tecnológica y productiva, en este sentido, desde el punto de vista de un empresario entrevistado, una de los factores que ha mejorado la productividad es la *biotecnología*, mientras que por el lado negativo es importante vigilar aspectos como la sanidad procurando que no ingresen animales de contrabando de países vecinos como Venezuela, los cuales no pasen por los controles de sanidad y debido a ello generen infecciones de fiebre aftosa en el ganado. Puesto que esto frenaría las exportaciones de ganado, afectando a los productores (ver anexo 1).

En concordancia con lo anterior, un ganadero expresó que los recursos tecnológicos han sido muy importantes para el sector, puesto que brinda muchas oportunidades de desarrollo, por ejemplo, es posible sustituir un toro de una raza en específico en potrero, por un tanque de nitrógeno, en donde se puede tener un catálogo amplio de toros de diferentes razas para poder mejorar la genética en la finca. Otro ejemplo de las ventajas tecnológicas con que se cuenta actualmente, son los ecógrafos que ayudan por una parte a analizar el estado de los animales, midiendo la cantidad de grasa dorsal del animal para saber que tan magra es la carne. Dependiendo la raza y sus diferentes cruces, igualmente, permiten obtener imágenes de etapas de gestación en una hembra, embriones *in vitro* y embriones en madres receptoras para mejoras del hato ganadero (ver anexo 3).

Por otra parte, en relación a la capacidad tecnológica y productiva, un entrevistado del sector académico, plantea que existe la necesidad de organización, por parte del sector ganadero, para la conservación y comercialización de la producción, adquisición de insumos y prestación de asistencia técnica (ver anexo 4). En este sentido, es conveniente que los organismos crediticios diseñen planes de financiamiento agrícola de acuerdo al nivel empresarial, de tal manera que exista cierto grado de flexibilidad específicamente para el pequeño empresario que quiera incursionar en este tipo de mejoras para optimizar los productos y procesos. En este contexto, los comerciantes expresan que los tres productos principales más vendidos son: carne pulpa, vísceras y embutidos (Ver anexo 2).

Con base en los planteamientos realizados por los diversos actores involucrados en el sector ganadero colombiano, para garantizar la calidad de dichos productos es vital aprovechar la capacidad tecnológica y productiva con las que cuentan los ganaderos, de manera que la producción mantenga altos estándares de calidad, promoviendo siempre la innovación y mejora continua en los procesos de cría, biotecnología, fertilización *in vitro*, entre otros.

3.3.2. Competencia del sector ganadero

Actualmente la competencia del sector ganadero colombiano se ve influenciada por el crecimiento que ha tenido este sector durante los últimos años. Como país, desde el punto de vista de los académicos Colombia tiene numerosas ventajas puesto que posee amplias zonas ganaderas, con grandes pastos verdes, pero desafortunadamente, se han tenido varias crisis de inestabilidad en el sector debido a factores sociopolíticos y económicos, tales como: la guerrilla, los conflictos armados, el narcotráfico, intereses políticos, entre otros (ver anexo 4).

Todos estos elementos, sin duda han afectado negativamente las posibilidades de competitividad en el sector en sus momentos de ocurrencia. De allí que, sea necesario implementar esfuerzos, en conjunto con todos los actores que intervienen en el sector ganadero para impulsar políticas de trabajo que permitan recuperar las pérdidas generadas por estos hechos o disturbios acontecidos en el territorio colombiano durante los últimos años.

En este contexto, los comerciantes en relación a la competitividad del sector frente a otros del mercado, manifiestan que la competencia entre los diversos sectores es alta, influyen aspectos como la calidad y la presentación de los productos, pero en definitiva el público consumidor requiere productos de todos los ámbitos, hipotáticamente, el problema más grave para el sector ganadero sería que la economía del país baje y esto afecte las posibilidades de adquisición de la canasta familiar, lo que haría que solo algunos productos y ciertas empresas vendan sus productos en las cantidades estimadas normalmente (ver anexo 2).

Lo anterior, permite afirmar que la competencia del sector ganadero con otros sectores dentro del ámbito colombiano, depende no solo de la calidad de los productos ofertados, sino de las condiciones económicas, sociales e incluso políticas del entorno, las cuales pueden afectar la capacidad de adquisición o compra de la población en general, quienes son los consumidores finales de los productos ofertados los distribuidores mayoristas y minoristas.

