

**ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA CARNE BOVINA  
CORREGIMIENTO DE YARIMA. VEREDA LOS COLORADOS  
SAN VICENTE DE CHUCURÍ. DEPARTAMENTO DE SANTANDER  
AÑO 2011**

**ANA MARIA JAIMES MORENO  
SILVIA NATALIA SANTAMARÍA QUIJANO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
BUCARAMANGA  
2012**

**ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA CARNE BOVINA  
CORREGIMIENTO DE YARIMA. VEREDA LOS COLORADOS  
SAN VICENTE DE CHUCURÍ. DEPARTAMENTO DE SANTANDER  
AÑO 2011**

**ANA MARIA JAIMES MORENO  
SILVIA NATALIA SANTAMARÍA QUIJANO**

**Pasantía empresarial para optar el título de Economista**

**DIRECTOR:  
RAFAEL VÁSQUEZ ORDOÑEZ  
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS  
ESCUELA DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN  
BUCARAMANGA  
2012**

## AGRADECIMIENTOS

*Agradecemos a Dios por concedernos la infinita sabiduría, por no abandonarnos y demostrarnos cada día que somos sus hijas preferidas permitiéndonos realizar nuestro sueño.*

*A mi madre hermosa: he aquí nuestro sueño, tarde pero seguro... Donde estés el triunfo es de las dos, porque diste el significado perfecto para lograr los cimientos de mis éxitos.*

*A mi gran tesoro, gracias por tus sonrisas y por enseñarme que la vida es un sueño del que se puede despertar solo cuando queremos cambiar nuestro destino.*

*A ti mi gran amor, que gran hombre y compañía eres, gracias por llenar de colores mis días y por sonreírme cuando te necesito.*

*“Y por último deseo dedicar este momento tan importante e inolvidable; a mí misma por no dejarme vencer, ya que en ocasiones el principal obstáculo se encuentra dentro de uno mismo”*

*Ana María Jaimes*

## CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
INTRODUCCIÓN	15
1. MARCO TEÓRICO	18
1.1. ENFOQUE TEÓRICO DE CADENA PRODUCTIVA	19
1.2 ENFOQUE TEÓRICO DE DESARROLLO ENDÓGENO	22
2. METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE DATOS	27
2.1 ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA	28
2.1.1 Tablas de Frecuencia.	28
3. GENERALIDADES DEL SECTOR CÁRNICO BOVINO	30
3.1. SECTOR CÁRNICO EN COLOMBIA	30
3.2 PRODUCCIÓN EN EL DEPARTAMENTO SANTANDER	31
3.3 PRODUCCIÓN PECUARIA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DE CHUCURÍ	36
3.4 CORREGIMIENTO DE YARIMA	39
3.4.1 Ubicación Geográfica.	39
3.4.2 Principal actividad económica y caracterización de la población.	40
4. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS E IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR CARNICO EN EL CORREGIMIENTO DE YARIMA	43
4.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA	44
4.2. INFORMACIÓN GANADERA DE LOS ASOCIADOS	46
4.3 INFORMACIÓN ACTIVIDADES AGRÍCOLAS	57
4.4. INFORMACIÓN DE PASTURAS	58
4.5. OTRAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS	63

5. MATRIZ DOFA	65
5.1. INSTRUMENTO METODOLÓGICO	65
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFÍA	72
ANEXOS	75

## LISTA DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
Tabla 1. Superficie del suelo según Departamento	33
Tabla 2. Inventario de ganado Bovino por orientación de raza según Departamento	34
Tabla 3. Inventario de ganado Bovino San Vicente de Chucurí 2008 - 2011	37
Tabla 4. Orientación del Hato	37
Tabla 5. Sacrificio, peso y precio promedio para la comercialización	38
Tabla 6. Total de hectáreas sembradas en pastos	38
Tabla 7. Hectáreas de los predios de los asociados	46
Tabla 8. Cabezas de ganado en predios de "ASOGROMESAN"	48
Tabla 9. Porcentaje de participación de Razas de ganado Bovino	48
Tabla 10. Valor mano de obra por jornal	52
Tabla 11. Comercialización del ganado Bovino	53
Tabla 12. Frecuencia de venta de Ganado	53
Tabla 13. Peso del ganado para el año 2011	56
Tabla 14. Porcentaje de compra en relación por kilo	56
Tabla 16. Variedad de pasto natural	59
Tabla 17. Variedad de pasto mejorado	61
Tabla 18. Variedad de pasto de corte	62
Tabla 19. Instituciones que han capacitado	64

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
Grafica 1. Eslabones de la Cadena Cárnica Bovina	31
Gráfica 2. Participación porcentual del inventario Bovino	32
Grafico 3. Principal Ocupación	41
Grafico 4. Principal actividad económica	42
Grafica 5. Participación por género en actividad Ganadera.	45
Grafica 6. Naturaleza del predio	45
Gráfica 7. Hectáreas de los predios utilizadas para actividad Ganadera	47
Grafica 8. Orientación del hato de Ganado Bovino	49
Grafica 9. Naturaleza del Ganado	50
Grafica 10. Establos en los predios	51
Grafica 11. Registró contable de las ventas año 2011	54
Grafica 12. Consumo de carne	55
Grafica 13. Hectáreas para actividad agrícola	57
Grafica 14. Productos agrícolas	58
Grafica 15. Hectáreas sembradas en pasto natural	59
Grafica 16. Hectáreas sembradas en pasto	60
Grafica 17. Hectáreas sembradas en pasto de corte	61
Grafica 18. Hectáreas sembradas en cultivo forrajero	62
Grafica 19. ¿Ha recibido capacitación en ganadería?	63
Gráfica 20. ¿Considera que la producción de carne es rentable?	64

## ANEXOS

	<b>Pág.</b>
Anexo A. Encuesta aplicada	75
Anexo B. Ficha Técnica de la Encuesta	79
Anexo C. Tabulación de la información obtenida.	80
Anexo D. Tabulación de los datos obtenidos	81
Anexo E. Precios y Promedio de Producción “ASOGROMESAN” año 2012	96
Anexo F. Trabajo de Campo	98

## RESUMEN

TITULO: ANÁLISIS DE LA CADENA PRODUCTIVA DE LA CARNE BOVINA. CORREGIMIENTO DE YARIMA, VEREDA LOS COLORADOS, SAN VICENTE DE CHUCURI, DEPARTAMENTO DE SANTANDER. AÑO 2011.\*

**AUTORES:** ANA MARIA JAIMES MORENO  
NATALIA SANTAMARIA QUIJANO\*\*

**PALABRAS CLAVES:** Cadena Productiva, Cadena Cárnica Bovina, Competitividad, Productividad, Variables.

### **DESCRIPCION:**

El presente documento es el resultado del análisis realizado durante la práctica en el Campo Escuela Colorado CEC convenio interadministrativo UIS-ECOPETROL. En ésta práctica realizamos un diagnostico inicial del estado actual de la cadena cárnica bovina del corregimiento de Yarima, teniendo en cuenta cada uno de los factores presentes en los eslabones que conforman la cadena.

El desarrollo y gestión de las cadenas es una estrategia que permite promover la competitividad económica de una región, sin embargo, esta competitividad se logra, no solo a partir de las características o potencialidades internas, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno. El Estado, los clientes y los distribuidores entre otros, juegan un papel primordial en la articulación de la cadena. Por tanto, para el presente análisis se tomó como base teórica, además de la metodología para cadenas productivas, la teoría del desarrollo endógeno caracterizada por la toma de decisiones de las opciones de desarrollo a nivel local, el control sobre estos procesos y la retención de los beneficios del desarrollo en el territorio.

El análisis de la cadena se inició con un diagnostico, determinando las variables relevantes en la competitividad del sector y aquellas en las cuales se presentan falencias. Se realizó un análisis estadístico de las variables presentes en cada uno de los eslabones que conforman la cadena y se sugirieron algunas estrategias para mejorar la productividad y el nivel competitivo de la región mediante la matriz DOFA.

---

\* Trabajo de Grado.

\*\* Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía. Director Rafael Vásquez.

## ABSTRACT

TITLE: ANALYSIS OF THE PRODUCTIVE CHAIN OF BEEF, TOWNSHIP OF YARIMA, THE COLORADOS SIDEWALK, SAN VICENTE DE CHUCURI, DEPARTMENT OF SANTANDER. YEAR 2011.\*

**Authors:** ANA MARIA JAIMES MORENO  
NATALIA SANTAMARIA QUIJANO\*\*

**KEY WORDS:** PRODUCTIVE CHAIN, BEEF CHAIN, COMPETITIVENESS, PRODUCTIVITY, VARIABLES.

### DESCRIPTION:

This document is the result of the analysis conducted during the Internship done at the Campo Escuela Colorado CEC through the UIS - ECOPETROL administrative agreement. It includes an initial diagnosis of the current state of bovine meat chain township of Yarima, taking into account each one of the relevant factors for the production chain development.

The production chain management is a strategy that aims to promote the regional economic competitiveness; however, this competitiveness is achieved not only from internal aspects, it is also determined by external factors associated with the environment. The State, customers and distributors among others, play a major role in the articulation of the production chain.

This analysis will have as theoretical support, additionally to the production chain methodology, the theory of endogenous development characterized by local development decisions, control over these processes and land retention development benefits.

The production chain analysis began with a diagnosis to determine the relevant variables for the regional competitiveness and those in which failures occur. A statistical analysis of the variables was performed for each one of the production chains links. The outcome of this analysis is the set strategies to improve regional productivity and competitiveness from the SWOT matrix.

---

\* Dissertation.

\*\* Faculty of Human Sciences. School of economics. Director of thesis: Rafael Vásquez.

## INTRODUCCIÓN

En Colombia, el desarrollo económico ha sido débil en algunos sectores; en el agropecuario, por ejemplo, no todas sus potencialidades se han aprovechado, presenta bastante desigualdad económica en relación con las zonas urbanas y carece de estrategias regionales para su desarrollo.

No se ha contemplado la asignación de responsabilidades en materia de desarrollo económico local que generen cambios estructurales en la esfera económica y social. Parte de la solución en el sector rural es conocer sus verdaderas dificultades en los bajos rendimientos productivos y económicos, la poca visión empresarial, la tímida labor gremial, el bajo desarrollo de la estructura para el mercadeo y la comercialización entre otros aspectos, que hacen que no se presenten niveles de desarrollo local adecuados permitiendo una mayor participación de toda una comunidad involucrada.

En respuesta a esta necesidad se ha desplegado una conceptualización del desarrollo económico y un adecuado diseño de políticas locales en este campo. El objetivo de promover el desarrollo económico rural prácticamente no tiene oposición alguna, sin embargo, para efectos de aumentar la actividad económica e incrementar el empleo y los ingresos de la población, no basta solamente con la bondad de los objetivos y la racionalidad del diseño. Se requieren proyectos efectivos que puedan tener un impacto real, lo más importante de estos es la existencia en el territorio, de potencialidades no aprovechadas actualmente.

La teoría de desarrollo local define un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a la mejora del bienestar de la población en una localidad o región.

Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede convenir en denominarla desarrollo local.<sup>1</sup>

Por lo tanto, se enfatiza en la formulación y análisis de una cadena productiva de carne bovina en pro del desarrollo local de la región, que beneficie directamente una comunidad con altos índices de atraso y pobreza, con bastantes necesidades básicas insatisfechas.

El análisis se desarrolló en el marco del convenio inter-administrativo celebrado entre la Universidad Industrial de Santander, UIS, y ECOPETROL, en el programa Campo Escuela Colorado, que busca fortalecer la formación integral de los estudiantes al incorporar un componente práctico en sus programas académicos y desarrollar proyectos de investigación y apropiación tecnológica; así mismo, propiciar el entrenamiento en áreas afines al sector de hidrocarburos y mejorar las condiciones de vida de la población.

Actualmente la región refleja sus labores tradicionales en tres ejes vitales. El primero de ellos es la actividad agrícola, considerando a esta región como una gran despensa en el departamento de Santander. Adicionalmente esta actividad está generando un auge con los cultivos de palma africana, bajo el modelo de monocultivo; pero los campesinos no lo ven como una opción que les permita el desarrollo económico, pues al retornar a sus fincas después del desplazamiento forzado por la violencia, optaron por la vinculación como contratistas a empresas que hay actualmente en la zona, siendo más, los perjuicios recibidos por la explotación a la que se ven sometidos. El segundo eje es la ganadería que ha disminuido en los últimos años, afectada por la pérdida de su vocación y el tercer eje es la explotación minera enmarcándose en una economía difícil ya que se enfrenta al no poder cumplir en totalidad la creciente necesidad de empleo de la

---

<sup>1</sup> Vásquez Barquero, Antonio. Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, julio de 1998.

región, sin embargo directamente afecta el entorno social y económico pues la mayoría de la población prefiere dedicarse a esta actividad y abandonar la agricultura y la ganadería.

A partir de estos antecedentes se genera una convicción por parte de la comunidad de proporcionar técnicas de producción altamente competitivas que permitan un desarrollo económico local, social y ambiental del corregimiento de Yarima en el sector urbano y en el sector rural de la vereda los colorados.

## 1. MARCO TEORICO

La región, independientemente de cómo sea definida, no es una abstracción sino una instancia simbólica que se construye a partir de relaciones, lenguajes, afectos y procesos de cambio que ocurren en su territorio.<sup>2</sup>

La generación y consolidación de ventajas competitivas al interior de una empresa o región guarda una estrecha relación con las condiciones de su entorno. Estas condiciones evidencian la importancia de la generación de valor en el nivel individual de la firma, para el caso de las empresas, y de la incidencia en los procesos de generación de riqueza en las sociedades. Esta competitividad se logra, no solo a partir de las características o potencialidades internas, sino que también está determinada por factores externos asociados a su entorno. En este sentido, las relaciones con proveedores, el Estado, los clientes y los distribuidores, entre otros, generan estímulos y permiten articulaciones que facilitan la creación de ventajas competitivas<sup>3</sup>.

Sin embargo, generar esta articulación entre los diferentes agentes económicos en una región, implica la implementación y el desarrollo de capacidades en los individuos, además de iniciativas de emprendimiento a nivel local. Por tanto, para el presente análisis se tendrá como base teórica, además de la metodología para cadenas productivas, la teoría del desarrollo endógeno caracterizada por la toma de decisiones de las opciones de desarrollo a nivel local, el control sobre estos procesos y la retención de los beneficios del desarrollo en el territorio<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> <http://www.slideshare.net/mgaviria1962/crecimiento-economico-regional>

<sup>3</sup> Cadenas Productivas, enfoques y precisiones conceptuales. Jairo Guillermo Isaza Castro. Universidad Externado de Colombia.

<sup>4</sup> Ochoa Alejandro, "Desarrollo Endógeno y ciudadanía" Fundeciti Mérida. 2006

## 1.1. ENFOQUE TEÓRICO DEL CONCEPTO CADENA PRODUCTIVA

La literatura Internacional ha expuesto algunos aportes que contribuyeron a la conformación del concepto actual de cadena productiva. En los primeros trabajos de Hirschman<sup>5</sup> en 1958, sobre el desarrollo económico se evidencia la aparición por primera vez de “encadenamientos” de cooperación entre empresas, los cuales explicaban los mayores niveles de generación de riqueza en las economías industrializadas., para Hirschman, los encadenamientos forman una secuencia de decisiones de inversión, las cuales suceden durante los procesos de Industrialización, característica principal del desarrollo económico en una región. Estas decisiones de inversión pueden movilizar recursos subutilizados que se encuentran excediendo los efectos incrementales sobre la eficiencia y la acumulación de riqueza.

El factor en los encadenamientos, que hace posible el desarrollo económico y la industrialización, es la capacidad empresarial, reflejada en la óptima articulación de acuerdos contractuales o contratos de cooperación que facilitan y hacen más eficientes los procesos productivos.

Según Hirschman, los encadenamientos hacia atrás representan las decisiones de inversión y cooperación orientadas al fortalecimiento de la producción de materias primas y de bienes de capital necesarios en la elaboración de productos finales, Por otra parte, los encadenamientos hacia adelante surgen a partir de la necesidad de los empresarios de promover la creación y diversificación de mercados para la comercialización de los productos ya elaborados.

Más adelante, Porter<sup>6</sup> formularía que la generación de ventajas competitivas al interior de las empresas obedece, entre otros, a la articulación eficiente de la misma alrededor de una “cadena de valor” que va desde los proveedores de

---

<sup>5</sup> Albert Hirschman. **The Strategy of Economic Development**, Yale University Press, New Haven, 1958.

<sup>6</sup> Michael Porter. **Competitive Advantage**, Free Press, Nueva York, 1985

materias primas e insumos y termina con los servicios encargados de garantizar la satisfacción del consumidor final. Las cadenas productivas tienen su origen conceptual en la escuela de la planeación estratégica. Concretamente, Porter planteó el concepto de “cadena de valor” para describir el conjunto de actividades que se llevan a cabo al competir en un sector y que se pueden agrupar en dos categorías: en primer lugar están aquellas relacionadas con la producción, comercialización, entrega y servicio de posventa; en segundo lugar se ubicarían las actividades que proporcionan recursos humanos y tecnológicos, insumos e infraestructura. Según este autor, “cada actividad (de la empresa) emplea insumos comprados, recursos humanos, alguna combinación de tecnologías y se aprovecha de la infraestructura de la empresa como la dirección general y financiera”<sup>7</sup>. Hacia la década de los noventa estos elementos se integraron al diseño de políticas sectoriales y de apoyo empresarial en Latinoamérica bajo el esquema de cadena productiva.

