

Diseño, desarrollo y evaluación de un plan de negocio sobre transporte de ganado para faena en la región occidental del Paraguay en el año 2016

Design, development and evaluation of a business plan on transport of cattle for slaughter in the western region of Paraguay in 2016

Juan Fernando Benítez Giménez¹

Hugo Catalino Larrea Casco²

Diego Villalba³

Artículo Recibido: 12/12/2016

Aceptado para Publicación: 03/01/2017

Resumen: En busca de una alternativa de inversión, se expone el desarrollo de un proyecto sobre transporte de ganado para faena proveniente de la Región Occidental, con destino a centros de faena ubicados en la capital del Paraguay y sus ciudades limítrofes. La decisión de inversión con realización en el rubro de transporte de ganado en el Paraguay se debe a la situación del mercado, que actualmente se encuentra en la etapa de crecimiento, que bajo respaldos de informes recabados, de enero a agosto del año 2015, se registraron 1.244.321 faenas de ganado, que con la capacidad máxima permitida por camión de 45 animales por viaje, traduce una demanda de 27.652 viajes para satisfacer el mercado. La demanda de transporte se encuentra conducida por la del sector cárnico, la que es cada vez mayor, tanto como para exportación, faena y consumo interno en el país. Para el año 2016 se espera la misma cantidad de demanda o aún mayor, lo cual ratifica la viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Alternativa de inversión, estrategia de entrada y permanencia, función de demanda, viabilidad del proyecto, ingresos y precios.

Abstract: In search of an investment alternative, the development of a project on the transportation of livestock for slaughter from the Western Region, destined to work centers located in the capital of Paraguay and its neighboring cities, is exposed. The investment decision made in the area of livestock transport in Paraguay is due to the market situation, which is currently in the growth stage, which, under reports from January to August of 2015, Registered 1,244,321 livestock operations, which with the maximum capacity allowed per truck of 45 animals per trip, translates a demand of 27,652 trips to satisfy the market. The demand for transportation is driven by that of the meat sector, which is increasing, both for export, slaughter and domestic consumption in the country. By 2016 the same amount of demand is expected or even higher, which ratifies the viability of the project.

¹ Ingeniero Comercial, Universidad Americana.

² Ingeniero Comercial, Universidad Americana.

³ Ingeniero Comercial, Universidad Americana

Keywords: Investment alternative, entry and stay strategy, demand function, project viability, income and prices.

Introducción

En base a que el Paraguay es un país netamente Agro-ganadero, específicamente refiriéndonos a la exportación de carne vacuna y a sus respectivos procesos iniciales, se genera la demanda del transporte de ganado en pie, basándose en el movimiento de cabezas bovinas, cuyas cantidades están estipuladas por la SENACSA, los cuales se realizan en vehículos especiales denominados transganados.

Dicho proceso consiste en la embarcación del ganado en los centros de producción, ya sean estancias, granjas, confinamientos, para luego transportarlos hasta los centros de faena.

El servicio presenta grandes oportunidades para sus aficionados, pues el total de cabezas movilizadas para responder las cantidades faenadas por día reclaman el servicio de varias unidades de transporte, lo que genera bastante trabajo para el rubro.

Análisis de las cinco fuerzas según Michael Porter

Amenaza de nuevos entrantes – Barreras de entrada y salida

Barreras de Entrada		Muy poco atractivo	Poco atractivo	Neutral	Atractivo	Muy atractivo	
		1	2	3	4	5	
Identificación de marca	Muy importante		2				Escas a
Acceso a canales de distribución	Restringido					5	Amplio
Acceso preferencial a materias primas	Restringido				4		Amplio
Economías de escala	Alta				4		Baja
Oferta de bienes y servicios terciarizados	Baja			3			Alta
Requerimientos de capital	Elevados		2				Escasos
Know how	Elevado		2				Bajo
Regulación de la Industria	Baja			3			Elevada
Alianza entre Competidores	Fuerte				4		Débil
Ubicación geográfica	Pésima				4		Óptima
Atractivo Promedio de la Fuerza					X		3,23

Tabla 1: Barreras de Entrada.

