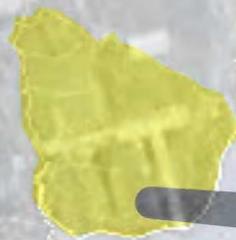


UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN MONOGRÁFICA PARA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO I PLAN 90

COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE CARNE OVINA
| UNA NUEVA PERSPECTIVA |



CÁTEDRA | NEGOCIOS CON EL EXTERIOR

Autoras:
María Del Luján Acosta
Alicia Arretche

Tutor:
Cr. Carlos Calderón

Montevideo – Abril 2010

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, agradecemos a nuestras familias y amigos por el apoyo brindado al cursar nuestros estudios terciarios.

En segundo lugar, a la Universidad de la República, Facultad de Ciencias Económicas y Administración, por su organización y por la formación académica que nos brindó. Sin dudas, agradecemos especialmente a todos los profesores por su vocación y dedicación a los estudiantes, por habernos transmitido los conocimientos que hoy constituyen nuestras herramientas para enfrentarnos al mundo.

En tercer lugar, a la Cátedra de Negocios con el Exterior, por darnos la posibilidad de realizar nuestro trabajo monográfico sobre un tema que comenzó como una idea y a lo largo de su desarrollo nos atrapó e involucró de una manera nunca antes pensada.

A nuestro tutor, Cr. Carlos Calderón por el apoyo e incentivo constantes, por permitirnos desarrollar el trabajo tal como nosotras lo deseábamos y ser un guía en ese desarrollo.

En último lugar y muy especialmente agradecemos a todos los entrevistados que muy amablemente nos concedieron su tiempo y su opinión respecto a este tema.

Luján Acosta

Alicia Arretche

ABSTRACT

Este trabajo está enfocado al análisis de la comercialización internacional de carne ovina uruguaya, desde la perspectiva de sus principales actores: productores, frigoríficos, instituciones vinculadas al rubro y el Estado.

El objetivo consiste en investigar sobre las posibilidades de desarrollo y expansión del rubro, como medio para diversificar y fortalecer el comercio exterior de nuestro país, contrastando, a estos efectos, el diagnóstico de la situación actual de la comercialización internacional de la carne ovina con la visión que poseen los principales actores de la cadena cárnica ovina uruguaya.

Inicialmente se expone una síntesis histórica sobre la evolución del sector ovino tanto a nivel nacional como internacional, haciendo énfasis en las principales características de la comercialización de carne ovina a lo largo del tiempo.

Continúa con un análisis crítico de los principales aspectos que caracterizan al negocio de la carne ovina en la actualidad.

Como trabajo de campo se presentan entrevistas a los principales actores de la cadena cárnica ovina nacional y un análisis de los resultados obtenidos en las mismas.

Finalmente se extraen conclusiones sobre la viabilidad del desarrollo y expansión del rubro.

1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo está enfocado a la realización de un análisis de la comercialización internacional de carne ovina uruguaya, desde la perspectiva de sus principales actores, ya que, teniendo en cuenta que Uruguay es por excelencia un país productor de commodities, en donde la carne ocupa un lugar de primacía, consideramos que existe en la carne ovina una alternativa a investigar que tal vez permitiría expandir el comercio exterior de nuestro país.

El desarrollo de este rubro permitiría alcanzar un mayor crecimiento de la economía uruguaya, el cual se vería reflejado, entre otros, en mayores fuentes de trabajo y mayores ingresos por concepto de exportación, encontrando, de esta forma, en la posibilidad de diversificar productos, una posibilidad de crecimiento para nuestro país.

Es por ello que el objetivo del presente trabajo es el de investigar sobre las posibilidades de desarrollo y expansión del rubro de la carne ovina, como medio para diversificar y fortalecer el comercio exterior de nuestro país, contrastando, a estos efectos, el diagnóstico de la situación actual de la comercialización internacional de dicho producto con la visión que poseen los principales actores de la cadena cárnica ovina uruguaya.

Mirando hacia atrás, nos encontramos con que en el correr de los últimos tiempos la comercialización de carne ovina a nivel mundial ha evolucionado con una tendencia clara de crecimiento.

Particularmente, la comercialización de carne ovina uruguaya a nivel mundial mostró un crecimiento sostenido en cuanto a niveles de exportación, los que se orientaron principalmente a los mercados del Reino Unido, en las primeras décadas del siglo XX (1921-1930).

Luego del año 1930, la exportación de carne ovina presentó una gran variabilidad debido a la baja en los precios y el contexto socio-político internacional, situación que se dio hasta la década de los '80, donde el sector se volvió a estabilizar.

La década de los '90 encontró a nuestro país como tercer exportador de carne ovina del mundo, luego de Nueva Zelanda y Australia.

A primera vista podría concluirse que el escenario era el mejor, sin embargo, dicho escenario encubría ciertos aspectos no tan favorables, que serán desarrollados en el Capítulo I de este trabajo, sobre la base del análisis de la bibliografía disponible al respecto y a la cual tuvimos acceso.

Desde el año 2000 a esta parte, el escenario internacional para la carne ovina ha presentado cambios, que aunque no significativos, han determinado nuevos factores a tener en cuenta como país productor y exportador. Los mismos serán expuestos en el Capítulo II de este trabajo, al igual que en el Capítulo I, sobre la base del análisis de bibliografía disponible.

Luego del análisis de la evolución de más cien años de la comercialización de carne ovina, tanto a nivel internacional como nacional, se presenta un análisis de los principales factores que actualmente condicionan la comercialización de la carne ovina en Uruguay y el mundo, mediante

el uso de la matriz FODA. Dicho análisis será desarrollado en el Capítulo III del presente trabajo.

Por otra parte, se considera importante contextualizar dichos factores en la visión de los principales actores de la cadena cárnica ovina uruguaya, así como conocer la opinión de los mismos respecto del futuro del rubro, a los efectos de contrastar dicha visión con el diagnóstico presentado en el Capítulo III. Los resultados de dicho trabajo práctico serán expuestos en el Capítulo IV de este trabajo.

Finalmente, dentro del Capítulo V y luego de haberse realizado una investigación teórica y práctica del tema de estudio, se expondrán las principales conclusiones surgidas del contraste entre el diagnóstico elaborado en el Capítulo III y los resultados del Trabajo de Campo, presentados en el Capítulo IV.

2. MARCO CONCEPTUAL

Como un primer acercamiento al tema de estudio, nos parece interesante exponer en el siguiente marco conceptual una serie de conceptos e información básica que permitan al lector una mejor comprensión de los principales conceptos asociados a la comercialización internacional de carne ovina en sentido general, facilitándole así una lectura más comprensible de este trabajo.

Dicho marco conceptual ha sido elaborado a partir de una amplia revisión bibliográfica efectuada a los efectos de desarrollo del tema de estudio.

El mismo apunta a desarrollar conceptualmente las diferentes etapas de la cadena cárnica ovina que sirven de marco a la comercialización internacional, sus principales actores, así como conceptos técnicos básicos asociados a dicha actividad.

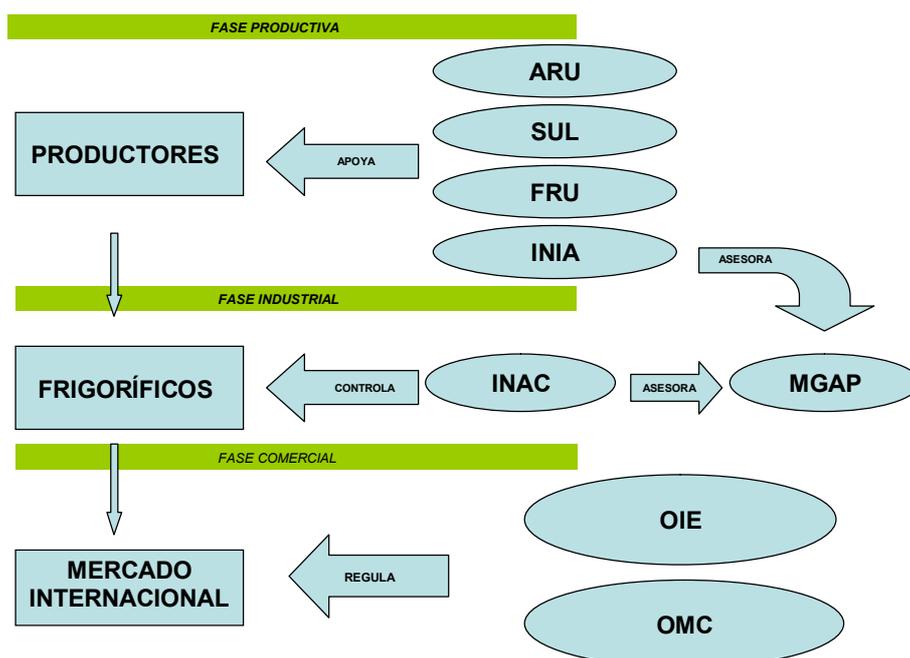
2.1. Cadena cárnica ovina

La comercialización de carne ovina se logra a partir de la articulación de una cadena agroindustrial en la que participan sus actores cumpliendo distintos roles que se vuelven fundamentales para lograr el producto final que efectivamente se comercializa.

Podría asociarse a dicha cadena con el ciclo de vida del producto que nos interesa: la carne ovina.

La cadena cárnica ovina se desarrolla en 3 fases: (i) fase productiva, (ii) fase industrial, (iii) fase comercial.

A continuación presentamos un diagrama que trata de ilustrar a la dinámica y a los principales actores que participan en dicha cadena.



Fuente: Diagrama de elaboración propia.

2.1.1. Fase productiva

Esta primera fase comienza con el ingreso del ovino al campo, ya sea por compra o nacimiento dentro del predio, abarcando el proceso de crecimiento del mismo hasta encontrarse en condiciones de ser vendido al frigorífico.

Los principales actores que participan en esta fase son los **productores ganaderos**, quienes son los encargados de producir el ovino, orientando su producción en función de la relación costo-beneficio que le presentan los mercados.

Los mismos generalmente se encuentran apoyados en su labor, sobretodo a nivel técnico, por diferentes instituciones tanto públicas como privadas. En el caso de Uruguay, el apoyo al productor ovino es brindado, entre otros, por la **Asociación Rural del Uruguay** (en adelante “A.R.U.”), la **Federación Rural del Uruguay** (en adelante “F.R.U.”), el **Secretariado Uruguayo de la Lana** (en adelante “S.U.L.”) y el **Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria** (en adelante “I.N.I.A.”)

La A.R.U. es una institución gremial privada, de carácter nacional, sin fines de lucro, fundada en 1871, integrada por productores. Su misión consiste en “la defensa y el fomento de los intereses de la producción agraria e industrias complementarias y derivadas”.⁽¹⁾

Dicha institución busca la inserción estratégica del sector agropecuario en la economía del país, brindando permanentes aportes y realizando una “búsqueda de políticas macro y sectoriales, que potencien a los empresarios rurales y agroindustriales en un ámbito de libre empresa, economía de mercado y sana competencia”.⁽¹⁾

Dentro del sector agropecuario, la A.R.U. brinda apoyo a los productores bovinos, caprinos, suinos, felinos, equinos y ovinos, así como también a la forestación, fruticultura y otros, a través de centralizar la acción de diferentes **Sociedades de Criadores** formadas para cada rubro, que estén adheridas a dicha institución. En el caso de los ovinos, en Uruguay existen las siguientes asociaciones:

ASOCIACIONES DE OVINOS EN URUGUAY
Sociedad de Criadores de Corriedale
Sociedad Uruguaya de Criadores de Ile de France
Sociedad de Criadores de Hampshire Down
Sociedad de Criadores de Ideal
Sociedad de Criadores de Merilin
Sociedad de Criadores de Merino Australiano
Sociedad de Criadores de Poll Dorset
Sociedad de Criadores de Romney Marsh
Sociedad de Criadores de Southdown
Sociedad de Criadores de Texel
Sociedad de Criadores de Frisona Milchschaf del Uruguay
Sociedad de Criadores de Suffolk

Fuente: www.aru.org.uy

Dentro del sector ovino, dichas asociaciones de productores buscan servir de soporte al productor ovino en cuanto al manejo de la raza que produzcan, sus perspectivas de producción y perfeccionamiento de las mismas, así como las perspectivas de mercado para esta, a través de realización de charlas, acceso a beneficios, entre otros. Las mismas están integradas por y para productores de las diferentes razas.

Como otra institución orientada a defender los intereses agrarios y fomentar la producción rural y su desarrollo, existe la F.R.U. Esta es una institución gremial sin fines de lucro, financiada por el aporte de los productores, que nuclea la acción de diferentes **Asociaciones de Productores** organizadas en diferentes partes de nuestro país. Según sus Estatutos, sus principales objetivos son: (i) favorecer la constitución y prestar apoyo a las Asociaciones Rurales que formen parte de la Federación, (ii) gestionar ante los poderes públicos e institucionales oficiales o privados, todas aquellas medidas y recursos que favorezcan el desarrollo económico de la campaña y de las Asociaciones Federadas, (iii) tramitar los asuntos que tengan relación con los intereses de la campaña que las Asociaciones encomienden al Consejo de la Federación y además aquellos que considere de interés gremial, (iv) estudiar los problemas económico- financieros y sociales de la campaña, buscando las soluciones que convengan al interés nacional, (v) armonizar la actividad de las Asociaciones y en caso de conflicto, conciliar sus intereses, (vi) divulgar entre el elemento rural los conocimientos más útiles y métodos más racionales y prácticos, (vii) fomentar el aumento y mejora de la producción agropecuaria para lograr su carácter intensivo; el cuidado y la conservación del suelo; la radicación de la familia en el medio rural y una distribución equilibrada de la población del país, entre los medios urbanos y rurales, (viii) colaborar en la organización de ferias y exposiciones rurales y de las industrias derivadas de la ganadería y la agricultura, (ix) defender los mercados de consumo y propender a la conquista de otros nuevos para la colocación de los productos agrícola- ganaderos y (x) pugnar para obtener el mejoramiento de las condiciones de vida en la campaña y la dignificación del trabajo rural. ⁽²⁾

El apoyo de dicha institución al rubro se realiza a través de realización de charlas y el apoyo dado al emprendimiento de proyectos o investigaciones realizadas por otras instituciones, como el S.U.L. por ejemplo.

Por su parte, el S.U.L. es una organización privada, de interés público, fundada en el año 1966, sin fines de lucro, financiada por productores ovinos y orientada, fundamentalmente, a apoyarlos en sus producciones de lana y carne. Dicha institución se encuentra dirigida por representantes de productores y representantes del Ministerio de Economía y Finanzas (en adelante “M.E.F.”), Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca (en adelante “M.G.A.P.”) y Banco de la República Oriental del Uruguay (en adelante “B.R.O.U.”). Su misión es la de “promover el desarrollo sustentable de la producción ovina en el país y maximizar el resultado económico de su explotación”. ⁽³⁾

Sus objetivos son: (i) organizar actividades de promoción y divulgación de técnicas tendientes a mejorar los sistemas de producción ovina, esquila y preparación de la lana, (ii) mejorar la calidad de las lanas y de los ovinos uruguayos y expandir la producción promoviendo la investigación científica, (iii) promocionar el consumo de los productos ovinos en los mercados actuales y potenciales, tanto locales como del exterior, (iv) colaborar con el gobierno nacional, los productores, los fabricantes y con el comercio en general, en asuntos que afectan a la producción ovina. ⁽³⁾

Para el alcance de dichos objetivos, el S.U.L. ha desarrollado y desarrolla diferentes estrategias basadas en “mejora genética, manejo, nutrición y sanidad de los ovinos, cosecha de los productos, comercialización e industrialización de los mismos y su promoción”.⁽³⁾

Su trabajo se concentra en “actividades de generación y transferencia de tecnología para los productores ovinos y la industria relacionada a los mismos, interviniendo en proyectos de integración de la cadena agro-industrial y en actividades de promoción de los productos”.⁽³⁾

Mientras, el I.N.I.A. es un organismo público no estatal creado por la Ley N° 16.065 del 6 de octubre de 1989, con los objetivos de: (i) formular y ejecutar los programas de investigación agropecuaria tendientes a generar y adaptar tecnologías adecuadas a las necesidades del país y a las condiciones socio-económicas de la producción agropecuaria; (ii) participar en el desarrollo de un acervo científico y tecnológico nacional en el área agropecuaria a través de su propia actividad o de una eficiente coordinación con otros programas de investigación y transferencia de tecnología agropecuaria que se lleven a cabo a niveles público o privado; y (iii) articular una efectiva transferencia de la tecnología generada con las organizaciones de asistencia técnica y extensión que funcionan a niveles público o privado.

Sus competencias son: (i) asesorar al P.E. en materia de generación y transferencia de tecnología aplicada al sector agropecuario, lo cual realiza a través del asesoramiento prestado al M.G.A.P.; (ii) preparar y ejecutar los planes de generación de tecnología para el área agropecuaria, de acuerdo a los lineamientos de política económica y tecnología sectorial; (iii) promover la difusión del conocimiento generado, articulando los componentes del proceso de generación con los sistemas públicos y privados de transferencia y adopción de tecnología; (iv) promover la capacitación y perfeccionamiento profesional; y (v) establecer relaciones de cooperación recíproca con instituciones públicas y privadas, nacionales o extranjeras y con organismos internacionales que permitan el óptimo aprovechamiento de los recursos disponibles en beneficio del país.

Es importante aclarar que quedan excluidas de las competencias del Instituto el contralor y la inspección de la producción agropecuaria, sin perjuicio del apoyo que pueda brindar al respecto en lo que refiere a materia propia de su especialización.⁽⁴⁾

Para comprender la dinámica con que se desarrolla esta etapa es importante recordar que la producción ovina, en Uruguay y en cualquier parte del mundo, se encuentra condicionada por diferentes factores, como son el tipo de razas producidas, los sistemas de cría aplicados, el clima y el suelo, las condiciones en que se realiza la producción y el mercado en que se está inmerso.