Las nuevas corrientes económicas nos presentan una postura muy diferente a la concepción de desarrollo de un país, su riqueza no está determinada por la posesión de recursos renovables dentro de su territorio; hoy se permite sostener que es el talento humano capacitado y adiestrado lo que crea ventajas competitivas, esto sumado a mecanismos tecnológicos, potencializa el desarrollo de las comunidades, expandiéndose de una estructura local, hacia lo regional, nacional y a los diferentes niveles que le permiten integrarse al mercado global.<sup>8</sup> Es importante recalcar el importante papel que juegan las cadenas productivas en el Proceso Productivo Regional, ya que estas, ponen en línea las diversas actividades de un sector o subsector de bienes industriales o agroindustriales para hacer más rentable los negocios al interior del sector y elevar las ganancias de los

---

<sup>7</sup> Michael Porter. La ventaja competitiva de las Naciones. Plaza y Janés. 1991

<sup>8</sup> Paola RehoRahal. Minicadenas productivas una alternativa para el desarrollo regional.

participantes, en un planteamiento que incorpora con rigor los principios de los clúster y de la microeconomía Neoclásica.<sup>9</sup>

Por ello, se contemplaran los instrumentos de análisis de las cadenas productivas y la influencia de estas en el desarrollo rural, para ello es necesario tener claro que las Cadenas Productivas se subdividen en eslabones, los cuales comprenden conjuntos de empresas con funciones específicas dentro del proceso productivo.

Así, la cadena productiva puede definirse como “un conjunto estructurado de procesos de producción que tiene en común un mismo mercado y en el que las características tecno productivas de cada eslabón afectan la eficiencia y productividad de la producción en su conjunto”<sup>10</sup> y podría caracterizarse como el conjunto de firmas integradas alrededor de la producción de un bien o servicio y que van desde los productores de materias primas hasta el consumidor final.

En la actualidad Colombia utiliza una metodología específica para analizar y evaluar el desempeño de las cadenas productivas en las regiones en las cuales se han implementado. Esta labor de seguimiento se realiza desde la perspectiva del Observatorio Agro cadenas, basada en la propuesta metodológica de Roldán<sup>11</sup>, según la cual los indicadores de competitividad para el monitoreo de las cadenas productivas se dividen en dos grandes categorías:(i) Indicadores de resultado: proporcionan información sobre el desempeño de los productos primarios, intermedios y finales que hacen parte de la cadena en relación con sus competidores extranjeros, bien sea en el mercado nacional o extranjero. (ii) Indicadores de proceso: dan cuenta de las condiciones estructurales de la operación de la cadena, sus eslabones y las firmas que la componen en términos

---

<sup>9</sup>DESARROLLO INTEGRAL REGIONAL. Observatorio de Paz Integral Magdalena Medio. Documento Ocasional N° 3. Noviembre de 2004.

<sup>10</sup> DNP,1998-Referenciado en Onudi, 2004:25

<sup>11</sup> Diego Roldán, “Los Indicadores en el contexto de los acuerdos de competitividad de las cadenas productivas”, en colección Documento IICA. serie competitividad N°17, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Bogotá,2000,pp 19 y 20

de la estructura de costos, la productividad de los factores, el desarrollo tecnológico y la interrelación comercial de los eslabones que componen la cadena<sup>12</sup>.

Existe, agentes externos que afectan el desempeño de la cadena, como políticas públicas, factores ambientales y físicos entre otros, estos inciden en el comportamiento de todos o uno de los eslabones, sin embargo, el primer eslabón de la cadena, es decir los proveedores de insumos y el eslabón transversal – factores externos- no serán material de análisis en el desarrollo del presente trabajo, por lo que se analizará la cadena Cárnica Bovina desde los productores hasta la industria.

Es importante señalar que la zona presenta una pequeña cadena productiva que genera puestos de trabajo y de alguna manera eleva el ingreso de algunos de sus integrantes,<sup>13</sup> esta es una expresión de una vocación productiva regional, en este caso la Ganadería.

## **1.2 ENFOQUE TEÓRICO DE LA TEORIA DEL DESARROLLO ENDÓGENO**

El desarrollo endógeno, contiene características similares a los modelos de crecimiento endógeno. Ambos aceptan la existencia de diferentes sendas de crecimiento de las economías en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión, igualmente, que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes; que el progreso tecnológico es endógeno en los procesos de crecimiento y que existe un espacio para las políticas de desarrollo industrial y regional.

---

<sup>12</sup> Isaza Castro, Jairo Guillermo, Cadenas Productivas enfoques y precisiones conceptuales. Observatorio de entorno de los negocios de la Facultad de Administración de Empresas. Universidad Externado de Colombia.

<sup>13</sup> Paola Alexandra Rego Rahal, Mini cadenas productivas una alternativa para el desarrollo regional.

Sin embargo, la diferencia radica en que la teoría de desarrollo endógeno integra el crecimiento de la producción en la organización social e institucional del territorio, adopta una visión territorial y no funcional de los procesos de crecimiento y cambio estructural, entiende que los mecanismos y las fuerzas del desarrollo actúan sinérgicamente y condicionan la dinámica económica.<sup>14</sup>

El desarrollo Endógeno tiene una visión más compleja del proceso de acumulación de capital, lo que le lleva a plantearse las políticas de desarrollo económico desde el territorio, y darle a la sociedad civil un papel protagonista en la definición y ejecución del futuro de la economía.<sup>15</sup>

Garofoli plantea que el desarrollo local “es un proceso de crecimiento económico y cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local”<sup>16</sup>

Según Barquero, “la teoría del desarrollo endógeno integra y da cohesión a visiones diferentes del desarrollo, como el desarrollo auto centrado, el desarrollo humano, el desarrollo sostenible o el desarrollo desde abajo”.

“De este modo, el desarrollo comienza a ser visto como un conjunto de capacidades generadas endógenamente, ligadas a la calidad de los recursos humanos, la disposición organizativa de los agentes, la creación de entornos adecuados a diferentes fines (inversión, residencia, turismo, innovación), la calidad institucional territorial, las diversas formas de cooperación y aprendizaje, los mecanismos de resolución de conflictos y la coordinación de políticas económico-sociales”<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Antonio Vásquez Barquero, Desarrollo endógeno. Teorías y Políticas de desarrollo territorial, pág. 187

<sup>15</sup> Op.cit. pág. 188

<sup>16</sup> G. Garofoli, Modelos Locales de Desarrollo, 2da Edición, Milán, 1994.

<sup>17</sup> Madoery, Oscar. “Cinco interrogantes fundamentales del Desarrollo Endógeno” Pág. 4

Para Garofoli “un modelo local de tipo endógeno, es aquel caracterizado por la capacidad de transformar el sistema económico y social, de reaccionar a los desafíos externos y de introducir reformas específicas de regulación social a escala local que favorezcan los puntos ya registrados. Además, es un modelo que debería estar basado en la utilización de los recursos locales, en el control a escala local del proceso de acumulación y de la capacidad de innovación, y, por último, en el desarrollo de interdependencias productivas a escala local, ya sean intra o intersectoriales”.<sup>18</sup>

Para iniciar el proceso de un modelo local de tipo endógeno son necesarias, según el autor anteriormente citado, un conjunto de factores entre las cuales dos son fundamentales. (i) La existencia de una aptitud organizativa y empresarial, y (ii) la acumulación de conocimientos y de actitudes sociales incorporadas en la población local. El primer factor puede ser importado, lo que llevaría a un modelo de desarrollo con una primera fase con connotaciones exógenas. El segundo interactúa sinérgicamente con el primero.

Una vez dados los requisitos previamente expuestos, el proceso atraviesa ciertas fases de desarrollo, entre las que se encuentran: la formación de empresas locales, la constitución de un sistema complejo de empresas locales y el aumento de la producción, la apertura de los mercados extra-regionales, el aumento de la presencia de las empresas locales en la economía del área y la eventual necesidad de desarrollar a escala local las capacidades estratégicas y de proyección para garantizar una capacidad de respuesta a los desafíos externos.<sup>19</sup>

Por ello, el presente análisis estará basado en la teoría de desarrollo endógeno y la teoría de cadenas productivas pues es pertinente con los intereses y potencialidades del territorio, en búsqueda de participación de los individuos que

---

<sup>18</sup>Op. Cit.

<sup>19</sup>Op. Cit.

conforman la sociedad, dinamizando la economía local, haciéndola más competente frente a otros mercados.

Igualmente se tendrá en cuenta el Proceso Productivo Regional (PPR) instrumento contemplado en el programa de desarrollo y paz para el Magdalena Medio, este análisis se llevara a cabo en el corregimiento de Yarima, esperando una dinámica y transformación de las potencialidades de la región, con el uso de los factores humanos y naturales; elevando la calidad de vida de todos los pobladores. Al participar en el proceso de producción se generan ingresos que permiten acceder libremente a los bienes finales y al ocio, que en últimas, hacen satisfactoria la vida y además generan excedentes que les permite intercambiar en el mercado de bienes y servicios. El PPR no se hace para generar ganancias o riquezas para un grupo, se hace para lograr el Nivel de Calidad de Vida Aceptable.<sup>20</sup>

Desde este punto de vista, se debe construir un escenario en el que tengan cabida las distintas posibilidades y maneras de ser y de existir; que pueda primar lo colectivo como estructura de la vida en comunidad y permita la re significación permanente de los comportamientos, estilos y prácticas de vida; siempre orientadas hacia el logro de un uso más adecuado e inteligente de los recursos físicos, humanos, naturales, simbólicos, culturales; en función del bienestar general y el acceso equitativo y democrático para todos los individuos que conforman la sociedad.

Teniendo claro que no es posible hablar de lo regional o local sin nombrar paralelamente la globalización y mundialización como escenarios en donde existe un alto grado de complementariedad pese a su independencia, siendo estos imposibles de desarticular; se entiende que lo regional es una resonancia de lo

---

<sup>20</sup> Nivel de Calidad de Vida Aceptable (NVCA), es el conjunto de bienes y servicios, aceptado colectivamente, que permiten a todos y a todas vivir en dignidad en las circunstancias culturales e históricas de la sociedad. Desarrollo Integral Regional. Observatorio paz integral del Magdalena Medio. Noviembre de 2004

que ocurre en el espacio nacional e internacional, de igual manera lo global es manifestación de los acontecimientos en espacios nacionales, por ello la importancia de contemplar la globalización como factor influyente en la puesta en marcha de políticas de desarrollo regional y de proyectos productivos en territorios deprimidos.

## 2. METODOLOGIA PARA EL ANALISIS DE LOS DATOS

El trabajo de campo se realizó, en el marco del convenio inter-administrativo celebrado entre la Universidad Industrial de Santander, UIS, y ECOPETROL, en el programa Campo Escuela Colorado; se recolectó información primaria y secundaria, lo cual nos permitió describir, caracterizar y analizar los diferentes eslabones de la cadena cárnica del corregimiento de Yarima. Parte de la información conexas al sector deriva de diversas fuentes secundarias que han efectuado diagnósticos, análisis y temas coyunturales del sector ganadero en el corregimiento.

Así mismo, para el análisis se recopiló información primaria proveniente de las personas dedicadas a la actividad ganadera y/o asociados de "ASOGROMESAN", (Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano) referente a volúmenes de operación y capacidad instalada, producción (productos y subproductos), costos, precios de compra y venta, modalidades de negociación, riesgos y pérdidas, tipo de clientes y cantidad de intermediarios.

Adicionalmente, en el análisis se incluyó una encuesta ganadera (anexo A) que nos proporcionó datos sobre el comportamiento, sistemas de producción, inventarios, productividad, y uso de mano de obra de la cadena cárnica durante el año 2011.

Para la captura de datos se realizó un censo con encuestas a las 98 personas pertenecientes y/o asociadas a "ASOGROMESAN" (Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano) es decir, la totalidad de la población objetivo del estudio. Al finalizar el trabajo de campo se obtuvo un total de 78 encuestas efectivas (Anexo D). Sea asume la calidad de esta muestra en

cuanto a tamaño y representatividad esperando un comportamiento similar al de una muestra obtenida a partir de un diseño probabilístico con un muestreo aleatorio simple.

Es necesario mencionar que en algunas variables la tasa de no respuesta es relevante, ya que aunque se explicó que la información solicitada era estrictamente confidencial y que únicamente se utilizaría para analizar las tendencias generales de la cadena y no la situación particular de cada asociado, no fue posible acceder a la información completa ya que consideraron que se trataba de temas muy sensibles de carácter privado, y en otros casos los asociados manifestaron no tener conocimiento de algunos aspectos de los que se pretendía indagar en la encuesta, por estas razones es posible que la medida de precisión o máximo error permitido presentado en el análisis puede estar subestimado.

## **2.1 ESTADISTICA DESCRIPTIVA**

El análisis utilizó la Estadística Descriptiva como herramienta que presenta y caracteriza un conjunto de datos con el fin de describir apropiadamente las diversas características de ese conjunto. Los datos que se obtuvieron de fuentes primarias a través de la encuesta aplicada a los productores de carne bovina del corregimiento se sintetizaron mediante tablas de frecuencia y gráficos resumen,

### **2.1.1 Tablas de Frecuencia.**

Las tablas de frecuencia nos permitieron organizar los datos en grupos de valores que describen una característica y muestra del número de observaciones del conjunto de datos, que caen en cada una de las clases.

A sí mismo la tabla de frecuencia, permitió representar gráficamente la estructuración y ordenación de los datos recogidos que corresponden a caracteres cuantitativos y cualitativos.

Finalmente se empleó el instrumento metodológico de la matriz DOFA, que permitió identificar y analizar fortalezas y las consecuentes debilidades dentro de la asociación de ganaderos, así como las oportunidades y amenazas identificadas por la información obtenida en el trabajo de campo.

### 3. GENERALIDADES DEL SECTOR CÁRNICO BOVINO

#### 3.1. SECTOR CÁRNICO EN COLOMBIA

La ganadería bovina es una actividad generalizada, desarrollada a lo largo y ancho del territorio Colombiano, es considerada un renglón socioeconómico de importancia en la economía nacional<sup>21</sup>, y en el desarrollo del país; siendo esta una de las actividades económicas con mayor presencia rural en el país.

Según FEDEGAN, Colombia tiene una perspectiva de crecimiento en producción de 22% en carne bovina; actualmente esta contribución representa el 1.7% del PIB nacional, 20% del PIB agropecuario, el 53% del PIB pecuario y a su vez entre la dinámica genera el 7% de empleos directos del total nacional, que equivale a 2.5 veces el sector avícola y 3.3 veces el sector cafetero<sup>22</sup>, así mismo es importante tener presente que los Colombianos destinan en promedio el 7.1% de sus ingresos al consumo de carne y lácteos bovinos.

El ministerio de Agricultura en Colombia determinó que la cadena de ganado está conformada por eslabones: proveedores de insumos, productores primarios, comerciantes de ganado en pié, plantas de sacrificio, distribuidores mayoristas, industria procesadora, distribuidores minoristas y consumidores. A su mismo estos eslabones de la cadena cárnica bovina incluyen la producción<sup>23</sup> de ganado en sus diversas etapas, el transporte de ganado vivo, las actividades de sacrificio, la comercialización del ganado en canal y la producción de carne bovina para el consumo humano. Ver Grafica 1.

---

<sup>21</sup> Plan estratégico de la Ganadería Colombia 2019. Federación Nacional de Ganaderos FEDEGAN

<sup>22</sup> Colombia. Situación actual y futura sector carne Bovina. FEDEGAN 2011

<sup>23</sup> Incluye cría, destete, levante y ceba o engorde.

### Grafica 1. Eslabones de la Cadena Cárnica Bovina



Fuente: Elaboración propia

En Colombia según FEDEGAN<sup>24</sup>( Federación Nacional de Ganaderos) hay 496.147 predios dedicados a labores ganaderas, de los cuales el 82% un poco mas de 405.000 cuentan con un máximo de 50 animales y un 16.9% algo más de 83.848 predios tienen máximo 10 animales; además el 58.7% del inventario bovino actual se dedica a la producción de carne entre la que se define un 35% para doble propósito y un 6.4% a la producción de leche; es decir con 27 millones de cabezas aproximadamente Colombia se encuentra entre los primeros países en hatos bovinos del mundo, destacándose en la producción de ganado bovino.. Así mismo la ganadería realiza un aporte de 950.000 empleos y es también el primer generador de empleo directo del país, sin embargo el nivel educativo de esta mano de obra es muy bajo pues se estima que un 15% no ha estudiado y el 33% ha hecho apenas algunos cursos de primaria; esto ocasiona una disminución en la competitividad del sector.