Fuente: Elaboración Propia.

Identificación de la marca: Es importante para poder diferenciar que empresa provee mejor servicio, a efectos de aumentar clientela.

Acceso a canales de distribución: No hay barreras de acceso a canales de distribución, por tanto es amplio, y no presenta dificultades.

Acceso preferencial a materias primas: El mercado de materias primas es diverso, los precios de combustibles son los mismos para todos los emblemas, del mismo que los repuestos, no existe mucha diferencia entre empresas proveedoras.

Economía de escala: Es baja porque no existen optimizaciones de costos mediante volúmenes mayores de venta.

Oferta de bienes y servicios tercerizados: Es neutral porque existe diversidad en la oferta de servicios tercerizados, sean seguros, servicios de rastreos satelitales, contaduría, etc.

Requerimiento de capital: Para la creación de la empresa, la misma requiere de una inversión importante, pues, el costo de cada unidad productiva resulta trascendente para cualquier inversor. La nueva empresa que tenga intenciones de Ingresar al mercado debe contar con al menos dos unidades de transporte, de modo a aumentar la rentabilidad del negocio.

Know How: Es elevado por la importancia del conocimiento del negocio, a efectos de evitar fallas administrativas, operacionales y de fidelización de clientes.

Regulación de la industria: Las normativas que regulan la industria son normales, presentan reglas de traslado y las condiciones vehiculares y documentales.

Alianza entre competidores: No existe mucha alianza con la competencia, pero en general está pactada una media de precio a cobrar por el servicio realizado.

Ubicación geográfica: Es estratégica, encontrándose en un lugar con facilidad de tránsito y de rápido acceso a las rutas que conducen a la Región Occidental.

Ciclo de Vida de la Industria

La industria se encuentra en la etapa de crecimiento, la cual se caracteriza por una rentabilidad positiva que debe reinvertirse, en su totalidad, para financiar el crecimiento y los esfuerzos técnicos, comerciales y de comunicación propios de la misma. Una empresa que tenga la mayoría de sus productos o servicios en esta fase arrojará, en balance, altos beneficios.

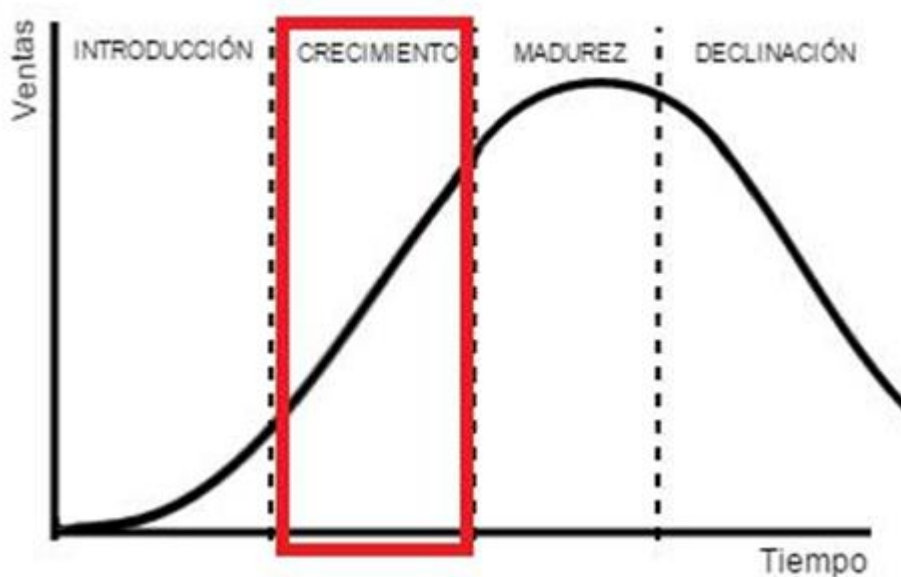


Gráfico 1: Ciclo de Vida de la Industria

Fuente: Elaboración Propia.

Composición de la Industria

La industria del transporte de ganado está compuesta por las ganaderas y consignatarias que requieren el servicio como primer eslabón, los organismos de control de calidad y lucha contra abigeato, que son DINATRAN, SENACSA y COLCAT, y por último los centros de faena, quienes emiten el certificado de recepción de hacienda.