Así, tenemos que en el mundo actualmente existen unas 450 razas de ovinos, siendo las principales razas ovinas que se producen en Uruguay las siguientes:

Razas	Origen	Propósito (A)
Corriedale	Nueva Zelanda	Lana/Carne
Merino Australiano	Australia	Lana
Ideal	Australia	Lana
Merilin	Uruguay	Lana/Carne
Romney Marsh	Gran Bretaña	Lana/Carne
Hampshire Down	Gran Bretaña	Carne
Southdown	Gran Bretaña	Carne
Ile de France	Francia	Carne
Sufflok	Gran Bretaña	Carne
Texel	Holanda	Carne
Dohne Merino	Sud África	Lana/Carne
Poll Dorset	Australia	Carne

Fuente: www.fagro.edu.uy

La producción de una u otra raza está directamente asociada al objetivo de producción buscado y las condiciones dadas para desarrollar dicha producción, siendo los principales productos obtenidos de su explotación: la lana y la carne. Así es que existen razas especializadas en la producción de lana, de carne o de ambos productos. En Uruguay predomina la producción de razas laneras y de doble propósito, aunque históricamente ha sido un país que se ha destacado por la producción y comercialización de lanas.

Dicha producción se lleva a cabo a través de la aplicación de diferentes sistemas productivos o de cría, de los cuales existen diferentes clasificaciones según la aptitud productiva de las razas (laneros, carniceros o carne-lana), la carga animal, o sea, el número de animales que se pueden colocar en una determinada superficie, entre otros.

Los sistemas de cría aplicables en nuestro país, potencialmente se pueden discriminar en tres sistemas productivos predominantes: extensivos, semi-extensivos e intensivos.

Los *sistemas extensivos* se caracterizan por: (i) una alta carga animal ⁽⁵⁾, (ii) el uso de pasturas naturales o artificiales como fuente de alimento, (iii) sistema de ciclo completo (sin engorde de corderos), ya que se mantiene el animal dentro del campo desde que nace hasta su edad adulta. Este sistema de producción es mayormente aplicado entre aquellos productores cuyo propósito es la producción lanera.

Los *sistemas semi-extensivos* se caracterizan por: (i) una alta carga animal, (ii) el uso de pasturas naturales o artificiales y suplementación alimentaria como fuente de alimento, (iii) sistemas de ciclo completo con producción de corderos pesados para exportación. Este es un sistema de producción aplicado generalmente por productores cuyo propósito es la producción de lana y carne.

Por otra parte, los *sistemas intensivos* se caracterizan por: (i) ser usados para la crianza de categorías puntuales como lo son los reproductores (ovinos padre) o en el perfeccionamiento de razas, (ii) su fuente de alimento está dada por la suplementación, (iii) requiere mano de obra especializada, (iv) aplicación de sistemas de cría más especializados.

En Uruguay se hace uso de los tres sistemas de cría, pero en todos los casos, ya sea que se produzcan ovinos en forma extensiva, semi-extensiva o intensiva, los sistema de cría

predominantes pueden considerarse mixtos, ya que la producción ovina se realiza conjuntamente con la vacuna y en los últimos tiempos con la agricultura y forestación.

Por su parte, el clima y el suelo son factores que influyen en la producción ovina al punto que condicionan la disponibilidad de pasturas y forrajes que sirven de base en la alimentación y engorde de los sistemas de cría aplicados.

2.1.2. Fase industrial

En esta fase se recibe el animal vivo, luego se sacrifica dando comienzo al proceso de industrialización de la carne ovina hasta la obtención de los cortes que posteriormente serán comercializados en la siguiente fase.

Es aquí donde se puede cuantificar la producción de carne ovina propiamente dicha, la que luego tendrá como destino final tanto la exportación, como su comercialización en el mercado interno.

Los ovinos que se destinan a la fase industrial pueden ser de diferentes categorías ⁽⁴⁾, siendo el cordero el que presenta una mejor calidad de carne con respecto al resto de las categorías usualmente comercializadas y genera mayor margen de ganancia para todos los actores de la cadena cárnica ovina, ya que su carne se valoriza a mejores precios en el mercado.

Es importante tener en cuenta que el resto de las categorías usualmente comercializadas son: borrego/a, capón, entre otros.

Los principales actores de dicha fase son los **frigoríficos**, quienes son empresas privadas que se encargan de faenar e industrializar la carne.

La actividad de estos se encuentran controlada por el **Instituto Nacional de Carnes** (en adelante "I.N.A.C."), el cual es un organismo público no estatal creado por el Decreto Ley N° 15.605, del 27 de julio de 1984, "para la proposición, asesoramiento y ejecución de la Política Nacional de Carnes, cuya determinación corresponde al Poder Ejecutivo" (en adelante "P.E."). Su rol principal es el de asesorar al P.E. por un lado, lo cual realiza a través del asesoramiento prestado al M.G.A.P. y, por otro, el de controlar las actividades que forman parte de las cadenas cárnicas bovina, ovina, porcina, caprina, de ave, de conejo y animales de caza menor, sus menudencias, sub-productos y productos cárnicos. ⁽⁶⁾

Los objetivos del mismo, según lo establece el Decreto Ley N° 15.605, son los siguientes:

***Objetivo general:** "...tendrá como objetivo promover, regular, coordinar y vigilar las actividades de producción, transformación, comercialización, almacenamiento y transporte de carnes bovina, ovina, equina, porcina, caprina, de ave, de conejo y animales de caza menor, sus menudencias, sub-productos y productos cárnicos".*

***Objetivos específicos:** "En la comercialización:*

1) La orientación de las actividades comerciales a través de la compilación y difusión de datos y estudios de mercados, procurando la ampliación de los mercados exteriores y la coordinación de las políticas de flete y almacenaje.

2) El registro, autorización previa y contralor de los negocios de exportación, procurando la optimización de los valores de realización y salvaguardia de la imagen nacional en los mercados compradores, debiendo el Instituto fijar precios de orientación. Podrá actuar como gestor directo en negocios de exportación, en los casos en que su intervención responda a exigencias de los mercados compradores u obedezca a otras razones de interés general.

3) La fijación de normas de calidad y especificaciones técnicas a fin de orientar las exportaciones hacia niveles de calidad comercial aceptable; la organización y cumplimiento del control oficial de calidad comercial de las exportaciones del sector, y el establecimiento de regímenes específicos de certificación de calidad que soliciten en cada caso los exportadores. La autorización previa y la constancia de control oficial de calidad comercial serán requisitos indispensables para habilitar la exportación”.

“6) La instrumentación y control de movimientos, procedencia y destino de los productos.

7) La determinación, imposición y ejecución de las sanciones por violación a las normas legales y reglamentarias en materia de faena y comercialización interna y externa.

8) La aprobación de sistemas de tipificación y normalización de productos.

9) La adopción de las previsiones necesarias para asegurar la satisfacción de las necesidades del consumo en periodos de baja oferta, como así también cuando fuere necesario para mantener el abasto, realizar faenas utilizando la o las plantas que mejores condiciones le ofreciese.

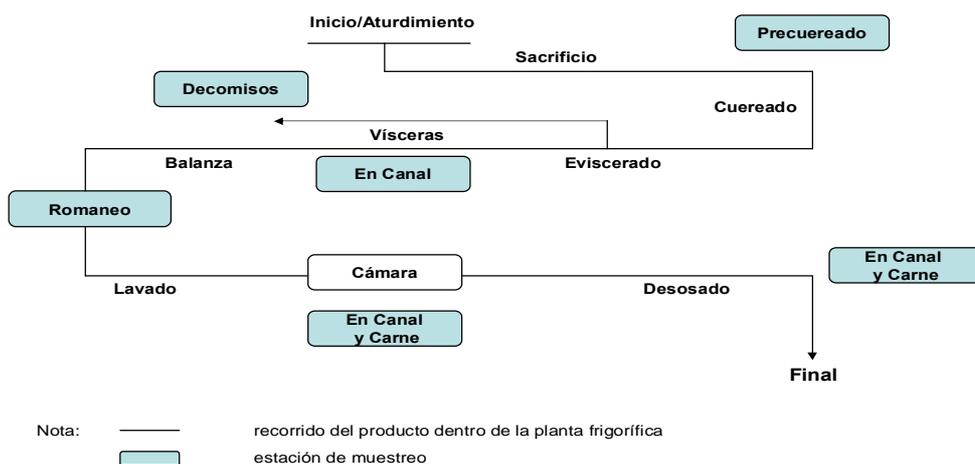
En la industrialización:

1) El registro y control de faenas e industrialización de productos”.

“ 3) La sistematización de controles en materia tecnológica.

4) La vigilancia del funcionamiento de las empresas del sector, realizando su análisis económico-financiero y de costos a nivel individual y global”.

En cuanto a la dinámica de esta fase de industrialización del producto, la misma se desarrolla al interior del frigorífico, luego que el ovino es trasladado desde el predio del productor hasta las plantas frigoríficas. Una vez allí pasa por diferentes procesos los cuales se ilustran en el siguiente diagrama:



Fuente: “1^{er} Auditoria de Calidad de la Carne Ovina”. INIA, INAC, CSU. Año 2003

Al inicio del proceso, llega el animal a la planta, se lo conduce al área de pesaje, donde se le realiza una inspección sanitaria a los efectos de garantizar la calidad e higiene del producto a obtenerse (así se evita que una vez dentro de la planta se puedan propagar enfermedades).

Posteriormente se deja a los animales en un período de reposo de alrededor de 12 horas con el objetivo del descanso digestivo y corporal de los mismos previo a su sacrificio. Cumplido el reposo se pasa a la playa de faena donde se procede al sacrificio de los animales. Aquí los métodos pueden variar dependiendo del frigorífico.

Una vez sacrificados se procede a bañar la res y realizar el pre-cuereado, donde se separan las patas, manos y cabeza. Luego se pasa a la sección de cuereado donde se le termina de sacar el cuero y posterior eviscerado, donde se extraen todos los órganos internos del animal. En esta etapa es donde surge *la canal* ⁽⁷⁾, que es la unidad primaria de la carne ovina.

Una vez pronta la canal, es pesada y movilizada hasta el denominado Cuarto de Oreo, donde la carne permanece de 6 a 8 horas previamente a ser enviada a las Cámaras de frío.

El proceso de refrigeración va a depender del tipo de corte que se obtendrá de la canal.

La última fase del proceso de industrialización de la carne ovina es el desosado, donde se realizan los diferentes cortes de carne ⁽⁸⁾ que luego serán destinados al mercado, así como su empaquetado y presentación final.

Teniendo en cuenta que nuestro trabajo apunta al análisis de la comercialización internacional de carne ovina, a continuación reseñaremos algunos de los principales cortes o presentaciones comerciales de la carne ovina que se destinan a la exportación.

En un primer acercamiento, en la siguiente ilustración, podemos encontrar, a grosso modo, cuales son los principales cortes obtenidos de una carcasa ovina.



Entre ellos es importante distinguir entre los cortes con o sin hueso ya que existe entre ambos una diferencia de valoración por parte de los mercados compradores (por los cortes con hueso se ofrecen mejores precios). Así tenemos:

- los *cuartos delanteros y traseros* que son los cortes con hueso que resultan de seccionar las medias carcasas ⁽⁹⁾ mediante un corte perpendicular al eje de la columna vertebral.

El corte delantero como tal es una presentación comercial de exportación muy común, pudiendo comercializarse conjuntamente con otros cortes como son el cogote, aguja, costillas, entre otros.

- la *pierna* que es un corte que surge de separar la porción más caudal de la media carcasa, mediante un corte a nivel de la 6^{ta} vértebra lumbar (“pierna con cuadril”) o a distinta altura del hueso de la cadera.

Dicho corte puede presentarse con o sin hueso, y acompañado o no del cuadril.

La pierna con hueso es un corte de exportación que se comercializa comúnmente formando parte de un juego de cortes (paleta, espinazo, asado con vacío, entre otros), mientras que la pierna sin hueso se comercializa comúnmente enfriada.

- el *espinazo* que se obtiene de la región dorso-lumbar de la media carcasa, incluyendo un número variado de vértebras torácicas (en general las últimas 8) y las vértebras lumbares. Los cortes que lo constituyen son el bife ancho, el bife angosto, parte o la totalidad del cuadril.

Este es un corte de exportación que generalmente se comercializa formando parte de un juego de cortes (paleta, espinazo, pierna y asado con vacío).

- el *asado con vacío* que se obtiene de la región costal (en general las últimas 8 costillas) de la pared media abdominal de la media carcasa.

Este es un corte de exportación que generalmente se comercializa formando parte de un juego de cortes (paleta, espinazo, pierna y asado con vacío).

- el *bife* que es un corte sin hueso que se obtiene de la región dorsal de la media carcasa y que incluye el bife angosto y parte o la totalidad del bife ancho.

Este es un corte que generalmente se comercializa enfriado.

- el *lomo* que es un corte sin hueso que se ubica en la región sub-lumbar de la media carcasa.

Lo habitual es que dicho corte se comercialice enfriado.

2.1.3. Fase comercial

En esta fase es donde se lleva a cabo la comercialización de la carne ovina propiamente dicha. Es importante tener en cuenta que, a los efectos de este trabajo, estaremos desarrollando los conceptos asociados a la comercialización internacional de este producto.

El referirnos al comercio internacional, necesariamente nos lleva a la existencia de un mercado internacional, en donde se produce el intercambio de bienes (en este caso carne ovina) entre una oferta y una demanda internacionales.

Las principales características del mercado internacional de carne ovina, están dadas por ser un mercado reducido en volúmenes comercializados, con una oferta básicamente concentrada en dos países: Australia y Nueva Zelanda, y una demanda también concentrada en países que

principalmente presentan como características las de tener una religión orientada al consumo de carne ovina (países árabes), una población de alto poder adquisitivo que impulsa la tendencia al consumo de carnes más saludables (países europeos), o una población que ha comenzado a cambiar sus hábitos de consumo.

Dicha fase se lleva a cabo a partir de la negociación que realizan los frigoríficos con los potenciales compradores de los diferentes países demandantes. Muchas de las exportaciones de carne ovina realizadas surgen a partir de que los propios compradores se ponen en contacto con los frigoríficos y otras como fruto de la labor de promoción llevada a cabo tanto por los frigoríficos, como por las instituciones allegadas al rubro quienes los ponen en contacto.

Así es que, como principales actores de esta fase encontramos a los **frigoríficos** y los países compradores a través de las empresas que llevan a cabo las compras. Estas pueden ser **restaurantes o cadenas de supermercados**, entre otros, quienes se constituyen en el destinatario final de la carne ovina exportada.

Es importante resaltar que esta comercialización se encuentra enmarcada en los resultados de las negociaciones internacionales respecto de la carne ovina, llevadas a cabo entre los gobiernos de los diferentes países, ya sea en forma individual o como bloques económicos. Con ello queremos decir que el intercambio que puede darse, por ejemplo, entre un frigorífico uruguayo y un restaurante brasileño está en cierta forma condicionado o amparado en los acuerdos que puedan haberse firmado entre el gobierno uruguayo y brasileño.

Por otro lado, el comercio internacional de carne ovina se encuentra regulado por dos organismos internacionales: la **Oficina de Sanidad Animal** (en adelante “O.I.E.”) y la **Organización Mundial del Comercio** (en adelante “O.M.C.”).

La O.I.E. es un organismo internacional creado en el año 1924, cuyas siglas derivan de su nombre inicial, “Oficina Internacional de Epizootias” (en el año 2003 pasó a llamarse “Organización Mundial de Sanidad Animal”).

Se trata de una organización intergubernamental que cuenta con 175 países miembros (entre los cuales se encuentra Uruguay), los que toman a sus normas como referencia mundial en materia sanitaria. Asimismo, mantiene relaciones con otras 36 organizaciones internacionales y regionales, y dispone de oficinas regionales y sub-regionales en todos los continentes, financiándose con contribuciones anuales obligatorias de los países miembros y con contribuciones voluntarias.

Tiene como objetivos: (i) garantizar la transparencia de la situación zoo-sanitaria en el mundo, (ii) recopilar, analizar y difundir la información científica veterinaria, (iii) asesorar y estimular la solidaridad internacional para el control de las enfermedades animales, (iv) garantizar la seguridad sanitaria del comercio mundial mediante la elaboración de reglas sanitarias aplicables a los intercambios internacionales de animales y productos de origen animal, (v) mejorar el marco jurídico y de los recursos de los servicios veterinarios, y (vi) garantizar mejor la seguridad de los alimentos de origen animal y mejorar el bienestar animal usando bases científicas.⁽¹⁰⁾

Por su parte, la O.M.C. es un organismo internacional que surgió en 1947 como el GATT (General Agreement on Tariff and Trade), convirtiéndose a partir de 1995 en la actual Organización Mundial del Comercio. Esta se constituye como “la única organización internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Los pilares

sobre los que descansa son los Acuerdos de la OMC, que han sido negociados y firmados por la gran mayoría de los países que participan en el comercio mundial y ratificados por sus respectivos parlamentos. Su objetivo es ayudar a los productores de bienes y servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades”.⁽¹¹⁾

Esta organización cuenta en la actualidad con 153 países miembros, entre los cuales se encuentra Uruguay, como socio desde su fundación.

Los principios fundamentales en los que esta organización basa su actuación son: (i) un comercio sin discriminación, (ii) un comercio más libre, (iii) un comercio predecible y estable, (iv) competencia leal, (v) tratamiento especial a los países en desarrollo y (vi) la transparencia.⁽¹³⁾

Siendo algunas de las principales actividades desempeñadas por esta organización en pro del alcance de sus objetivos:

- la negociación de la reducción o eliminación de los obstáculos al comercio (aranceles de importación u otros obstáculos al comercio) y acuerdos sobre las normas por las que se rige el comercio internacional (por ejemplo, en las esferas de las medidas antidumping, las subvenciones, las normas sobre productos, etc.);
- la administración y vigilancia de la aplicación de las normas acordadas de la OMC que regulan el comercio de mercancías y de servicios y los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio;
- la vigilancia y el examen de las políticas comerciales de sus Miembros y la consecución de la transparencia en los acuerdos comerciales regionales y bilaterales;
- la solución de diferencias entre los Miembros sobre la interpretación y aplicación de los Acuerdos;
- el fortalecimiento de la capacidad de los funcionarios públicos de los países en desarrollo en asuntos relacionados con el comercio internacional;
- la prestación de asistencia en el proceso de adhesión de unos 30 países que todavía no son miembros de la Organización;
- la realización de estudios económicos y la recopilación y difusión de datos comerciales en apoyo de las demás actividades principales de la OMC;
- la explicación y difusión al público de información sobre la OMC, su misión y sus actividades.⁽¹²⁾

(1) www.aru.org.uy

(2) www.federacionrural.org

(3) www.sul.org.uy

(4) www.inia.org.uy

(5) Una manera común de hacer el cálculo es saber cuanta es la carga adecuada para el campo disponible a partir de la relación existente con la producción vacuna, ya que por cada vacuno se puede mantener en condiciones óptimas cinco ovinos en un predio de iguales condiciones.