### 3.2 PRODUCCIÓN EN EL DEPARTAMENTO SANTANDER

El Departamento de Santander gracias a su ubicación geográfica y su localización estratégica cuenta con una privilegiada posición, por la diversidad de los climas, suelos y topografías, que hacen del departamento una fuente para el desarrollo

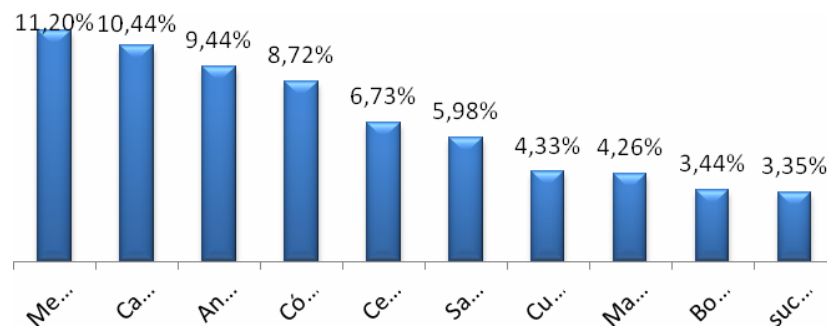
---

<sup>24</sup> [www.fedegan.org.co/](http://www.fedegan.org.co/)

ganadero regional y una oportunidad de gran importancia socioeconómica para el desarrollo del departamento y fomento de la especie bovina.

Santander cuenta con un inventario bovino que corresponde con el 5,98% del nacional, dedicado a explotaciones de cría (33.4%); doble propósito (47.3%) y ceba (19.2%), situados a lo largo del territorio Santandereano<sup>25</sup>.entre las razas que Predominan en el departamento de Santander encontramos la Cebú (Brahman) y sus cruces con Holstein, Normando, Pardo Suizo, China Santandereana, Blanco Orejinegro, Simmental, Beefmaster y Santa Gertrudis.

**Gráfica 2. Participación porcentual del inventario del inventario Bovino**



Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria 2010.

En cuanto a uso del suelo en labores pecuarias se cuenta con una extensión de 1.739.278 Ha, cultivadas en pastos naturales como Paja comino (*Homolepsis Aturensis*), Maciega (*Paspalum Virgatum*), Vendeaguja (*Cortadería Nítida*), Bahía o Tenza (*Paspalum Notatum*), Falsa poa (*Holcus Lanatus*) y en pastos mejorados se destacan las siguientes especies Brachiaria: Decumbes, Brisantha, Mutica, Humidícola, Radicans, Puntero (*Hyparrhemia Rufa*), Gordura, Melinis munutiflora), Estrella (*Cynodon Nlemfuensis*), Angleton (*Dichanthium Aristatum*),

<sup>25</sup> [www.minagricultura.gov.co](http://www.minagricultura.gov.co)

Climacuna (*Dichanthium Annulatum*), Guinea (*Panicum Maximun*), Carimagua (*Andropogon Gayanus*), Alemán (*Echinochloa Polytachia*), Kikuyo (*Pennisetum Clandestinum*), Raigras Ingles (*Lolium Perenne*), Oloroso (*Anthoxanthum Odoratum*)

**Tabla 1. Superficie del suelo según Departamento**

Departamento	Agrícola	Pecuario	Bosques	Otros usos	Total superficie	Total explotaciones agropecuarias
<b>Hectáreas</b>						
<b>Total nacional</b>	<b>3.353.058</b>	<b>39.150.220</b>	<b>7.148.612</b>	<b>1.055.739</b>	<b>50.707.627</b>	<b>1.579.229</b>
Antioquia	310.089	2.798.863	672.185	146.339	3.927.477	97.489
Atlántico	9.896	252.686	10.055	7.816	280.453	6.305
Bolívar	102.728	1.287.284	54.476	31.662	1.476.150	19.986
Boyacá	122.916	1.120.697	508.351	31.114	1.783.077	316.023
Caldas	99.555	425.881	115.789	5.858	647.083	20.053
Casanare	181.406	3.632.455	134.190	89.345	4.037.396	21.253
Cauca	173.144	825.096	246.396	39.056	1.283.691	104.611
Cesar	148.108	1.645.794	93.081	58.916	1.945.899	16.478
Córdoba	103.007	1.728.645	20.275	43.348	1.895.276	50.092
Cundinamarca	181.626	1.452.866	330.199	64.807	2.029.498	191.752
Huila	181.512	1.071.273	76.543	22.975	1.352.303	79.849
La Guajira	18.556	1.592.984	32.705	34.636	1.678.881	5.778
Magdalena	104.333	1.467.868	58.090	41.461	1.671.751	13.580
Meta	224.887	5.018.377	75.498	56.144	5.374.906	28.034
Nariño	147.507	570.379	51.932	19.895	789.713	185.212
Norte de Santander	98.265	837.842	349.978	43.190	1.329.276	52.041
Quindío	56.840	71.627	23.512	7.862	159.841	7.797
Risaralda	78.093	87.262	27.365	8.127	200.847	12.399
Santander	208.053	1.739.278	351.998	56.120	2.355.449	105.102
Sucre	70.657	783.251	6.620	22.573	883.102	31.149
Tolima	262.544	1.347.220	188.461	15.046	1.813.270	83.701
Valle del Cauca	298.138	570.523	132.138	50.255	1.051.054	35.176
Otros departamentos	171.196	8.822.073	3.588.773	159.192	12.741.233	95.368

**\*Se refiere al uso del suelo encontrado el día de la entrevista**

Fuente: Encuesta nacional agropecuaria 2010. MADR-DANE-CCI

En este sentido la ganadería se orienta en determinadas regiones y/o fincas a la producción de cría y leche (doble propósito) (47.3%), cría comercial (33.4%), ceba (19.2%) con diferentes modelos de integración en cría-ceba; cría- leche-ceba; cría-leche; cría-ceba<sup>26</sup>.

De la zona rural ocupada en el departamento de Santander el 81,8% tienen actividad agropecuaria, sin embargo la actividad dedicada al sistema de producción de leche es mínima, por lo tanto el sistema de producción de carne tiene mayor preferencia como se observa en la tabla.4

**Tabla 2. Inventario de ganado Bovino por orientación de raza según Departamento**

Departamento	Orientación de la raza			Total inventario
	Carne	Leche	Doble propósito	
Número de cabezas				
<b>Total nacional</b>	<b>20.424.421</b>	<b>1.395.902</b>	<b>5.933.667</b>	<b>27.753.990</b>
Antioquia	1.881.240	288.885	450.390	2.620.515
Atlántico	130.448	541	90.366	221.355
Bolívar	571.159	4.619	252.252	828.030
Boyacá	393.823	139.982	421.753	955.558
Caldas	373.346	9.464	115.480	498.290
Casanare	2.827.600	1.720	66.785	2.896.105
Cauca	239.980	24.308	144.636	408.924
Cesar	961.602	56.149	850.649	1.868.400
Córdoba	2.190.710	18.049	210.799	2.419.558
Cundinamarca	528.629	328.252	345.970	1.202.851

<sup>26</sup> <http://www.minagricultura.gov.co>

Departamento	Orientación de la raza			Total inventario
	Carne	Leche	Doble propósito	
Número de cabezas				
Huila	546.003	18.552	161.192	725.747
La Guajira	98.360	264	385.486	484.110
Magdalena	590.534	6.314	585.634	1.182.482
Meta	2.979.093	12.454	116.914	3.108.461
Nariño	48.336	236.732	6.794	291.862
Norte de				
Santander	244.529	38.976	221.061	504.566
Quindío	24.645	25.225	19.800	69.670
Risaralda	69.906	7.235	23.072	100.213
Santander	1.371.346	30.433	257.776	1.659.555
Sucre	623.105	100	307.661	930.866
Tolima	625.200	36.418	225.092	886.710
Valle del Cauca	459.718	35.147	91.918	586.783
Otros departamentos	2.645.111	76.084	582.189	3.303.384

Fuente: Encuesta nacional agropecuaria 2010. MADR-DANE-CCI

El departamento de Santander actualmente mejora con las explotaciones dedicadas a la cría y selección de ganados puros para mejoramiento animal, cuyo impacto será medido en la calidad y desarrollo ganadero del departamento.

El sistema de producción orientado al doble propósito se ha ido incrementado en Santander, como una alternativa económica para mejorar los recursos disponibles en las fincas y a su vez para obtener una permanente liquidez (ingresos diarios)

que le permiten al productor, con el producido de la leche, atender los gastos de administración y costos salientes producto de la explotación ganadera.

### **3.3 PRODUCCIÓN PECUARIA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DE CHUCURÍ**

El municipio de San Vicente basa su economía especialmente en el desarrollo del sector agropecuario y en menor medida, en la aparición de explotaciones de índole minero. Se ha estimado que cerca del 85% de la población rural está dedicada a las labores agrícolas, el 14% se especializa en labores pecuarias y tan solo el 1% desempeña labores de tipo minero.

A partir del número de hectáreas mejoradas se puede deducir que los ganaderos de la región están procurando implementar nuevas técnicas que mejoren no solamente las tierras sino también la calidad del alimento suministrado a los animales, obteniendo como resultado un producto final de mejor calidad.

A si mismo se evidencia que Los pequeños hatos ganaderos son manejados de manera poco tecnificada y actualmente cada explotación bovina se maneja de forma individual, llegando el producto final, de cada explotación ya sea carne o leche a los intermediarios, que en resumidas cuentas reciben más beneficios que el productor.

- **Inventario Bovino**

**Tabla 3. Inventario de ganado Bovino San Vicente de Chucurí 2008 - 2011**

Inventario bovino								
Machos < 12 meses	Hembras < 12 meses	Machos de 12 a 24 meses	Hembras de 12 a 24 meses	Machos de 24 a 36 meses	Hembras de 24 a 36 meses	Machos > 36 meses	Hembras > 36 meses	Total
4.820	4.910	4.870	4.850	4.999	9.260	7.830	21.680	63.219

Fuente: Plan de desarrollo Municipal San Vicente de Chucurí 2008-2011

- **Orientación del Hato**

**Tabla 4. Orientación del Hato**

PROPOSITO	PORCENTAJE	RAZA O CRUCE PREDOMINANTE
LECHE	11	TAURUS
CARNE	45	INDICUS
DOBLE PROPOSITO	44	F1

Fuente: Plan de desarrollo Municipal San Vicente de Chucurí 2008-2011

El municipio cuenta con un diagnóstico real de la población bovina de 63.219 cabezas de ganado, el tipo de explotación ganadera está dividida en un 44% para doble propósito, 45% para carne y un 11% para leche; la mayor cantidad de reses son hembras mayores de 36 meses con 21.680 cabezas, igualmente hembras de 24 a 36 meses con 9.260 reses.

- **Comercialización**

**Tabla 5. Sacrificio, peso y precio promedio para la comercialización**

GENERO	TOTAL SACRIFICIOS AÑO 2011	PESO PROMEDIO AÑO 2011	PRECIO PROMEDIO AÑO 2011
MACHOS	1555	419	2500
HEMBRAS	1630	385	2200

Fuente: Plan de desarrollo Municipal San Vicente de Chucurí 2008-2011

En el Municipio se sacrificaron en el año 2011, 1.555 machos y 1630 hembras, con un peso promedio de 419 kilogramos para los machos con un precio de venta en \$2.500. Igualmente el peso al momento del sacrificio en las hembras fue de 385 kilogramos con un precio de ventas de \$2200.

- **Hectáreas y variedad de pastos**

**Tabla 6. Total de hectáreas sembradas en pastos**

TIPO DE PASTOREO	AREA	VARIEDAD PREDOMINANTE
CORTE	15.000	KING GRASS O PERUANO
NATURAL	24.600	SABANA
MEJORADA	25.000	BRACHIARIA DECUMBES
CULTIVO FORRAJERO	1.300	CAÑA FORRAJERA

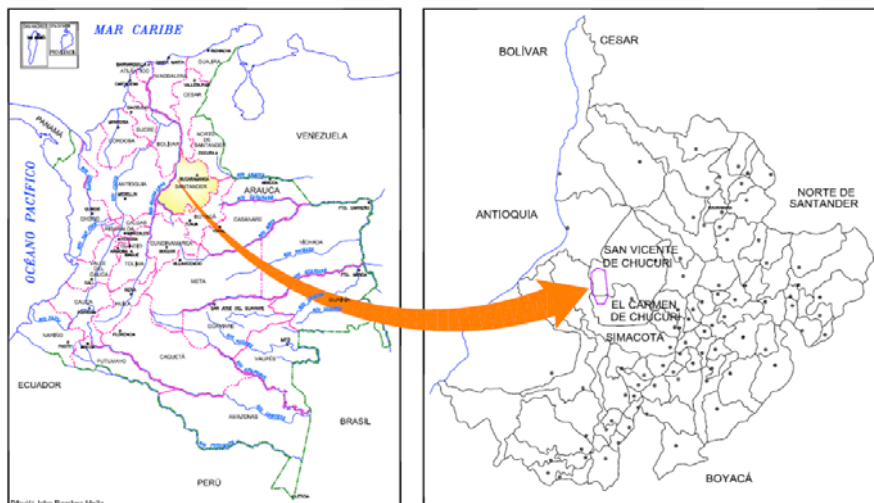
Fuente: Plan de desarrollo Municipal San Vicente de Chucurí 2008 – 2011

### 3.4 CORREGIMIENTO DE YARIMA

**3.4.1 Ubicación Geográfica** El corregimiento de Yarima perteneciente al municipio de San Vicente de Chucuri, esta ubicado en la Provincia de Mares en el Departamento de Santander, la economía de dicho corregimiento esta influenciada principalmente por dos sectores, el petroleo y la palma.

Yarima se encuentra ubicado geograficamente, dentro del campo colorado, el cual es administrado en la actualidad por la Universidad Industrial de Santander. En la siguiente figura se puede observar en color purpura la zona demarcada por el campo colorado con sus respectivos pozos en color naranja, y la ubicación del Corregimiento de Yarima.

**Mapa 1. Ubicación geográfica de Yarima en Santander**



Fuente: Campo Escuela Colorado. UIS

El sector es influenciado fuertemente por la economía de la palma, liderada por empresas palmicultoras las cuales crearon la fundación FRUTO SOCIAL DE LA PALMA, para generar, gestionar, acompañar y desarrollar proyectos educativos,

socioproductivos, organizativos y ambientales, que aporten al mejoramiento de la calidad del vida del sector.

**3.4.2. Principal actividad económica y caracterización de la población.** El desarrollo económico de la región se ha enmarcado en tres ejes principales, la producción pecuaria, la producción agrícola a nivel del monocultivo de palma africana y la explotación minera; esta última no cubre la necesidad de empleo en la región, puesto que demanda mano de obra especializada en dichas labores y la cultura e identidad de los habitantes de Yarima, está orientada hacia la producción pecuaria y agrícola; además Yarima no cuenta con un modelo de desarrollo económico, social y financiero sostenible en el largo plazo.

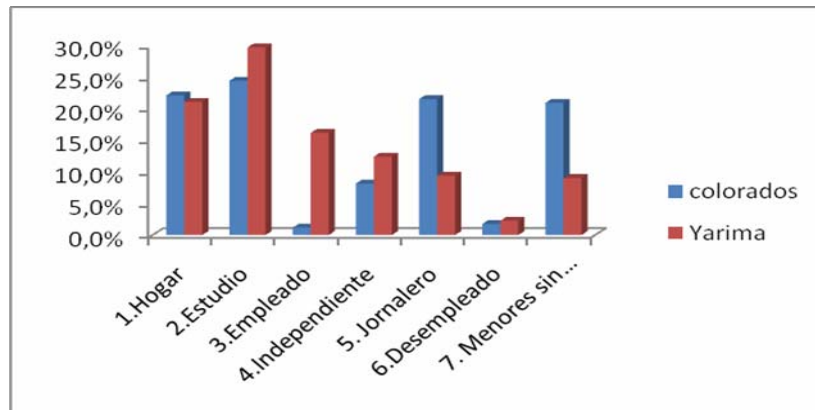
La ganadería en Yarima presenta baja producción y, por lo tanto, baja productividad, lo que hace que la rentabilidad sea baja, pues la mayoría de las fincas no son concebidas como empresas, carecen de registros técnicos, no cuentan con inventarios ni proyecciones, desconocen los costos de producción, tampoco tienen un sistema de evaluación de los programas de reproducción, no hay metas claras ni evaluación de los registros existentes, se presenta desconocimiento de la legislación laboral, poca capacitación y malos manejos administrativos.

La población presenta necesidades básicas insatisfechas, el 3% de 600 familias viven en condiciones de extrema pobreza y hacinamiento. En general, las condiciones de vivienda, son precarias e improvisadas, carentes de Servicios Públicos: Agua Potable y alcantarillado, contando únicamente con el servicio de luz eléctrica.