En relación con lo planteado, los ganaderos manifiestan que ellos tratan de obtener el máximo provecho económico de la actividad ganadera, en el sentido de que muchos de ellos están ejecutando todos los pasos de la cadena productiva, desde cría hasta venta de la carne al consumidor, teniendo trazabilidad del producto para garantizar inocuidad del mismo y buena procedencia. Igualmente, expresan que la remuneración percibida, si se compara con el intermediario, no es mucha en función del trabajo que tienen que realizar, además del tiempo de dedicación. Según ellos, es el intermediario quien realmente obtiene mayores ganancias, simplemente porque muchas veces el ganadero no tiene como sacar el ganado al comercio y no cuenta con el tiempo para hacer contacto con potenciales clientes (ver anexo 3).

En torno a esta temática de la competencia en el sector ganadero, al consultarles a los empresarios si consideran que el consumo de carne en Colombia es superior a los demás países que manejan una alta comercialización del sector, estos expresaron que no lo consideran de esta manera, puesto que desde su percepción del mercado, en el país se está bajando el consumo de

carne, debido principalmente a que el producto se está volviendo paulatinamente más costoso (ver anexo 1).

Aun a esto, al cuestionarles sobre si creen que la actividad ganadera en Colombia es rentable para el inversionista, manifestaron que en este momento consideran que los productores de carne tienen un futuro inmediato muy promisorio, ya que, se está saliendo del mercado con un producto de calidad, se está exportando, y se tienen planes de expansión para exportar a China, todo esto en el marco de políticas económicas impulsadas por el presidente Duque en asociación con el presidente de FEDEGAN, quienes han planteado la posibilidad de llevar el producto cárnico a ese mercado y de esta manera obtener beneficios significativos. Igualmente, se prevé aumentar todos los días el número de reses del país y mejorar genéticamente los animales para que sean más precoces, las carnes sean tiernas y de una alta calidad o como se denomina en el mercado internacional: *premium* (ver anexo 1).

En líneas generales, la competencia del sector ganadero colombiano en el ámbito nacional e internacional, se ve influenciado por diversos factores, por una parte se encuentran las políticas públicas en materia económica financiera, por medio de las cuales se impulsan tratados de comercio internacional, programas de financiamiento para pequeños empresarios, entre otros. Y por otro lado, se tiene la influencia que implica la cultura empresarial de los ganaderos, comerciantes y demás actores que intervienen en todo el proceso productivo de la carne en Colombia, desde la cría hasta la venta al consumidor final.

3.3.3. Precios de venta

Otro factor importante a analizar en este sector es el precio de venta del ganado, a este respecto, los comerciantes manifiestan que la fijación de precios de venta en el frigorífico lo da este mismo, y los intermediarios compran el ganado en base a este, normalmente buscan ofertas o comprar más barato. Así mismo, expresan que las ventas del negocio dependen del precio de la carne a nivel del consumidor viene dada por factores como época del año, transporte en cuanto a la rapidez del mismo y costos de este (ver anexo 2).

Estas opiniones, coinciden con lo expuesto por los ganaderos quienes afirman que los factores más influyentes en el pago o precio del ganado que cría el agricultor son la época del año y climática, destacando que durante los veranos e inviernos prolongados el ganado baja de precio y la gente quiere los animales a precios muy bajos, sin tomar en consideración el costo y esfuerzo invertido para su cría, además, los precios establecidos para su venta es realmente

económico para aquel productor a quien los intermediarios le compran porque no cuenta con los recursos materiales (transporte) para sacarlo de sus tierras (ver anexo 3).

En este orden de ideas, los empresarios resaltan que los precios de venta en el frigorífico se fijan de acuerdo al mercado que se tenga, si en un momento determinado se está exportando el ganado al exterior, el mercado interno tiende al alza, pero si en la frontera cierran para exportar, bajan los precios, también dependen del rendimiento de los animales en canal, si rinden bien es cuestión de calidad, si es tierna la carne, si tiene mayor textura, esto determina que sea mejor pagado el ganado (ver anexo 1).

Esto guarda relación con lo planteado por los académicos especialistas en la materia, puesto que destacan que actualmente el consumo de carne ha bajado por los altos precios de la misma (ver anexo 4). De todo lo expuesto, se desprende que la variación en los precios de venta del ganado a lo largo del año, tanto para los productores (ganaderos) como para los intermediarios, vienen dados por una serie de condiciones ambientales, y técnico operativas, que en la mayoría de los casos resultan poco beneficiosas para los ganaderos quienes no poseen los medios para transportar el ganado fuera de sus terrenos de pastoreo hacia los distribuidores mayoristas y/o minoristas.

3.3.4. Problemáticas de la actividad ganadera

En relación a las problemáticas de la actividad ganadera, los empresarios expresan que dentro de los problemas enfrentan cotidianamente en su actividad, destacan que uno de los principales obstáculos que se presentan son los de tipo legal para generar una empresa ganadera o distribuidora, afirman que cuando se va realizar exportaciones de embriones, de genética u otros, existen muchos trámites en el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), los cuales tratan de cumplir, pero en ocasiones se pierde mucho tiempo, incluso hasta 1 año para legalizar la importación de embriones, importación de un semen, u otros tramites similares.