(6) El ciclo de vida del ovino se cuantifica en categorías dependiendo de la edad, dentición y etapa reproductiva en la que se encuentre del animal. Así se consideran las siguientes categorías:

Cordero/a: todos los ovinos nacidos en el año en curso que no poseen dentición alguna.

Borrego/a: ovino de entre uno y dos años, con hasta cuatro dientes. En el caso de las hembras no deben haber sido encarnadas aún.

Capón: macho castrado de 2 o más dientes.

Oveja: hembra servida en alguna oportunidad, o sea que ya tiene alguna parición.

Cárnero: macho sin castrar en edad reproductiva.

Oveja de descarte: hembras separadas de la majada general por diversos motivos (edad, conformación) y que se destinan al consumo del establecimiento.

(7) www.inac.gub.uy

(8) La canal o carcasa ovina es lo que resulta del ovino una vez desangrado, desollado, eviscerado y eliminadas patas, cabeza y cola.

(9) Se entiende por corte, la parte de la carcasa o canal con límites previamente especificados y de fácil identificación anatómica.

(10) La media carcasa o media canal es un corte con hueso que resulta de dividir longitudinalmente la canal por la línea media de la columna vertebral, siendo un corte que usualmente no se destina a exportación.

(11) www.oie.int

(12) www.wto.org

(13) Repartido Teórico N°2. Cátedra de Negocios con el Exterior. Año 2008.

3. **CAPITULO I: Contextualización histórica de la comercialización de carne ovina en el siglo XX**

Al momento de plantearnos el tema de estudio, y previo a su desarrollo, consideramos necesario ubicar al sector ovino (especialmente en lo que respecta a la carne ovina) en el tiempo y espacio. Ello nos condujo a preguntarnos ¿qué ha pasado con la comercialización de carne ovina en las últimas décadas?

Investigando al respecto, nos encontramos con un escenario que en el correr del tiempo ha evolucionado con una tendencia clara de crecimiento y con características estables, aspectos que trataremos de evidenciar en este capítulo.

3.1. **Principales rasgos del mercado internacional de carne ovina (1950-2005)**

El mercado internacional de carne ovina se ha caracterizado históricamente, entre otras cosas, por ser: (i) un *mercado reducido* en cuanto a niveles comercializados (la carne ovina es el cuarto tipo de carne consumida y comercializada a nivel mundial); (ii) *concentrado en pocos actores*, lo cual es producto de factores como los hábitos alimenticios (reiteramos que la carne ovina no es de un consumo masivo) y los costos de producción asociados a la producción de este tipo de carne (existen mercados que poseen costos de economías de escala en cuanto a la producción ovina, mientras que para otros, los costos de producción dan una reducida rentabilidad al sector); y (iii) *estable* en cuanto a las condiciones en las que se ha desarrollado a lo largo del tiempo.

Es importante resaltar que no hemos contado con datos históricos suficientes como para poder realizar un análisis minucioso de la evolución de dicho mercado en las primeras décadas del siglo XX, por tanto nos enfocaremos en el análisis de la evolución del mismo desde mediados de siglo hasta el 2005.

3.1.1. **Oferta internacional de carne ovina**

En este punto describiremos la evolución de la oferta de carne ovina a nivel mundial en contraste con su peso en el consumo mundial de carnes.

Asimismo, describiremos el comportamiento respecto de la producción de carne ovina de los principales países productores y su participación en el mercado mundial.

3.1.1.1. **Evolución de la producción mundial de carne ovina: Caracterización.**

Antes de comenzar a describir la evolución de la producción de carne ovina es necesario realizar algunas puntualizaciones, entre ellas, que:

- Al momento de hablar de producción debemos tener presente que la misma está condicionada por el poder del consumo, razón por lo cual antes de enfocarnos en lo que hace a la producción misma de este tipo de carne, desarrollaremos la evolución del consumo de carne ovina a nivel mundial para luego contrastar ambos.
- Se deben diferenciar los productos que encierra la producción de carne ovina. Estos son dos tipos de carne, de muy distinto valor: la carne de cordero de una mayor calidad, derivada de reses jóvenes y la carne de ovino adulto, derivada de reses adultas.

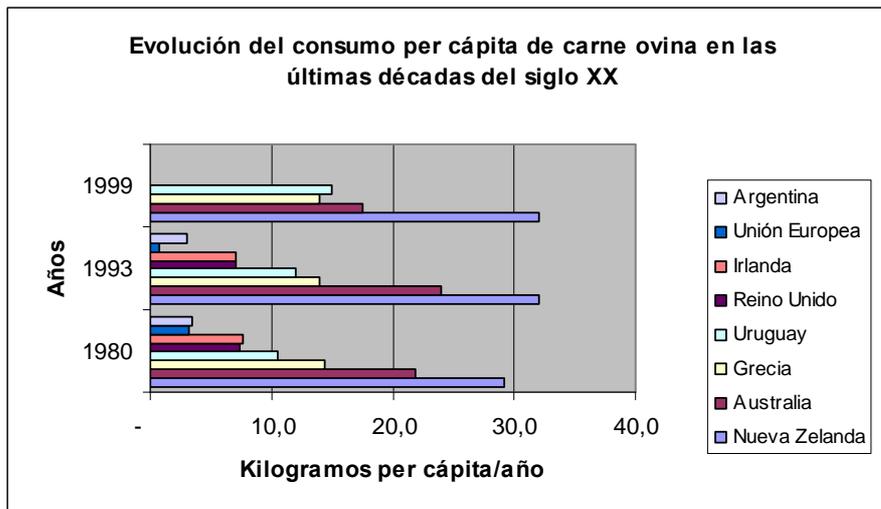
Históricamente, la importancia de la carne ovina en el consumo mundial de carnes ha sido reducida si la comparamos con el consumo de carne bovina, por ejemplo, producto de que la misma ha sido vista tradicionalmente un subproducto de la lana o fuente de proteínas baratas, según lo confirma el informe anual de OPYPA, edición 2003.

Por tanto, se puede caracterizar al consumo de la carne ovina a nivel mundial como débil (por tener una participación minoritaria en el consumo mundial de carnes), pero estable, a pesar de que el consumo promedio per cápita a nivel mundial descendió de 2 y 3kgs en 1980 a 0,75kgs en 1993, para volver a aumentar a 2kgs en 2005.

Dicho consumo reducido, tiene explicación en la tradición. La difusión en el consumo de carne ovina se concentra en los países que tradicionalmente han incluido en su dieta el consumo de este tipo de carne roja. Así podemos delimitar espacialmente el foco del consumo de la misma.

La carne ovina ha sido consumida tradicionalmente en el circuito del Mediterráneo, en los países musulmanes del Medio Oriente (Irán y países árabes), el norte de África, en las repúblicas musulmanas del sur de la Ex-URSS y en las últimas décadas se ha arraigado su consumo en China.⁽¹⁾

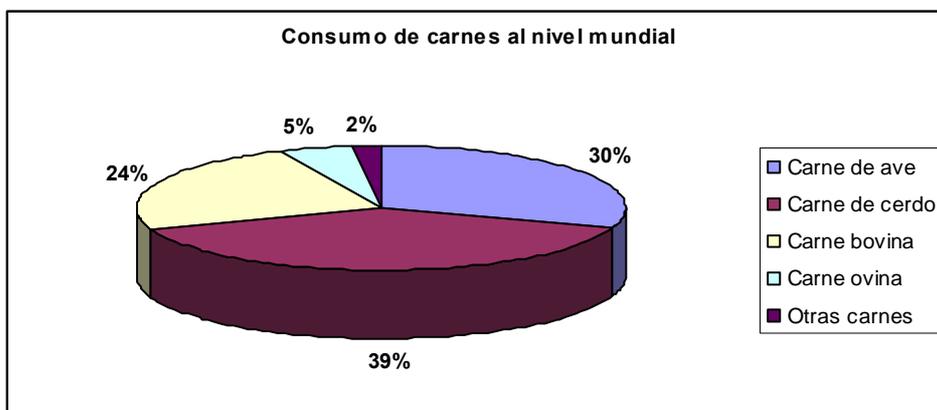
Sin embargo, en la década del '80 y '90, los principales consumidores de carne ovina a nivel mundial, han sido Nueva Zelanda, Australia, Grecia y Uruguay, según los datos estadísticos existentes.



Base: Cuadro N° 1. Ver Anexo I.

Así es que el consumo de carne ovina, con respecto al consumo mundial de carnes, históricamente ha representado una parte insignificante. Registrándose una disminución de dicha participación desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días, producto de que a lo largo del período ha competido con el aumento de la producción y el consumo de otras carnes, como son la de ave y cerdo, que registran menores costos de producción en base a nuevas tecnologías que han permitido desarrollos genéticos, alimenticios y de sanidad aplicables a dichos productos.

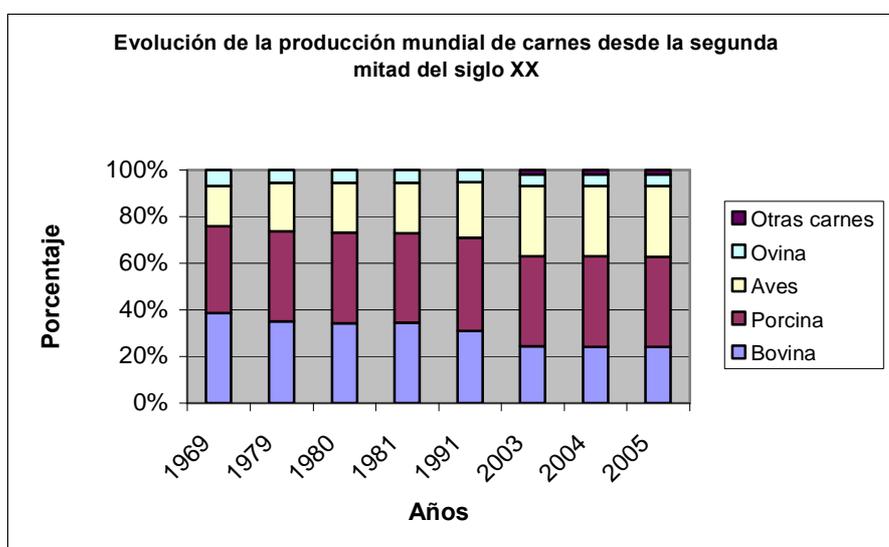
Como puede apreciarse en la siguiente gráfica, hacia el 2005 la carne ovina representaba el 5% del consumo mundial de carnes.



Base: Cuadro N° 2. Ver Anexo I.

Dicho porcentaje es representativo no solamente del peso de la carne ovina en el consumo sino también de su participación en el mercado mundial de carnes en cuanto a niveles de producción.

En la siguiente gráfica podemos apreciar, como los niveles de producción de la carne ovina a nivel mundial son depreciables en comparación con la carne bovina o porcina.



Base: Cuadro N° 3. Ver Anexo I.

Analizando la gráfica podemos ver que en los últimos años el porcentaje de producción de carne ovina ha disminuido, por lo que puede haber quienes se pregunten de donde deriva la estabilidad con la que caracterizamos a este mercado. La explicación está dada porque en las últimas décadas la demanda general de carnes a nivel mundial ha aumentado, generando un efecto arrastre sobre los diferentes mercados cárnicos, sobre todo en los que a precios se refiere, ya que como expusimos el consumo y producción a nivel mundial, especialmente en el caso de la carne ovina, han descendido.

Es importante analizar también como se desagrega ese 5% de participación. Con ello queremos enfocarnos a analizar cuales han sido los principales países productores de carne ovina (Ver Cuadro N° 4, Anexo I).

Si tratamos de identificar a los principales polos productores de este tipo de carne, encontramos que históricamente Nueva Zelanda y Australia se han destacado como principales productores de carne ovina, según lo muestran las cifras de la FAO.

Otro polo importante en la producción de carne ovina lo es la actual Unión Europea, dentro de la cual se destacan como principal productor el Reino Unido.

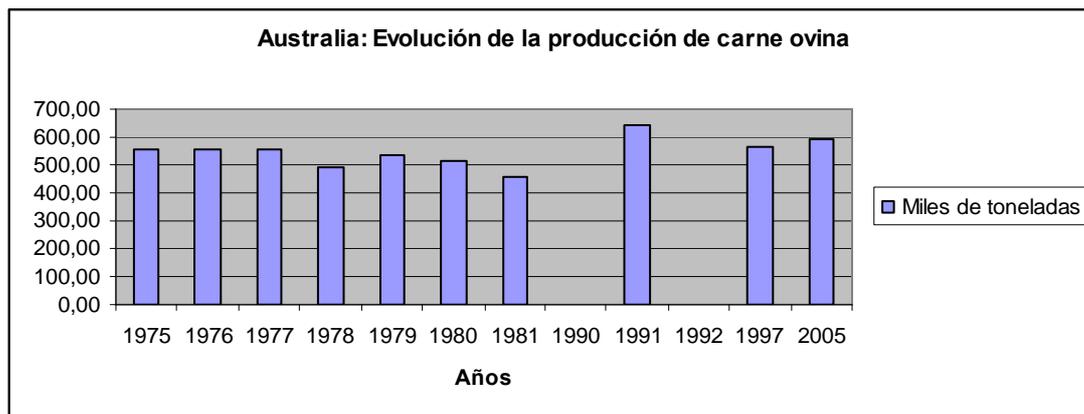
La Ex-Unión Soviética también ha tenido un papel importante como productora de carne ovina, pero debido a problemas forrajeros y los conflictos existentes en la zona, el sector no ha prosperado lo suficiente, llevando a que en las últimas épocas su producción se haya reducido.

A continuación comentaremos algunas características distintivas de los principales actores que conforman la producción de carne ovina mundial.

Australia

Tradicionalmente las existencias ovinas australianas se han especializado en la producción de lana (lo cual explica sus altos índices de producción de carne de ovinos adultos, también llamado Mutton), lo que ha condicionado la producción de carne en función del precio de lana y la relación de precios entre la lana y la carne vacuna.

El clima de este país presenta una zona próspera para la cría de ovinos, pero existen generalmente fuertes sequías que afectan el stock ovino produciendo fluctuaciones en la producción de carne y lana (sequía de 1980, por ejemplo), llevando a que en los últimos años dicho stock tuviera una tendencia descendiente, afectando la producción disponible de carne ovina.

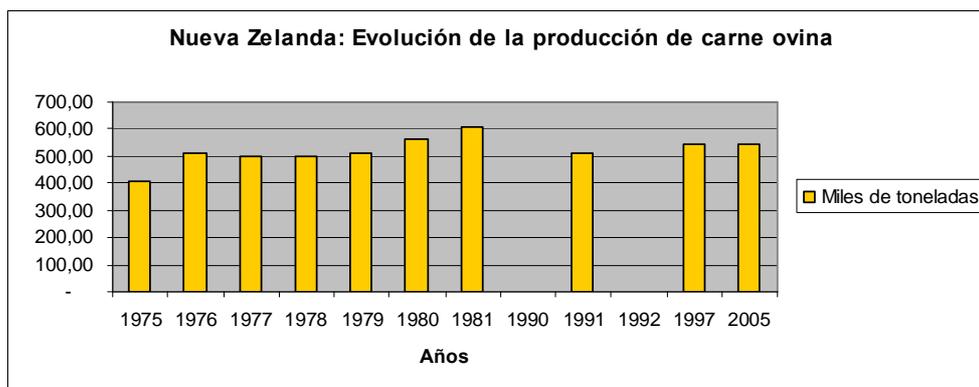


Base: Cuadro N° 4. Ver Anexo I.

Nueva Zelanda

Hasta principios de la década del '80 se registraron aumentos en su stock ovino, producto, entre otras cosas, del desarrollo de planes de producción específicos para el sector. Este aumento se pudo traspasar a la producción de carne ovina. En épocas posteriores el stock ovino se vio afectado debido a la existencia de fenómenos climáticos adversos que la afectaron, aunque con menos intensidad que los daños causados a la producción australianas. El resultado de estos fenómenos fue la escasez de forrajes que provocaron fluctuaciones en la producción.

Otra característica a resaltar del stock ovino neocelandés, es que el mismo ha estado altamente influenciado por el precio de la carne de cordero, ya la producción ovina se enfoca principalmente a la producción de ésta categoría de ovinos para la comercialización de carne. En este sentido, la producción ovina no depende tanto del mercado lanero y de la carne bovina, como ocurre con la producción australiana.



Base: Cuadro N° 4. Ver Anexo I.

Unión Europea

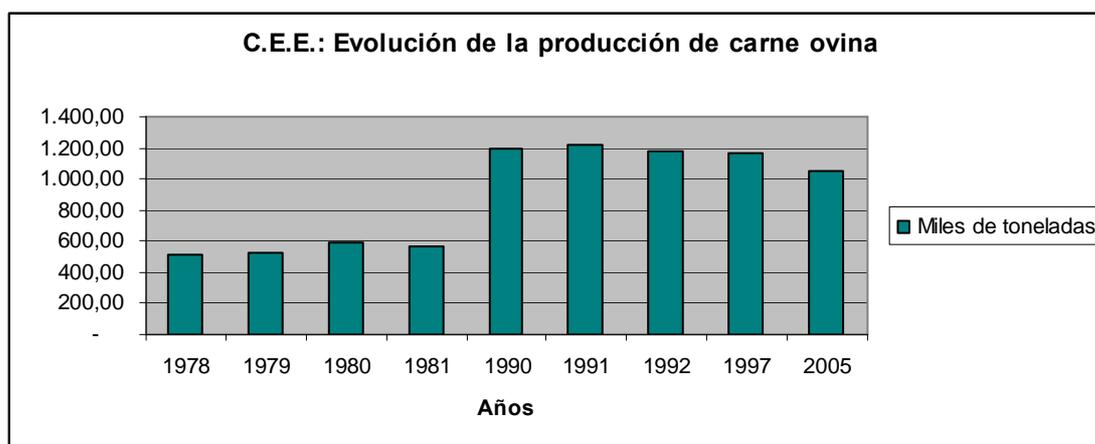
Si comparamos su producción con la de Australia y Nueva Zelanda vemos que hasta la década de los '90, su producción tuvo un considerable aumento, producto, entre otras cosas, de que se estaba afianzando como conglomerado al incorporar a nuevos países como miembros y, a partir de 1980, se puso en marcha un régimen de organización común del mercado de la carne ovina entre los países miembros, lo cual es una medida nacida del fin de la “guerra del ovino” que se produjo entre el Reino Unido y Francia entre 1977 y 1979. Dicho régimen tiene como principal bandera el desarrollo del mercado intracomunitario con barreras proteccionistas para los terceros países.