Estrategias Genéricas (Según Porter)

Las estrategias seleccionadas son la diferenciación y el enfoque: Como aún contamos con pocas unidades de transporte de ganado, nos enfocamos en la región Occidental del país, utilizando como recurso un reajuste en el costo establecido por la ANTG para las estancias con cierta capacidad de viajes al mes, lo cual servirá para asentarnos plenamente dentro del mercado, para la captación de posibles nuevos clientes y a largo plazo aumentar las unidades de transporte para abarcar ambas regiones del país. Además del descuento en el precio, nuestros camiones se encuentran en óptimas condiciones con sus respectivos mantenimientos al día, cubiertas renovadas anualmente, gente capacitada y responsable a cargo del transporte, porque la prioridad nuestra es dar una buena imagen, brindar la seguridad y constante información acerca de los viajes ya que las unidades son monitoreadas satelitalmente, y cualquier consulta o inquietud

siempre serán atendidas por un call center que estará disponible las 24hs dentro de la empresa.

Distribución de la población bovina registrada en el país en el año 2015

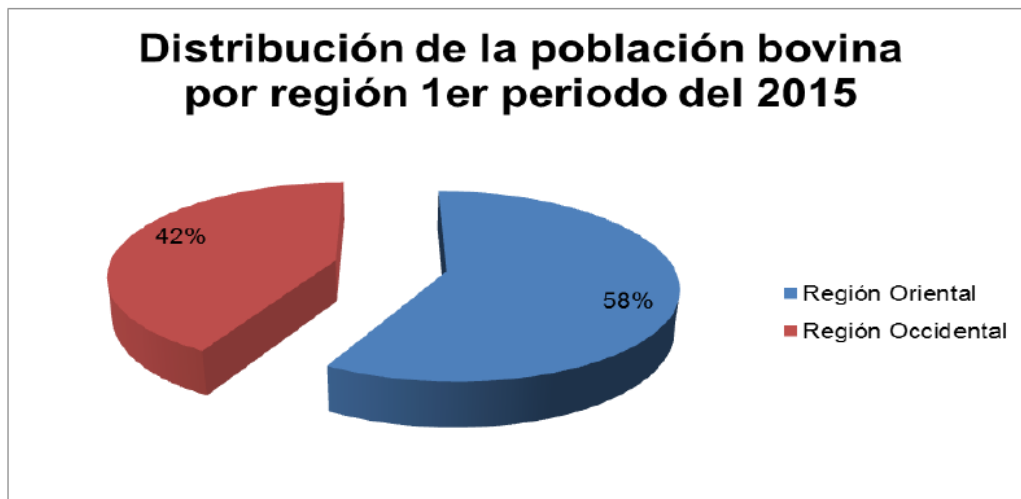


Gráfico 1: Distribución de la población bovina registrada en 2015

Fuente: Elaboración Propia.

Investigación exploratoria

Por medio del viaje exploratorio realizado se obtuvo informaciones de 3 principales estancias otorgadas por sus respectivos administradores, que se encuentran en la localidad de Toro Pampa del departamento de Boquerón y Alto Paraguay, cuyas identidades se deciden respetar su confidencialidad. Los datos recabados de dichas estancias organizadas promedian una entrega trimestral de 5.000 cabezas de ganado bovino destinados a faenas en frigoríficos diversos, lo cual requiere de 125 viajes de transganados para satisfacer su necesidad de traslado vacuno.

Las distancias recorridas por los transganados desde los puntos de embarque hasta los centros de faena de Asunción y sus alrededores oscilan entre 650 a 850 kilómetros.

Además según datos publicados por la SENACSA, en el primer cuatrimestre fueron proveídos 605.371 cabezas, se traduce en 151.343 animales por mes que fueron transportados a los frigoríficos para la faena.