Igualmente, manifiestan tener problemas cuando se cierran las fronteras y al momento de tratar obtener algunos créditos blandos para poder importar con algo de fomento, puesto que como ganaderos no les brindan esas herramientas financieras favorables. Esta situación se da, a pesar de que, por ejemplo, desde la experiencia de un productor de terneros entrevistado, ellos venden el ganado, y sus compradores les que gracias a la buena calidad de carne ellos han salido bonificados positivamente (ver anexo 1). Esto significa que, la labor del productor tiene un

impacto significativo en la actividad económica de la región o regiones donde se encuentren, y por ende, en el país en general.

Otro punto a destacar dentro de las problemáticas existentes, es alto el grado de informalidad empresarial en el sector, los empresarios afirman que la misma es muy alta, en este sentido se hace necesario mejorar, ya que muchas personas no innovan, es importante tener una rotación eficiente de ganadería y dejar de pensar en tener solo vacas, sino mayor ganado y producción de carne a los 18 meses del ternero, para tener unos rendimientos en canal superior al 65% (ver anexo 1). Desde otra perspectiva, los comerciantes comentan que los problemas que se encuentran normalmente son relacionados a animales que vengan enfermos, mal sacrificio y mala asepsia de las vísceras del ganado, todo esto se encuentra asociado al mal manejo en el proceso productivo (ver anexo 2).

Por su parte, los ganaderos afirman que los problemas que ellos enfrentan hoy en día, son entre otras cosas, encontrar personal que quiera vivir de criar y cuidar ganado, comprometido a vivir en una finca, ya que es un trabajo arduo y físicamente agotador, otra problemática, es el cambio de clima que se tiene, ya que los veranos e inviernos son muy prolongados, y cuesta tener alimento (ver anexo 3).

Además de esto, se destaca la falta de cultura ganadera de la población en general quienes piensan que la ganadería es un negocio rentable por número de animales y no por cantidad de tierras, así mismo, la deforestación es un tema crucial, hay que cuidar el impacto negativo que se genera. Ampliando esta perspectiva, al consultarles si existen factores que sean impedimento para que empresarios compren el ganado que producen, estos consideran que no hay impedimentos para la compra como tal desde el punto de vista económico, quizá un factor que podría ser un obstáculo sería el de tierras, alimentación y capacidad de cada productor (ver anexo 3).

En un contexto más amplio, al plantearles si su profesión de ganadero presentara algún tipo de irregularidad que desestabilice su calidad de vida, qué oficio integraría en su cotidianidad para sustituir y suplir esta problemática, expresaron que la irregularidad que podría existir sería que este dejara de tener rentabilidad y no existiera demanda por la gente en cuanto al consumo de carne, si esto ocurriera optarían por integrarse a la producción porcícola, avícola o agrícola, que también aportan alimentación a la misma población (ver anexo 3).

Por su parte, los académicos especialistas en la materia, plantean que Colombia es fuerte en el campo en minerales y recursos ambientales, pero por falta de control no ha sabido explotar sus recursos, de allí que sea necesario fomentar más los recursos ambientales y del campo, para que haya un impulso económico (ver anexo 4).

3.3.5. Crecimiento del sector ganadero

Finalmente, con respecto al crecimiento del sector ganadero, los empresarios afirman que dentro de las prácticas y políticas ganaderas que se han generado en los últimos años para el crecimiento del sector, la "más importante ha sido la retención de bienes a los ganaderos, gracias al Banco Agrario el cual nos ofreció un crédito con una tasa de interés baja y la Facilidad de pago de 1 a 2 años para empezar amortizar el crédito con el hecho de que no se tuviera que vender nuestras terneras" (ver anexo 1).

Por su parte, los académicos manifiestan que en pro del crecimiento del sector se han generado avances en genética, se ha tratado de ir disminuyendo aranceles para ciertas maquinarias y productos que se necesitan en la labor ganadera, sin embargo, la maquinaria sigue siendo aún muy costosa y necesitan que estas sean subsidiadas por el Estado, y poder labrar la tierra sin costos (ver anexo 4).

Al mismo tiempo, en cuanto a si existen barreras de entrada para los nuevos ganaderos que se quieren especializar en el sector, los ganaderos afirman que las barreras mas grandes para los nuevos ganaderos primero son las tierras que necesita para la producción, así como el capital de trabajo, el cual tiene que solicitarlo a los bancos o cooperativas con altos intereses y sin ningún seguro si pierde su inversión, esto es muy difícil, y son los factores que estan en contra de la actividad, porque por el lado de los animales y genética, están disponibles fácilmente, además de asesorías para la alimentación de los animales (ver anexo 3).

