

Carne de búfalo: a gestão de interesses do produtor ao consumidor

Júlio Cesar da Veiga Ketzer^{1,2}

HISTÓRICO

O presente trabalho constitui o relato de uma experiência obtida durante nove anos de gestão como Presidente da COOPERBÚFALO (Cooperativa de Criadores de Búfalos). Tal experiência demonstra um processo executado da **porteira para fora das propriedades**. A origem foi uma inquietação que já tínhamos há algum tempo, considerando os resultados de pesquisas acadêmico-científicas sobre bubalinos em franco desenvolvimento no Brasil e em outros países, demonstrando ser possível produzir cada vez mais animais mais precoces, mais produtivos, mais saudáveis, melhor acabados, representando **mais em menos** tempo. O desafio estava posto: **como colocar esta carne no mercado**.

A questão primordial passou a ser a criação de um processo que atendesse aos interesses dos produtores, dos frigoríficos, dos varejistas e que chegasse às gôndolas do varejo atendendo à expectativa do consumidor, no que se refere ao preço, qualidade e apresentação. Dada a complexidade do processo e para evitar riscos no tocante a fatores econômico-financeiros, chegou-se à conclusão de que a operacionalização dessa cadeia deveria ser terceirizada.

Um dos passos fundamentais foi a constatação da necessidade de compreensão da cadeia que envolve distintos parceiros, a saber:

produtores cooperados – com rebanhos diferentes em relação à classificação, quantidade de animais, sistemas de manejo, acabamento de carcaças, época de terminação, distribuídos em todo o Estado do Rio Grande do Sul, com maior concentração na metade sul;

frigoríficos sob inspeção federal - dispostos a abater búfalos e efetuar o seu transporte em qualquer lugar do Estado, prestar um bom serviço, garantir o pagamento a um preço justo ao produtor, ser aceito pelo varejista e receber dele o pagamento pelo produtos;

redes de varejo – dispostas a comercializar a carne e a pagar um valor conveniente à cadeia e que, acrescido à sua margem, fique dentro de um montante absorvível pelo consumidor final.

Outro aspecto essencial no campo dessa experiência, foi a constatação de que as parcerias referidas, para eficiência e eficácia dos resultados, exigem a presença de um gestor, que tenha conhecimento de todo o processo e seja capaz de coordenar e conciliar de forma justa todas as partes envolvidas na cadeia.

Assim, a COOPERBÚFALO, como gestora do processo e para qualificá-lo, organizou a cadeia, tendo em vista os seguintes critérios:

necessidade de padronização dos animais - criação de duas categorias; a primeira denominada “búfalo jovem” que é composta por animais (machos ou fêmeas), com dente de leite e até 30 meses, com cobertura de gordura e peso vivo entre 400 e 450 kg. Saliente-se que essa categoria é a mais valorizada comercialmente, pois é a que

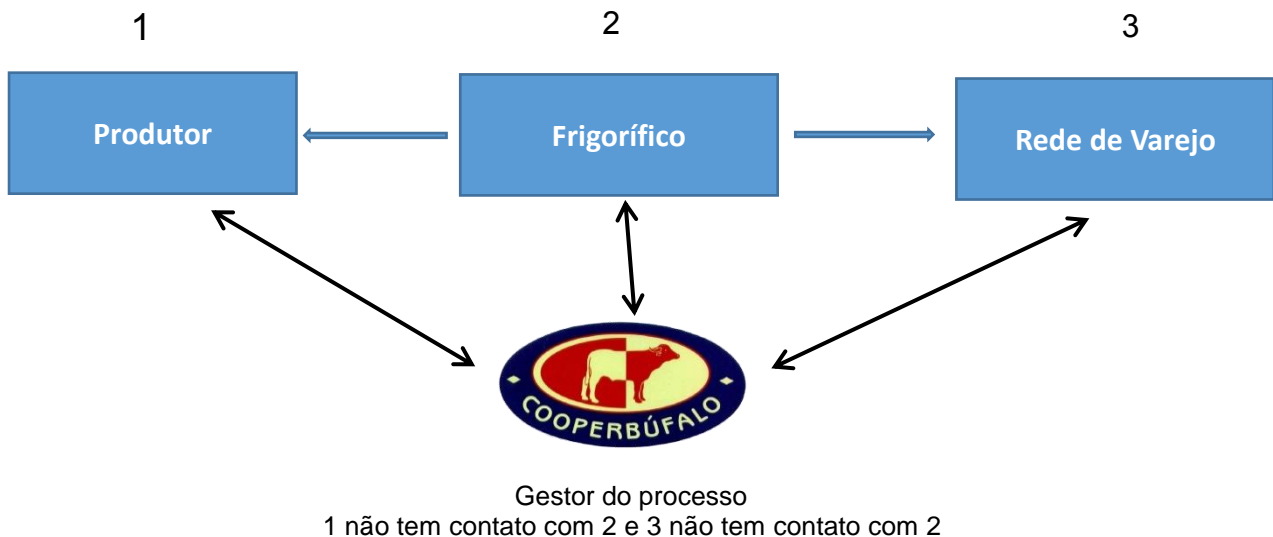
vai para as gôndolas das redes de varejo. A segunda, denominada “animais de descarte” é composta por búfalos (machos ou fêmeas) com mais idade e com bom acabamento de gordura. Essa categoria é menos valorizada, pois destina-se à cozinha industrial.