En la década del '90 definitivamente se puede afirmar que era la principal zona productora de carne ovina del mundo, produciendo el doble de carne ovina que Australia y Nueva Zelanda.

Los principales países intracomunitarios productores de carne ovina son el Reino Unido, que en 1991 poseía el 30% del stock comunitario, seguido por España (24%), Italia (12%), Grecia (11%) y Francia con el 10%.

Dichos países se especializaron en la producción de carne ovina de calidad, al contrario del resto de los países productores, que si bien poseen gran peso en el mercado, utilizan al mismo como un rubro diversificador de riesgos ante la baja en los precios de la lana (la carne ovina es considerada un subproducto). Esto condujo a que aumentara el autoabastecimiento entre los países miembros, el que entre 1980 y 1991 creció del 75% al 83%, según Muñoz. ⁽¹⁾

Sin embargo, en lo que va del siglo XXI se observa un descenso de su producción.



Base: Cuadro N° 4. Ver Anexo I.

Resto del mundo

La mayor parte de la producción de carne ovina del mundo ha estado concentrada en el área de Oceanía (Nueva Zelanda y Australia) y en la Comunidad Europea.

No obstante, en los últimos años encontramos que algunos países emergentes y específicamente China, han aumentado considerablemente su stock ovino, tanto así que para el año 2005, según los datos de la FAO, China ocupaba el primer lugar como principal productor de carne ovina del mundo, desplazando a la Unión Europea, Australia y Nueva Zelanda al segundo, tercer y cuarto lugar respectivamente. Dicho país destina la mayor parte de su producción al consumo interno, comercializando internacionalmente un margen reducido, que igualmente la ubican en el quinto lugar a nivel mundial en 2007, lo que habla claramente de su potencial de producción.

También es importante destacar el papel que han ocupado el norte de África y el Medio Oriente en lo que hace a la producción de carne ovina. En las últimas décadas, según las estadísticas de la FAO, países como Turquía, Siria e Irán están dentro de los principales veinte países productores de carne ovina.

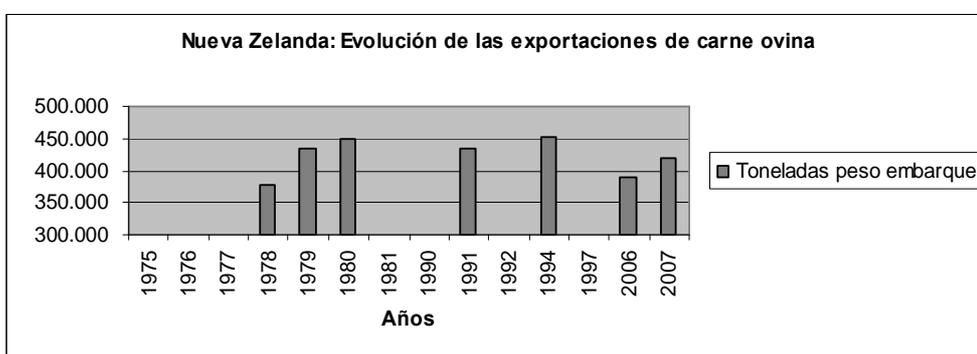
Otra zona donde también se produce carne ovina, aunque con niveles marginales con respecto a los principales productores, es el Río de la Plata, a través de la producción de Argentina y Uruguay. Esta marginalidad en los niveles de producción está directamente relacionada con una producción condicionada al mercado lanero, que en las últimas décadas ha presentado un panorama desfavorable poniendo en riesgo la rentabilidad del sector. Ello también explica el porque en las últimas décadas el stock ovino en ambos países haya decrecido considerablemente (principalmente en Argentina donde los productores han liquidado majadas enteras ante la poca rentabilidad del sector).

3.1.1.2. Principales mercados oferentes de carne ovina en el mundo

Al hablar de mercados oferentes es importante puntualizar previamente la diferencia entre producción y oferta de carne ovina, ya que muchos de los principales países productores de carne ovina vuelcan tan solo una reducida parte de su producción al comercio internacional, como es el caso de China quien en los últimos años ha aumentado vertiginosamente su producción, destinando tan solo una porción marginal de la misma al mercado internacional.

Los principales actores de la oferta mundial de carne ovina a lo largo de período analizado, han sido y son Nueva Zelanda y Australia, quienes son los principales exportadores de este tipo de carne (ambos concentran aproximadamente el 90% del comercio internacional). Su posición está dada principalmente porque no tiene problemas sanitarios (aftosa), por lo que su carne tiene mejor acceso a los mercados y poseen una localización territorial estratégica, ya que está cerca del foco de los mercados consumidores de carne ovina, haciendo que sus costos y tiempos de entrega sean menores que los del resto de los productores de carne ovina.

En el caso de Nueva Zelanda, quien es el principal exportador de carne ovina del mundo (exporta el 75% de su producción), sus niveles de exportación han tenido fluctuaciones tendientes a la baja, como respuesta a la caída de stock que ha sufrido en los últimos años y los efectos derivados de las medidas aplicadas por su principal comprador, la Unión Europea, por las cuales se vio limitada su colocación en aquel mercado.



Base: Cuadro N° 5. Ver Anexo I.

Las exportaciones neocelandesas se caracterizan por estar compuestas mayoritariamente de carne de cordero, categoría en la cual se ha especializado y que es demandada por sus compradores. Por otro lado es importante resaltar que una de los aspectos que permiten a Nueva Zelanda mantener su status de principal exportador son los recursos financieros con los que cuenta para soportar el stockeamiento de la carne durante todo el año, permitiéndole además de colocar gran parte de su producción, mantener niveles de exportación regulares a lo largo de todo el año.

Por otra parte, en Australia, segundo exportador mundial (exporta alrededor del 50% de su producción de carne ovina), puede apreciarse que los niveles de exportación las últimas décadas han aumentado. Asimismo, dicha exportación se compone mayoritariamente de carne de mutton que de cordero, ya que esta categoría está destinada principalmente al consumo interno.



Base: Cuadro N° 5. Ver Anexo I.

Como exportadores también se destacan Argentina y Uruguay, por supuesto que con volúmenes de exportación muy por debajo a los de Nueva Zelanda o Australia.

En el caso de Argentina, se han reducido considerablemente la producción de ovinos (de 44 millones de cabezas en 1969 a 32 millones en 1980 y 25 millones en 1991) y, por ende, su participación en el mercado internacional a través de sus volúmenes exportados, como producto de las relaciones del precio de la lana que condujeron a la sustitución del ovino por el bovino o la agricultura. La reducción de los niveles exportados ha sido tal que, por ejemplo, tan solo cubre un 60% aproximadamente de los cupos de importación admitidos por la Unión Europea.

Por otro lado, si bien expondremos por separado un análisis minucioso del papel de nuestro país en el mercado mundial de carne ovina, nos parece importante resaltar en este punto que Uruguay ha mantenido niveles de exportación estables en términos generales a lo largo del período, destacándose como uno de los principales exportadores de carne ovina (en 2007 ocupa el lugar de tercer exportador mundial) aunque no ha sido ajeno a las fluctuaciones.

Estas fluctuaciones han venido de la mano de las medidas proteccionistas aplicadas por nuestros principales mercados, los países de la actual Unión Europea. Estos a partir de 1978 adoptaron la resolución de no importar de carne con hueso de países con riesgos sanitarios, y a partir de 1980 se establecieron acuerdos de autolimitación a través de los cuales se estableció un sistema de cuota-tarifa a los principales proveedores de carne ovina, dentro de los que se encontraba Uruguay. A partir de esa época se pudo exportar con ese destino hasta un máximo de 5.800 toneladas exentas de tarifas. Necesariamente dichas medidas redujeron las oportunidades de colocación de nuestra carne, por lo que fue necesario salir a buscar nuevos mercados.

3.1.1.3. Financiamiento de la oferta internacional de carne ovina

A lo largo del período, el panorama internacional se ha enfrentado a situaciones problemáticas (problemas sanitarios, conflictos entre países, crisis financieras, aplicación de medidas proteccionistas, entre otros) que de una u otra forma han repercutido en el mercado de carne ovina, traduciéndose en una mayor incertidumbre financiera y de acceso a mercados.

Eso ha llevado a que en los últimos años a nivel internacional surgieran nuevas formas de financiamiento no convencionales, como respuesta a la mayor incertidumbre instalada en todo lo que hace al comercio derivado de productos primarios (commodities). Así es que a nivel internacional además de existir fuentes convencionales de financiamiento, como lo son el préstamo bancario o estatal y el financiamiento dado por instituciones no bancarias (proveedores de insumos, servicios, entre otros), se han desarrollado los derivados de commodities (commodity derivatives). Estos son instrumentos financieros creados para reducir riesgos en cuanto a precios al realizar operaciones comerciales y de crédito, reduciendo por ende la incertidumbre con respecto al flujo de ingresos futuros.

Se han desarrollado derivados según la finalidad que se persiga, así se los puede agrupar en:

- Instrumentos cuya finalidad principal es la comercialización de commodities asociada a la gestión de riesgos derivados. Entre los mismos encontramos a los contratos forwards y opciones en mercados no formalizados.

- Instrumentos cuya finalidad principal es la cobertura de riesgos de volatilidad de precios. Entre los cuales se destacan los futuros y opciones comercializadas en mercados formales y swaps comercializados a través de bancos.
- Instrumentos de doble propósito que combinan cobertura de riesgo de precios y aspectos financieros propiamente dichos. Entre los que encontramos los swaps entre intermediarios y productores, préstamos y bonos indexados a commodities.

El uso de instrumentos derivados, aplicados al sector agropecuario, se remonta al siglo XVII con la apertura de la Bolsa de valores de Ámsterdam, según Pennings y Meulenberg ⁽²⁾.

Por su parte en E.E.U.U., las bolsas mercantiles de commodities tienen más de un siglo de vida y han sido canales fundamentales para la fijación de precios y la cobertura de riesgos del sector a lo largo del siglo. Es allí donde se encuentra la primera bolsa a nivel mundial de derivados sobre commodities, la New York Mercantile Exchange, donde se transan más de 100 millones de contratos por año (aproximadamente la cuarta parte de todos los contratos transados a nivel mundial). Actualmente los Estados Unidos son el mercado de referencia respecto a instrumentos sobre commodities pecuarios.

Asimismo, las políticas activas desarrolladas por los Estados Nacionales y apoyadas por organismos internacionales contribuyeron al desarrollo de los mercados bursátiles en los países productores de bienes primarios, sobre finales de la década de los '80 y comienzos de los '90 ⁽³⁾. Algunos ejemplos son las bolsas de Sudáfrica, Brasil (que en el 2001 ocupaba el octavo lugar en el ranking mundial de bolsas de commodities) y Argentina, entre otros.

En Latinoamérica la figura de las bolsas de commodities existe ya hace largo tiempo, pero recién en las últimas décadas han comenzado a aplicarse a los commodities derivados del sector pecuario.

3.1.2. Demanda internacional de carne ovina

En este apartado nos enfocaremos en identificar los principales aspectos de la demanda internacional de carne ovina, con ello nos referimos a los principales actores que dominan las importaciones de este tipo de carne a nivel mundial.

Dentro de los principales países importadores de carne ovina a nivel mundial se destacan grandes productores de este tipo de carne. La razón pasa por el autoabastecimiento. Grandes países o conglomerados como la Unión Europea y China si bien producen niveles muy importantes no les es suficiente para abastecer su consumo interno.

3.1.2.1. Principales mercados demandantes de carne ovina

Históricamente, los principales países importadores de carne ovina han sido:

La Unión Europea

Puede considerarse el principal importador de carne ovina del mundo, concentrando gran parte de las exportaciones de Nueva Zelanda y Australia, al menos hasta 1981, cuando aún estando formado por tan solo 10 países (aún no habían ingresado Grecia, Portugal y España) representaba el 32% del comercio mundial de carne ovina, comenzaron a verse los efectos de las medidas de

la política pecuarias comunes aplicadas al sector en octubre de 1980, que apuntaban al autoabastecimiento intracomunitario. Ello condujo a una reducción en los niveles de importación.

Es posible distinguir, a partir de 1980, dos tipos de comercio de carne ovina dentro de la Unión Europea: uno intracomunitario y otro con terceros países.

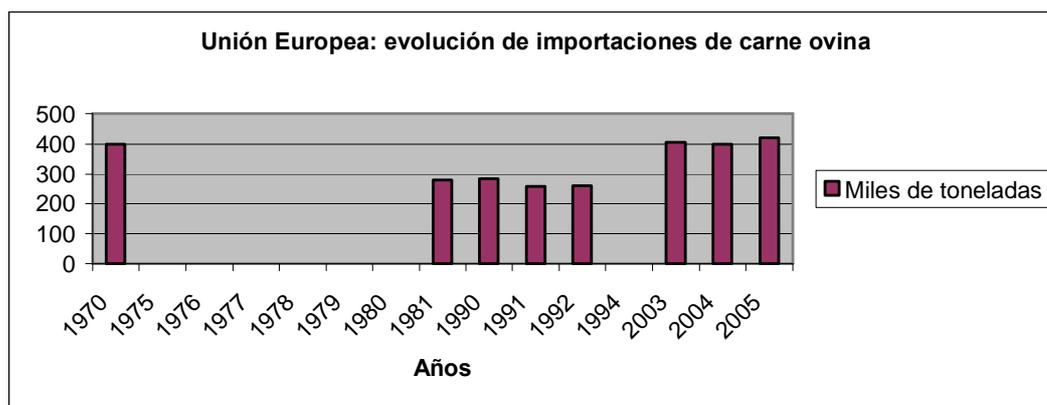
A nivel intracomunitario el principal importador es Francia, quien requiere principalmente carne de alta calidad del Reino Unido.

Con respecto al comercio con terceros países podemos afirmar que existe una relación inversa con el comercio intracomunitario, ya que al crecer este, disminuye el comercio con terceros países.

A fines de la década del '80, ante la existencia de inestabilidad en los precios internos y sobre todo el aumento en el gasto intracomunitario para el subsidio del sector e importaciones desde terceros países que nunca habían alcanzado los cupos máximos a los que tenían derecho según el régimen de 1980, se propuso una reforma al régimen existente (1989).

De dicha reforma surgió una reducción de los cupos de importación permitidos y la limitación al ingreso de carne congelada y enfriada proveniente de terceros países, como forma de proteger la carne fresca autóctona del conglomerado.

En los últimos años los niveles de importación de la Unión Europea han aumentado, principalmente porque desde la década de los '80 se han seguido incorporando países a dicho bloque económico. Los niveles de importación alcanzados hacia 2005 pueden compararse con los mantenidos en la década del '70 (por encima de las 400 mil toneladas).



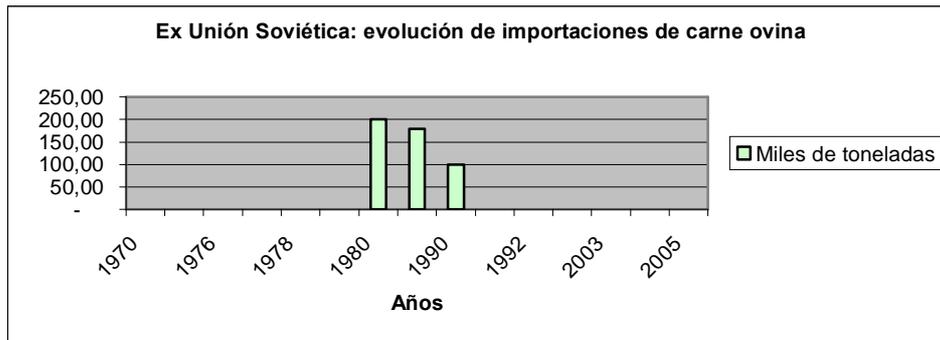
Base: Cuadro N° 6. Ver Anexo I.

La ex URSS

A pesar de ser durante más de tres décadas la principal productora de carne ovina del mundo, hacia 1980 ha debido salir al mercado internacional como fuerte compradora de carne ovina, debido a los problemas que atravesaba su producción, principalmente a causa de la situación forrajera.

En dicho territorio habitan algo más de 65 millones de musulmanes en las repúblicas del sur, lo que explica la continuidad en el consumo de carne ovina.

Luego de su desintegración en 1991, Rusia fue el principal importador de esta región (aunque con niveles más reducidos), quien importa principalmente carne deshuesada de mutton. La característica de deshuesada es debido a que es un país que continuó importando de regiones donde existía fiebre aftosa.

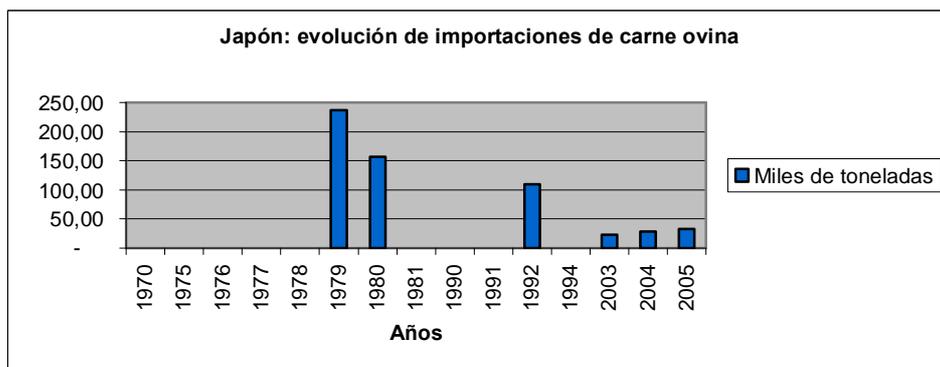


Base: Cuadro N° 6 Ver Anexo I.