Aunado a lo anterior, al consultar si el sector ganadero recibe ayuda del gobierno para mantener la estabilidad del país, los comerciantes consideran que "no se cuenta con ninguna ayuda, al país lo único que le importa es qué le paguen los impuestos" (ver anexo 2). De esta afirmación, se deriva que los comerciantes no se sienten considerados por los entes gubernamentales, lo que afecta las relaciones entre ambos sectores.

Conclusiones

Con base a los resultados obtenidos, a continuación se presentan las conclusiones que arrojó el estudio:

Mediante el análisis de la cadena productiva se identifican los posibles determinantes de la competitividad de los productos carnicos en Colombia, donde se evidencia un alto número de actores en el proceso productivo, lo que conyeva a altos costos de transacción y menor competitividad internacional. Al respecto, es necesario que cada uno de los eslabones de la misma, entiendase: produccion primaria, comercialización, frigoríficos, distribución y venta desarrollen su rol de forma eficiente, manteniendo políticas de calidad durante todo el proceso de manera que el consumidor final obtenga un producto de calidad.

Por otra parte, al analizar la ventaja comparativa revelada del sector ganadero, en función de los datos de importaciones y exportaciones de los últimos años, teniendo en cuenta la oferta y la demanda del consumo de carne, se evidencia que Colombia presenta una ventaja comparativa revelada (IVCR) frente a países como: Libano, Jordania, Rusia, Emiratos Arabes y Curazao, lo cual sugiere que Colombia tiene algún potencial exportador que debe aprovechado hacia este tipo de países. Por otro lado, es evidente que países como Argentina, Chile, Estados Unidos, Paraguay y Uruguay, tienen ventajas comparativas respecto a Colombia, lo que implica una baja competitividad del país dentro de la región.

A este respecto, destaca que, el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado en 2012 con Estados Unidos, ha perjudicado a Colombia y por ende su balanza comercial se ha visto afectada no solo en el sector cárnico, sino en otras áreas de gran interés. A pesar de ello, Colombia se mantiene dentro de los principales productores de carne en America Latina, gracias entre otras cosas, a los grandes avances en genética que han desarrollado en los últimos años, así como al estatus sanitario del país, que le ha permitido llegar a mercados exigentes como Rusia, Emiratos Árabes Unidos, Jordania, Chile, entre otros.

En relación a las perspectivas del sector ganadero, de todo lo expuesto por los actores que forman parte de esta industria (comerciantes, ganaderos, empresarios, académicos), se desprende que para mantener precios que beneficien tanto a ganaderos como intermediarios,

es necesario que estos últimos realicen una valoración del trabajo realizado por los agricultores desde la cria hasta la venta, para ello es vital la implementación de políticas socioeconómicas que fortalezcan las relaciones comerciales entre ambas partes. Igualmente, la financiación por parte de las entidades financieras o gubernamentales a través de créditos blandos para los pequeños empresarios sería muy positivo para el crecimiento del sector, puesto que estos se caracterizan por presentar condiciones favorables, con una baja tasa de interés y plazos de devolución bastante amplios. Generalmente, estos préstamos son realizados por entidades financieras públicas, ya que estos créditos no tienen como principal objetivo obtener rentabilidad.

En suma, son diversos los determinantes del nivel de competitividad del sector ganadero, dentro de los que se destacan: la capacidad tecnológica, los costos de producción y distribución, el mercado internacional, los precios de venta, y las fuentes de financiación. En estos frentes Colombia tiene un importante rezago respecto a países de la región. Por lo tanto, el objetivo de Colombia es que progresivamente el sector ganadero aumente y fortalezca estos aspectos para consolidarse a nivel internacional.

Referencias bibliográficas

Albuquerque, F. (2004). El enfoque del desarrollo económico local”, Cuaderno de capacitación N° . 1. Serie: Desarrollo Económico Local y Empleabilidad, Buenos Aires, OIT

Arias, F. (2012). El Proyecto de investigación, introducción a la metodología científica. 6ta edición. Editorial Episteme. Caracas, Venezuela.

Arias, J. y Segura, O. (2004). Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/272167573_Indice_de_ventaja_comparativa_revelada_un_indicador_del_desempeno_y_de_la_competitividad_productivo-comercial_de_un_pais

Berumen, S. (2006). Introducción a la economía internacional. Madrid: ESIC Editorial.