agenda de abate - instituição de uma agenda em que os produtores inscrevem seu animais a serem destinados aos frigoríficos. As datas vão sendo ajustados conforme a demanda do mercado. A agenda é anual e prevê abates semanais.

SITUAÇÃO ATUAL

A trajetória como gestor da COOPERBÚFALO, ao longo destes anos, em que foram efetuadas correções necessárias ao bom desempenho da atividade, permitiu consolidar um processo básico de gestão da cadeia **produtor – consumidor**, que pode ser sistematizado, conforme o que segue:

Logística da cadeia – espinha dorsal do processo



A logística da cadeia permitiu, também, sistematizar o funcionamento do processo para cada frigorífico e a respectiva rede de varejo:

- o **Gestor** confirma com o produtor a data e a quantidade de animais que serão levados ao abate;
- o **Gestor** informa ao frigorífico o local e a quantidade de animais a serem transportados;
- após o abate, o frigorífico envia ao **Gestor** o relatório de abate;
- o **Gestor**, de posse do relatório de abate, informa à rede de varejo as quantidades resultantes do mesmo;
- a rede de varejo, de posse dos dados fornecidos pelo **Gestor**, envia ao mesmo o pedido, que normalmente coincide com o resultado do abate;

-o **Gestor** transfere ao frigorífico o pedido da rede de varejo que, por sua vez, o processa e entrega;

- todas as informações processadas ocorrem de forma eletrônica;

- o **Gestor**, como participa de toda a cadeia, é quem negocia os valores pagos pelo frigorífico ao produtor e pela rede de varejo ao frigorífico.

Fundamentos necessários ao conhecimento do processo pelo **GESTOR**:

Com relação ao produtor:

- conhecer todos os produtores e as características de seus animais;
- possuir uma relação global dos animais a serem abatidos, incluindo quantidades, datas e o frigorífico a serem encaminhados;
- evitar que o produtor encaminhe seus animais diretamente ao frigorífico, desorganizando a agenda de abate.

Com relação aos frigoríficos:

- conhecer suas plantas, qualidade do trabalho, nível de inspeção governamental e a saúde financeira dos mesmos;
- evitar que negociem diretamente com o produtor;
- evitar que comprem animais de outros produtores, sem a chancela do **Gestor**;
- calcular o fator da distância média entre produtor-frigorífico, uma vez que os animais são carregados em qualquer lugar do Estado, o que entra na composição do custo.

Com relação às redes varejistas:

- negociar valores a serem pagos aos frigoríficos, de modo que atenda a toda a cadeia e não inviabilize a compra pelo consumidor final;
- receber as reclamações efetuadas pelos consumidores e tomar as providências cabíveis;
- receber os pedidos de compra e equalizá-los com a oferta de animais abatidos;
- encaminhar aos frigoríficos os pedidos de compra.

CONCLUSÃO

A experiência da COOPERBÚFALO na gestão dos interesses do produtor e do consumidor da carne de búfalo, ao longo de quase uma década, mostra-se extremamente complexa, uma vez que envolve múltiplos interesses em sua cadeia produtiva, incluindo a criação de animais, o abate, a comercialização e o consumidor. Reforça-se, portanto, a importância da noção da chamada **porteira para fora da propriedade**. Assim, diante de tal complexidade e a considerar o jogo de interesses de naturezas distintas, a função de um gestor que administre todas as variáveis envolvidas no processo e suas interfaces constitui fator imprescindível.

¹ Empresário Rural – criador de búfalos

² Presidente da Cooperbúfalo – Cooperativa Sulriograndense de Criadores de Búfalos, Industrial e Comercial Ltda – Porto Alegre, RS - Brasil