BOVINOS FAENADOS EN FRIGORIFICOS SEGUN FINALIDAD PRIMER CUATRIMESTRE 2015 SENACSA - PARAGUAY													
MES	Exportación						Consumo Local						TOTAL GRAL
	Macho		Hembra		Total		Macho		Hembra		Total		
	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	Cant.	%	
Enero	73.604	57	55.292	43	128.896	100	501	80	122	20	623	100	129.519
Febrero	98.542	60	65.191	40	163.733	100	452	60	299	40	751	100	164.484
Marzo	101.267	53	88.519	47	189.786	100	458	64	258	36	716	100	190.502
Abril	66.712	56	53.303	44	120.015	100	620	73	231	27	851	100	120.866
TOTAL	340.125	56	262.305	44	602.430	100	2.031	69	910	31	2.941	100	605.371

Procesado a partir de Informe semanal procedente de frigorificos.

Cuadro 1: Bovinos faenados en frigoríficos en el 1er cuatrimestre 2015.

Fuente: Estadística Pecuaria del SENACSA, 2015.

Se estaría demandando unos 3.784 viajes durante el mes promediando 40 animales por camión transganado, es importante aclarar que el promedio de faena y de viajes deducidos por dicha publicación corresponde a tropas proveídas por ambas regiones del país, y haciendo énfasis en nuestro mercado objetivo, la Región Occidental provee en un mayor porcentaje de la totalidad del ganado suministrado, que garantiza elevada cantidad de traslado de ganado bovino, lo cual se encuentra respaldado por el indicador del hato ganadero por departamento proveído en la siguiente imagen.



Gráfico 2: Población bovina registrada por departamento, 1º periodo año 2015

Fuente: Estadística Pecuaria del SENACSA, 2015

Sondeo de mercado

Encuestas realizadas a principales competidores

La encuesta fue realizada con 5 empresas actuando de muestra, de las cuales 3 de ellas operan desde sus oficinas situadas en Mariano Roque Alonso y 2 en la ciudad de Limpio. El objeto de la misma fue obtener informaciones acerca de los precios cobrados por cada una de ellas, la cantidad de transportes, la demanda del servicio, la clientela, duración del viaje y el promedio de distancias mensuales con la que cuentan, obteniendo los siguientes resultados:

Ciudad	Em presa	Cantidad de transporte	Precio por Km	Clientela	Viajes realizados al mes	Promedio de distancia de viajes - km	Duración promedio del Viaje - Días
M.R. Alonso	Trust S.A.	4	12.800	Frigorífico Concepción	64	420	1
	Yeruti Transporte SRL.	7	12.400	Grupo Favero	81	720	2
	Katueté S.R.L.	6	12.400	Grupo Favero	69	680	2
Limpio	Ferusa S.A.E.C.A	15	12.000	Proveedores de Feria	195	300	1
	Trans-Lima S.R.L.	8	12.600	Ganadera Payco	57	450	1

Tabla 1 : Encuesta realizada a principales competidores

Fuente: Elaboración Propia.

Entrevista a cliente principal

En la entrevista realizada con el titular del principal cliente objetivo, sociedad denominada S & S S.R.L. consignataria de ganado, con la cual la empresa de transporte ha pactado un contrato de servicio, se desarrolló en base a las siguientes preguntas que han determinado la decisión de la apuesta al negocio.