Centro de comercio internacional (ITC). Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Colombia Metadata Producto: 0201 Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada. Recuperado de: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c%7c%7c0201%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1

Contexto ganadero (2015). En Colombia no siempre se consume carne de la mejor calidad. Artículo en línea. Recuperado de: <https://www.contextoganadero.com/economia/en-colombia-no-siempre-se-consume-carne-de-la-mejor-calidad>

Contexto ganadero (2017). Conozca cuatro etapas que forman el precio del ganado. Artículo en línea. Recuperado de: <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/conozca-cuatro-etapas-que-forman-el-precio-del-ganado>; Contexto ganadero. 2017

Contexto ganadero (2019). ¿Por qué la ganadería es tan importante en Colombia? Artículo en línea. Recuperado de: <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/por-que-la-ganaderia-es-tan-importante-en-colombia>

- Contexto ganadero (2019). Así está la balanza comercial cuando se cumplen 7 años del TLC con Estados Unidos. Artículo en línea. Recuperado de: <https://www.contextoganadero.com/economia/asi-esta-la-balanza-comercial-cuando-se-cumplen-7-anos-del-tlc-con-estados-unidos>
- Cruz, M. (2009). Análisis de la producción del ganado bovino en el estado de Veracruz (1997-2006). Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro. Mexico. Recuperado de: <https://docplayer.es/amp/110947358-Universidad-autonoma-agraria-antonio-narro-division-de-ciencias-socioeconomicas.html>
- DANE (2017). Dirección de metodología y producción estadística. Importaciones y exportaciones. Glosario DANE. Artículo en línea. Recuperado de: https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/comercio_exterior/Glosario-exportaciones-importaciones.pdf
- DANE (2018). Boletín Técnico Encuesta de Sacrificio de Ganado - Dane. Departamento Administrativo Nacional de Estadística. Colombia.
- Durán, J. y Alvarez, M. (2008). Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial. CEPAL. Santiago de Chile. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3690/S2008794_es.pdf
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer, J. (1996). Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política. Revista de la CEPAL 59. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37977/1/RVE59_es.pdf
- FEDEGAN (2006). Estadísticas sector ganadero. Bogotá Colombia.
- FEDEGAN (2009). La Ruta de la Industria Bovina. Bogotá: FEDEGAN.
- FEDEGAN (2018). Ganadería Colombiana. Hoja de ruta 2018 - 2022. Recuperado de: http://static.fedegan.org.co.s3.amazonaws.com/publicaciones/Hoja_de_ruta_Fedegan.pdf
- Federación Colombiana de Ganaderos. (FEDEGAN) (2017). Cifras de referencia del sector ganadero colombiano. Recuperado de: <https://estadisticas.fedegan.org.co>
- Gaudín, G. (2010). Agricultura a gran escala afectan equilibrio ecológico. Noticias Aliadas. Cambio climático: Seguridad Alimentaria, agua y protección de bosques. Buenos Aires.

- Gomez, J. y Rueda, R. (2011). Productividad del sector ganadero bovino en Colombia durante los años 2000 a 2009; Colegio mayor Nuestra Señora Del Rosario. Bogotá. Recuperado de: <https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/2629/1047396260-2011.pdf.txt?sequence=5>
- GRAIN (2010). Campo y crisis climática. Soberanía Alimentaria. Biodiversidad y Culturas. n° 1. Barcelona.
- Hernández, L., Alarcón, M., Rodríguez, G., Ortega, R., Santana, V. (2009). Caracterización de la calidad fisicoquímica y microbiológica de la carne de borrego en sistema intensivo. Memorias del VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Especialistas en Pequeños Rumiantes y Camélidos Sudamericanos.
- Hernández, R. Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. 6ta edición. Mc Graw Hill Education. México.
- Herrera, N. A. (2002). Plan estratégico Meta 2020, situación actual: sector pecuario y pesquero. Villavicencio.
- Lorente, A. (2010). Ganadería y Cambio Climático: Una Influencia Recíproca. Artículo en línea. Licenciatura de Geografía. Universidad de Alicante. España. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3419464.pdf>
- Minagricultura (2010). Planes de desarrollo para cuatro sectores clave de la agroindustria de Colombia. Diagnóstico del sector en el mundo y punto de partida y diagnóstico del sector en Colombia. Sector: Carne Bovina. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural.
- Minagricultura (2017). Sector agropecuario. Marco Nacional de cualificaciones. Colombia. Recuperado de: https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-362822_recurso.pdf
- Myers, M. (2000). Ganadería y cría de animales. Recuperado de: <https://www.insst.es/documents/94886/161971/Cap%C3%ADtulo+70.+Ganader%C3%ADa+y+cr%C3%ADa+de+animales>
- Porter, M. (1980). Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press.