Los habitantes de Yarima se han caracterizado por poseer una cultura ganadera, esta se ha ido perdiendo con el transcurso de los años y con la inclusión de nuevas formas de producción como los monocultivos y la industria petrolera. A

continuación se presentan las actividades económicas a las que se dedican los pobladores del corregimiento de Yarima (zona urbana) y la zona rural denominada los colorados.

**Grafico 3. Principal Ocupación**

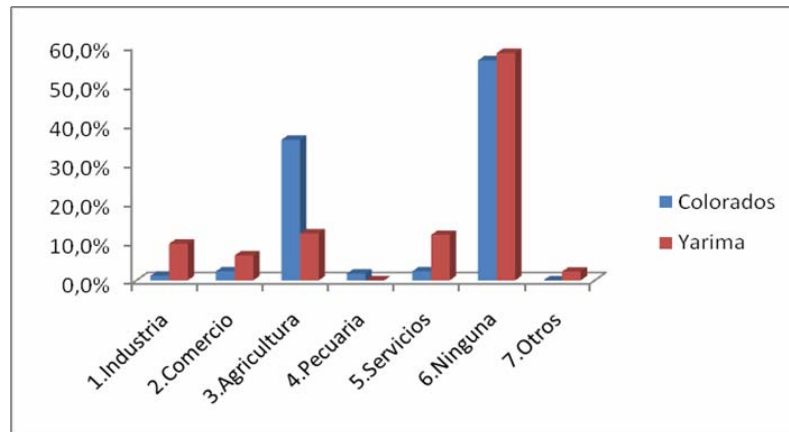


Fuente: Diagnostico socio económico Escuela de Trabajo Social UIS

En el Grafico 3, se encontró que el estudio es la mayor ocupación en la cual invierten su tiempo los habitantes, tanto de los colorados (zona rural) con un 24.4%, como en Yarima (casco urbano) 29.9%. Las labores del hogar tienen un 22.1% y 21.1% respectivamente. A su vez el mayor porcentaje de personas empleadas en alguna empresa es mucho más elevada en Yarima 16.2% que en Colorados 1.2%, la ocupación como jornaleros en los colorados es mayor que en Yarima con un 21.5% a 9.4% respectivamente. Es importante resaltar que la zona rural (colorados), se encuentra excluida de un sistema productivo bien establecido, es decir el número de empleados por parte de una empresa que les brinde todas las garantías laborales es bastante pequeño, contrario a lo que sucede en el casco urbano en donde se tiene más acceso a estas empresas, siendo la principal ocupación que genera ingresos a la población que se dedica a ello. En cambio la ocupación como Jornalero en la zona rural es la principal actividad que les permite devengar unos ingresos a los habitantes de esta zona. El

12.4% de personas en Yarima se ocupan como independientes realizando labores en sus propios terrenos y 8.1% lo hacen igualmente en Colorados.

**Grafico 4. Principal actividad económica**



Fuente: Diagnostico socio económico Escuela de Trabajo Social UIS

En la anterior grafica se observa , que el 56.4% de los pobladores de la zona rural los colorados no se dedican a ninguna labor, ya que muchos de ellos son menores sin ninguna ocupacion, se encuentran estudiando o se de dican a labores del hogar; por ello el alto porcentaje tanto en colorados como en Yarima, esta última con un 58.6%.

Es importante recalcar que la participación de la mujer en las actividades anteriormente descritas no es elevada, ya que ellas en su gran mayoría se encargan de las labores del hogar, actividad por la cual no reciben ningún tipo de remuneración, lo cual impide un aporte monetario a los ingresos netos de la familia.

#### **4. CARACTERÍSTICAS DEMOGRÁFICAS E IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR CARNICO EN EL CORREGIMIENTO DE YARIMA**

El corregimiento de Yarima es un territorio, en el que se destaca como principal eje de la zona; la ganadería, siendo esta una de las actividades característica de su identidad cultural y que gracias a la ubicación geográfica es una de las fuentes generadoras de empleo en la zona. Es importante tener en cuenta que esta ubicación hace de la zona una ruta obligada de acceso a municipios como el Carmen de Chucuri, Simacota, Santa Helena del Opón, el corregimiento de Santo Domingo, la explanación, El Centenario, del mismo Yarima y toda la región, hacía otros lugares del departamento y del país,<sup>27</sup> a si mismo la proximidad con la vía Panamericana permite a la región un mayor intercambio económico con ciudades como Bogotá, Medellín, Cartagena, Cali y Bucaramanga.

Tradicionalmente la ganadería ha tenido una gran importancia socioeconómica, como se ha mencionado y esto es en gran parte al suelo, el clima y mano de obra que han hecho de esta actividad particularmente importante en la región.

Actualmente en el corregimiento de Yarima se encuentra establecida la Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano<sup>28</sup>. "ASOGROMESAN", identificada con el NIT número 900.175.998-0 inscrita en la cámara de comercio de Barrancabermeja en la fecha 28/09/2007. El objeto general es propender por el desarrollo integral, agrícola, pecuario y social de la región y cuyo eje temático de la asociación es mejorar la competitividad con el

---

<sup>27</sup> <http://www.sanvicentede-chucuri-santander.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=m-t1--&x=10334>

<sup>28</sup> [www.camaradecomercio.gov.co](http://www.camaradecomercio.gov.co)

fomento de proyectos productivos agropecuarios para un crecimiento económico con desarrollo social.

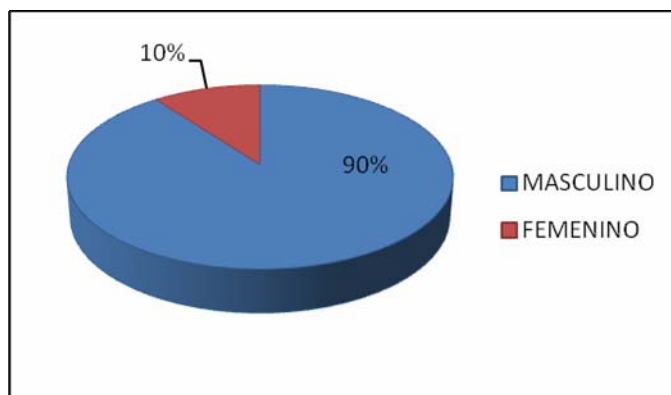
Este sector productivo se enfrenta a un desafío de cambio de las tendencias negativas que se han dando en los últimos años. Lo que se quiere es un sector que logre ser más competitivo, se sugiere el producto del aporte útil de este análisis para los productores y en general a todo aquel que se preocupe por el desarrollo rural del corregimiento.

El supuesto de este análisis parte de que la crisis de la ganadería de carne bovina en el corregimiento, es producto de un descenso de productividad y competitividad, inicio de múltiples causas originadas desde el sector primario de producción y en factores externos (políticas económicas).

#### **4.1. INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA**

En la información recopilada a 78 Asociados mediante trabajo de campo y entrevistas, se determinó que la actividad ganadera es realizada en un 90% por el género masculino, frente a un 10% del género femenino. Situación que genera mayor empleo para los hombres, quienes cuentan con mayor capacidad para realizar este tipo de labores, sin embargo las pocas mujeres que son asociadas enfatizan que no cuentan con capacidad de negociación y conocimiento en temas de actividad ganadera, por lo que a veces no son tomadas en cuenta y se dedican en su mayoría al hogar y a labores de apoyo en el predio.

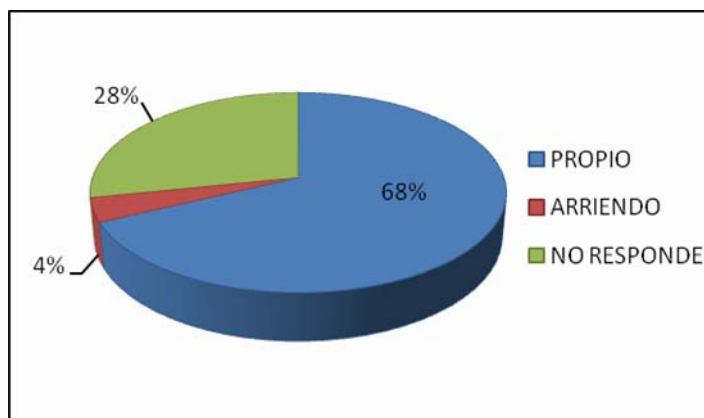
**Grafica 5. Participación por género en actividad ganadera.**



Fuente: Elaboración propia

A sí mismo se determina que el 68% de los asociados cuenta con predios de origen propio, un 4% cuenta con predios en arriendo como alternativa para la generación de ingresos y un 28% considera que no es pertinente suministrar información por lo que se reserva el derecho a contestar dicha pregunta.

**Grafica 6. Naturaleza del predio**



Fuente: Elaboración propia

Se identificó los porcentajes de hectáreas totales con las que cuenta los asociados de "ASOGROMESAN", hectáreas que corresponden a las actividades del campo.

**Tabla 7. hectáreas de los predios de los asociados**

<b>HECTÁREAS TOTALES CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO</b>	<b>CLASIFICACIÓN SEGÚN FEDEGAN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menor o igual a 50 hectáreas	Pequeño ganadero	59%
Mayor a 50 y menor que 500 hectáreas	Mediano ganadero	36%
Mayor a 500 hectáreas	Gran ganadero	0%
No responde		5%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Según la información recopilada se evidencia que de la población encuestada el 59% cuentan con predios menores o iguales a 50 hectáreas, lo que los clasifica según FEDEGAN<sup>29</sup> (Federación Colombiana de Ganaderos) de acuerdo con el número de hectáreas en pequeños ganaderos, el 36% en medianos ganaderos. Así mismo un 5% de la población no identifica claramente el número de hectáreas con las que cuenta su predio pues aseguran no tener pleno conocimiento.

#### **4.2. INFORMACIÓN GANADERA DE LOS ASOCIADOS**

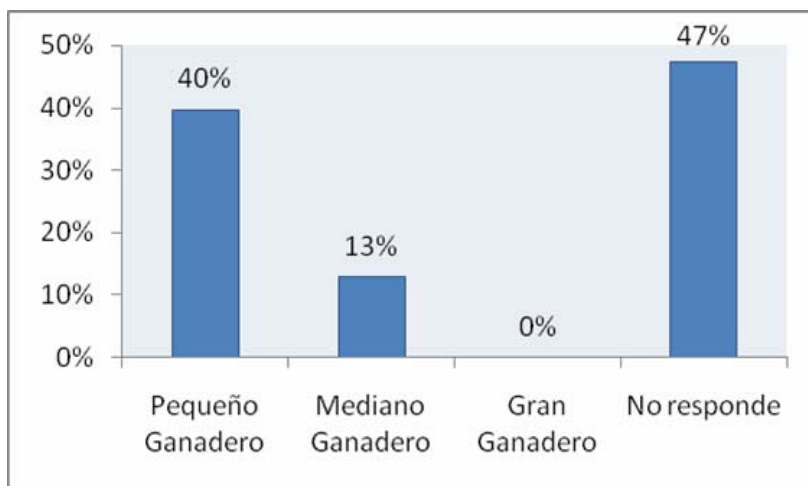
Del total de predios encuestados se encuentra que para actividad ganadera de cría, levante y engorde del ganado bovino un 40% utilizan menos de 50 hectáreas, el 13% utilizan hectáreas superiores a 50 y menores a 500 hectáreas para la cría, levante y engorde del ganado Bovino. El 47% restante no responde, pues asegura en el momento de la entrevista que las hectáreas, aunque las tiene destinadas para actividad ganadera, por el momento las utilizan de acuerdo a la necesidad,

---

<sup>29</sup> [www.fedegan.org.co/](http://www.fedegan.org.co/)

ya sea para sustento familiar, parra arriendo del predio a ganaderos de la región y/o otras actividades que les generen ingresos y beneficios.

**Gráfica 7. Hectáreas de los predios utilizadas para actividad ganadera**



Fuente: Elaboración propia

A sí mismo de los predios encuestados se determinó: que el 51% de los predios cuentan con cabezas de ganado menor o igual a 50, el 32% con cabezas de ganado entre 51 y 500 cabezas de ganado y tan solo el 1% cuenta con ganado que supera las 500 cabezas de ganado. El 15% restante que no responde en el momento de la encuesta, afirma no tener con exactitud el dato de cabezas de ganado que posee; pues aseguran que para algunos negocios estas han sido utilizadas en calidad de trueque y por lo tanto no tienen el dato presente para el año 2011. Si tenemos en cuenta el porcentaje de cabezas de ganado en relación con las hectáreas utilizadas para actividad ganadera, nos permite identificar que en promedio se hace deficiente el uso del suelo, pues la carga animal se estima aproximadamente en 1 animal/hectárea lo que genera bajo aprovechamiento del suelo, si consideramos el elevado precio de la tierra.

**Tabla 8. Cabezas de ganado en predios de “ASOGROMESAN”**

<b>CABEZAS DE GANADO</b>	<b>CLASIFICACIÓN</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Menor o igual a 50 cabezas de ganado	Pequeño ganadero	51%
Mayor a 51 y menor a 500 cabezas de ganado	Mediano ganadero	32%
Mayor a 500 cabezas de ganado	Gran ganadero	1%
No responde		15%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

Las razas que se encontraron en el momento de la recolección de los datos permiten identificar que en el 100% de los predios entrevistados y encuestados cuentan con razas como: Cebú, Pardo Suizo, Holstein, Brahman, Criollo y Cimental (Anexo D) como lo demuestra el siguiente cuadro con el porcentaje de participación de cada raza.

**Tabla 9. Porcentaje de participación de Razas de ganado bovino**

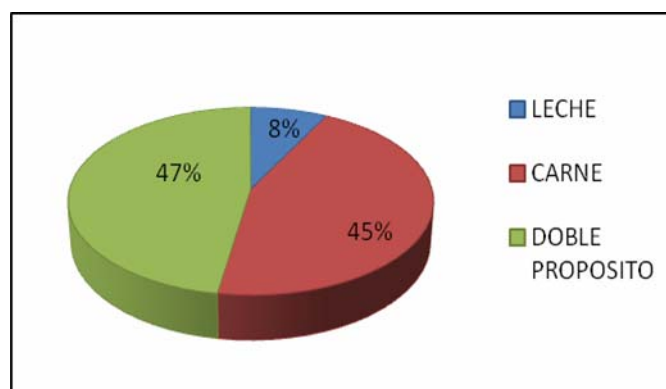
<b>RAZAS</b>	<b>PORCENTAJE / TOTAL</b>
CEBU	54%
PARDO SUIZO	12%
HOLSTEIN	12%
BRAHMAN	9%
CRIOLLO	22%
OTRAS (CIMENTAL)	3%

Fuente: elaboración propia

Respecto al tipo de explotación predominante de la actividad ganadera de la zona, se encontró que esta corresponde a la explotación doble propósito con un porcentaje de participación del 47%, es un sistema de producción por medio del cual se obtienen simultáneamente carne y leche. El sistema es versátil, y permite orientar la producción de acuerdo con la demanda de carne y leche<sup>30</sup>. El 45% de los asociados dedican su actividad ganadera a la producción de carne en la cual el objetivo es lograr que el animal tenga una adecuada cantidad y calidad de tejido muscular y graso (carne), al momento de la venta de acuerdo con las exigencias de los consumidores. El 8% de los asociados dedica su actividad a la producción de leche, cabe resaltar que esta para el periodo 2011 ha disminuido debido a factores como el clima y a la nueva reglamentación para la producción de leche en el país, factor que ha incidido en los ganaderos para abstenerse directamente en este tipo de explotación ganadera, pues carecen de conocimiento en el tema.

Las explotaciones de carne y doble propósito son las de mayor escala, lo que quiere decir que los predios en su mayoría para el año 2011 marcaron una concentración de sus tierras ganaderas para estos dos tipos de explotación que reflejo, en términos de ingreso la opción más atractiva, por ser menos riesgosa.

**Grafica 8. Orientación del hato de ganado Bovino**



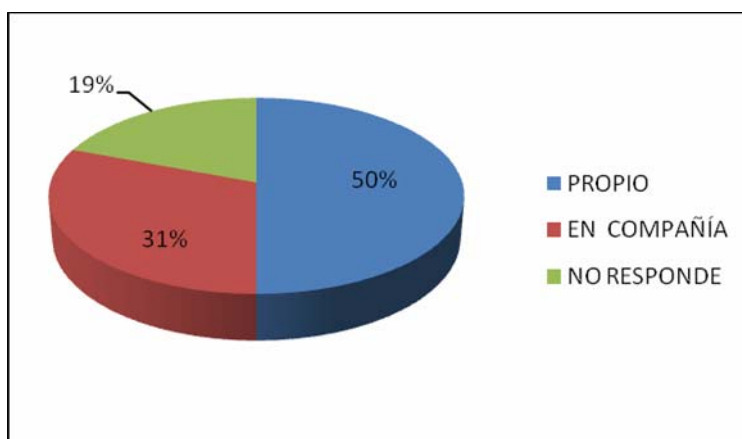
Fuente: elaboración propia

<sup>30</sup> <http://www.corpoica.org.co/>

Del inventario de ganado Bovino con que cuentan los asociados, el 50% corresponde a la naturaleza propio, lo que genera mayor incentivos para invertir en especies forrajeras y en la adecuación de establos eficientes que puedan aumentar la productividad del ganado. El 31% asegura que el origen del inventario bovino es en compañía con un familiar y/o ganadero con el objetivo de aumentar sus ingresos. Normalmente se pacta entre dueño del predio y dueño de las vacas el pago de una suma fija de dinero o producto (KG de carne) por hectárea.