Japón

Históricamente ha sido un fuerte importador de carne ovina, fundamentalmente carne de mutton australiana.

A principios de la década del '80 se registró un descenso en sus niveles de importación derivado de la sustitución de la carne ovina, por la porcina, en la fabricación de manufacturas cárnicas, además de que eliminaron las importaciones a aquellos países con fiebre aftosa. Dicha tendencia al descenso de importaciones de este tipo de carne se mantiene hasta nuestros días.



Base: Cuadro N° 6. Ver Anexo I.

Estados Unidos

Históricamente Estados Unidos ha sido reconocido por participar en el comercio internacional de carne bovina, sin embargo en los últimos años han crecido sus importaciones de carne ovina, sobretodo de carne de cordero proveniente de Australia.

Países del Medio Oriente y el norte de África

A partir de mediados de la década de los '70 aparecen en la escena internacional como importadores de carne ovina y ovinos en pie, producto del poder adquirido por la tenencia de las mayores reservas petroleras del mundo y de que en dichas zonas no se dan condiciones

adecuadas para el desarrollo de la producción pecuaria (el clima y los sistemas de producción en conjunto con un sistema social muy desigual generan grandes trabas a la producción).

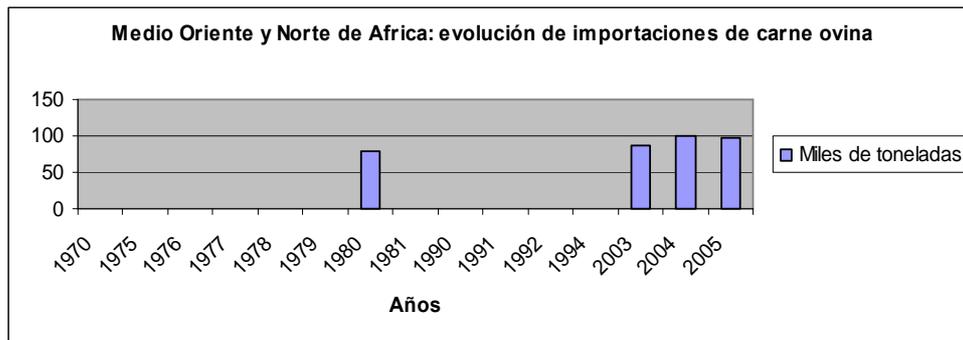
En estos países predomina fundamentalmente la religión musulmana, lo que explica la tradición en el consumo de carne ovina, ya que dicha religión promueve el consumo diario de carne. Sin embargo, la tradición es más específica aún (sobretudo para los árabes musulmanes), exigiendo que esa carne sea fresca y faenada en el día. Por lo cual es entendible el porque las importaciones de dichos países son principalmente de ovinos en pie. Esta demanda es captada principalmente por Australia.

La participación de países como Irán, Irak, Arabia Saudita, Kuwait, Egipto y Libia, en cuanto a niveles de importación ha estado condicionada por el clima de conflictos, tensión y desconfianza que caracterizan a la región y que han frenado el desarrollo de la región al inmovilizar capitales dispuestos a ser invertidos en la zona.

Ello condujo a que, en 1981, se registrara un debilitamiento de sus importaciones de carne, debido a que:

- Se frenó el precio del petróleo.
- Se comenzó a importar más cantidad de carne de ave.
- Se dispuso de carne vacuna más barata proveniente de la Unión Europea, debido a subsidios concedidos a exportaciones a esta región.
- Se desató la Guerra del Golfo.

Sin embargo, en los últimos años ha reaparecido en el comercio mundial con niveles de importación superiores a los registrados en la década del '80.

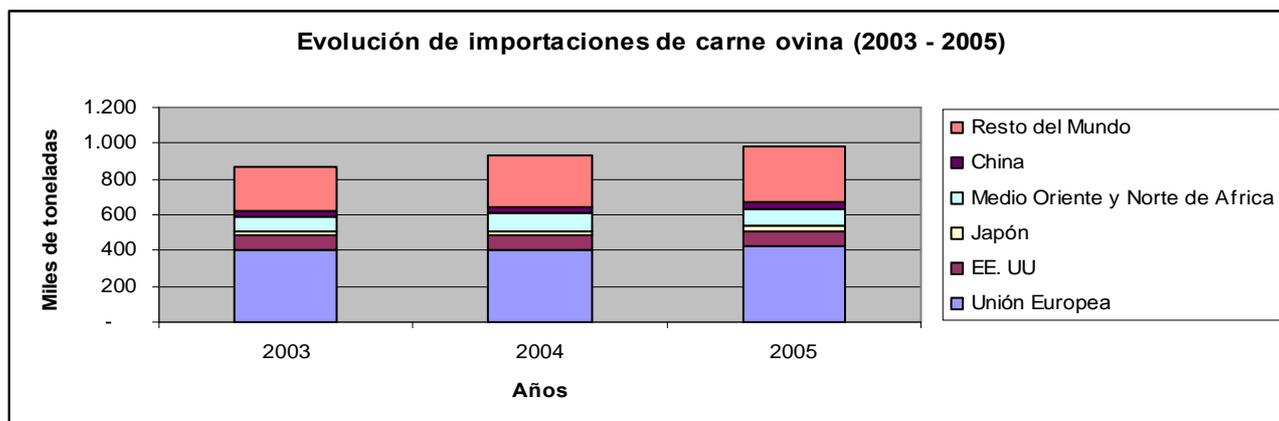


Base: Cuadro N° 6. Ver Anexo I.

China

En los últimos años su presencia en el mercado internacional de carne ovina se ha hecho fuerte, ya que de un tiempo a esta parte no solo a aumentado considerablemente sus niveles de producción de carne ovina, sino que, al dicho aumento no ser suficiente para autoabastecerse, debe salir a importar este tipo de carne al mercado.

En la siguiente gráfica podemos ver la composición de la demanda mundial de carne ovina en los años 2003, 2004 y 2005. En la misma visualizamos la participación de los principales importadores de carne ovina.



Base: Cuadro N° 6. Ver Anexo I.

Como puede apreciarse, la Unión Europea continúa siendo la principal compradora de carne ovina a nivel mundial, seguida por Estados Unidos y Medio Oriente.

3.1.2.2. Principales políticas y acuerdos internacionales referentes a carne ovina

Los principales acuerdos internacionales relacionados a la carne ovina han surgido como producto de las exigencias planteadas por la demanda internacional, frente a las cuales la oferta debe adaptarse para poder colocar su producción.

En este plano, sin lugar a dudas, la Unión Europea ha influido considerablemente en el rumbo de las negociaciones internacionales.

En este apartado nos enfocaremos en aquellos acuerdos concretados a nivel internacional que han influenciado el comercio internacional de carne ovina y afectado de alguna manera a nuestro país, como un actor más de este mercado.

En este orden de ideas, encontramos que ya en 1947 se estaban estableciendo acuerdos que contemplaban la comercialización de carne ovina, en medio de un escenario internacional de plena Post Guerra (en 1945 finalizó la Segunda Guerra Mundial), donde la hegemonía económica había cambiado confirmando la nueva posición de potencia mundial de Estados Unidos, desplazando al Reino Unido.

El 24 de julio de 1947 se firmó entre Uruguay y el Reino Unido un convenio para la venta de carnes uruguayas a aquel país. El mismo establece la fijación de precios de exportación a la carne vacuna, ovina y porcina producida para la exportación, así como el compromiso del Reino Unido de una mayor apertura a las carnes uruguayas siempre y cuando se estableciera un sistema de clasificación y tipificación de carnes, que permita manejar estándares de tipos y calidades de carne.

También se desprende de dicho convenio, que esa apertura prometida por el Reino Unido vendría de la mano de una equiparación de precios con respecto a “otra fuente normal de abastecimiento”⁽⁴⁾.

Hasta la década del ‘70, el régimen de importación de carne ovina por parte la Comunidad Europea (a fines de la década de los ‘60 estaba formada por solo 6 países) estaba organizado en

función de lo establecido en el GATT. Dicho régimen se caracterizaba por la aplicación de tarifas aduaneras de un 20% sobre las importaciones de terceros países, sin la existencia de toques de importación preestablecidos. Por tanto, teóricamente, pagando la tasa del 20% las carnes podían entrar sin limitación cuantitativa de ninguna especie (en la práctica la realidad era otra y dependía del país que se tratara).

Asimismo, en 1973, al entrar el Reino Unido e Irlanda a la Comunidad se desató “la guerra del ovino” entre Francia y el Reino Unido, debido a la gran diferencia de precios con que se comercializaba la carne ovina en cada país (en Francia, la carne ovina era considerada un producto de lujo y se vendía a un precio alto, mientras que el Reino Unido manejaba precios más baratos), por lo que se propuso implementar un nuevo régimen para la carne ovina, similar al que regía desde 1968 para la carne bovina.

Este nuevo régimen, que entró en vigencia el 20 de octubre de 1980, tenía como objetivo armonizar los precios de la carne ovina dentro de la Comunidad y promover el comercio intracomunitario de este tipo de carne. Así es que las principales características del mismo fueron promover medidas proteccionistas de la producción intracomunitaria, a través de conceder subsidios y regular el mercado con terceros países a través de dos sistemas:

1. aplicable a los productos con derechos consolidados en el GATT (carnes frescas, enfriadas y congeladas), para los cuales se negociaron acuerdos de autolimitación por el cual se establecieron cupos de importación por país; y una reducción de las tarifas aduaneras del 50% (de un 20% se pasó a un 10%).

Unión Europea: Cupos permitidos a principales oferentes de carne ovina a partir de 1980 (en toneladas)	
	1980
Nueva Zelanda	245.500
Australia	17.500
Argentina	23.000
Uruguay	5.800

2. aplicable a los productos no consolidados en el GATT (ganado en pie), para los cuales se aplicaría un recargo igual a la diferencia entre el precio de base estacionalizado y el precio de costo y flete (equivalente al precio internacional de carne bovina).

A fines de la década del ‘80, ante la existencia de inestabilidad en los precios internos y sobre todo el aumento en el gasto intracomunitario para el subsidio del sector e importaciones desde terceros países que nunca habían alcanzado los cupos máximos a los que tenían derecho según el régimen de 1980, se propuso una reforma al régimen existente.

Dicha reforma se concretó en 1989 y de la misma surgió la aplicación de un subsidio unificado a partir de 1992 para todos los países miembros y una reducción de los cupos de importación permitidos a terceros países.

Unión Europea: Cupos permitidos a principales oferentes de carne ovina a partir de 1989 (en toneladas)	
	1989
Nueva Zelanda	205.000
Australia	17.500
Argentina	19.000
Uruguay	5.220

Asimismo, se limitó el ingreso de carne congelada y enfriada proveniente de terceros países, como forma de proteger la carne fresca autóctona, ya que en los supermercados de la Comunidad se estaba vendiendo la carne enfriada de países no miembros como fresca y a menor precio.

Por otro lado, también es importante resaltar que con esta reforma se redujeron las tarifas aduaneras del 10% al 0%.

En 1995 se creó la OMC (Organización Mundial del Comercio) desapareciendo el GATT y con él los acuerdos de autolimitación. En ese año se sustituyeron los acuerdos de autolimitación por medidas de salvaguardias consistentes en la aplicación de tarifas-cuotas específicas para cada país (inclusive algunos que no estaban contemplados anteriormente) dentro de las cuales pueden exportar a la Unión Europea libre de impuestos. El más beneficiado con este cambio fue Nueva Zelanda, a quien se le adjudicó la mayor cuota (226.700 toneladas)

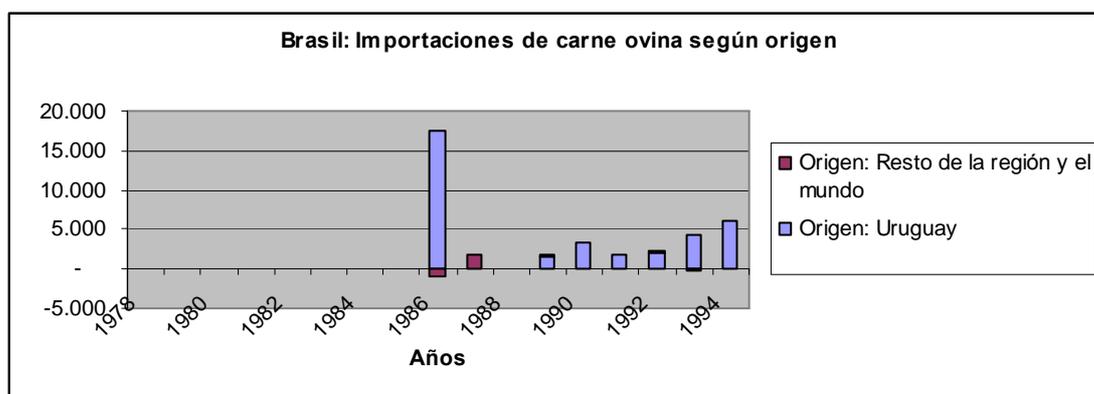
A simple vista, el cambio no parece significativo, sin embargo la gran diferencia y beneficio de las medidas de salvaguardia aprobadas están en que las mismas son de carácter transparente, lo cual las diferencia claramente de los acuerdos de autolimitación, los que se caracterizaron por la falta de transparencia en su forma y por las restricciones cuantitativas y la discriminación por país que introdujeron en su contenido ⁽⁵⁾.

3.1.3. La región y la carne ovina

La región (Argentina, Chile, Brasil, Uruguay) es considerada una zona netamente exportadora de carne ovina, sin embargo internamente hay situaciones diferenciales: Chile y Uruguay solo exportan, Brasil es un importador neto y Argentina, si bien es un país exportador, en los últimos años ha comenzado a importar.

Si analizamos el comercio regional registrado en los últimos años, podemos distinguir algunas características básicas que se describen a continuación ⁽⁶⁾.

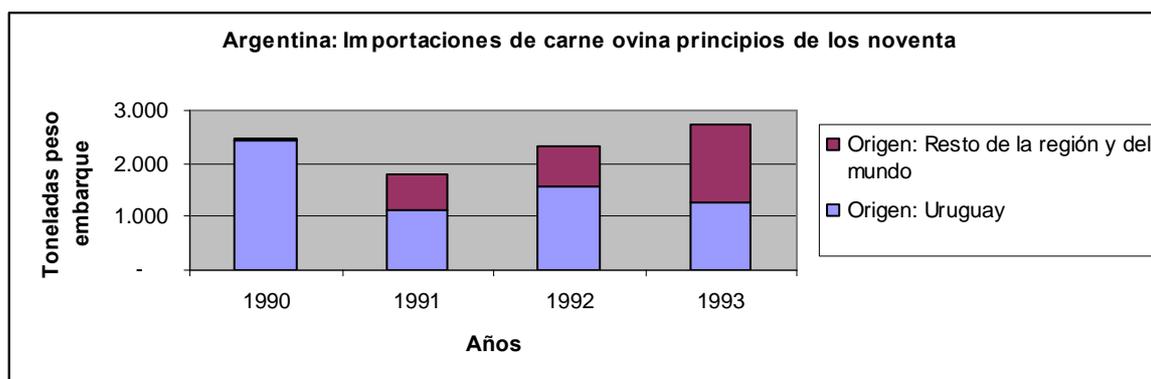
Brasil es un claro importador de carne uruguaya y argentina, aunque con cierta inestabilidad, como puede apreciarse en la siguiente gráfica.



Base: Cuadro N° 7. Ver Anexo I.

Chile, por su parte, concentra su mercado en Argentina pues no exporta a otros países de la región. En 1993 el volumen de exportaciones hacia ese país representó el 27% de las exportaciones de carne chilenas.

Argentina, a nivel mundial es considerada un país netamente exportador de carne ovina, sin embargo a nivel regional se comporta como un importador neto, ya que ha realizado importantes importaciones de Chile y Uruguay, mientras que su nivel de exportaciones a la región ha sido mínimo.



Base: Cuadro N° 8. Ver Anexo I.

Uruguay es el gran exportador de la región. En los últimos años ha ido aumentando sostenidamente sus exportaciones al mundo y la región, principalmente a Argentina y Brasil. El mercado brasileño es el más relevante desde el punto de vista de volúmenes exportables para nuestro país, siendo proveedor casi exclusivo del mismo.

Claramente se puede apreciar como en las últimas décadas el comercio regional se ha dinamizado, no quedando ajeno a ello, la comercialización de carne ovina.

Las principales corrientes que han favorecido a dicha dinamización son las exportaciones de Uruguay a Brasil (principalmente de cortes con hueso de animales adultos) y de Uruguay y Chile a Argentina, quien compra carne principalmente de animales jóvenes.

Se destaca también la poca comercialización de cortes sin hueso en la región.

3.2. El papel de Uruguay en el mercado internacional de carne ovina (1900-2005)

Luego de haber contextualizado al mercado internacional de carne ovina, sin lugar a dudas podemos inducir que Uruguay tiene un lugar reconocido en la comercialización de carne ovina a nivel mundial, y en un mercado internacional, que si bien es aún reducido en términos comparativos al de otros mercados cárnicos, no ha dejado de crecer en forma sostenida en el período analizado.

En este apartado, nuestro trabajo busca exponer la evolución que refleja el papel que Uruguay ha jugado en dicho mercado internacional.

3.2.1. Oferta nacional

Cuando hablamos de oferta nacional, estamos hablando de la oferta global de carne ovina, y dentro de ella centralizándonos en la producción ovina que tiene como destino la exportación de cortes de carne, por lo que es importante resaltar que no consideramos como parte de la oferta total a la producción ovina destinada al consumo interno, ni las importaciones que puedan realizarse de este producto, debido a no considerarlas determinantes a los efectos del presente trabajo.

Sin embargo en las primeras décadas del siglo XX, encontramos una limitante al criterio definido anteriormente, la imposibilidad de distinguir entre la producción ovina destinada a la exportación y la destinada al consumo interno, debido a que los datos existentes (Censos ganaderos de 1908 y 1916) no poseen un nivel de apertura tal, que nos permita visualizarlo.

Por esta razón, en primera instancia analizaremos la evolución general del sector durante el período, para luego centralizarnos en lo que ha sido la evolución de la oferta nacional de carne ovina.