Entrevista realizada para la afirmación del contrato de servicio	
¿Cuántos viajes por mes demanda la empresa?	Entre 250 a 300 cargas mensuales
¿Con cuántas firmas transportistas de ganado trabajan?	Actualmente con 4 empresas transportistas.
¿Con cuantas unidades trabajan cada una de las transportadoras?	En promedio tienen 6 unidades cada una de ellas, no estoy muy bien al tanto.
¿A qué precio por kilómetro actualmente se encuentran pagando?	El precio que paga la empresa por la cantidad de trabajo es de 12.700 Gs.
¿De dónde provienen las cargas de ganado?	En un 90% son provenientes del Chaco, distritos de Toro Pampa y sus alrededores.
¿Qué promedio de distancia tienen los viajes que solicitan?	Entre 500 a 800 kilómetros, porque vienen del fondo del Chaco.
¿Qué tal son las condiciones de los camiones transganados?	Algunas se encuentran muy deterioradas.
¿Hubo algún tipo de accidente de transganado con su cargamento?	Sí, varios, de todas las formas.
¿Cuál fue la razón o razones de los accidentes?	Choques por desatención de choferes, roturas del plan de las carrocerías, entre otros.
¿Acceden a algún sistema de información sobre la condición de su carga?	No, sólo nos avisan cuando los animales fueron descargados en los frigoríficos.
¿Las empresas transportadoras cuentan con todos los seguros correspondientes?	Sí, esa es la principal exigencia para que puedan trabajar con nosotros.
¿En cuanto tiempo se cobran los servicios realizados a la empresa?	Todo lo realizado en la semana, cada viernes se entrega un cheque a 10 días.
¿Habría espacio y capacidad de trabajo para 5 camiones más en la consignataria?	Sí claro, si llenan las expectativas siempre hay espacio para las empresas responsables.
¿Cuáles serían esas expectativas que usted menciona?	Condiciones de los camiones, que tengan los seguros, que los vehículos no sean tan viejos.
¿En el caso que se le ofrezca el mismo servicio a un precio de 12.200 habrían posibilidades de contrato?	Por supuesto! Eso sería esencial, ya que tenemos márgenes muy ajustados, por eso tenemos mucho trabajo.
¿Se podría acceder a un contrato de servicio con un promedio de 50 viajes al mes con esa tarifa?	Eso, y mucho más si la transportadora da plena satisfacción a la empresa, pero hay meses de poco trabajo.

Cuadro: Entrevista al titular de la consignataria

Fuente: Elaboración Propia

Análisis

De la investigación realizada se visualiza una gran oportunidad de negocio debido al auge de los transportes de ganado a nivel país, así como la posibilidad de brindar un servicio de calidad y seguridad a los propietarios o usuarios de los servicios. Pues los ganaderos en el país han aumentado sus exigencias en términos de calidad, seguridad y confort. Además como toda empresa busca incrementar sus beneficios a través de ofertas, la estrategia de diferenciación en el precio es el aliado fundamental para la fidelización y la explotación al 100% de los vehículos transportadores de vacunos, transmitiendo mejor rentabilidad, tranquilidad y seguridad para la empresa

Análisis del mercado y el entorno

Clientes

- Mantener con satisfacción a nuestros usuarios es la principal fuente de sostenimiento de la empresa, es importante no pactar compromiso con varias firmas con las cuales se podría presentar falencias e incapacidades para el cumplimiento de la demanda, características que no dejarían bien posicionada a la transportadora, la decisión de trabajo debe ser bastante mesurada y no defraudar la satisfacción del mercado. Los principales clientes S & S S.R.L y La Tropa S.A., ambas consignatarias de ganado con elevado índice de movimiento vacuno anualmente.

Proveedores

El margen financiero se torna vulnerable a las variaciones de precios en la materia prima, como sería el caso del combustible, los repuestos mecánicos y accesorios de logística respectivamente, con los que actualmente nos encontramos trabajando son: Estación de servicio Toro Pampa S.A. (Gasur), Rescavolcar S.R.L., Scavol Repuestos S.R.L., y en cuanto a cubiertas CUPASA (Cubiertas Paraguayas S.A.)

Competencia

Debemos mencionar que a través de un censo realizado entre la ciudad de Mariano Roque Alonso y Limpio, hemos localizado nuestros principales competidores directos que cuentan mínimamente con 5 unidades, entre las cuales podemos citar: Katueté, Yeruti Transporte S.R.L., Trust S.A., Transganado S.R.L., Trans-Lima S.R.L., Marandová Transportes.

Entidades financieras

- Visión Banco, Itaú, Financiera Solar, Financiera Río. Estas son nuestras principales fuentes de apoyo económico, se hace inevitable el trabajo conjunto con dichas firmas, pues en un 90% los cobros por servicios prestados son recibidos con cheques entre 20 a 30 días de plazo, lo cual podría ocasionar un descalce financiero en la empresa en el caso que no se mantenga una línea de descuentos de documentos con las entidades financieras ya citadas, es necesario recalcar que el costo de la operación no debe superar los 20% de interés anual.