El 19% restante no responde, considero que no es apropiado suministrar esta información. La siguiente gráfica permite observar el origen del ganado por parte de los asociados.

**Gráfica 9. Naturaleza del ganado**

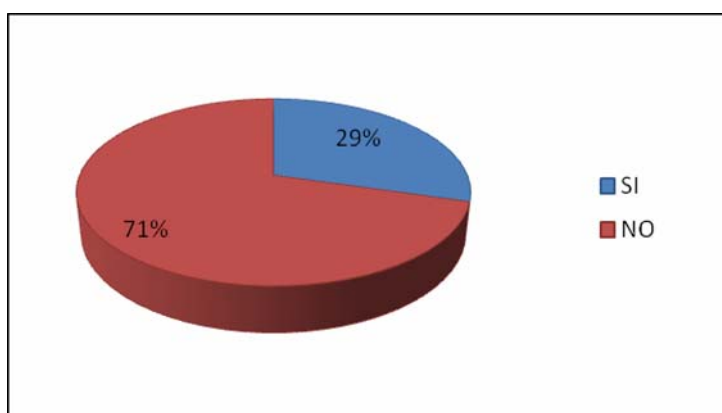


Fuente: elaboración propia

El 29% cuenta con establos en su predio, sin embargo; algunos no cuentan con las dimensiones apropiadas para que el ganado se sienta tranquilo y se ajuste a la ubicación y dimensión proporcionada por parte del ganadero. El 71% no cuenta con establos en sus predios, pues aseguran que su actividad ganadera es artesanal y atañe de una trascendencia cultural. Aseguran no tener el conocimiento adecuado para construir en su predio un establo con las

dimensiones apropiadas para la actividad ganadera. Como es tradicional el sistema de producción y la mayoría de los predios no cuenta con establos y nuevas tecnologías de canales o conductos, en los que se distribuye la alimentación de nuevas especies forrajeras al ganado, ha generado una situación que no permite mejorar la productividad de la carga animal en el menor tiempo posible.

**Grafica 10. Establos en los predios**



Fuente: elaboración propia

La de mano de obra requerida en cada predio es habitualmente solicitada por el dueño del ganado. El sistema ganadero presenta baja capacidad de absorción de mano de obra extra, el promedio es un ayudante por predio de tiempo completo. Sin embargo es evidente que el valor pagado por mano de obra diaria constituye una fracción del ingreso de las explotaciones ganaderas, valor que oscila en referencia a un salario mínimo legal vigente.

El 74% de los ganaderos cuando requieren mano de obra, pagan por jornal de \$26.000 a \$30.000; adicionalmente a este valor se incluye la alimentación, el 8% paga por jornal de \$21.000 a \$25.000 y tan solo el 18% paga por jornal menos de \$20.000, valor por debajo del salario mínimo legal vigente por dedicación de

tiempo completo. Es importante tener presente que estos valores son cancelados por mano de obra para la cría, levante y engorde del ganado bovino.

**Tabla 10. Valor mano de obra por jornal**

<b>RANGOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
DE 16.000 A 20.000	18%
DE 21.000 A 25.000	8%
DE 26.000 A 30.000	74%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

En el momento que realizaron la venta de ganado, esta se realizó 100% a través de intermediarios<sup>31</sup> quienes negociaron el ganado en pie, lo recogieron y realizaron las fichas respectivas para el traslado hacia los mataderos más cercanos, tal situación afecta directamente a los ganaderos, pues es un mecanismo de transacción directa con el ganadero y el intermediario, que poco beneficia a los pequeños y medianos productores, ya que es una forma de negociación poco confiable en cuanto al pago, el negocio se celebra la mayoría de las veces de palabra y sin factura; lo que no les permite una transparencia en el precio pagado por kilo, ya que la información clave (oferta y demanda) es de conocimiento por parte del intermediario.

---

<sup>31</sup> Su negocio consiste en comprar ganado en pie y vender las canales y los subproductos a los minoristas. Esta operación se realiza de la siguiente manera:

El intermediario tiene la capacidad de acopiar un número significativo de animales, en finca de varios ganaderos, en ferias ganaderas y en la entrada de las plantas de sacrificio. Esta forma de comercialización le permite imponer el precio y el plazo para el pago de los ganados (plazo que se extiende, en algunos casos hasta dos, tres meses).

**Tabla 11. Comercialización del ganado bovino**

COMERCIALIZACIÓN	PORCENTAJE
EN PIE	100%
SACRIFICADO	
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

La frecuencia con la que los ganaderos realizan la venta de ganado, observó que el 38%, dentro de las opciones del tiempo lo realiza anual, comercialización de frecuencia baja, teniendo en cuenta que pequeños y medianos productores, cuando mejoran las condiciones y las pasturas, tienen grandes dificultades para adquirir los animales adicionales necesarios, teniendo en cuenta que la naturaleza de la actividad ganadera es retribuida en largo plazo para el productor que tiene gran parte del capital invertido y que no es retribuido inmediatamente. Para el año 2011 el tiempo de venta del ganado de los asociados se determinó como lo muestra el siguiente cuadro.

**Tabla 12. Frecuencia de venta de Ganado**

TIEMPO ESTIMADO PARA VENTA DE GANADO	PORCENTAJE
Cuatrimstral	1%
Trimestral	5%
Semestral	10%
Anual	38%
No responde	45%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

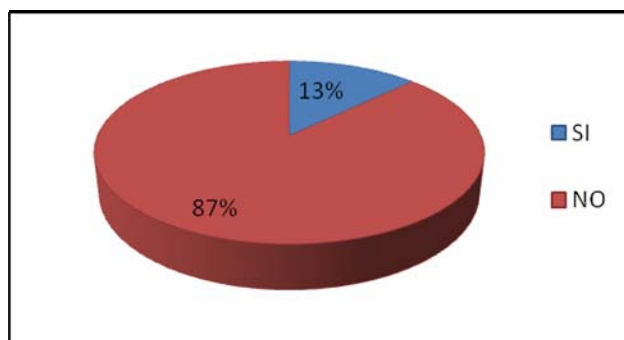
Fuente: Elaboración propia

Cada tres veces al año (cuatrimstral) tan solo el 1% realizo venta de ganado, el 5% lo realizo cada cuatro veces durante el año, el 10% vendió su ganado durante

el año tan solo dos veces. El 45% restante de los asociados no responde ninguna de las opciones planteadas ya que consideraron que durante el año la venta de su ganado fue difícil y no se pudo estimar dentro del tiempo estimado de la encuesta y esto correspondió a factores externos tales como el clima, los insumos, la alimentación y el cuidado del ganado.

Para el año 2011 producto de la venta de ganado se pudo establecer que el 87% de los asociados afirmo que no realizó ningún registro contable producto de la venta de su ganado; es decir no desarrollo actividades contables que le permitieran saber los ingresos, costos y utilidades de su actividad ganadera, frente a un 13% que manifestó llevar un registro; sin embargo este registro lo realizó de manera inusual.

**Grafica 11. Registró contable de las ventas año 2011**

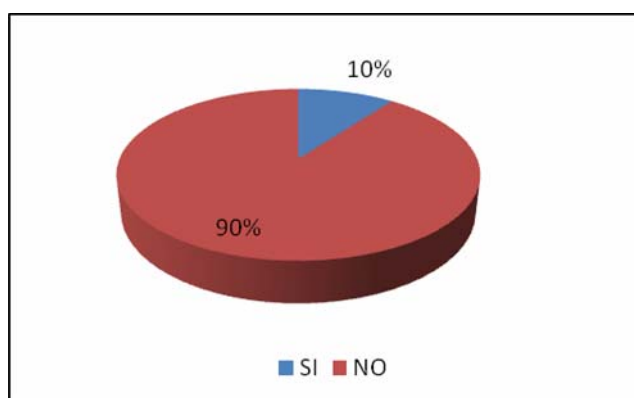


Fuente: Elaboración propia

Producto de la actividad venta de ganado en pie se estableció que el 90% de los ganaderos no destino de su misma producción un porcentaje de carne para el consumo de su núcleo familiar, pues la carne de autoconsumo es comprada en el mercado más cercano. Tan solo el 10% aseguro que de su producción un porcentaje mínimo lo designo para el consumo de su familia, lo que implica que el ganado se sacrificó en el matadero ubicado en el corregimiento que no cuenta con niveles tecnológicos y presentan significativas deficiencias en lo que se refiere

a sanidad y calidad, poniendo en riesgo a la comunidad si tenemos en cuenta que no cuentan con el servicio de agua y alcantarillado.

**Grafica 12. Consumo de carne**



Fuente: Elaboración propia

El peso promedio del hato de ganado en la zona para el año 2011 fue de 396,71 Kg. En el siguiente cuadro podemos observar el porcentaje de peso del ganado en relación con el proceso de cría, levante y engorde del ganado bovino. El 1% corresponde al porcentaje de peso de ganado bovino con un peso entre 198 y 250 kilos, el 5% del ganado alcanzó un peso de 251 a 300 kilos y el 30% aseguran que con los cuidados, alimentación a base de nuevas pasturas, capacitación en buenas prácticas ganaderas, el clima y suelos de la región permitieron obtener ganado con peso superior a 301 kilos.

Peso importante para los ganaderos; pues con un peso superior a 301 kilos el valor de venta en pie del ganado es pagado a 2.400 kilo. Sin embargo cabe resaltar que estos ingresos son muy bajos, si tomamos como referencia que el valor promedio de los insumos mensuales (\$500.000) para la actividad ganadera sumado al costo de recuperación de la tierra se encuentran por encima algunas veces del valor obtenido por la venta del ganado en pie, situación que hace difícil

la recuperación del costo de oportunidad por capital invertido y hacen de la actividad de producción poco competitiva.

**Tabla 13. Peso del ganado para el año 2011**

<b>PESO DEL GANADO EN Kg (Kilogramos)</b>	<b>PORCENTAJE</b>
De 198 Kg a 250 Kg	1%
251 Kg a 300 Kg	5%
Mayor a 301 Kg	30%

Fuente: Elaboración propia

Se pudo establecer que al momento de la venta del ganado; el 15% del ganado fue comprado por el precio de 1800 a 2200 kilo, el 14% pago por kilo un promedio entre 2200 a 2500 kilo y tan sólo el 6% obtuvo un buen precio que supera el promedio de 2400 por kilo; es decir con los cuidados y las buenas prácticas ganaderas su ganado alcanzo el peso ideal para obtener un valor de venta aceptable.

**Tabla 14. Porcentaje de compra en relación por kilo**

<b>PRECIO DEL GANADO KILO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
1800 A 2200 kilo	15%
MAYOR DE 2200 A 2500	14%
MAS DE 2500	6%

Fuente: Elaboración propia

Según los ganaderos que realizaron el registro contable en el año 2011, producto de su actividad ganadera el promedio de gasto mensual en insumos necesarios para la producción de ganado bovino lo identificaron dentro del siguiente rango, como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 15. Costo de insumos**

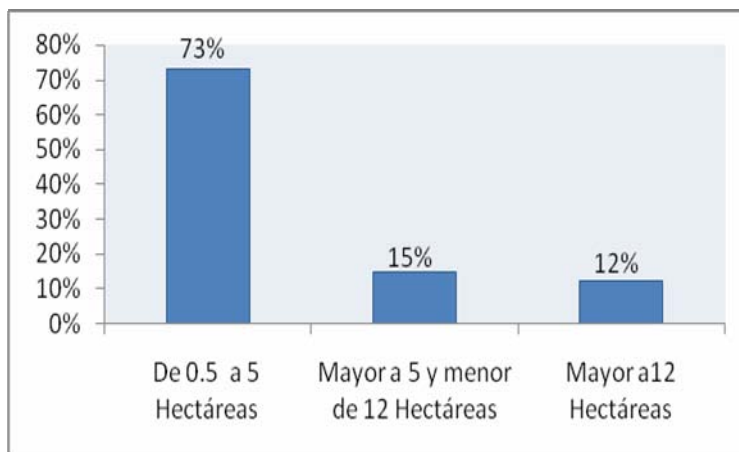
<b>GASTO MENSUAL EN INSUMOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
50.000 A 500.000	90%
MAYOR A 500.000 A 1.000.000	10%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

### **4.3 INFORMACIÓN ACTIVIDADES AGRÍCOLAS**

La actividad agrícola es establecida por 41 socios en sus predios, de los cuales del total de hectáreas con las que cuentan sus predio, determinó que el 73% destinan menos de 5 hectáreas para actividad agrícola, el 15% de 5 a 12 hectáreas y el 12% dedica más de 12 hectáreas para autoconsumo o como alternativa para intercambio de otros productos o insumos necesarios.

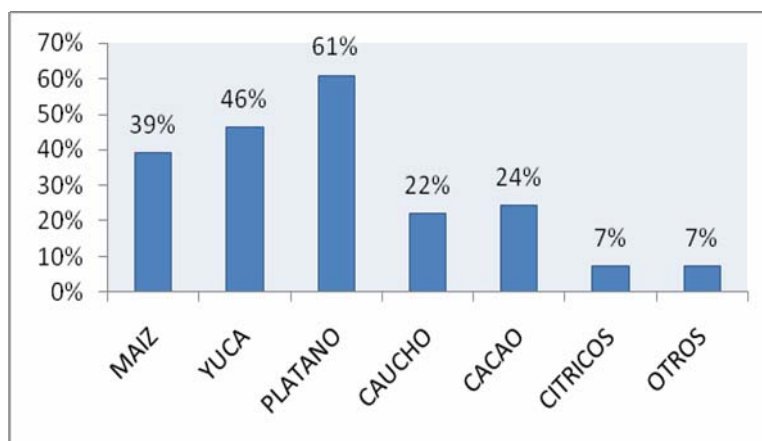
**Grafica 13. Hectáreas para actividad agrícola**



Fuente: Elaboración propia

Los productos agrícolas presentes en los predios de los ganaderos corresponden en orden según el porcentaje de mayor participación: plátano, yuca, maíz, cacao, caucho, cítricos y otros (aguacate y cedro).

**Grafica 14. Productos agrícolas**



Fuente: Elaboración propia

#### 4.4. INFORMACIÓN DE PASTURAS

- PASTO NATURAL

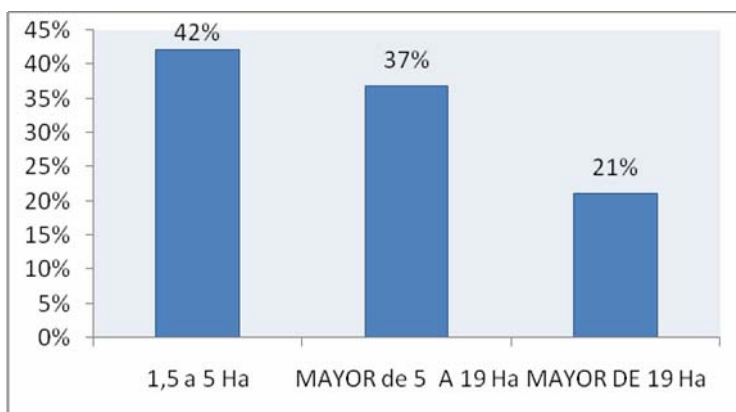
En la región encuestada encontramos que 19 predios poseen pasto natural lo que equivale al 24% de hectáreas sembradas. El crecimiento del pasto natural es algo que puede tomar mucho tiempo. Así como cualquier otra hierba, tiene que pasar por todo un proceso natural que lleva su tiempo y no se puede apresurar. El pasto natural puede crecer en cualquier terreno, ya que existen distintos tipos de pastos especiales para cada zona. Hay que tener en cuenta que, el cuidado del pasto natural comienza desde el momento de su cultivación y lo necesita siempre<sup>32</sup>.

---

<sup>32</sup> <http://www.arqhys.com/fotos/pasto-natural.html>

El porcentaje de hectáreas sembradas con pasto natural se puede observar en la siguiente gráfica.