3.2.1.1. Producción de carne ovina en Uruguay.

a) Características generales del sector ovino uruguayo.

Gracias a las características climáticas y del suelo, Uruguay históricamente ha presentado un escenario propicio para la producción de ovinos en condiciones naturales. Tanto es así que el ingreso de los primeros animales pertenecientes a la especie ovina se remonta a la época de la colonización.⁽⁷⁾

La producción ovina uruguaya se ha caracterizado a lo largo del pasado siglo por diferentes aspectos, entre ellos:

- La concentración de la producción en un número reducido de establecimientos.

Dentro del sector agro-ganadero, encontramos que los establecimientos que se dedican exclusivamente a la cría de ovinos es un número muy reducido en el total de establecimientos dedicados a la producción pecuaria en nuestro país. La mayoría de los mismos alterna la producción de ganado ovino y bovino. De estos, el número que posee producción ovina ha

variado a lo largo del tiempo en función de la rentabilidad del sector. Así encontramos que por ejemplo en 1993 la producción se concentraba en aproximadamente 30.000 establecimientos ⁽¹⁾, siendo ésta una época en que el stock ovino demostraba niveles de existencias muy altos, mientras que según cifras del censo agropecuario realizado en el año 2000, la producción ovina se concentraba en tan solo 10.500 establecimientos, con niveles de stock muy por debajo de los registrados en la década del '90 y en un momento no favorable del mercado internacional de lanas. Este panorama condujo a un evidente traslado hacia la producción a otros rubros más rentables, por lo que muchos de los productores liquidaron sus majadas.

Por otro lado, los establecimientos dedicados a la cría de ovinos abarcan una variedad de situaciones con respecto a los recursos utilizados (tanto desde el punto de vista económico, como de disponibilidad territorial) y combinación de esos recursos, siendo la mayoría de ellos explotaciones de carácter familiar.

- Desarrollo de sistemas mixtos de producción, con carácter extensivo y semi-intensivo.

En la etapa inicial de la cadena productiva del sector pecuario, fase productiva, encontramos que aquellos productores que se dedican a la cría de ovinos lo hacen mediante un sistema mixto de producción con el rubro bovino, por lo que en un mismo predio se crían tanto vacunos como ovinos, en función de la capacidad de predio. Destinándose dentro de dichos predios las zonas de menor aptitud pastoril para la cría del ovino.

Dicha característica trae aparejado uno de los principales desafíos del sector, como realizar un eficiente aprovechamiento de las pasturas disponibles, ya que al producirse conjuntamente vacunos y ovinos los mismos compiten por los recursos forrajeros disponibles. Lo cual más que un desafío se vuelve un problema para el sector, si tenemos en cuenta que históricamente el principal recurso forrajero de nuestro país ha sido el campo natural. Aunque, debido a la presencia de fenómenos climáticos cada vez más comunes, como son las extensas sequías por ejemplo, se ha comenzado a invertir en diferentes formas de mejoramiento forrajero, lo cual trae asociado un aumento en los costos de producción que necesariamente afectan la rentabilidad del sector.

Asimismo, dicho sistema de producción es considerado de carácter extensivo y en algunos casos, semi-intensivo, debido a que la relación entre la dimensión de los predios en que se produce con respecto al número de ovinos y bovinos en ellos conviviendo, es bajo.

- Producción de ciclo completo.

Si analizamos la composición del stock ovino a lo largo del período analizado, vemos como prevalece la existencia de animales adultos en la misma, representado a través de una alta relación entre capones y ovejas (animales maduros). Esto deja ver que el productor ovino uruguayo retiene en el campo al animal durante gran parte del proceso productivo, por ello es que se puede hablar de una producción de ciclo completo, la que, dentro del período analizado, ha estado orientada a diferentes objetivos orientados a lograr mayor rentabilidad para el sector. Así podemos encontrar ciclo completo sin engorde de corderos y desde 1996, ciclo completo con producción de corderos pesados para exportación. Dicha característica se fundamenta principalmente en la importancia de la lana en el ingreso del sector y deja ver un sesgo conservador del modo de producción.

- Producción de carácter zafral.

La producción ovina es de carácter zafral en nuestro país, ya que al ser el campo natural la principal fuente de forrajes, deben aprovecharse las épocas de abundancia de pasturas para lograr un mayor índice de parición. Asimismo, con el carácter zafral se busca que la parición se dé en épocas de condiciones climáticas favorables.

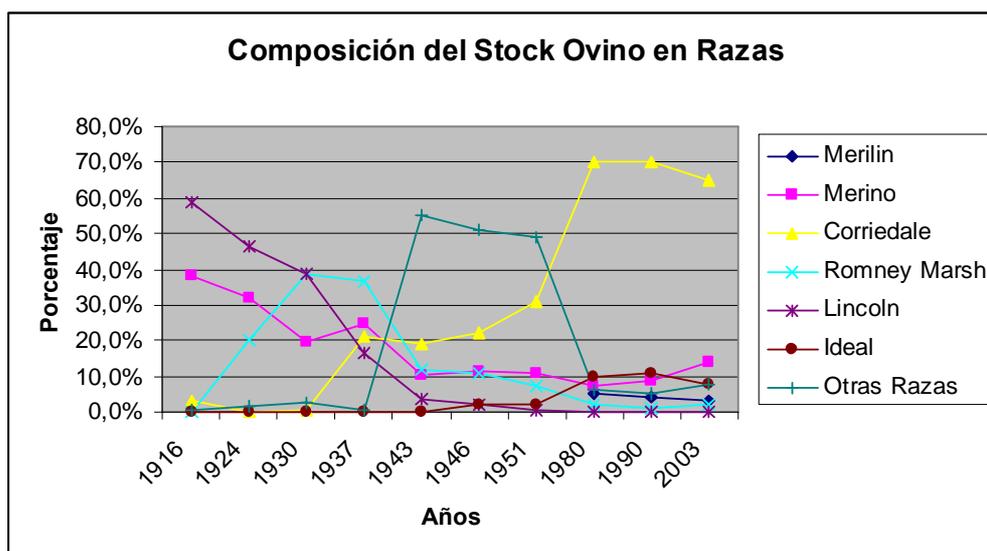
Desde el punto de vista de la producción de carne ovina, dicho aspecto marca los tiempos de faena, la que se da en primavera, comenzando a fines de agosto con la faena de corderos y continuando luego con la faena de borregos y capones hasta el mes de diciembre.

- Desintegración entre diferentes etapas del ciclo productivo del sector.

La relación entre los diferentes agentes del sector (productor, gremiales, Estado, frigoríficos) no se ha caracterizado por la organización y coordinación con excepción de algunos programas puntuales, como por ejemplo el programa Cordero Pesado (1996). Así, encontramos una fase productiva atomizada y desintegrada de la fase industrial, por fuera de lo que es el libre mercado. La consecuencia de dicha característica, según Olivera y Zeballos⁽⁸⁾, es la no existencia de poder de mercado en lo que hace a la oferta del sector.

- Cría de razas en función de una cultura lanera.

En la siguiente gráfica puede apreciarse la composición del stock ovino, desagregado según las diferentes razas que han predominado en la producción ovina de nuestro país, a lo largo del período analizado.



Base: Cuadro N° 9. Ver Anexo I.

En la misma puede apreciarse como la producción ovina de nuestro país muestra una clara orientación a la producción de razas laneras (merino, entre otros) y de doble propósito (Corriedale, Romney Marsh, entre otros).

Durante los primeros treinta años del siglo pasado se produjo un fenómeno que impactó directamente en la composición de la majada uruguaya, y cuyos efectos se ven hasta hoy en día; la mestización del rubro ovino, producto de que a nivel internacional se presentaba una buena demanda de lana con precios altos. Con la novedad de que ésta demanda internacional estaba exigiendo un producto de mayor finura, lo cual condujo a la cruce de razas con el fin de obtener un ovino con un mejor rendimiento económico, tanto desde el punto de vista de la lana, al mejorarse el rendimiento en cuanto a la cantidad y calidad de dicha fibra, como desde el punto de vista de la carne, ya que las razas netamente laneras producen un tipo de carne con altos niveles de grasa y que no es aceptada por los mercados internacionales.

Dicho cruzamiento llevó a que ya en 1916 empezara a verse el peso de las razas de doble propósito en el total de stock ovino, al representar un 63% del stock, lo que para 1924 había aumentado a un 68%.

Sin embargo, este proceso de mestización comenzó a realizarse en una forma desordenada, generando razas no puras lo cual en los mercados internacionales ponían a nuestros productos en desventaja, ya que dichos mercados solo aceptaban productos derivados de razas puras. Para solucionar este problema en 1935 se creó la Comisión Honoraria de Mejoramiento Ovino para que, entre otros objetivos, fomentara la cría de razas puras de doble propósito, dando mayor homogeneidad a las majadas. Así se fomentó la cría de raza corriedale, como raza de doble propósito, lo que fundamenta el aumento de su peso en la composición del stock ovino hacia nuestros días.

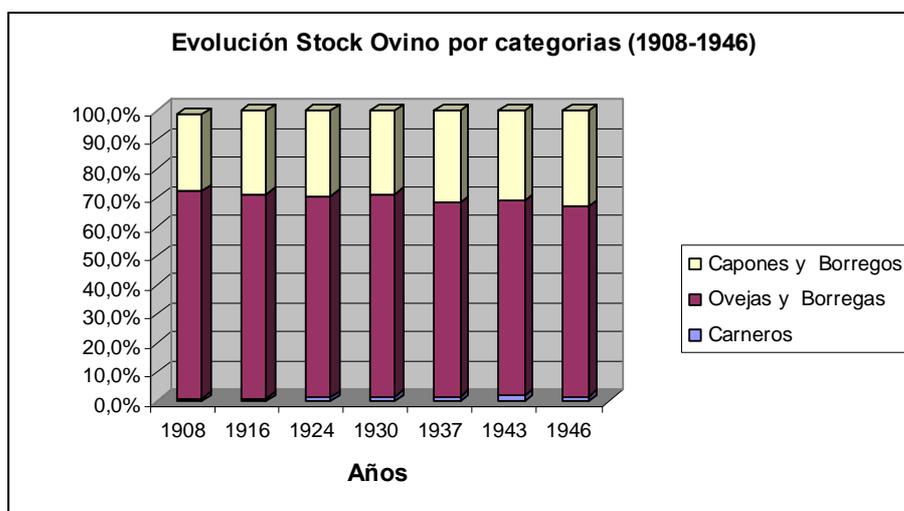
Luego de culminado el proceso de mestización, la composición del stock ovino se ha mantenido estable. Con ello queremos decir que la majada actualmente se compone de casi las mismas razas que hace 50 años, lo cual deja ver claramente que la producción ovina se encuentra al servicio de una cultura lanera, que ha buscado el mejoramiento del sector en la búsqueda de una mejor rentabilidad de lo que se entiende como el producto primario del sector, la lana.

Sin lugar a dudas este es uno de los rasgos más característicos de la producción ovina de nuestro país, la visualización de la carne ovina como un subproducto del sector, afectando directamente los niveles de producción de carne y la calidad de la misma.

- Producción enteramente dependiente del mercado externo, y especialmente extra-regional.

La producción ovina, a lo largo del período analizado, ha seguido los lineamientos marcados por la demanda externa, con ello queremos decir que se ha orientado la producción en función de las pautas planteadas por el mercado mundial de lana y de carne ovina, afectándose directamente los niveles y la composición del stock ovino a través de la relación de precios entre la lana y la carne ovina.

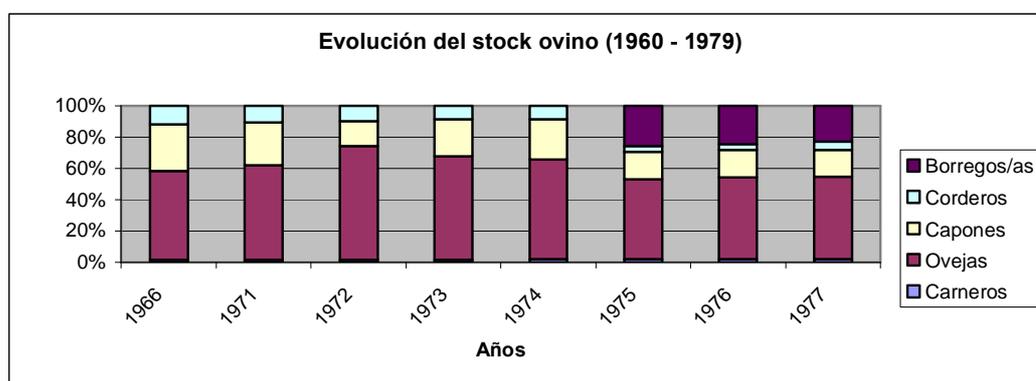
Analizaremos dicho rasgo analizando las siguientes gráficas.



Base: Cuadro N° 10. Ver Anexo I. Nota: no se incluyen datos de corderos.

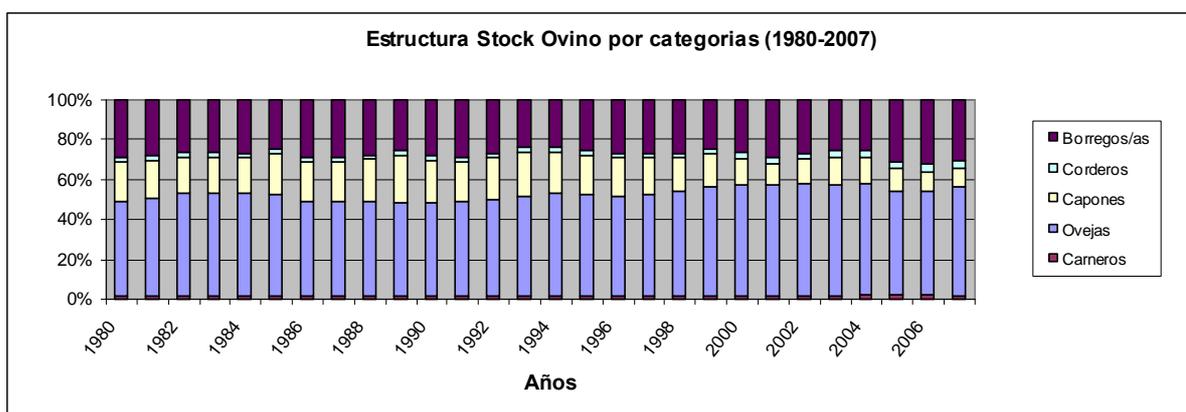
En la misma podemos apreciar claramente como en un contexto mundial previo a la Primera Guerra Mundial, según los datos existentes de las primeras décadas del siglo XX, las majadas se orientaban a la producción de carne (mayor porcentaje de ovejas y borregas, potenciales vientres, y menor porcentaje de capones, categoría productora de lana por excelencia) y a partir de los años treinta, se genera el efecto contrario (aumento del porcentaje de capones que producen mejor cantidad y calidad de lana) orientándose a la producción de lana. Según Bertino y Tajam ⁽⁹⁾ dicho cambio deriva de la existencia de forrajes que no eran aptos para el sector bovino y de un mercado demandante de fibras, en que se optó por la producción de lana frente a la producción intensiva de corderos; así como de un contexto de crisis mundial (Crisis del '29 y sus repercusiones) en que los Estados comienzan a aplicar políticas intervencionistas con respecto al sector ganadero, tanto a nivel nacional como internacional.

Hacia 1940, las políticas aplicadas al sector apuntaban a aumentar la rentabilidad del mismo con mayores exportaciones de capones a la región (específicamente a Brasil) o del consumo interno, mientras que la estructura del sector seguía los mismos lineamientos (baja proporción de vientres), lo cual se explica, según Bertino y Tajam ⁽⁹⁾, por la existencia de carencias forrajeras y un sistema de producción con deficiencias (la mayor tasa de nacimientos de corderos se daba en invierno, época de menor existencias forrajeras).



Base: Cuadro N° 11. Ver Anexo I.

Durante el período 1966 – 1977 la estructura interna del sector no tuvo grandes variantes con respecto al panorama que se presentaba hasta 1946 (la proporción de vientres es muy superior a la de capones), a excepción de las variaciones presentadas en la categoría corderos, la que ha mantenido una tendencia descendente durante el período, lo cual puede interpretarse como que el productor ya no mantiene el ovino como animal productor de lana durante todo su ciclo productivo, sino que con cierto límite de edad lo sacrifica para la producción de carne. Ello pone en evidencia, que durante este período, la producción de carne ovina tomó una nueva dirección, al orientarse la misma hacia nuevas categorías. Es decir, ya no solo se piensa en el capón como productor de carne para el rubro. Esto es consecuencia de que durante el período, los mercados comenzaban a presentar escenarios con nuevos requerimientos y mejores precios para la carne derivada de otras categorías.

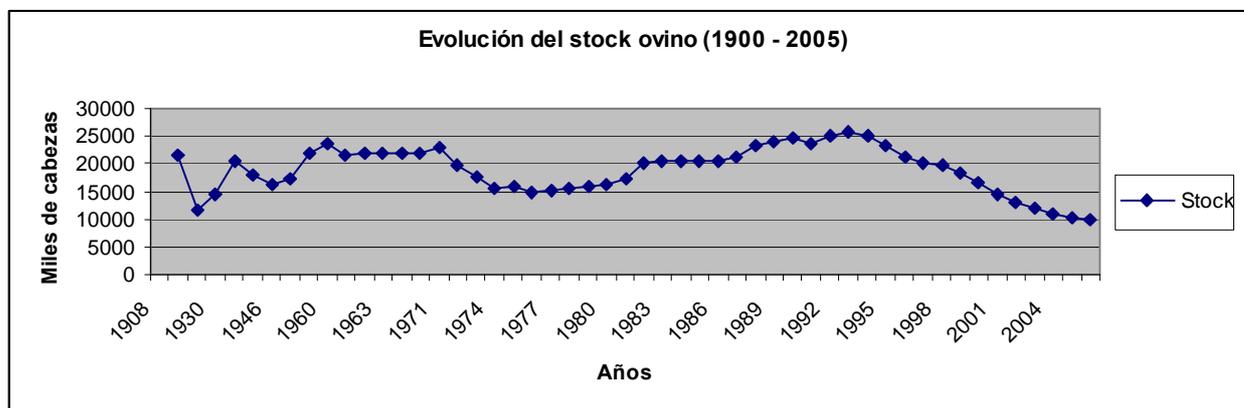


Base: Cuadro N° 12. Ver Anexo I.