Entorno económico

La economía de Paraguay se caracteriza por la predominancia de los sectores agroganaderos, comerciales y de servicios. La economía paraguaya es la décima quinta economía de América Latina en términos de producto interno bruto (PIB) nominal, y la décima quinta en cuanto al PIB a precios de paridad de poder adquisitivo (PPA).

La actividad ganadera se desarrolla principalmente en la región de la sabana del Gran Chaco, al oeste del país. En 2010, Paraguay logró ser el octavo más grande exportador mundial de carne vacuna, de acuerdo al USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, cuyo propósito es desarrollar y ejecutar políticas de ganadería, agricultura y alimentación.), con una progresión importante en el rubro, aumentando el ingreso de nuevas empresas prestadores de servicios al sector, como por ejemplo el transporte de ganado.

Un factor preponderante que afecta directamente a la empresa es el precio fijado por la Asociación para el cobro de los viajes realizados, situación que se encuentra sujeta a los cambios que se puedan experimentar en los costos de los insumos, tales como el combustible, importación de repuestos que también tienen una relación directamente proporcional a las oscilaciones de la tasa de cambio de la moneda americana.

3.3.2.2. Entorno Político-Legal

El Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), por Resolución N° 3870/15 establece el primer periodo de vacunación contra la fiebre aftosa que inició del 18 de enero al 26 de febrero de 2016; y el registro hasta el 11 de marzo de 2016, en todo el territorio nacional, correspondiente a hacienda general (bovinos y bubalinos); y su registro.

Es importante mencionar la vigencia de la Ley 808/96 “Que declara obligatorio el Programa Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa en todo el territorio nacional”, se insta a todos los productores vacunar a sus animales para mantener nuestro país libre de fiebre aftosa con vacunación y para mantener nuestro status sanitario.

La inmunización de bovinos y bubalinos se constituye en una estrategia fundamental, para el cumplimiento del Programa Nacional de Erradicación de la Fiebre Aftosa, enfocada en la prevención de la enfermedad, realizando 3 veces por año, en consecuencia afecta directamente el movimiento de animales vacunos a los frigoríficos, pues una vez vacunada la hacienda debe esperar mínimamente entre tres días a una semana para su faena, lo cual proporciona un paro del transporte durante dicho periodo.

Análisis de la demanda

La demanda del servicio, en referencia a que el proyecto demuestra énfasis en el transporte de animales provenientes de la Región Occidental, realiza el estudio de la misma en base a estadísticas de animales faenados en frigoríficos, resultantes de años anteriores, fundamentados con datos publicados por el Servicio Nacional De Calidad y Salud Animal, además de entrevistas realizadas a empresas consignatarias demuestran el alto grado de solicitud de servicio de transporte de ganado por las empresas dedicadas al rubro ganadero

Tamaño actual del mercado

Según datos del año 2015, en el país existía un total de 14.216.256 cabezas de ganado, distribuidos de la siguiente manera, en la Región Oriental se encuentran 8.304.272 y en la Región Occidental 5.911.384.

Cabe mencionar que el último registro del año 2015 indica que el tamaño actual del mercado se encuentra en crecimiento, en relación a los años anteriores, un total de 1.244.231 cabezas de ganado fueron transportados a los frigoríficos, de lo cual el 70%, que serían 870.962 cabezas pertenecen a la Región Occidental, por lo que se concluye que existieron 21.774 viajes, estimando 40 cabezas por camión.

Tasa De Crecimiento Actual

Cantidad de cabezas faenadas en frigoríficos					
Año	Total faena del Paraguay	70% provenientes del Chaco	Promedio de carga	Viajes Estimados	Variación de viajes
2005	984.519	689.163	40	17.229	-
2006	1.155.107	808.575	40	20.214	17%
2007	1.041.850	729.295	40	18.232	-10%
2008	1.154.010	807.807	40	20.195	11%
2009	1.228.604	860.023	40	21.501	6%
2010	1.499.179	1.049.425	40	26.236	22%
2011	1.077.236	754.065	40	18.852	-28%
2012	1.239.339	867.537	40	21.688	15%
2013	1.621.850	1.135.295	40	28.382	31%
2014	1.996.959	1.397.871	40	34.947	23%
2015	1.244.321	871.025	40	21.776	-38%
Promedio	1.294.816	906.371	40	22.659	5%

Tabla : Cantidad de cabezas faenadas en frigoríficos

Fuente: Elaboración Propia.

