

2ª JORNADAS DE GESTIÓN DE EXPLOTACIONES AGRARIAS. “LA VENTA DIRECTA COMO OPORTUNIDAD”

Fecha: 22 OCTUBRE 2020

SEGUNDA PARTE: Viabilidad de la venta directa

3ª PONENCIA. Viabilidad de la venta directa. Aplicación al vacuno de carne. Jose Alberto Erburu. INTIA

Jose Alberto técnico de asesoramiento en vacuno de Carne.

Hace 12 años comenzó a atender demandas sobre venta directa de carne. En 2008, en un contexto de crisis del sector vacuno de carne, a los ganaderos les costaba vender los machos y motivó iniciar la comercialización a través de la venta directa. Como se sabía que en Francia llevaban años realizando este tipo de comercialización se contactó con un técnico –ganadero del sector para mostrar cómo lo desarrollaban allí. A la vez mantuvieron reuniones con técnicos de Salud Pública y vieron que los puntos a incidir eran la trazabilidad y la línea de frío principalmente.

A partir de 2014 se sumaron más explotaciones llegando a contabilizarse 6 ó 7 y posteriormente se han llegado a registrar hasta 11.

Actualmente en Francia la comercialización de carne de vacuno en venta directa supone un 5% mientras que en Navarra se sitúa alrededor de un 0.3%.

Las explotaciones de Navarra venden de media algo menos del 20% de su producción. Así se actúa para comercializar a través de la venta directa: Cuando hay un ternero acabado el ganadero contacta con la clientela (al tener la clientela fidelizada no les cuesta tiempo encontrar personas compradoras). Se lleva el ternero al matadero y luego a la sala de despiece donde se preparan los paquetes (la carne se vende en paquetes por lotes de 5,10 ,15 ,20 y 30kg). El reparto lo puede hacer el mismo ganadero con un vehículo isotermo o con equipo en frío, en el caso de distancias mayores se suele contactar con una empresa de transporte, pero en muchos casos no funcionan bien.

Otra problemática que ha surgido es que desde el departamento de Salud Pública a este tipo de comercialización les tramitan el Registro Sanitario Autonómico cuando antes de 2019 era el Registro sanitario General. Este cambio está limitando la venta a clientes de comunidades limítrofes sin tener ningún sentido porque la carne así comercializada es muy segura.

Unos números para ver la viabilidad de este tipo de iniciativas:

Para un ternero con un peso en vivo de 510kg (229 kg de carne), sin contabilizar el trabajo del ganadero, necesita vender el kg de carne a 7.38 € en el caso de que el reparto corra a cargo del mismo y a 8€ en el caso de transporte contratado, para cubrir gastos. Si la venta es de 11€/kg y si la comercialización en venta Directa de una explotación es en torno a un 20% de su producción, el beneficio puede suponer alrededor de un 32% del margen neto por vaca y año. Por lo tanto resulta una opción muy interesante.

Pero hay que tener en cuenta:

- No todos valemus para vender, la función comercial no es fácil.
- Hay que vender un producto que se diferencie del que ofrece el carnicero: Eligiendo los mejores terneros, realizando un acabado distinto (cebándolos a mayor edad, alimentándolos con más forraje...), cuidando que el ternero no se estrese durante el transporte...
- Exige responsabilidad ya que la carne de tus terneros llega directamente al cliente, ya no es carne de un desconocido, es TU PRODUCTO, TU CARNE.
- Hay que realiza más papeleo: Albaranes, facturas, del registro sanitario...y conlleva tiempo.

PREGUNTAS:

1. Un ganadero de la sala quiere realizar venta directa con carne de la raza Galloway, sacrificada a los 4 años y capados. ¿Cómo lo ve?

El producto está muy diferenciado pero hay que buscar el nicho de mercado. Ve muy fácil la venta del chuletero y el solomillo pero más difícil el resto. Importante hacer un producto muy homogéneo.

2. ¿Por qué no puede hacerse la matanza en casa y su posterior despiece, como antes, si es más seguro?

Hay que trabajarlo con el Departamento de Salud Pública.

3. Para la venta en Gipuzkoa, ¿No se puede tramitar el Registro general cumpliendo los requisitos?

En principio dan el Registro autonómico por lo tanto no se puede. No entiende el porqué. Hay que trabajarlo con el departamento de Salud Pública.