**Grafica 15. Hectáreas sembradas en pasto natural**



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a variedad de pasto natural con la que cuentan los predios se pudo establecer que la variedad encontrada en los predios es relaciona en el siguiente cuadro con el porcentaje de hectárea sembrada:

**Tabla 16. Variedad de pasto natural**

VARIEDAD DE PASTO NATURAL	PORCENTAJE
COMINO	26%
SABANA	42%
GRAMA	11%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

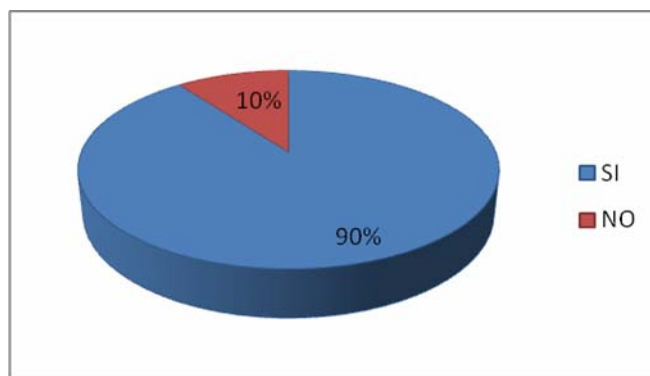
- PASTO MEJORADO

En la región encuestada encontramos que el 90% de los predios poseen pasto mejorado. Generalmente, el pasto mejorado absorbe y utiliza el fertilizante más

efectivamente que el pasto natural. Además, crece más rápidamente y abruma al pasto natural. Sin embargo, si la fertilización no es adecuada, el pasto mejorado pierde mucha de su superioridad al pasto natural. Gradualmente, pierde su fuerza y el pasto natural comienza a multiplicarse. Si no se hace la fertilización adecuada el pasto mejorado va a desaparecer y la pastura que se formó con tanta inversión se volverá en pasto natural de nuevo<sup>33</sup>.

El porcentaje de hectáreas sembradas en pasto mejorado ha crecido en razón de que los asociados han recibido capacitación en pasturas, para mejorar la calidad de su ganado. Se han capacitado en el incremento de la semilla de gramíneas, principalmente del género *Brachiaria* (*Decumbes*, *Brizantha*, *Humidicola*). Aunque la ayuda de estas pasturas mejoradas no incremento el promedio de carga animal para el periodo 2011, si se ha podido observar el incremento en el promedio del peso del animal al momento de venta que paso de 198 Kg a 300 Kg.

**Grafica 16. Hectáreas sembradas en pasto mejorado**



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a variedad de pasto mejorado con la que cuentan los predios se pudo establecer que la variedad encontrada en los predios se relaciona en el siguiente cuadro con el porcentaje de hectárea sembrada:

---

<sup>33</sup> <http://www.ne.jp/asahi/agricola/nobui/report/mp3.html>

**Tabla 17. Variedad de pasto mejorado**

<b>VARIEDAD DE PASTO MEJORADO</b>	<b>PORCENTAJE</b>
BRACHIARIA DECUMBES	60%
BRACHIARIA BRIZANTHA	10%
BRACHIARIA HUMIDICOLA	16%
BRACHIARIA	14%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

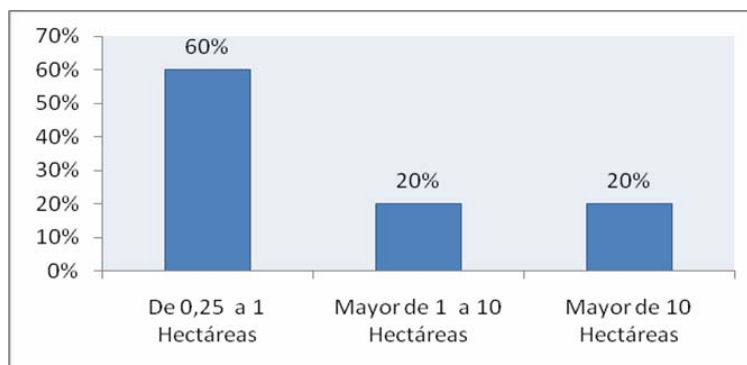
Fuente: Elaboración propia

- **PASTO DE CORTE**

En la región encuestada encontramos que el 26% de los predios poseen pasto de corte, el principal efecto de este pasto reside sobre la alimentación del ganado; se logró a través del mejoramiento en la calidad de las gramíneas asociadas, proporciona nutrientes de capas profundas en el suelo, posee rápida descomposición de la hojarasca y cuenta con gran retención de humedad.

El porcentaje de hectáreas sembradas en pasto de corte se puede observar en la siguiente gráfica.

**Grafica 17. Hectáreas sembradas en pasto de corte**



Fuente: Elaboración propia

En cuanto a variedad de pasto de corte con la que cuentan los predios se pudo establecer que la variedad encontrada en los predios se relaciona en el siguiente cuadro con el porcentaje de hectárea sembrada:

**Tabla 18. Variedad de pasto de corte**

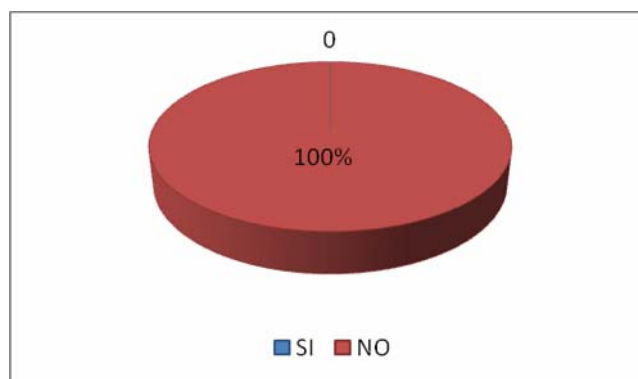
VARIEDAD DE PASTO DE CORTE	PORCENTAJE
CUBA 22	90%
CLON 51	5%
MATARRATON	5%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia

- PASTO FORRAJERO

En la región encuestada para el caso del cultivo forrajero, no se recurre a este tipo de especie forrajera; como fuente de alimentos para ganado. Es importante resaltar que este tipo de especie forrajera ayuda a mantener y mejorar la fertilidad y la estructura del suelo.

**Grafica 18. Hectáreas sembradas en cultivo forrajero**



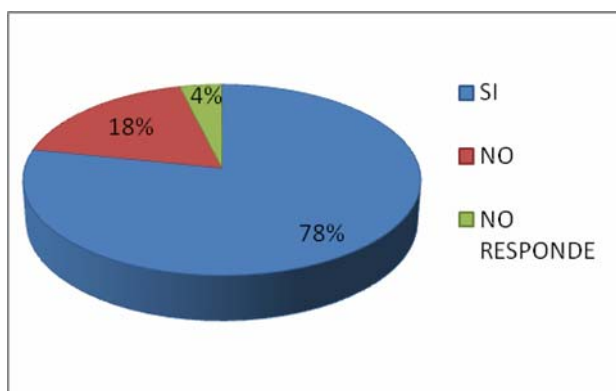
Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. OTRAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

Se pudo establecer que para mejorar la competitividad de la cadena cárnica en la zona, la asociación de ganaderos “ASOGROMESAN” (Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano) ha buscado alianzas en temas de capacitación para actividad ganadera, con instituciones y entidades, en busca de unos de sus objetivos como asociación; generar beneficio, mejora y tecnificación de la actividad ganadera.

En lo referente a capacitaciones se pudo establecer que el 78% aseguro haber recibido capacitación para ejecutar y mejorar su actividad ganadera, el 18% no ha recibido capacitación que lo beneficie y el 4% no responde pues no ha tenido disponibilidad para capacitarse.

**Grafica 19. Ha recibido capacitación en ganadería**



Fuente: Elaboración propia

Las entidades que les han capacitado en la región corresponden a: SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje), “ASOGROMESAN”(contratación de personal profesional, veterinario, zootecnistas y agrónomos) como iniciativas propia de los asociados, FEDEGAN (Federación Colombiana de Ganaderos) el ICA(Instituto

Colombiano Agropecuario). En el siguiente cuadro podemos observar el porcentaje de ganaderos capacitados de acuerdo a la entidad.

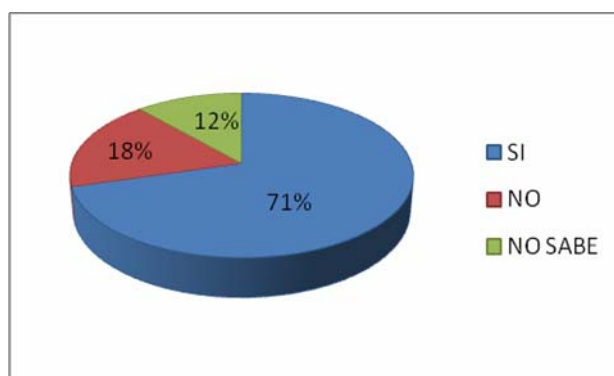
**Tabla 19. Instituciones que han capacitado**

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE/TOTAL
ICA	9	12%
SENA	41	53%
FEDEGAN	13	17%
ASOGROMESAN	24	31%

Fuente: Elaboración propia

El 71% de los asociados de “ASOGROMESAN” Considera que la producción de carne es un negocio rentable y viable en la región porque recupera su identidad cultural y es uno de los ejes económicos de la región. Si se crean proyectos de apoyo, como el que actualmente tienen con la gobernación de Santander; Apoyo al mejoramiento genético por medio de la inseminación artificial y establecimiento de pasto de corte, que les permitirá mejorar sus razas y lograr que el ganado sea más productivo. El mejoramiento de las pasturas es otro factor que actualmente se está generando como proyecto piloto en pro de la actividad ganadera.

**Gráfica 20. Considera que la producción de carne es rentable**



Fuente: Elaboración propia

## **5. MATRIZ DOFA**

### **5.1. INSTRUMENTO METODOLÓGICO**

Mediante el instrumento metodológico de la matriz DOFA identificamos las acciones viables en el escenario determinado. La importancia de la matriz DOFA radica en que se hizo un diagnóstico real de la situación, se estableció cómo se está, cómo va y lo que se brinda; teniendo como elemento principal requerido para tomar decisiones, la conciencia de la realidad, pues cuando se conoce la realidad de la situación, casi siempre se sabe qué hacer.

La matriz DOFA muestra con claridad cuáles son las debilidades, las oportunidades, fortalezas y las amenazas de un escenario específico, elementos que al tenerlos claros, otorgan una visión global e integral de la verdadera situación. Al conocerlas se está al tanto de las capacidades y los límites; evitando asumir riesgos que luego no se pueden cubrir. Se tiene claro hacia dónde encaminar los recursos y esfuerzos, de tal manera que se aprovechen esas oportunidades antes de que desaparezcan, al saber qué es lo que mejor se hace, se pueden diseñar objetivos y metas claras y precisas, que bien pueden estar encaminadas para mejorar las debilidades y/o para aprovechar las oportunidades.

Al identificar y anticipar las amenazas, se pudo definir las medidas para enfrentar o para minimizar sus efectos. Las soluciones a los problemas sólo son posibles cuando se han identificado los mismos, y estas se obtienen a través de la Matriz DOFA.

A continuación se presenta la matriz DOFA para la cadena cárnica Bovina del corregimiento de Yarima.

## Cuadro 1. Matriz DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p><b>F1</b> Existencia de vocación altamente ganadera de la población.</p> <p><b>F2</b> Condiciones agro climáticas de la región favorable para la producción Bovina.</p> <p><b>F3</b> Acompañamiento de la producción de carne, con labores agrícolas permitiendo un ingreso adicional para el sostenimiento de la familia.</p> <p><b>F4</b> Los terrenos dedicados a la labor ganadera cuentan con pastos mejorados, proporcionando un alimento más nutritivo para la res.</p> <p><b>F5</b> La gran mayoría de los productores de carne han recibido capacitación entorno a la ganadería, pues consideran que este es un negocio rentable.</p> <p><b>F6</b> Existencia de una Asociación de Ganaderos de la región (ASOGROMESAN), que ha venido adelantando proyectos de implementación tecnológica en la producción ganadera.</p>	<p><b>O1</b> Aumento de la capacidad de carga animal por hectárea, con el uso de herramientas biotecnológicas propuesta por el Ministerio de Agricultura en el documento Visión Colombia Ganadera 2019.</p> <p><b>O2</b> Transferencia de tecnología</p> <p><b>O3</b> Implementación de sistemas Silvopastoriles.</p> <p><b>O4</b> Demanda creciente en los mercados nacionales e internacionales de productos cárnicos de buena calidad</p> <p><b>O5</b> Acceso a fondos públicos destinados al fomento de actividad ganadera.</p> <p><b>O6</b> Interés por parte del gobierno en incentivar la producción Ganadera y mejorar las condiciones del pequeño y mediano productor.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p><b>D1</b> Más de la mitad de los productores de esta región son pequeños ganaderos lo que dificulta el acceso a tecnología en la producción pecuaria</p> <p><b>D2</b> Capacidad de carga animal por hectárea baja. Esta práctica de ganadería extensiva, demora el proceso de obtención del producto final y trae impactos negativos al medio ambiente.</p> <p><b>D3</b> Los productores no llevan manejo contable de la producción, por lo que no conocen los gastos en insumos, ni la utilidad que arroja la actividad.</p> <p><b>D4</b> Carencia de infraestructura que permita la adecuada manipulación de la res al momento del sacrificio, lo que lleva al productor a vender el ganado en pie a los intermediarios.</p> <p><b>D5</b> Precios de venta de ganado en pie pagado por intermediarios muy bajos con respecto a los precios pagados por el consumidor</p> <p><b>D6</b> Informalidad</p>	<p><b>A1</b> Degradación del suelo, debido a las malas prácticas ganaderas.</p> <p><b>A2</b> Políticas de desarrollo agropecuario no definidas.</p> <p><b>A3</b> Resistencia al cambio de los procesos productivos, lo que genera pérdida de su vocación ganadera,</p>

Fuente: Elaboración propia

La finalidad de la matriz DOFA genero alternativas, enfrentando factores internos (Fortalezas y Debilidades) y factores externos (Oportunidades y Amenazas). Este cruce llevo a la formulación de estrategias, que llevaron al desarrollo de cuatro tipos: FO, DO, FA y DA. Las letras F, O, D y A representan fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

A continuación se presentan las estrategias obtenidas en el cruce de los factores para la Cadena Cárnica Bovina del corregimiento de Yarima:

- **ESTRATEGIAS FO**

Las estrategias FO se basan en el uso de las **Fortalezas** internas de la cadena, con el objeto de aprovechar las **Oportunidades** externas que se presentan.

1. Aprovechamiento de las potencialidades del corregimiento y sus pobladores para la incursión de nuevos y mejores sistemas de producción pecuaria en el contexto del plan Visión Colombia Ganadera 2019.
2. Suplir la demanda de carne de buena calidad, con la incorporación de nuevas tecnologías mediante el acceso de la Asociación existente en la zona (ASOGROMESAN) a fondos de fomento para las Buenas Practicas Ganaderas.
3. Implementar mecanismos de mejora de pasturas para aumentar la calidad del producto final, y la utilización de sistemas silvopastoriles para mitigar el impacto ambiental, técnica contemplada en el proyecto Ganadería Colombiana Sostenible liderado por FEDEGAN.

- **ESTRATEGIAS DO**

Las estrategias DO consisten en mejorar las **Debilidades** internas presentes en la cadena, para aprovechar las **Oportunidades** externas que presenta la cadena cárnica.

1. Mediante el aprovechamiento de programas para el incentivo de la labor ganadera, aumentar a través de herramientas biotecnológicas<sup>34</sup> la capacidad de carga de animal por hectárea en los predios; mejorando de esta manera el proceso de obtención del producto final, pasando de un sistema de Ganadería extensivo a un sistema intensivo, disminuyendo los impactos negativos al medio ambiente.
2. Asistencia técnica y mejoramiento de infraestructura para la producción ganadera, para incrementar la productividad del sector, satisfaciendo la demanda de productos cárnicos de buena calidad.
3. Regular el precio pagado a los productores, mejorando los ingresos y disminuyendo la informalidad en este sector.

- **ESTRATEGIAS FA**

Las estrategias FA consisten en tomar las **Fortalezas** internas para evitar o reducir las **Amenazas** Externas.

1. A partir del interés que presentan los productores de carne de Yarima en recibir capacitaciones, otorgar formación a los mismos en las Buenas Prácticas Ganaderas.
2. Crear conciencia de cambio en la unidad Ganadera (ASOGROMESAN) conformada en la región, motivando hacia la innovación en los procesos productivos que mejoren los tiempos de la obtención del producto final y la calidad del mismo.

---

<sup>34</sup> Contemplado en el documento Visión Colombia Ganadera 2019.

- **ESTRATEGIAS DA**

Las estrategias DA consisten en crear estrategias defensivas con el fin de reducir las **Debilidades** internas evitando las **Amenazas** del entorno.

1. Capacitar a los productores de la región en Buenas Prácticas Ganaderas, con el fin de crear conciencia ambiental y mitigar la degradación del suelo entre otros daños ecológicos.
2. Crear a través de la Asociación un canal directo de comercialización por medio del cual se realicen las ventas del ganado de todos los productores, con el fin de eliminar la informalidad en la venta y tener un control directo en los precios con ayuda de políticas que regulen los mismos.