Porter, M. (2008). The Five Competitive Forces That Shape Strategy. Harvard business review 86(1):78-93, 137.

Procolombia (2016). Carne bovina de exportación. Recuperado de: <http://www.procolombia.co/compradores/es/explore-oportunidades/carne-bovina-0>

Santamaria, R. (2017). Atlas. A classic international commerce magazine. Recuperado de: <https://es.calameo.com/read/005377667582b18074ba1>

Santana, A., Camacho, C., Estévez, L., Gutiérrez, J. Gómez, M., García, G., Rozo, M. y Ballesteros, H. (2009). Competir e innovar, La ruta de la industria bovina. Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. Bogota.

Smith, A. (2015). La riqueza de las naciones. Edición de Carlos Rodríguez Braun. Recuperado de: <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>

Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. Ciencia y Sociedad, vol. XXXI, núm. 2, abril-junio. Instituto Tecnológico de Santo Domingo. Santo Domingo, República Dominicana. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>

Anexos

Anexo 1. Entrevista a empresario

1. ¿Cree usted que la actividad ganadera en Colombia es rentable para el inversionista?

En este momento creemos que los productores de carne tenemos un futuro inmediato muy promisorio, ya que se esta saliendo del mercado con un producto bueno, estamos exportando, creemos que vamos a exportar a la china, nuestro presidente duque con el presidente de fedegan van a llevar nuestro producto cárnico, para obtener productos positivos para nosotros en dichos mercados.

Aumentar todos los días el numero reses de nuestro país y mejorar genéticamente nuestros animales para que sean mas precoces y las carnes sean tiernas y manudeo que sean carnes de una alta calidad premium.

2. ¿Cree usted que los avances tecnológicos han sido importantes para mejorar la productividad del sector ganadero?

Lo más importante ha sido la tecnología que ha entrado a nuestro país, gracias a la tecnología por medio de la fertilización in vitro, ha sido un paso muy grande ya que tenemos acceso al ganado, ya que anteriormente era imposible comprar una vaca era muy costosa e imposible importar un toro, hoy en día con todos los avances tecnológicos uno no necesita tener mucho ganado para poder replicarlos, ya que gracias a la fertilización in vitro ha ayudado a mejorar la producción de embriones y de ganado y aumentando la calidad / producción genética al 100%.

¿Hay algún otro factor que considere que ha mejorado o empeorado la productividad del sector?

Hemos mejorado en biotecnología y nos ayudado mucho, tenemos que cuidarnos en sanidad, que no nos entre animales de contrabando de Venezuela, para nuestro país y no nos infecten trayendo ganado con fiebre aftosa. Ya que esto nos frenaría las exportaciones de ganado y es fatal para nosotros como productores.

3. ¿Cuáles considera son los departamentos con mayor vocación ganadera?

Córdoba, Cesar, Caquetá, llanos orientales hemos tenido mejor consciencia mejorando los pastos, ya que la genética va ligada a la alimentación y ha mejorado el ganado y la genética.

4. ¿Sabe usted, cuales son los principales obstáculos legales para generar una empresa ganadera o distribuidora?

Cuando se va realizar exportaciones de embriones, de genética hay muchos tramites en el ICA, uno trata de cumplir, pero se va mucho tiempo por ejemplo 1 año tratando de legalizar la importación de unos embriones, importación de un semen, tenemos problemas también cuando se cierran las fronteras.

Uno como empresario quisiera unos créditos blandos para poder importar con algo de fomento, pero a veces nosotros como ganaderos no nos brindan esas herramientas.

5. ¿Qué prácticas y políticas ganaderas se han generado en los últimos años para el crecimiento del sector?

La práctica más importante ha sido La retención de bienes a los ganaderos, gracias al banco Agraria el cual nos ofreció un crédito con una tasa de interés baja y la Facilidad de pago de 1 a 2 años para empezar amortizar el crédito con el hecho de que no se tuviera que vender nuestras terneras.

6. ¿Es alto el grado de informalidad empresarial en el sector?

Si es alto informalidad, tenemos que mejorar, ya que muchas personas no innovan, tenemos que tener una rotación eficiente de ganadería y dejar de pensar en tener solo vaca, si no tener mayor ganado y producción de carne a los 18 meses del ternero para tener unos rendimientos en canal superior al 65%.

7. ¿Como se fijan precios de venta en el frigorífico?

De acuerdo al mercado que tengamos, si nosotros en ese momento estamos exportando el ganado al exterior el mercado interno se pone difícil tiende al alza, pero si en la frontera nos cierran para exportar bajan los precios, también dependen del rendimiento de nuestros animales en canal si rinden bien es cuestión de calidad si es tierna la carne, si tiene mayor textura y es mejor pagada el ganado.