La tendencia se mantuvo durante el período 1980 – 2007, con altos porcentajes de ovejas, borregos y borregas en stock. Con respecto a los corderos, esta fue una categoría que ha confirmado su tendencia al crecimiento durante las últimas décadas en cuanto a su peso dentro de la composición del stock ovino.

Todos estos rasgos antes detallados, explican el por qué de las frecuentes y bruscas oscilaciones de los niveles de producción presentados en el pasado siglo y evidenciados en las cifras del stock ovino en el período analizado.

Basta con apreciar la siguiente gráfica para visualizar dicha oscilación.



Base: Cuadro N° 13. Ver Anexo I.

En la misma, vemos claramente los altibajos que ha tenido dicho stock, marcándose claramente diferentes picos en la producción. Así, de 22 millones de ovinos existentes según el censo de 1908, se desciende a 11 millones en 1916, aumentando luego a 20 millones y medio en 1930, para en las décadas siguientes descender y mantenerse en el margen de los 17 millones de ovinos.

En la segunda mitad del siglo, la situación no es muy distinta. Hacia 1955 se había registrado un aumento en el stock, en un contexto muy favorable para el mercado lanero derivado de la fuerte demanda generada por la guerra de Corea, alcanzándose las cifras más altas en lo que iba del siglo (23 millones y medio de cabezas), para volver a descender hacia 1975 a una cifra menor a los 15 millones.

Luego, el stock ovino crece hasta 1992, año en el que se alcanzan 25,6 millones de cabezas. A partir de entonces, influenciado por los malos precios y las escasas perspectivas de recuperación del mercado lanero, el stock desciende hasta alcanzar el nivel de 15,5 millones en 1999, y continúa bajando hasta encontrar en 2005 la caída más grande de todo el período analizado, con 9 millones de cabezas.

Si relacionamos dichos niveles de producción con el contexto mundial existe para cada época, vemos como los diferentes picos (positivos o negativos) que ha tenido la producción ovina uruguaya han sido producidos directa o indirectamente por el buen o mal panorama existente para la lana a nivel mundial, determinando una clara tendencia al descenso del stock ovino. Este descenso (si lo relacionamos con la evolución del peso de las diferentes categorías en el total del stock) trajo aparejado variaciones en la composición del stock, interpretándose como una evolución hacia un stock más carnicero, según se plantea en un Informe elaborado por OPYPA en 1999, respecto a la industria de transformación de productos agropecuarios ⁽¹⁰⁾.

Por otro lado, es posible deducir que de dicha relación surgen las principales condicionantes que históricamente han orientado al rubro. Con ello queremos decir que a pesar de que, dentro del sector ovino, la carne siempre ha tenido un importante potencial, el mismo ha sido poco explotado por existir una clara tendencia a la producción de lana. Dicha tendencia, a grandes rasgos está marcada por la relación de precios existentes entre ambos productos, los requerimientos tecnológicos que requieren ambos tipos de producción, ya que la producción de lana implica un menor grado de desarrollo tecnológico que la producción de carne y menores riesgos para el productor, generándose así un mayor margen de rentabilidad.

Por otro lado, dicha tendencia también está influida por la existencia de mercados reales para ambos tipos de productos, según lo exponen Nicola, Oficialdegui y Muñoz en su trabajo “La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina” ⁽¹¹⁾.

b) Evolución de la producción de carne ovina entre 1900 y 2005.

Luego de conocer las principales características del sector ovino, ahondaremos en lo referente a producción de carne ovina.

Cuando hablamos de producción de carne ovina, hacemos referencia al total de carne producida cuyo destino son los frigoríficos y mataderos habilitados para la exportación.

En este orden, es imprescindible asociar a la producción de carne ovina, el concepto de faena, la que responde a ciertas características que se han afianzado durante el período analizado, entre ellas encontramos:

- La zafralidad en cuanto a los tiempos en que es llevada a cabo. Es importante resaltar que la misma comienza en primavera. Los motivos de dicha zafralidad, según Nicola, Oficialdegui y Muñoz ⁽¹¹⁾ se debe a condicionantes derivados de la fase productiva (no existen condiciones para mantener un abastecimiento fluido de animales aptos para faena) y de la fase industrial (existencia de capacidad instalada disponible y no aprovechada debido a que la industria frigorífica mantiene niveles de faena de ovinos propias de una actividad secundaria vinculadas a negocios puntuales de exportación).
- Los tipos de categorías faenadas. Esta característica tiene su fundamento en que los frigoríficos, como la cara visible de la exportación de carne ovina a nivel internacional, han ido “profesionalizando” el producto exportable en función de los requerimientos del mercado internacional. Esto ha conducido a que se faenen principalmente categorías jóvenes (corderos y borregos) dejando de tener significación la participación de ovejas, para poder aprovechar aquellas reses que poseen un mayor valor desde el punto de vista de la exportación.

Al respecto de dicha característica en 1996, se impulsó explícitamente la producción de corderos a través de una experiencia de producción denominada “cordero pesado”, que se caracterizó por buscar ciertos rasgos en la carne que llegaba a la fase comercial del ciclo ovino (mayor cantidad y calidad de carne). Lo que nos permitiría, como país exportador de carne ovina, acceder a los mercados internacionales con un mejor producto. Dicha experiencia se inició a través de un convenio entre el Secretariado Uruguayo de la Lana, el Programa de Validación de Alternativas Agropecuarias del Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, el Frigorífico San Jacinto y Central Lanera Uruguay, con una faena de 10.500 corderos, para posteriormente incrementarse a 141 mil en 1997 y 195 mil en 1998.

Así, el cordero pesado ingresó con marca propia (Premium Lamb Meat) principalmente en el mercado europeo, aunque también han existido negocios en los países de América del Norte y la región, intentando hacer conocer un producto que se identifique con el país y con la calidad. En la actualidad se están sumando más frigoríficos, lo que sería un indicador del éxito de esta experiencia. Éxito que se mantiene, dejando ver una de las apuestas más fuertes del sector a lo que es la producción de carne ovina y delatando como en los últimos tiempos, debido a los bajos precios sufridos por el mercado lanero, los productores han apostado a la carne ovina como una nueva fuente de ingresos para el sector.

Es importante resaltar, que no se contó con la información suficiente para reconstruir la evolución de los niveles de faena destinada a la exportación a lo largo de todo el período considerado, pero de los datos disponibles se desprende que la cantidad de ovinos faenados para exportación (faena comercial) representa un mínima parte del stock. Asimismo, existe una correlación negativa entre el crecimiento del stock y los niveles faenados, ya que al disminuir el stock aumentan los niveles faenados. Esta correlación se explica entre otros aspectos porque el productor ha apostado a la carne ovina generalmente cuando el mercado lanero muestra síntomas de crisis.

Dichas apreciaciones pueden verse en la siguiente gráfica que muestra datos comparativos desde la década del ‘80 hasta nuestros días.



Base: Cuadro N° 14. Ver Anexo I.

3.2.1.2. El papel del Estado respecto de la oferta nacional de carne ovina.

El intentar analizar el papel del Estado con respecto al sector ganadero uruguayo, y específicamente en lo que respecta al sector ovino, durante un período de más de un siglo, no es una tarea nada fácil. Sin embargo, nos hemos embarcado en ello y como paso previo consideramos necesario dividir nuestro análisis en diferentes etapas.

Según Bertino y Tajam, en su trabajo “La ganadería en el Uruguay 1911 – 1943”⁽⁹⁾, en las primeras décadas del siglo XX, pueden considerarse dos grandes etapas de la política estatal.

Una primera etapa, que se extendió hasta 1928, en que se idealizaba la dinámica de un país granja en materia agropecuaria, caracterizada por la creación de mucha normativa de débil concreción producto del impulso reformista del Batllismo, en que, por ejemplo, se legisló respecto de sanidad animal (año 1910), la colonización de tierras y se crearon las primeras Estaciones Agronómicas (año 1911). Sin embargo, mucho de este impulso reformista se vio frustrado por la penuria financiera por la que atravesaba el Estado y la resistencia de los productores del sector a implementar la nueva normativa.

Una segunda etapa, comienza con la creación del Frigorífico Nacional en 1928 dando paso a una época de mayor conciencia de la problemática ganadera y más intensa acción por parte del Estado.

Con la creación del Frigorífico Nacional se empieza a observar como el Estado comienza a jugar un papel importante en lo que es la comercialización de carne, ya que con la creación del mismo se buscó revalorizar la producción ganadera del país, siendo este su nueva cara al mercado internacional de la carne.

Este papel se reafirmó con la creación del Ministerio de Ganadería y Agricultura, la Comisión Nacional de Estudios del Problema Forrajero, la Comisión Honoraria de Mejoramiento Ovino (dentro de cuyos objetivos estaba lidiar con el problema de la sanidad ovina que aquejaba al sector en dicha época) y de Conaprole.

El nuevo papel que comenzó a jugar el Estado, no fue un fenómeno nacional, sino que responde a una tendencia mundial de intervencionismo estatal, dado a raíz de la crisis del ‘29.

Como ejemplo de dicho intervencionismo internacional puede resaltarse la creación de una política internacional de carnes (bovina, ovina, entre otros), a la cual Uruguay no fue ajeno, en la cual se tuvieron en cuenta aspectos financieros y políticos, más allá de los meramente económicos. La misma estuvo impulsada por Gran Bretaña, potencia mundial en aquel entonces, quien frente a la crisis buscó proteger su producción, arrastrando con ello al resto de los mercados (Convenio de Ottawa, año 1932). En función de dicha política el acceso de nuestras carnes (al igual que las del resto de los países exportadores de carne) al mercado europeo se vio limitado por “cuotas de exportación”. Igualmente nuestro país no fue uno de los más perjudicados, ya que a través de la firma de un acuerdo en 1935 (Tratado Cosío-Runcinam) pudo acceder a otras ciertas concesiones a cambio de ventajas otorgadas al comercio e intereses británicos.

A nivel interno, comenzaron a aplicarse medidas para favorecer la calidad de la carne. Así se estableció un sistema de primas a la calidad de la producción de carne a través de las que se establecía un premio a los vendedores de novillos, corderos y capones aptos para exportación en “baja temporada” (época invernal), financiado con lo recaudado por un impuesto específico al sector ovino y bovino, que regía desde 1914.

En 1937, dicho sistema de primas fue sustituido por el Fondo Comisión de Carnes, cuyo objetivo era la administración de un fondo generado a partir de un nuevo sistema de administración de divisas por el cual los exportadores de carne (tanto vacuna, como ovina) venderían el 80% de sus divisas al Banco República al tipo de cambio oficial, administrando libremente el 20% restante. Dicho fondo estaría administrado por una Comisión de Carnes integrada por miembros del Banco República, el Poder Ejecutivo, las gremiales rurales y los frigoríficos exportadores.

Sin embargo, en la misma época comenzaron a sentirse las repercusiones de la Segunda Guerra Mundial en los mercados de la carne, por lo que se intensificó la intervención estatal, llegando en 1939 a delegar en la Comisión de Carnes la representación exterior de los intereses de los productores e industrializadores en las negociaciones internacionales respecto de cotizaciones, precios y ofertas.

Posteriormente, luego de finalizada la Segunda Guerra Mundial, en medio de un contexto internacional que identifica nuevos ejes económicos (E.E.U.U. como nueva potencia mundial, entre otros), la tendencia fue a desarrollar una política de sustitución de importaciones, apostando al desarrollo de la industria, donde el Estado jugó un papel intervencionista y regulatorio, la que tuvo su apogeo en la década del ‘50.

Según el Profesor Diego Piñeiro, en su trabajo “Cambios y permanencias en el agro uruguayo. Tendencias y coyuntura”⁽¹²⁾, dicha década, en cuanto al sector agropecuario, se caracterizó por políticas de protección a la producción nacional a través de altos aranceles a las importaciones de productos que compitieran con la producción nacional, a las importaciones de insumos agrícolas, tasas negativas para préstamos agrícolas, detracciones a las exportaciones de productos que gozaban de ventajas competitivas (carne y lana), entre otros.

La década del ‘60 muestra el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, y la búsqueda de una salida al déficit de divisas existente. La que, según el trabajo monográfico de Olivera y Zeballos, “La función de producción de la pecuaria pastoril de carne y lana en el Uruguay”⁽⁸⁾, fue encontrada en la “Política de Carnes”.

Esta política, según dicho trabajo, fue desarrollada en varias etapas y se caracterizó por sus frecuentes vaivenes.

Puede identificarse una primera etapa a partir de la aprobación de la Ley de Reforma Cambiaria de 1959 y la devaluación a que ésta dio lugar, impulsando al sector vía tipo de cambio real y detracciones a la carne y lana.

Dicho impulso se frena en 1963, comenzando una segunda etapa, caracterizada por la ineficiencia de la industria frigorífica y condicionada por factores sociopolíticos. La misma se extendió hasta 1968, donde comienza una tercera etapa de estímulo, caracterizada por una serie de medidas en la comercialización e industrialización del ganado, que conducen a un levantamiento de los obstáculos que frenaban el crecimiento de la industria exportadora, y la aplicación de subsidios, vía insumos, al sector agropecuario. En 1974 se produce una crisis internacional para el sector cárnico como consecuencia de shock petrolero, marcando un retroceso para el sector y un freno a la inversión en el sector pecuario nacional.

A partir de dicha crisis, encontramos una cuarta etapa para dicha política de carnes, que se extiende hasta 1978, y se caracteriza por la pérdida de peso relativo del sector pecuario en la economía y la liberalización del manejo financiero por parte del Estado. En ese marco en agosto de 1978 se toman una serie de medidas, que apoyadas en la recuperación del mercado internacional, dan un breve auge al sector, determinando, según Piñeiro ⁽¹²⁾, una serie de tendencias en lo que respecta a política agraria:

1. Desregulación estatal, a través de un retiro gradual de la intervención estatal en el mercado de productos, liberalizando el comercio interno de carnes.
2. Impulso a las exportaciones agrarias no tradicionales, en tanto necesitaran ayuda para generar las condiciones necesarias para competir por sí mismas en los mercados internacionales. Esto llevó a que, dicha política fuese gradualmente disminuyendo a mediados de la década del '80.
3. Privatización de funciones estatales, a través de la reasignación de funciones que con anterioridad estaban reservadas al Estado, como por ejemplo, el caso de la investigación agropecuaria.
4. Sistema impositivo basado en la imposición a la ganancia. Durante la década de los '70 y '80 se produjeron cambios graduales en el sistema impositivo, pasándose de gravar la tierra a gravar la ganancia, lo cual fue producto de las presiones generadas desde el sector agro-ganadero terrateniente quienes se veían beneficiados con la imposición a la ganancia.

Luego, del fin de este auge favorecido por condiciones del mercado internacional, según Olivera y Zeballos ⁽⁸⁾, desde 1979 hasta el 2000, se desarrolla una etapa de ausencia por parte del Estado con respecto al sector pecuario uruguayo, excepto por dos medidas tomadas:

1. Restricción de la demanda al impulsarse la prohibición de venta de ganado en pie. Dicha medida fue eliminada en 1992 y dejó como consecuencia el crecimiento de la invernada con respecto a la cría, dentro del sector pecuario.
2. Control del tipo de cambio. Dicha medida fue la principal característica de la política llevada a cabo durante todo el período.

Dicho ausentismo, entre otras cosas, condujo a que el sector uruguayo no tomara las precauciones necesarias al llegar las crisis regionales que se desataron con posterioridad al 2000 (entre ellas la crisis brasileña, la aparición de brotes de aftosa en territorio nacional y la región y posteriormente la crisis argentina que derivó en la crisis económica del 2002), lo que sin lugar a dudas condujo a que las mismas provocaran un mayor impacto negativo en el sector.

3.2.1.3. Financiamiento del sector

El sector productor ovino uruguayo, al igual que el resto del sector agropecuario, a lo largo del período analizado, ha recurrido a fuentes de financiamiento externas, tanto bancarias como no bancarias.

La principal fuente de financiamiento del sector, históricamente ha sido el crédito bancario a través de la banca pública representada por el Banco de la República Oriental del Uruguay (BROU), como lo afirman los Economistas Daniela Alfaro, Cristina Conti y Carlos Troncoso, en un informe elaborado para el Instituto de Economía en 2004 ⁽³⁾.

Gran parte del financiamiento dado por la banca pública se caracteriza por haberse otorgado a través de créditos en moneda extranjera (dólares estadounidenses), con plazos diferenciales según el destino de los fondos y garantizados con activos reales, como son hipotecas sobre la tierra o sobre activos fijos o semovientes.

Luego de la crisis sufrida en el año 2002, dicho organismo comenzó un proceso de reestructura que condujo a que se apuntara a refinanciar los préstamos ya otorgados al sector, siendo muy escasa la emisión de nuevos créditos, lo cual dificulta la inversión y expansión del sector con capitales nacionales.

Dentro de las fuentes no bancarias a las que recurre el sector se caracterizan por tener asociados mayores costos financieros que el crédito común, siendo de corto plazo. Entre las mismas encontramos a:

- Los proveedores de insumos, quienes brindan un crédito que se traduce en un mayor costo de los insumos volcados al sector.
- Los proveedores de servicios (consignatarios, escritorios rurales, entre otros), quienes otorgan financiación a través de adelantos a cuenta de futuras ventas.
- Los contratos de capitalización, que consisten en vehículos financieros mediante los cuales una parte aporta capital (activos ganaderos) y la otra parte servicio de pastoreo, compartiendo las ganancias de acuerdo a lo establecido en el contrato. Este tipo de financiación ha sido muy aceptada dentro del sector, debido a la simplicidad.
- Las cooperativas de producción y/o comercialización, mediante la cual se le otorga financiamiento al productor por adelantado a cambio de consignar la producción para su comercialización posterior por parte de la cooperativa.
- Los proyectos de desarrollo financiados por organismos estatales como PRONADEGA, PRENADER y la Corporación Nacional para el Desarrollo, mediante el otorgamiento de fondos a ser reintegrados posteriormente (funciona en una forma similar a un crédito convencional).