## 6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- Se recomienda el uso de tecnología en el sistema de cría, desarrollo y engorde con el objeto de mejorar la rentabilidad del negocio e incrementar el flujo de caja y los ingresos familiares. La estrategia para lograr este propósito debe incluir diversos componentes entre ellos alianzas estratégicas con organizaciones que promuevan mecanismos de financiamiento, un ejemplo de esto son los fondos ganaderos que provean los requerimientos adicionales de ganado en las fincas.
- Es imperioso incentivar el programa de siembras de pasturas mejoradas con el apoyo de organizaciones de fomento y crédito para mantener en el tiempo la cantidad y calidad de los forrajes y mejorar los índices de productividad ganadera.
- Se aconseja como alternativa el concepto de un contrato de producción, mediante el cual una entidad determinada o un gran productor entregue cabezas de ganado a los pequeños productores para que en sus fincas lleven a cabo el proceso de engorde y la ganancia de peso lograda se distribuya según acuerdos previos entre ambas partes. Esta alternativa brindará una mejor oportunidad a los productores en pequeña escala para mejorar las pasturas, pues así tendrán los recursos económicos necesarios para ello lo cual hasta el momento era inviable por dificultades de flujo de efectivo.
- Se recomienda el fomento y capacitación en el uso de tecnología para el sistema de alimentación a fin de reducir las pérdidas en el peso del ganado bovino, mejorando la productividad y comercialización.
- Se sugiere que la asociación mediante la creación de fondos ganaderos, fortalezca y fomente la producción primaria, desarrolle acuerdos de comercialización y distribución del ganado, así mismo la adecuación de políticas de fomento en las áreas de asistencia técnica y crédito a todos los niveles.

- Es necesario incentivar a los pequeños y grandes productores en la adopción de especies forrajeras de alta productividad, otorgando facilidades de compra y apoyo técnico a través del fondo ganadero para el establecimiento y manejo de nuevas pasturas.
- Es preciso establecer dentro del marco de la asociación de ganaderos una escala de precios de venta evitando así una competencia desleal entre los miembros de la organización.
- Como recomendación final, se estima necesaria la creación de una finca piloto en la cual se lleve a cabo el proceso productivo con las mejoras recomendadas a fin de que los miembros de la asociación puedan apreciar y evidenciar las ventajas de las nuevas prácticas productivas. En este centro, los asociados recibirán capacitación y asesoría técnica para la implementación de estos procesos en sus predios.

## BIBLIOGRAFÍA

- **ANÁLISIS DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS AGROINDUSTRIALES BAJO LA ÓPTICA DE LA DINÁMICA DE SISTEMAS.** Una aproximación al caso de las cadenas productivas Agroindustriales en el departamento de Bolívar. Juan Carlos Vergara, Julio Amézquita López, Francisco Javier Maza Ávila.
- **BONNET JEREZ Jose Luis**, Lecciones de Estadística. Estadística Descriptiva y Probabilidad, San Vicente (Alicante).
- **COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TECHNISCHE ZUSAMMENARBEIS (GTZ)** Disponible en:  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/6060/lcr1968e.pdf>
- **Convenio interadministrativo**, de colaboración Empresarial con fines científicos y tecnológicos celebrado entre Ecopetrol s.a. y la Universidad Industrial de Santander, convenio- final 17 de enero de 2009.
- **DE ROUX Francisco**, Desafíos Prácticos y Presupuestos Teóricos para construir Economía en el Magdalena Medio; Desarrollo Integral Regional.
- **Departamento Nacional de Estadística DANE**, Censo de 2007, [www.dane.gov.co](http://www.dane.gov.co)
- **Departamento Nacional de Planeación DNP**, Análisis de cadenas productivas.

- **DÍAZ DE RABA Vidal**, Análisis de datos de Encuesta, editorial UOC, Junio de 2009.
- **GAVIRIA RÍOS Mario Alberto**, Desarrollo Económico Regional. Disponible en: <http://www.slideshare.net/mgaviria1962/crecimiento-economico-regional>
- **GIOACCHINO Garofoli**, Modelos Locales de Desarrollo, 2da Edición, Milán, 1994.
- **HIRSCHMAN Albert**, the strategy of economic development, Yale University Press.
- Intervención profesional de trabajo social, proyecto interadministrativo Ecopetrol-Universidad Industrial de Santander. Campo Escuela Colorado.2011
- **ISAZA CASTRO Jairo Guillermo**, Cadenas productivas, enfoques y precisiones conceptuales. Universidad Externado de Colombia
- **MADOERY, Oscar** Cinco interrogantes fundamentales del Desarrollo Endógeno
- **MONTERO LORENZO José M<sup>a</sup>** Estadística Descriptiva, Thompson Ediciones, Madrid (España)
- **LEVIN RICHARD I, Rubín David S.**, Estadística para Administración y Economía, Séptima edición, Pearson Educación, México, 2004
- **PORTER Michael**. La ventaja competitiva de las naciones.1991

- **REGO RAHAL, Paola Alexandra** Mini cadenas productivas. Una alternativa para el desarrollo regional. CINSET. Corporación para la Investigación Socioeconómica y tecnológica de Colombia.
- **ROLDÁN Diego**, “Los Indicadores en el contexto de los acuerdos de competitividad de las cadenas productivas”, en colección Documento IICA. serie competitividad N°17, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural-Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, Bogotá, 2000.
- Saneamiento Básico Ambiental de la Vivienda, Vereda Los Colorados Municipio de San Vicente de Chucurí Programa Campo Escuela UIS – Ecopetrol; tesis escuela de trabajo social, 2008
- **Universidad Industrial de Santander.** Campo Escuela Colorado. Planeación estratégica. (en línea UIS) (fecha de consulta: 25 de Noviembre de 2011)  
disponible en:  
<http://www.uis.edu.co/webUIS/es/academia/facultades/fisicoQuimicas/campoEscuela/index.html>
- **VÁSQUEZ BARQUERO, Antonio.** Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, julio de 1998.

## ANEXOS

### Anexo A. Encuesta aplicada



#### ENCUESTA PRODUCCION PECUARIA APLICADA A PRODUCTORES DE CARNE BOVINA



#### “ASOGROMESAN” PROYECTO CAMPO ESCUELA COLORADO 2012

#### INFORMACIÓN DEMOGRÁFICA

1. Nombre del Asociado: \_\_\_\_\_
2. Género del Asociado:      1. Masculino ( )      2. Femenino ( )
3. Nombre de la Vereda en la que se encuentra su predio: \_\_\_\_\_
4. Nombre del Predio: \_\_\_\_\_
5. El predio donde habita es:    1. Propio ( )      2. Arriendo ( )
6. Número de Hectáreas totales con las que cuenta el Predio: \_\_\_\_\_

#### INFORMACIÓN GANADERA

7. Número de Hectáreas utilizadas para actividad ganadería: \_\_\_\_\_
8. Total de cabezas de Ganado con las que cuenta su predio: \_\_\_\_\_
9. Marque con X las razas de ganado con las que cuenta su predio:
  1. Cebú ( )      4. Brahmán ( )
  2. Pardo Suizo ( )      5. Criollo ( )
  3. Holstein ( )

10. Defina la cantidad de razas que destina en su predio para:

1. Leche \_\_\_\_\_ 2. Carne \_\_\_\_\_

11. El inventario ganadero descrito anteriormente es:

1. Propio ( ) 2. En compañía ( )

12. Posee su predio establos: 1. Si ( ) 2. No ( )

13. Escriba la cantidad de Mano de obra diaria utilizada cuando es requerida para actividad Ganadera en su predio: \_\_\_\_\_ jornales.

14. Valor pagado por mano de obra diaria requerida: \$ \_\_\_\_\_ (jornal)

15. ¿De qué manera realiza la venta de ganado en su predio?:

1. En Pie ( ) 2. Sacrificada ( )

16. La venta de ganado la realiza de forma:

1. Directa ( ) 2. Venta a intermediarios ( )

17. ¿Con que frecuencia realiza la venta de ganado?

1. Cada Mes ( ) 4. Cada 6 meses ( )  
2. Cada 3 meses ( ) 5. Cada año ( )  
3. Cada 4 meses ( )

18. ¿Lleva algún registro contable producto de la venta de ganado?

1. Si ( ) 2. No ( )

19. De la producción de carne obtenida, ¿destina una parte para el consumo de su núcleo familiar?

1. Si ( ) 2. No ( )

20. Cuál es el peso del ganado en su predio al momento de la venta (kg): \_\_\_\_\_

21. Cuál es el precio que le pagan por kilogramo en pie vendido: \_\_\_\_\_

22. Cuál es el promedio de gastos mensuales en insumos para la producción de carne: \$ \_\_\_\_\_

### **INFORMACION DE ACTIVIDADES AGRICOLAS**

**Las preguntas 23 y 24 corresponden a actividades agrícolas, si actualmente en su predio no desarrolla dichas actividades agrícolas; por favor dirigirse a la pregunta 25**

23. Total hectáreas del predio destinadas a la agricultura: \_\_\_\_\_

24. De los productos descritos a continuación cuales produce en su predio:

- |                |                 |                 |
|----------------|-----------------|-----------------|
| 1. Maíz ( )    | 4. Caucho ( )   | 7. Otros: _____ |
| 2. Yuca ( )    | 5. Cacao ( )    |                 |
| 3. Plátano ( ) | 6. Cítricos ( ) |                 |

### **INFORMACION DE PASTURAS**

**Si su predio cuenta con pastos para alimento del ganado favor marcar con una X según corresponda.**

25. ¿Posee su predio Pasto Natural? 1. Si ( ) 2. No ( )

26. Número de hectáreas sembradas en pasto natural en su predio: \_\_\_\_\_

27. Variedad de pasto natural en su predio: \_\_\_\_\_

28. ¿Posee su predio Pastos Mejorados? 1. Si ( ) 2. No ( )

29. Total de hectáreas sembradas en Pasto mejorado: \_\_\_\_\_

30. Variedad de pasto mejorado: \_\_\_\_\_

31. ¿Posee su predio Pastos de Corte?: 1. Si ( ) 2. No ( )

32. Número de hectáreas sembradas en Pasto de corte: \_\_\_\_\_

33. Variedad en pasto de corte: \_\_\_\_\_

34. ¿Posee su predio cultivo forrajero? 1. Si ( ) 2. No ( )

35. Número de hectáreas sembradas en cultivo forrajero: \_\_\_\_\_

36. Variedad de cultivo forrajero: \_\_\_\_\_

**OTRAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS**

**37.** ¿Ha recibido capacitación entorno a la ganadería? 1. Si ( ) 2. No ( )

**38.** Que institución o entidad le ha capacitado:

1. ICA ( )      3. FEDEGAN ( )      5. OTRA: \_\_\_\_\_  
2. SENA ( )      4. ASOGROMESAN ( )

**39.** Considera que la producción de carne es un negocio rentable y viable en esta región:

1. Si ( )      2. No ( )

Por qué?: \_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS**

## Anexo B. Ficha Técnica de la Encuesta

FICHA TÉCNICA DE LA ENCUESTA	
<b>NOMBRE DE LA ENCUESTA</b>	ENCUESTA PRODUCCION PECUARIA. Aplicada a productores de Carne Bovina. Asociados "ASOGROMESAN" Proyecto Campo Escuela Colorado
<b>FECHA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN</b>	Marzo y Abril de 2012
<b>TEMA ABORDADO</b>	Comportamiento y dinámica del sector cárnico - 2011
<b>RESPONSABLES DE LA REALIZACIÓN</b>	Ana María Jaimes Moreno Silvia Natalia Santamaría Quijano
<b>LUGARES DE REALIZACIÓN DE LA ENCUESTA</b>	San Vicente de Chucuri - Corregimiento de Yarima
<b>TÉCNICA DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN</b>	Encuesta estructurada y dirigida
<b>SISTEMA DE MUESTREO</b>	MAS (Muestreo Aleatorio Simple)
<b>MARCO MUESTRAL</b>	La encuesta va dirigida a los ganaderos vinculados y asociados de "ASOGROMESAN" (Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano) que puedan estar dispuestos a conocer estrategias para mejorar la competitividad del sector ganadero.
<b>DEFINICION DEL TAMAÑO DEL MUESTRAL</b>	$n = \frac{Z^2 p \cdot q \cdot N}{Ne^2 + Z^2 p \cdot q}$
<b>TAMAÑO DE LA MUESTRA</b>	78
<b>MARGEN DE ERROR</b>	En la selección de la muestra se determino un nivel de confianza del 95% y un margen de error de 5%.

Fuente: Elaboración de propia

### **Anexo C. Tabulación de la información obtenida.**

<b>TABULACIÓN DE LA ENCUESTA</b>		
<b>PREGUNTA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>PORCENTAJE DE ENCUESTAS</b>	78	100%
<b>CANTIDAD DE ASOCIADOS QUE CONSIDERAN QUE LA PRODUCCION DE CARNE ES RENTABLE.</b>	55	70,51%
<b>CANTIDAD DE ASOCIADOS QUE CONSIDERAN QUE LA PRODUCCION DE CARNE NO ES RENTABLE</b>	14	17,95%
<b>CANTIDAD DE ASOCIADOS QUE NO RESPONDEN SI LA PRODUCCION DE CARNE ES O NO RENTABLE</b>	9	11,54%
<b>CANTIDAD DE PESONAS DISPUESTAS A LA EJECUCIÓN DE ESTRATEGIAS PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR</b>	78	100%

Fuente: Elaboración propia

## Anexo D. Tabulación de los datos obtenidos

INFORMACION DEMOGRÁFICA								
	1.NOMBRE DEL ASOCIADO	2.GÉNERO		3.NOMBRE DE LA VEREDA	4.NOMBRE DEL PREDIO	5.EL PREDIO DONDE HABITAS ES:		6.Nº HÉCTAREAS TOTALES CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO
		1.M	2.F			1. PROPIO	2. ARRIENDO	
1	NESTOR JAVIER MENDEZ	x		LA RESERVA	LIBANO II	X		20
2	HERNANDO TORRES F.	x		LA RESERVA	MIRAFLORES	X		42
3	LUIS ENRIQUE REY	x		CAÑO INDIO	MAYECOCO	X		120
4	LUIS ALBERTO RAMIREZ	x		TRES AMIGOS	CAMPO ALEGRE	X		36
5	JOSE GREGORIO CABALLERO	x		LOS COLORADOS	FLORES BLANCAS	X		32
6	MODESTO CUEVAS	x		RANCHO CHILE	SANTA ROSA	X		25
7	JOSE MANUEL PEREA	X		LA COLORADA	SAN JORGE	X		35
8	JAIME VESGA LEON	X		DANTO ALTO	EL ARENOSO	X		72
9	ISIDRO NIÑO	x		CAÑO INDIO	LA ESPERANZA	X		41
10	YOLANDA HERNANDEZ		X	MONTE DE LOS OLIVOS	BUENOS AIRES	X		39
11	GILBERTO RONDEROS	x		LA YE	EL POLVILLO	X		23
12	FELIX GOMEZ	x		MONTE DE LOS OLIVOS	SAMARIA	X		64
13	JORGE TRUJILLO	x		LA YE	SANTA ISABEL		X	60
14	ELIECER MARTINEZ	x		LA COLORADA	CANELO	X		39
15	ENRIQUE ORTIZ	X		LA YE	EL PROGRESO	X		60
16	ESPERANZA		X	LA YE	LA ESTRELLA	X		
17	CARLOS JULIO SANCHEZ	x		RANCHO CHILE	LOS NARANJOS II	X		60
18	CARLOS ALBERTO REY	x		CLAVELINAS	EL PORVENIR	X		30
19	BERNARDO ARAQUE	X		CLAVELINAS	LA ALEGRIA	X		83
20	ARMANDO MONTANEZ	X		MONTE DE LOS OLIVOS	CAFARNAUM	X		30
21	ANTONIO JULIO ROMERO	X		COLORADOS	BUENOS AIRES	X		
22	NICOLAS VALBUENA	x		PUERTO RICO	SABANALES	X		70
23	MUJER.....		X	PUERTO RICO	SABANALES	X		67
24	ORLANDO LANDAZABAL	x		LA RESERVA	VILLA ROSA	X		17
25	ROGELIO JAIMES	X		ATARRAYAS	LAS ACACIAS	X		80
26	ROBERTO RODRIGUEZ	x		CLAVELINAS	CAMPO ALEGRE	X		200
27	FIDEL ANGEL GOMEZ	x		LA RESERVA	GETSEMANI	X		15
28	MARTIN LEON GOMEZ	X		EL PARAISO	SANTA INES	X		23
29	MANUEL NIÑO	x		LA YE	MARACAIBO	X		96
30	EVARISTO ARDILA	X		LA COLORADA	LA ESPERANZA	X		40
31	JOSE LUCIANO ARENAS	X		LOS OLIVOS	LA PRIMAVERA	X		44
32	CARLOS MONSALVE	X		CLAVELINAS	LOS ALMENDROS	X		60
33	RUBIELA MORENO		X	LA YE	BELLAVISTA		X	
34	LUIS HERNANDO SAENZ	x		ATARRAYAS	RECUERDOS DE ELLA	X		30
35	MELQUICIDIT MARTINEZ	X		MONTE DE LOS OLIVOS	EL TURPIAL		X	170