Según el último informe correspondiente de Enero a Agosto presentado por la Senacsa al cierre del 2015, que demuestra la cantidad anual de vacunos faenados en frigoríficos provenientes de todo el territorio nacional, y considerando que el 70% son animales procedentes del Chaco, obtenemos un promedio exclusivo de 22.659 viajes realizados por año que provienen de la Región Occidental, resultan 1.888 cargas mensuales, que con un promedio de 4 viajes por cada camión, garantiza trabajo para 472

transganados, sin contar los requerimientos de traslados de desmamantes desde la Región Oriental a la Occidental.

Por parte de los datos obtenidos, sacando un promedio entre los antecedentes oscilantes, se toma como referencia una variación del 5% positivo por año, lo cual demuestra que la demanda de transporte de ganado se ha comportado de la siguiente manera en los últimos años:



Fuente: Elaboración Propia.

Tasa de crecimiento proyectada

Las proyecciones del sector bovino nacional para el 2020 son llegar a unas 20 millones de cabezas de ganado, además de la apertura de nuevos mercados de exportación como países de Europa, Rusia, Asia, África, constituirán una elevada demanda de productos de origen vacuno, cuyo proceso necesario es el transporte del ganado de las Estancias a los centros frigoríficos.

En el año 2015 se reportaba el último informe sobre la cantidad de cabezas registradas, que sumaban 14.216.256 vacunos, con una meta para el año 2020 de contar con 20.000.000, resulta una tasa de crecimiento del 8% anual, esto se vincula directamente con el crecimiento de la demanda del transporte de ganado, teniendo una tasa similar a la mencionada.

Estacionalidad y ciclos de ventas

Cantidad de cabezas faenadas en frigoríficos							
Meses	2010	2011	2012	2013	2014	*2015	Promedio
Enero	93.753	93.992	69.541	119.215	113.920	228.896	119.886
Febrero	119.141	88.617	66.108	116.081	148.001	163.733	116.947
Marzo	134.883	128.528	116.148	133.411	143.828	189.786	141.097
Abril	126.527	102.247	80.126	150.724	141.277	120.015	120.153
Mayo	137.563	126.206	119.707	140.234	165.557	134.757	137.337
Junio	146.384	126.788	100.037	115.020	162.424	182.098	138.792
Julio	120.210	103.240	116.896	174.992	145.989	147.726	134.809
Agosto	121.608	95.593	116.096	169.558	206.441	170.958	146.709
Septiembre	123.064	73.189	118.912	133.704	186.463		127.066
Octubre	111.949	14.607	102.559	107.296	208.592		109.001
Noviembre	124.978	49.486	94.767	126.805	171.570		113.521
Diciembre	127.497	68.329	98.413	117.005	179.043		118.057
Total	1.487.557	1.070.822	1.199.110	1.604.045	1.973.105	1.337.969	1.445.435

Luego de haber analizado el siguiente cuadro que proporciona datos sobre la cantidad de animales transportados para su posterior faena con destino a exportación por cada año, se deduce que existe un constante mayor movimiento ganadero en los meses de Marzo, Mayo, Junio, Agosto.



Fuente: Estadística pecuaria del SENACSA, 2015.

De igual manera en los demás meses se reporta un índice importante, sin embargo, en menor cantidad, situación que se produce por inclemencias climáticas, y por ende impiden el traslado por la clausura de caminos.

Conclusión

El proyecto de transporte de ganado resulta una oportunidad viable para cualquier inversionista que tenga capital ocioso o depositado en cuentas de caja de ahorro con tasas menores a las ofrecidas por la empresa. Además, cumple un papel contribuyente con la sociedad, referente a permitir la contratación de personales con estudios profesionales y de oficio, dando bienestar económico a las familias de los mismos.