9. ¿Qué problemas enfrenta cotidianamente en su actividad? Por ejemplo, carne en mala calidad, retardo en los pedidos al frigorífico, recursos, etc.

Soy productor de terneros y vendo mis ganados, me cuentan cómo les van cuando les vendo mi ganado, gracias a la buena calidad de carne que tengo ellos han salido con bonificados.

10. ¿Cree usted que el consumo de carne en Colombia es superior a los demás países que manejan una alta comercialización del sector?

No creo estamos bajando el consumo de carne, por que a medida del tiempo la carne de está volviendo más cara.

Anexo 2. Entrevista a comerciante (FAMA)

1. ¿Considera que el sector ganadero recibe ayuda del gobierno para mantener la estabilidad del país?

No se cuenta con ninguna ayuda, al país lo único que le importa es que le paguen los impuestos.

2. ¿Como se fijan precios de venta en el frigorífico?

Realmente el precio lo da el frigorífico como tal ellos ponen los precios y los intermediarios compran el ganado en base a este normalmente siempre lo quieren comprar más barato.

3. ¿De qué dependen las ventas del negocio?

R/ depende del precio de la carne a nivel del consumidor que tan costosa este, época del año y también tema de rapidez de transporte y costos de este.

4. ¿Cuál son los tres productos principales más vendidos?

Carne pulpa, vísceras y embutidos.

5. ¿Qué problemas enfrenta cotidianamente en su actividad? Por ejemplo, carne en mala calidad, retardo en los pedidos al frigorífico, recursos, etc.

Los problemas que se encuentran normalmente son animales que vengan enfermos, Mal sacrificio y mala asepsia de las vísceras del ganado, realmente esto es mas de manejo.

6. ¿Usted como comerciante de productos cárnicos ¿qué opina de la competitividad del sector ganadero frente a otros sectores del mercado?

Realmente la competencia en un sector es buena la diferencia entre productos realmente es calidad de estos mismos ya que pues la calidad y la presentación dan puntos, pero realmente para todos los sectores se necesitan productos, el problema mas grave seria que la economía del país baje y esta afectaría hasta la canasta familiar y haría que solo algunos productos y ciertas empresas vendan por la economía de sus productos.

Anexo 3. Entrevista a ganadero

1. Si su profesión de ganadero presentara algún tipo de irregularidad que desestabilice su calidad de vida ¿Qué oficio integraría en su cotidianidad para sustituir y suplir esta problemática?

La irregularidad que podría existir para que dejara la ganadería sería que a pesar de que es un sector que cuenta aun con muchas falencias en cuanto a la comercialización y el valor del ganado sigue siendo muy económico con relación a todo el trabajo que este conlleva la problemática, as grande sería que este dejara de tener rentabilidad y no existiera demanda por la gente en cuanto al consumo de carne, si esto ocurriera me integraría a la producción porcícola o avícola que también aportan alimentación a la misma población o a la agricultura como tal de esta forma me retiraría del sector ganadero Bovino pero no del agropecuario.

2. El país en los últimos tiempos ha tenido un avance valioso en los recursos tecnológicos, ¿Cree usted que estos avances han sido importantes para mejorar la productividad del sector ganadero?

Claro los recursos tecnológicos han sido muy importantes para el sector ya que hoy en día se puede sustituir tener un toro de una raza en específico en potrero por un tanque de nitrógeno en donde puedo tener un catalogo amplio de toros de diferentes razas para poder mejorar mi genética en la finca, otro ejemplo son los ecógrafos que ayudaron a poder analizar desde la cantidad de grasa dorsal del animal para saber que tan magra es la carne dependiendo la raza y sus diferentes cruces hasta imágenes de etapas de gestación de preñez en una hembra, también obtención de embriones in vitro y embriones en madres receptoras para mejoras del hato ganadero.

3. ¿Cree justo la remuneración que se recibe entre el ganadero y el intermediario? ¿cree que en la fase de intermediación se extraen las mayores ganancias de la cadena?

La remuneración realmente para el ganadero como tal no es mucha para el trabajo que tiene que realizar además del tiempo de dedicación no es tan bueno si lo comparamos con el del intermediario que realmente es quien gana mas dinero simplemente porque muchas veces el ganadero no tiene como sacar el ganado al comercio y no cuenta con el tiempo para hacer contacto con potenciales clientes, sin embargo hoy en día la gente está tratando de obtener el máximo provecho en cuanto a que ellos están haciendo todos los pasos desde cría hasta venta de la carne al consumidor teniendo trazabilidad del producto para garantizar inocuidad de este mismo y buena procedencia.