INFORMACION DEMOGRÁFICA								
	1.NOMBRE DEL ASOCIADO	2.GÉNERO		3.NOMBRE DE LA VEREDA	4.NOMBRE DEL PREDIO	5.EL PREDIO DONDE HABITAS ES:		6.Nº HÉCTAREAS TOTALES CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO
		1.M	2.F			1. PROPIO	2. ARRIENDO	
36	OSCAR	x		RANCHO CHILE	EL CEDRAL	X		38
37	HOMBRE.....	X			LA ESMERALDA	X		22
38	PEDRO J. NINO	x		CAÑO INDI	BELLAVISTA	X		19
39	PEDRO A. BUITRAGO	x		CAÑO INDI	ARRAYANES Y CAILA	X		24
40	MARCOS MARTINEZ	x		EL HOJARASCO	EL PROGRESO	X		15
41	MANUEL VALBUENA	X			EL CEDRITO	X		24
42	PEDRO LONDOÑO ESTRADA	X		MONTE DE LOS OLIVOS	EL OLIVAR	X		60
43	HOMBRE.....	X		LOS OLIVOS	VILLA ALICIA	X		28
44	OSCAR CEBALLOS	X		LA YE	NUEVO HORIZONTE	X		71
45	JORGE MEDINA NINO	x		LA COLORADA	ALTO VIENTO	X		51
46	OLIVA MORENO GUTIERREZ		X	LA LAGUNA	SAN PEDRO	X		26
47	DOCITEO ZARATE	x		LA RESERVA	LOS NARANJOS	X		20
48	HOBAR CRUZ SILVA	x		MONTE DE LOS OLIVOS	LA PRADERA	X		118
49	CARLOS JULIO SANCHEZ	x		LOS COLORADOS	EL PORVENIR	X		27
50	ALIRIO MEDINA CALA	X		LA COLORADA	LA FORTUNA	X		43
51	ORLANDO SANCHEZ	x		VARA SANTA	LOS MANANTIALES	X		20
52	NEHEMIAS CRUZ	X		LA YE	PUERTO NUEVO	X		50
53	SAMUEL SANCHEZ GOMEZ	X		MONTE DE LOS OLIVOS	VILLA NUEVA	X		53
54	JUAN ANTINIO PRADA	X		RACHO CHILE	LA ESPERANZA	X		100
55	JORGE ELIECER GARCIA	X		TRES AMIGOS	LAS PALMERAS	X		34
56	HOSE HORLEY QUINTERO	X		VARA SANTA	LA ESMERALDA	X		51
57		x		LA YE	PEÑA DE ORO			28
58		x		DANTO BAJO	EL DANTO			84
59			x	CAMPO 16	VILLA DE RAUZAN			20
60		x			LAS PALMAS			80
61		x			LA MACARENA			16
62		X		LA YE	BETHZAIDA			26
63		X			CONTRIAGUAS			50
64		X		CLAVELINAS	ESPERANZA I			60
65		X		LA RESERVA	LLANA DE CASCAJALES			42
66		X		LA YE	LA PRADERA			19
67		X		LA YE	NO TE PASES			60
68		X		LA YE	LA PRADERA			40
69			x	LA YE	LAS MIRLAS			71
70		X		LA FLORIDA	EL CUCUYO			40
71		X		CANO LAJAS	LOS NARANJOS I			50
72		X		RANCHO CHILE	MIRABEK			60
73		X		LA LAGUNA	LOS PORTONES			40
74		X		CLAVELINAS	PORVENIR 24			120
75		X			BUENA VISTA			28
76		X		CAÑO INDI	LA FORTUNA			24
77		X		LOS OLIVOS	SABANALES			28
78			x	LA YE				

INFORMACION GANADERA										
7.Nº HECTAREAS UTILIZADAS PARA GANADERA	8.Nº DE CABEZAS DE GANADO CON LAS QUE CUENTA SU PREDIO	9.RAZAS DE GANADO CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO						10.DEFINA EL DESTINO DE LA ACTIVIDAD GANADERA EN SU PREDIO		
		1.CEBÚ	2.PARDO SUIZO	3.HOLSTEIN	4.BRAHMAN	5.CRIOLLO	6.OTRAS	1.LECHE	2.CARNE	3. DOBLE PRO.
9	999	X							X	
25	50	X				X			X	
70	100	x		x	X	x				X
32	53	X			X	X	CIMENTAL			X
10	80	X		X						X
20	50	X							X	
30	45					X			X	
25		X				X			X	
25	45	X							X	
		X				X				X
19	40	X	X							X
60	62		X	X	X					X
30	50	X							X	
35	65		X	X	X					X
		X			X	X				X
				X		X				X
55	85	X								X
	80	X		X		X				X
80	109					X			X	
	25					X			X	
	30	X								X
30	30	X							X	
37	5	X							X	
10	31	X	X		X	X				X
70	80				X					X
200	520	X	X							X
7		X								X
20	3	X				X			X	
40	96	X	X							X
20	30	X			X					X
		X				X			X	

INFORMACION GANADERA										
7.Nº HECTAREAS UTILIZADAS PARA GANADERA	8.Nº DE CABEZAS DE GANADO CON LAS QUE CUENTA SU PREDIO	9.RAZAS DE GANADO CON LAS QUE CUENTA EL PREDIO						10.DEFINA EL DESTINO DE LA ACTIVIDAD GANADERA EN SU PREDIO		
		1.CEBÚ	2.PARDO SUIZO	3.HOLSTEIN	4.BRAHMAN	5.CRIOLLO	6.OTRAS	1.LECHE	2.CARNE	3.DOBLE PRO.
60			X		X	X				X
	90					X				X
		X				X				X
30		X			X	X			X	
18	32				X				X	
	42			X		X				X
15	35	x	X						X	
20	48	x		x						X
13	30								X	
	32								X	
56	60	x		x		x				X
16	2								X	
70	145	x		x	x	x				X
45	80	x		x						X
12	26	x					x		X	
14	6		x			x			X	
80	30	x	x	x		x				X
	12								X	
40	50	x	x						X	
15	52								X	
40	66	x				x			X	
35	20								X	
	90								X	
	5								X	
	90								X	
	22	x	X	X				X		
	70	x	X							X
	23								X	
	60									X
	20							X		
	60					X				X
	50									X
	130	X								X
	50									X
		X				X		X		
	38								X	
	30					X				X
	40									X
	30							X		

	48									X
	85	x								X
	35								X	
	109					X			X	
	40							X		
	48	X								X
		x							X	
	90					X			X	

INFORMACION GANADERA									
11.EL INVENTARIO GANADERO DESCRITO ES:		12. POSEE SU PREDIO ESTABLOS:		13.CANTIDAD DE MANO DE OBRA UTILIZADA DIARIAMENTE CUANDO LO REQUIERE	14.VALOR DE MANO DE OBRA REQUERIDA DIARIA	15.DE QUE MANERA REALIZA LA VENTA DE GANADO		16.LAVENTA DE GANADO LA REALIZA DE FORMA	
1.PROPIO	2.EN COMPAÑÍA	1.SI	2.NO	DIARIO		1.EN PIE	2.SACRIFICADO	1.DIRECTO	2.INTERMEDIARIO
X			X		30.000	X			X
X		X			30.000	X			X
x		X		15	30.000	X			X
X		X		2	16.000	X			X
	X		X	60	30.000	X			X
	X		X	2	30.000	X			X
	X		X		30.000	X			X
	X	X				X			X
	X		X	2	30.000	X			X
	X		X			X			X
	X		X	2	25.000	X			X
X		X			30.000	X			X
	X	X				X			X
	X		X		30.000	X			X
	X	X			20.000	X			X
	X		X		30.000	X			X
X			X		20.000	X			X
X		X		15	20.000	X			X
	X		X	3	30.000	X			X
X			X		26.000	X			X
	X		X	1	30.000	X			X
X			X		27.500	X			X
X			X			X			X
	X		X	1	30.000	X			X
	X		X	3	30.000	X			X
X		X		6	17.000	X			X
	X		X	15	30.000	X			X
X		X		1	30.000	X			X
	X		X		30.000	X			X
X		X			25.000	X			X
X		X		20		X			X



		X				X			X
X			X	2	20.000	X			X
			X			X			X
	X		X	3	30.000	X			X
			X			X			X
			X			X			X
			X			X			X
	X		X	2	30.000	X			X

INFORMACION GANADERA											
17. CON QUE FRECUENCIA REALIZA LA VENTA DE GANADO					18. LLEVA REGISTRO CONTABLE PRODUCTO DE LA VENTA		19. DE LA PRODUCCION DE CARNE OBTENIDA, DESTINA UNA PARTE PARA CONSUMO DE SU NUCLEO FAMILIAR		20. PESO DEL GANADO AL MOMENTO DE VENTA/KG	21. PRECIO Del GANADO EN EL MOMENTO DE LA VENTA	22. PROMEDIO DE GASTO MENSUAL EN INSUMOS PARA ACTIVIDAD GANADERA
1.C/ MES	2.C/ 3 MESES	3.C/ 4 MESES	5.C/ 6 MESES	6.C/ AÑO	SI	NO	SI	NO			
				X		X		X	198	2350	100.000
				X		X		X	400	2000	450.000
					X			X	420	2150	
	X					X		X	300	2000	150.000
				X		X		X	450	2000	100.000
				X		X		X	425	2500	
				X		X	X				
			X			X		X			
		X			X			X		2000	50.000
				X		X		X	490	2700	200.000
				X		X		X	345	2400	
			X		X			X	350	2000	150.000
				X		X		X	300	2300	
			X			X	X		400	2800	
				X	X			X			
				X		X		X	400	2000	100.000
			X			X	X		300	2250	200.000
				X	X			X	425	2800	
		X			X			X			
				X		X		X			
				X		X		X			
				X		X		X	400	2000	300.000
				X		X		X	400	2000	60.000
				X		X		X	300	1800	50.000
			X			X		X			
		X				X	X		425	2400	
				X		X		X			
				X		X		X			
			X			X		X	375	2250	
				X	X			X	470	2000	500.000
				X		X		X			



INFORMACION DE ACTIVIDADES AGRICOLAS							
23.HECTAREAS DEDICADAS A AGRICULTURA	24.DE LOS PRODUCTOS DESCRITOS MENCIONE CUALES PRODUCE EN SU PREDIO:						
	1.MAIZ	2.YUCA	3.PLATANO	4.CAUCHO	5.CACAO	6.CITRICOS	7.OTRAS
5				X			
		X					
3		X			X		
		X	X		X		
1		X	X		X		
			X				AGUACATE
2							
4							
2							
5							
3		X	X				
20				X			
11		X	X	X		X	
2							
2							
1,5							
1							
15							
8							
	X		X	X	X		
20							
1	x	x					
2			x		x		AGUACATE CEDRO
			X				
4	X						
12	X						
1	X	X					
11				X	X		
8	X		X		X		
3							
1		X	X				
1	X	X	X			X	
4				X			
1	X		X		X		
			X				
	X	X	X			X	
1		X	X				
4			X	X			
3		X	X				
2					X		
0,5		X	X				
	X	X	X	X			
3	X	X	X	X			
7	X		X				
5	X	X	X				
8			X		X		
3	X	X	X				
0,75	X	X					
12	X						

INFORMACION DE PASTURAS															
25.POSEE SU PREDIO PASTO NATURAL		26.HECTAREAS SEMBRADAS EN PASTO NATURAL	27.VARIEDAD DE PASTO NATURAL	28.POSEE SU PREDIO PASTO MEJORADO		29.HECTAREAS SEMBRADAS EN PASTO MEJORADO	30.VARIEDAD DE PASTO MEJORADO	31.POSEE SU PREDIO PASTO DE CORTE		32.HECTAREAS SEMBRADAS EN PASTO DE CORTE	33.VARIEDAD DE PASTO DE CORTE	34.POSEE SU PREDIO CULTIVO FORRAJERO		35.HECTAREAS SEMBRADAS EN CULTIVO FORRAJERO	36.VARIEDAD DE CULTIVO FORRAJERO
1.SI	2.NO			1.SI	2.NO			SI	NO			SI	NO		
X		5	SABANA	X		30	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		30	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		4	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		7	BRACHIARIA HUMEDICOLA		X				X		
	X			X		2	BRACHIARIAS DECUMBES		X				X		
X				X		26	BRACHIARIA DECUMBES	X		1	CUBA 22		X		
	X			X		19	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
X		27			X				X				X		
X		10	SABANA	X		40	BRACHIARIA DECUMBES	X		1	CUBA 22		X		
	X			X		55	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		0,5	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		20	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		30	BRACHARIA BRISANTA		X				X		
X		15	COMINO	X		4	BRACHIARIA HUMIDICOLA	X		0,3	CUBA 22		X		
X		20		X		10	BRACHIARIA HUMIDICOLA		X				X		
	X			X		0,5	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
X				X					X				X		
	X			X		18	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
	X			X		60	BRACHIARIA HUMEDICOLA		X				X		
X					X			X		0,25	CUBA 22		X		
	X			X		29	BRACHIARIA DECUMBES	X		1	CUBA 22		X		
	X			X		13	BRACHIARIA HUMEDICOLA	X		4	CUBA 22		X		
	X			X		32	BRACHIARIA HUMEDICOLA	X		1	CUBA 22		X		
									X						
	X			X		20	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
				X		25	BRACHIARIA		X				X		
				X		35	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
				X		10	BRACHIARIA	X		5	CUBA 22		X		
				X		25	BRACHIARIA DECUMBES	X		25	MATARRANTON		X		
				X		12	BRACHIARIA		X				X		
				X		18	BRACHIARIA		X				X		
				X		35	BRACHIARIA BRISANTA		X				X		
				X		50	BRACHIARIA HUMEDICOLA		X				X		
				X		20	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
X		3	SABANA	X		3	BRACHIARIA DECUMBES		X				X		
				X		30			X				X		

			X		40	BRACHIARIA		X				X		
			X		20		X		20			X		
			X		30			X				X		
			X		15		X		15			X		
			X		50	BRACHIARIA		X				X		
			X		20	BRACHIARIA		X				X		
			X		70	BRACHIARIA HUMEDICOLA		X				X		
			X		15	BRACHIARIA		X				X		
			X		18	BRACHIARIA		X				X		
			X		0.5	BRACHIARIA BRISANTA		X				X		
			X		1			X				X		

OTRAS ACTIVIDADES ECONOMICAS								
37. HA RECIBIDO CAPACITACION EN GANADERIA		38. INSTITUCION QUE LE HA CAPACITADO					39. CONSIDERA QUE LA PRODUCCION DE CARNE ES UN NEGOCIO RENTABLE	
SI	NO	1. ICA	2. SENA	3. FEDEGAN	4. ASOGROMESAN	5. OTRA	1. SI	2. NO
X			X	X			X	
X			X				X	
X			X				X	
X			X				X	
X			X					
X					X			X
X					X			
	X						X	
X					X		X	
X					X		X	
X					X			X
X		X		X	X		X	
X					X			X
X			X				X	
X			X				X	
X			X	X			X	
X			X				X	
X			X				X	
X				X			X	
X			X				X	
X			X				X	
X			X		X			
X		X	X				X	
	X							
X			X					X
	X						X	
X			X	X			X	
X			X				X	
X			X		X		X	
X		X			X		X	
	X						X	
X			X				X	
X			X				X	
	X						X	
	X						X	
	X						X	
	X						X	
X			X				X	X
	X							X

	X						X	
	X						X	
X		X	X		X		X	
	X							X
	X						X	
X			X		X		X	
X		X	X				X	
X			X	X			X	
X			X		X		X	
X			X					X
X		X		X			X	
X			X		X		X	
X					X			X
X					X			X
X			X	X				X
X				X			X	
X			X	X	X		X	
X			X	X			X	
X			X				X	
	X						X	
X			X		X			X
X			X		X		X	
X			X		X			X
	X						X	

**Anexo E. Precios y Promedio de Producción “ASOGROMESAN” año 2012<sup>35</sup>**

**ASOCIACIÓN AGROPECUARIA Y AMBIENTAL DEL MAGDALENA MEDIO  
SANTANDEREANO. ASOGROMESAN**

**NIT: 900175998-0**

**PRODUCCIÓN**

**Carne**

Mayores productores.....	4.000 kilos mensuales
Menores productores.....	1.000 kilos mensuales

**Leche**

Mayores productores.....	100 a 200 litros diarios
Menores productores.....	20 a 40 litros diarios

**VALOR DE VENTA GANADO EN PIE**

Vaca gorda.....	\$1.800 kilo
Ternero desteto.....	\$2.400 kilo
Novilla vientre.....	\$2.400 kilo
Novillo ceba.....	\$2.600 kilo

**VALOR DE VENTA LECHE**

Leche.....	\$550 litro
------------	-------------

**RENDIMIENTOS ESPERADOS**

Que las fincas aumenten mínimo en un 50% la producción en carne y leche.

**HECTÁREAS CULTIVADAS EN PASTO**

---

<sup>35</sup> Fuente: Asociación Agropecuaria y Ambiental del Magdalena Medio Santandereano

Cada asociado tiene entre 40% y 60% de su finca cultivada en pasto, actualmente contamos con 2.500 hectáreas de pasto aproximadamente.

### **COMPRA DE INSUMOS**

El precio de los insumos comerciales es más elevado que el precio del producto producido; y a este se le aumenta el transporte.

**Anexo F. Trabajo de Campo**