Actualmente se están sufriendo las consecuencias de un grave problema que desde años atrás existió, que son las rutas en condiciones deplorables, que con un proyecto de reestructuración adecuada por parte del gobierno, con inversión en infraestructura, junto con la ayuda de las empresas transportistas y ganaderas, y como responsabilidad social propia, se debe dar acompañamiento para poder llegar a todos los puntos de la Región Occidental.

En cuanto a la facturación del camionero que cobra por kilómetro recorrido, no por entregar su carga en buen estado, que visto desde el punto de vista del transportista, parece lógico. Sin embargo, no es tan lógico que los ganaderos se adhieran al mismo criterio, y midan el costo del transporte exclusivamente por la tarifa por kilómetro. Deberían pensar que su negocio, en lo referente al transporte, radica en que el ganado llegue a destino en las mejores condiciones posibles. De eso van a depender sus ganancias, no de ahorrarse un centavo o un kilómetro en el flete.

El mejor transportista no es el que factura más barato, sino el que transporta mejor el ganado. No es un simple conductor de camión, es un profesional del transporte de ganado. Tiene un buen equipo, con un piso seguro, paredes que no lastiman al ganado, puertas protegidas por rodillos. Conoce su carga y sabe que no es lo mismo transportar ganado que granos. Cualquiera que sea su tarifa, seguramente terminará siendo el más barato.

Es también muy importante mencionar que muchas ganaderas y consignatarias cuentan con alta rotación de movimiento vacuno, teniendo fechas a cumplir que Diseño, Desarrollo y Evaluación están preestablecidas con el calendario de faena de cada

frigorífico con el que deciden realizar la transacción, lo cual hace a la exigencia de responder las demandas de servicios en tiempo y forma según el cliente lo requiera, podemos certificar que es un momento bastante delicado, pues si no se cumple con el cliente, se genera insatisfacción y desconcierto, lo cual traduce directamente en la pérdida del mismo.

Existen transportadoras con una cierta cantidad respetable de unidades productivas que logran la fidelización de estos clientes, pues independientemente a la solución y satisfacción de su necesidad, fidelizan su trato a través de descuentos en el precio del servicio, obteniendo utilidades en con el movimiento de sus equipos.

Una empresa dedicada al transporte de ganado deberá ingresar con al menos dos unidades, pues no se puede dar el lujo de no acceder a viajes por falta de camiones, excluyendo los ingresos y poniendo énfasis en el cumplimiento de la demanda solicitante del servicio, estableciendo como política la satisfacción del cliente para la consolidación del mismo.

Referencia

Diario 5 Días. (19 de Setiembre 2014). Antecedentes de faena por año. Página Web. Obtenido de: <http://www.5dias.com.py/36613-frigorificos-alcanzan-faena-record-de-bovinos-destinados-a-la-exportacion>

Diario La Nación. (17 de Enero 2016). Crecimiento de ganado. Página Web. Obtenido de: <http://www.lanacion.com.py/2016/01/17/ganaderos-aumentaran-eficiencia-en-la-produccion/>

IICA. (Junio 2015). Existencia de ganado bovino en la región occidental. Página Web. Obtenido de: <http://www.iica.org.py/observatorio/producto-paraguay-bovino-existencias.htm>

SENACSA. (Junio 2015). Índice de faenamiento. Página Web. Obtenido de: http://www.senacsa.gov.py/application/files/7714/4889/0456/EPC22015_06_Faenamamiento.pdf

SENACSA. (2016). Periodos de vacunación de aftosa. Página Web. Obtenido de: <http://www.senacsa.gov.py/index.php/noticias/senacsa-establece-primer-periodo-de-vacunacion-contra-la-fiebre-aftosa-ano-2016>

Wikipedia. (Actualizado 2016). Rutas del chaco paraguayo. Página Web. Obtenido de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Ruta_9_\(Paraguay\)](https://es.wikipedia.org/wiki/Ruta_9_(Paraguay))

Wikipedia. (Actualizado 2016). Economía general del Paraguay. Página Web. Obtenido de: https://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_Paraguay