4. ¿Cree usted que los ganaderos de Colombia cuentan con el apoyo del ente gubernamental que les ayuda a mejorar el desarrollo de sus producciones?

Jamás a contado con el apoyo de ningún ente gubernamental ni siquiera con la asociación de ganaderos que es fedegan ellos simplemente son la entidad que controla vacunación y que les paguen por numero de animal y guía de sacrificio de estos porque jamás se les ve empeño en realmente apoyar al ganadero y mucho mas a los pequeños productores.

5. ¿Considera que existen barreras de entrada para los nuevos ganaderos que se quieren especializar en el sector?

Las barreras mas grandes para los nuevos ganaderos primero son las tierras que necesita para la producción, capital de trabajo el cual tiene que pedirlo a los bancos o cooperativas con altos intereses y sin ningún seguro si pierde su inversión esto es muy difícil y creería que son los puntos a jugar en contra porque animales y genética están disponibles fácilmente además de asesorías para la alimentación de los animales.

6. ¿Qué problemas enfrenta cotidianamente en su actividad? Por ejemplo, enfermedades de ganado, clima, recursos, etc.

Los problemas hoy en día es encontrar personal que quiera vivir de criar y cuidar ganado que se quede en una finca ya que es un trabajo arduo y físicamente agotador, la otra problemática es el cambio de clima que hemos tenido ya que son muy prolongados los veranos y los inviernos y cuesta tener alimento además de esto es cambiar el chip de la gente de que la ganadería es un negocio rentable por número de animales y no por cantidad de tierras y la deforestación es un tema crucial hay que cuidar también el impacto negativo que se genera.

7. ¿Existe factores que sean impedimento para que empresarios compren el ganado que producen? ¿Qué factores?

No realmente no hay impedimentos para la compra como tal económico, yo creería que un punto que podría impedir seria el de tierras y alimentación capacidad de cada productor.

8. ¿El ganado que cría el agricultor es bien pago al momento de su venta? ¿Qué factores influyen para esta transacción?

Los factores más influyentes son época del año y época climática realmente por los veranos y los inviernos prolongados el ganado baja de precio y la gente quiere los animales regalados cuando se ah sufrido por mantenerlos, y bien pago a su venta realmente es económico para aquel productor que los intermediarios le compran porque no puede sacarlo de sus tierras porque no cuenta con que transportarlo.

1. Sabe usted ¿Cuáles son las condiciones que exige el gobierno para generar una empresa ganadera o un distribuidor de productos cárnicos?

Conformar una empresa SAS, hay que realizar un registro ante el ICA, se debe tener la cedula de la persona que va conformar la empresa, el certificado de libertad del predio si es propio o si está en arrendamiento de hace un contrato de arrendamiento, con base a eso se una solicitud ante el ICA, y con el primer recibo de la fiebre aftosa de los animales que se tengan se hacen el registro de los animales.

Con respecto a los productos cárnicos se va comercializar afuera tiene que realizar el registro con el Invima, sanidad y cuidado del producto.

2. ¿Es Colombia un país con ventajas competitivas en el sector ganadero?

Si es bastante competitiva, nosotros tenemos zonas ganaderas del país con grandes pastos verdes, pero infortunadamente hemos tenido varias crisis, como la guerrilla los conflictos armados, el narcotráfico e intereses políticos, todo eso creo inestabilidad en el sector

3. ¿Qué prácticas y políticas ganaderas sean generado en los últimos años para el crecimiento del sector?

Se ha generado la genética, se ha tratado de ir quitando aranceles para ciertas maquinarias y productos que se necesitan el agro, pero sin embargo la maquinaria sigue siendo aun costosa y necesitamos que estas maquinarias sean subsidiadas por el estado, nosotros necesitamos poder labrar la tierra sin costos.

4. ¿Cree usted que el consumo de carne en Colombia es superior a los demás países que manejan una alta comercialización del sector?

No actualmente el consumo de carne ha bajado por los altos precios de carne.

5. ¿Qué aspectos pueden mejorar la productividad del sector?

Necesidad de organización, por parte del sector ganadero, para la conservación y comercialización de la producción, para la adquisición de insumos y la prestación de asistencia técnica.

Es conveniente que los organismos crediticios diseñen planes de financiamiento agrícola de acuerdo al nivel empresarial, de tal manera que exista cierto grado de flexibilidad específicamente para el pequeño empresario.

6. En la economía colombiana presente ¿Es conveniente fomentar el sector o existen otros sectores que permitirían un mayor impulso a la economía?

Nuestro país Colombia somos fuertes en el campo en minerales y recursos ambientales, pero por falta de control no hemos sabido explotar nuestros recursos, tenemos que fomentar más nuestros recursos ambientales y del campo para que haya un impulso económico.