

La sección 'Noticias de empresa' incluye informaciones de actualidad empresarial, así como las notas de prensa de firmas colaboradoras.

# Pascar, el programa de comercialización de carne de vacuno de De Heus que ofrece soluciones de futuro

20/11/2020 11:01 am [Ir a los comentarios](#)



**Carlos Bernárdez Domínguez** entró a formar parte de **De Heus** en septiembre de 2007 y ha visto la evolución de la compañía a lo largo de estos años, tanto desde el equipo Pascual, como en Núter, acumulando un gran conocimiento de la industria cárnica.

Actualmente es el responsable de **PASCAR**, un programa al servicio de los clientes de De Heus de todo el territorio nacional, a través del que se comercializan unas 600 cabezas de ganado cada mes. Carlos vive en A Estrada (Pontevedra), concretamente en la zona ganadera de San Miguel de Cora y sus jornadas se reparten entre visitas a los ganaderos y la gestión de una logística que requiere de gran agilidad y aportación de valor añadido.

**¿Cómo están afectando las circunstancias de la pandemia a la comercialización de carne de vacuno?**  
Son momentos complicados, y el sector del vacuno también se ha visto afectado. En primer lugar, se han derrumbado los precios, lo que hace que el cebo industrial de animales cruzados se encuentre en balance negativo en su inmensa mayoría.

Además, se han modificado los ciclos estacionales de comercialización, con un fuerte frenazo de los sacrificios en el segundo trimestre del año. Aún está por ver el efecto de la segunda ola en el final del año, que seguro tendrá un efecto directo en el consumo interno. Frente a estos cambios, es importante que los ganaderos cuenten con herramientas y aliados que aporten cierta estabilidad en este contexto.

“**Con PASCAR ofrecemos seguridad de cobro y un asesoramiento a los ganaderos respecto al cebo y la comercialización**”

**¿Qué ofrece el programa Pascar?**  
El programa de comercialización de carne de vacuno de De Heus está pensado precisamente para proporcionar un marco estable en la venta de carne. Es un servicio que tiene como objetivo dar salida a los terneros de nuestros clientes de la forma más rentable posible.

Con PASCAR ofrecemos seguridad de cobro y un asesoramiento a los ganaderos respecto al cebo y la comercialización. Además, el propio programa se encarga de la gestión de los sacrificios y del transporte y un precio de mercado justo sin especulación.

**¿Cómo surgió y qué necesidades resuelve?**  
PASCAR responde a los principales desafíos en el cebo de terneros, entre los que se encuentran las cada vez más exigentes demandas de los consumidores de carne, que muestran una creciente sensibilidad por la trazabilidad de los productos y el bienestar animal. Por ello, PASCAR apuesta por la consolidación de las certificaciones de calidad como CyO “free antibiotic” e IGP, así como el desarrollo de propuestas de certificación

El tiempo, Santiago de Compostela  
jue. 25 | vie. 26 | sáb. 27  
12-24 | 00-12 | 12-24 | 00-12 | 12-24  
9 / 17 | 8 / 15 | 4 / 20  
0% | 85% | 100% | 0% | 0%  
AEMET

Seleccione o tempo na sua localidade  
Selecciona provincia

Publicidade

### Lo más visto

- 1 Xan Couso, la unión de dos ganaderos de A Fonsagrada para vender sin intermediarios
- 2 Así funciona el CAVI, el mayor centro de forrajes de Galicia para vacuno de leche
- 3 Ventajas de la monitorización de terneras mediante dispositivos electrónicos
- 4 “El principal error en la elaboración del vino es no separar en bodega las uvas según calidades”

Publicidade

### Boletín de noticias

Correo electrónico  
Introduce un correo electrónico  
Responsable de tratamiento: Campo Galego Comunicación SCP. Finalidad de los datos: la información que nos facilite la vamos a utilizar para atender tus consultas, para contactar contigo y para enviarte los datos que nos pides. La legitimación es el consentimiento de la persona que solicita la información. El destinatario de estos datos es el personal de Campo Galego Comunicación SCP. Puedes ejercer tus derechos de acceso, rectificación, supresión y otros derechos contactando con nosotros. Puedes consultarnos información sobre nuestra Política de Privacidad aquí [link a la política de privacidad](#)  
 Acepto la política de privacidad y Cookies  
 Acepto el tratamiento de mis datos personales para recibir periódicamente el boletín de noticias.  
**SUSCRIBIRSE**

Publicidade

### Últimas noticias

Ayudas | Agenda  
**Ayudas para tratamientos silvícolas**  
Convocadas las ayudas para prevención de incendios en montes vecinales  
Convocadas las ayudas para la buena gobernanza de montes vecinales  
Mais

Publicidade  
Advertising

Welfare, que ofrecen a nuestros ganaderos un valor añadido en las canales de vacuno que comercializan.

Con el programa PASCAR podemos dar respuesta a la necesidad de agrupar la certificación ante los pagos directos de la PAC a la carne de calidad, así como de solventar determinadas desventajas para productores de pequeño volumen a la hora de asegurar y gestionar su comercialización. Por último, sirve para garantizar el cobro, teniendo como objetivo incentivar el cebo en explotaciones de ciclo cerrado.

#### ¿Qué beneficios aporta el programa PASCAR y cómo se organiza su operativa en el día a día?

El principal beneficio es la fidelización. Hay clientes que llevan más de una década en el programa, logrando la captación de clientes que necesitan y una seguridad en la venta para cerrar el ciclo de producción. Se establecen sinergias con los clientes al convertirse también en proveedores, y esto permite controlar las variables desde distintos puntos de vista. Hay un gran valor añadido en este servicio, en el que se incluye un acompañamiento en el día a día, a través del asesoramiento del equipo técnico de De Heus sobre alimentación, sanidad, manejo e instalaciones, con el objetivo de obtener la mayor rentabilidad.



Carlos Bernárdez Domínguez, responsable del programa PASCAR

#### ¿Cuáles son los principales desafíos en el cebo de terneros en el momento actual?

Es necesario diferenciar las explotaciones industriales de las de ciclo cerrado. En las industriales los márgenes son muy ajustados y la inversión elevada, principalmente por el precio del pastero y alimentación. Para estas explotaciones es muy importante un control minucioso de los índices productivos y una gran agilidad, tanto en la compra como, sobre todo, en la venta.

Para las explotaciones de ciclo cerrado, la inversión es menor y los márgenes son más holgados, aunque es justo resaltar que la inversión inicial supone un esfuerzo importante para el productor. Estas explotaciones principalmente requieren de una seguridad de venta y asesoramiento profesional.



**“Uno de los retos más relevantes que tiene el sector cárnico por delante es atender y dar respuesta a una preocupación creciente del consumidor y de la sociedad acerca del bienestar animal”**



#### ¿Qué tendencias crees que serán más relevantes en el futuro a medio y largo plazo? (consumidores, bienestar animal, antibióticos)

Uno de los retos más relevantes que tiene el sector cárnico por delante es atender y dar respuesta a una preocupación creciente del consumidor y de la sociedad acerca del bienestar animal. Una tendencia que ha venido para quedarse. La colaboración entre todos los eslabones de la cadena de valor del sector, las buenas prácticas y un esfuerzo para hacer una comunicación transparente de productores a clientes, serán las claves para que el vacuno de carne salga reforzado de este gran desafío.

Debemos tener en cuenta que la carne de vacuno difícilmente puede competir en precio con otras carnes. Por otro lado, los consumidores son cada vez más sensibles respecto a una producción ética y sostenible, lo que determina sus opciones de compra. Por ello ganan cada vez más peso las certificaciones de bienestar animal, de denominación de origen o de producción libre de antibióticos como los que ofrecemos a los ganaderos acogidos al programa PASCAR, que revaloriza las canales que comercializan y supone una garantía sanitaria para los consumidores.

Etiquetas [De Heus](#)

[Ir a los comentarios](#)



#### Publicaciones relacionadas



De Heus lanza su nuevo plan nutricional para porcino ibérico



De Heus renueva la imagen de sus productos Biona y Pasaranda para aves y conejos



De Heus lanza GoalFeed®, la nutrición de precisión específica para robots de ordeño



De Heus presenta una innovadora herramienta para diseñar planes de alimentación avícola "a la carta"

### Noticias de empresa



Campaña solidaria de FMC en apoyo a los Bancos de Alimentos



Elix®: El producto que elimina las micotoxinas del ganado



Delagro cuenta con una nueva línea de envasado de fertilizantes con las últimas innovaciones



Alltech E-CO2 lanza el modelo FEEDS EATM para ayudar a fabricantes y productores de piensos a medir y reducir su huella de carbono

### Deja un comentario

Tu dirección de correo electrónico no será publicada. Los campos obligatorios están marcados con \*

Comentario

Nombre \*

Correo electrónico \*

I'm not a robot

### Boletín de noticias

Correo electrónico

Introduce un correo electrónico

Responsable de tratamiento: Campo Galego Comunicación SCP. Finalidad de los datos: la información que nos facilite la vemos a utilizar para atender tu consulta, para contactarte contigo y para enviarte los datos que nos pidas. La legitimación es el consentimiento de la persona que solicita la información. El destinatario de estos datos es el personal de Campo Galego Comunicación SCP. Puedes ejercer tus derechos de acceso, rectificación, supresión y otros derechos contactando con nosotros. Puedes consultar más información sobre nuestra Política de Privacidad aquí [link](#) a la política de privacidad

Acepto la política de privacidad y Cookies

Acepto el tratamiento de mis datos personales para recibir periódicamente el boletín de noticias.

### Conócenos

Quiénes somos

Contacto

Publicidad

### Servicios

Noticias de empresa

Ayudas

Agenda

El tiempo

### Categorías

Leche

Carne

Huerta

Viña

Agroalimentación

Forestal

Desarrollo rural