Sin embargo, si nos remitimos a lo expuesto en la descripción del financiamiento del sector a nivel internacional, vemos que existen otras formas de financiamiento diferentes al crédito y que apuntan a reducir riesgos económicos asociados al precio de los commodities y obtener una mayor rentabilidad del negocio pecuario. Estamos hablando de los Commodity Derivatives. En el trabajo realizado por los Economistas Alfaro, Conti y Troncoso se realiza un análisis muy interesante de la aplicabilidad de estos instrumentos como fuente de financiamiento del sector en Uruguay. Según los mismos, la utilización de este tipo de instrumentos financieros permitiría reducir la incertidumbre respecto a los flujos de ingreso del sector e involucrar al sector privado, a través del traslado de costos que históricamente han sido asumidos por el Estado.

Nuestro país no ha desarrollado aún estrategias para implementar este tipo de instrumentos de financiación no convencionales (aunque en 1994 se realizó un intento sin suerte con respecto a la carne vacuna), debido principalmente a:

- el escaso desarrollo del mercado de capitales existente en nuestro país.
- la visible carencia de enfoque de nuestro sector agropecuario.
- la escasa de conocimientos referentes al tratamiento del riesgo del sector, lo cual es un común denominador en toda Latinoamérica en lo que respecta a la actividad agropecuaria.

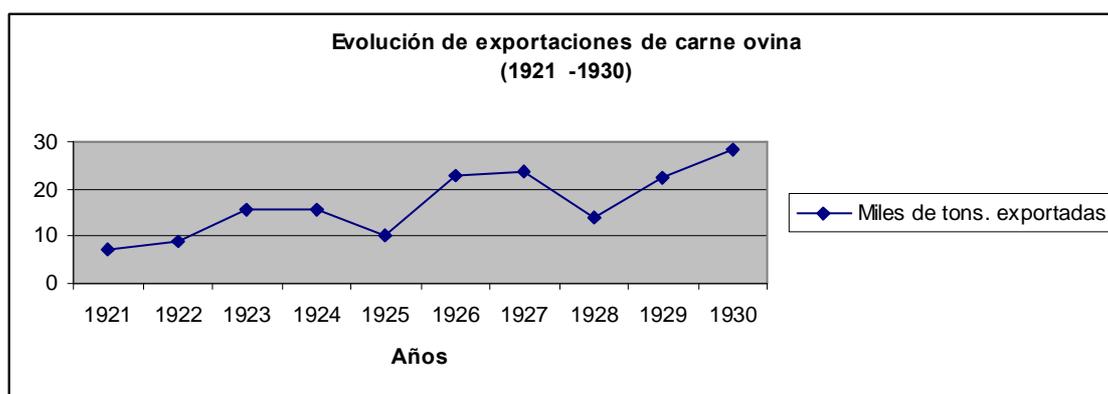
No obstante, la realidad de un mundo globalizado y un mercado en constante desarrollo sin lugar a dudas lo conducirá en el camino de la implementación de los mismos.

3.2.2. ¿Quiénes demandan carne ovina uruguaya? Principales mercados.

Luego de analizarse los niveles de producción de carne ovina registrados a lo largo del período estudiado, es importante analizar la llegada de esa producción a los mercados compradores del mundo, es decir, analizar cuanta de esa producción ha sido colocada en el mercado internacional de carne ovina y quienes son nuestros principales compradores.

Es importante considerar que la producción de carne uruguaya, como parte de la oferta internacional, ha tenido que adaptarse a las exigencias de la demanda en cuanto a formatos de exportación. La carne ovina de exportación debe cumplir con ciertas características de presentación (tipificación, cortes, entre otros) que le son dadas en la etapa de industrialización (frigoríficos) y que son requerimiento de la demanda internacional.

En las primeras décadas del siglo XX, nuestro país tuvo un muy buen ritmo y nivel de exportaciones de carne ovina. Siendo nuestro principal comprador el Reino Unido, quien demandaba principalmente medias carcasas con hueso.

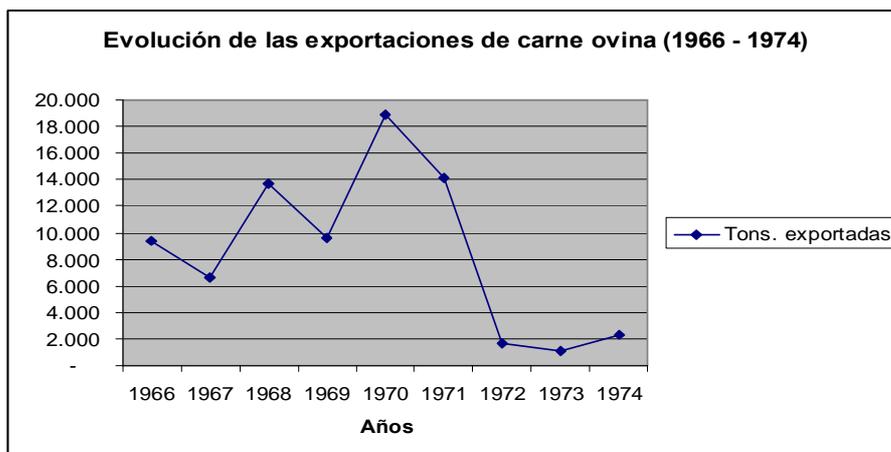


Base: Cuadro N° 15. Ver Anexo I.

Es importante resaltar que no se contó con información disponible suficiente para analizar la evolución de las exportaciones hasta la década del '60.

No obstante, podemos destacar que la segunda mitad del siglo XX se caracterizó por niveles de exportación menores a los registrados hasta 1930. De exportar casi 30.000 toneladas de carne ovina en dicho año, se pasó a exportar menos de la mitad hacia 1960. Es posible afirmar que los

niveles de exportación comenzaron una etapa de estancamiento en cuanto a volúmenes exportados.



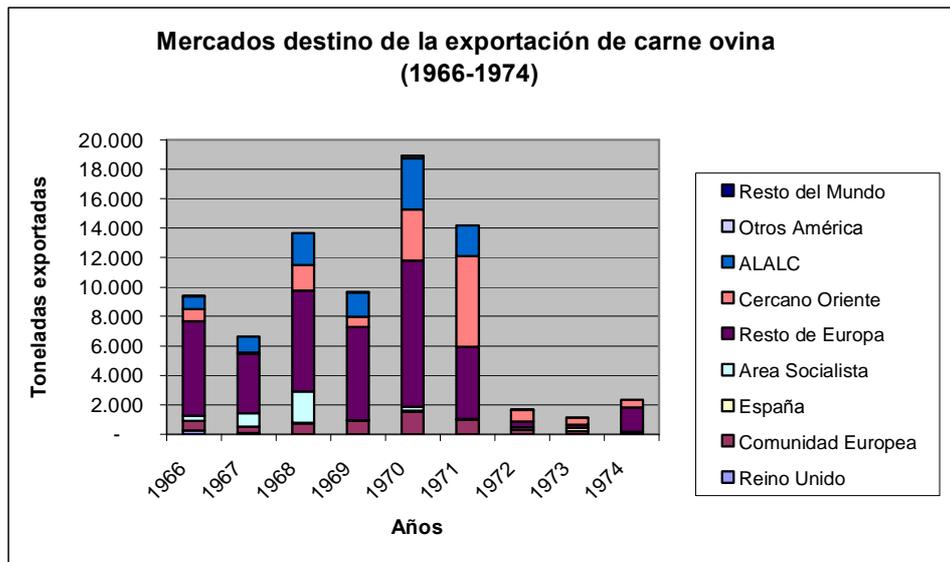
Base: Cuadro N° 16. Ver Anexo I.

A principios de 1966 el panorama internacional presentaba para nuestras carnes un escenario favorable, donde Europa era el principal destino de nuestras exportaciones de carne ovina, según el trabajo monográfico de Martha González ⁽¹³⁾, pero dicho escenario cambió repentinamente a fines del mismo año, al sobrevenir una huelga marina en el Reino Unido, que derivó en la instauración de una serie de restricciones dispuestas por el Mercado Europeo (medidas proteccionistas) a la importación de carnes. Se establecieron recargos móviles semanales, lo cual afectó directamente a los países exportadores más alejados, dentro de cuyo rubro estaba Uruguay.

A ello le siguieron las medidas tomadas a fines de 1967 por el Reino Unido, consistentes en suspender las importaciones de carne a aquellos países donde existiera aftosa endémica (medidas que luego se levantaron parcialmente, ya que en 1968 se permitieron solamente importaciones de carnes sin hueso), por lo que las oportunidades de exportar carne ovina a Europa se redujeron significativamente. Frente a esta situación aparecieron nuevos mercados específicos interesados en carne ovina uruguaya, como fueron Grecia, Egipto, Bulgaria e Israel, quienes demandaron carne ovina deshuesada y derivadas de cortes especiales (cuartos delanteros y traseros).

Este panorama internacional es el que explica en parte los bajos niveles de exportación registrados en esta época, según los datos registrados por INAC.

La recuperación en los niveles de exportación recién llegó en el año 1970, donde las exportaciones de carne ovina llegaron a las 18.923 toneladas. La que no duró mucho, ya que las condiciones climáticas no ayudaron y en octubre de 1973 se desató la una crisis petrolera que afectó mucho al mercado europeo, nuestro principal comprador.



Base: Cuadro N° 16. Ver Anexo I.

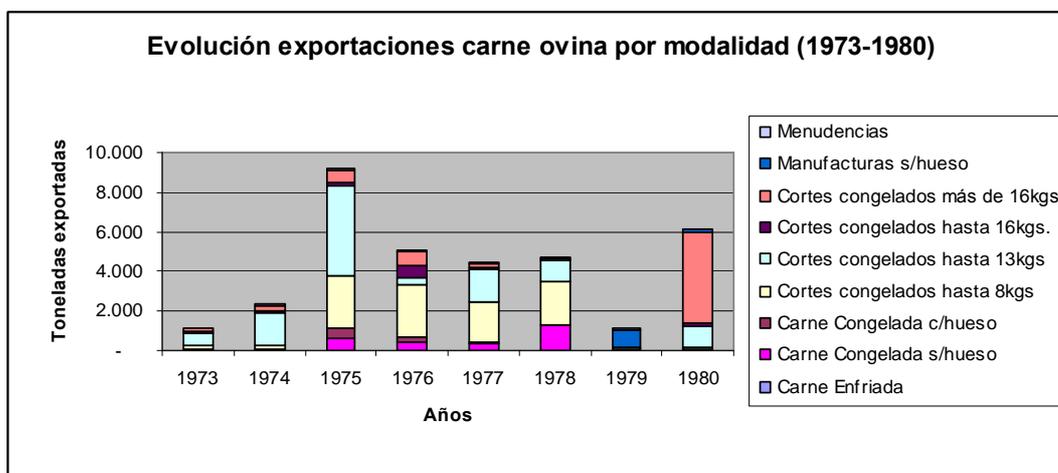
Los niveles exportados durante el período 1973-1980 representan una dura baja en la cantidad de carne colocada en el mercado internacional si lo comparamos con el período 1921-1930, donde, de exportar un promedio de 18.400 toneladas, se pasó a exportar un promedio de 4.500 toneladas (en términos aproximados). Visualizándose una tendencia de exportación decreciente en el período, a excepción del año 1975 y 1980.

Por otro lado, dichos volúmenes exportados representan gran parte de la totalidad de la faena del período.



Base: Cuadro N° 17. Ver Anexo I.

La mayor parte de la carne exportada durante el período fue carne congelada de corte carcasa (carne con hueso), derivado de las exigencias de los mercados compradores a los que accedió el país en este período.

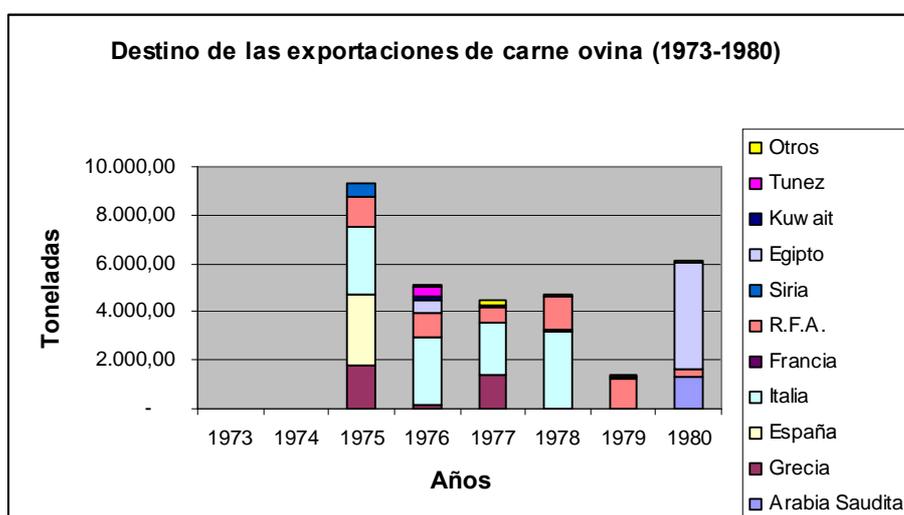


Base: Cuadro N° 17. Ver Anexo I.

Los principales destinos de la carne ovina exportada durante el período fueron países europeos (Grecia, España, Italia, Francia, R.F.A) que requerían reses de cordero livianas, lo cual explica que hasta 1979 se exportaran mayoritariamente carcasas de corderos de hasta 13 kgs.

En 1980 el panorama cambió, con la llegada de los Acuerdos de Auto limitación, impulsados por una política proteccionista de la producción intracomunitaria (se estableció una cuota de importación para cada país, correspondiendo a Uruguay un máximo de 5.800 toneladas de carne ovina exportada a dicha comunidad), lo cual provocó la disminución de la corriente exportadora hacia Europa (el mercado italiano, unos de nuestros principales compradores, cesó sus importaciones por ejemplo), haciendo necesario apuntar a nuevos mercados.

Con este nuevo escenario, nuestro nuevo mercado objetivo fue el de los países árabes, por razones no solo comerciales como son el potencial de demanda de dicho mercado, sino que también por la compatibilidad en cuanto a hábitos alimenticios (dichos países incluyen a la carne dentro de su dieta básica alimenticia) lo que los hace más accesibles. Dichos mercados, al contrario del europeo exigían carcasas de animales pesados de hasta 16 kgs.



Base: Cuadro N°18. Ver Anexo I.

En 1981 entró Grecia a la C.E.E. (Comunidad Europea) por lo que se perdió también ese mercado.

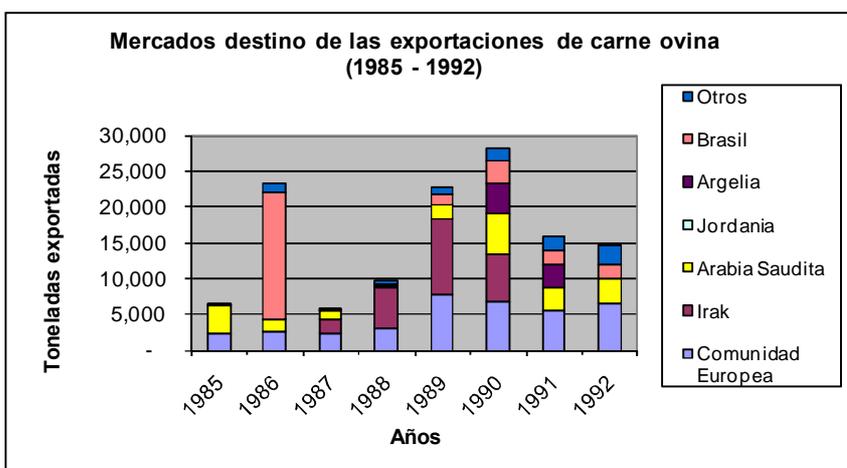
De los mercados del Medio Oriente (países árabes), Arabia Saudita, durante la década del '80 fue un mercado constante en cuanto a continuidad, pero no así en cuanto a niveles de exportación.

A mediados de la década del '80, se presentó la oportunidad de exportar a Irak, quien para 1990 se consagró como nuestro mejor comprador, llevándose el 50% de la carne ovina exportada, principalmente a través de la compra de carcasas de más de 18kgs.

Sin embargo, a partir de la Guerra del Golfo y el bloqueo económico impulsado por las Naciones Unidas contra Irak, y al cual nuestro país se adhirió, provocó el corte del intenso flujo de exportaciones hacia ese país. Esta situación fue un duro golpe para las exportaciones de carne ovina.

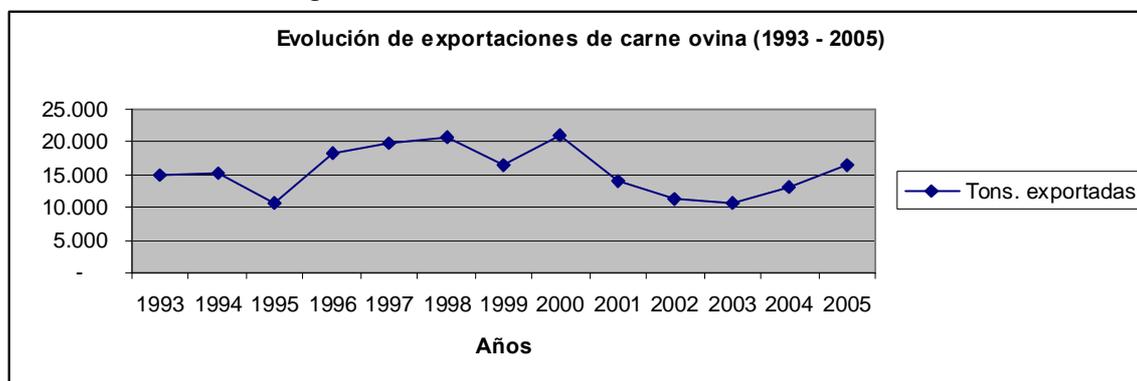
Paralelamente, los países del norte africano comenzaron a requerir de nuestras carnes pero sin un flujo continuo de importación. Así por ejemplo, Argelia realizó compras en 1990 y 1991 cesando luego sus importaciones, mientras que Gabón realizaba compras de muy poco volumen.

Durante ésta época también se realizaron exportaciones a la región, puntualmente a Brasil, quien a pesar de ser productor de carne ovina con características similares a la carne uruguaya, sobre todo la producción derivada de la zona sur, del estado de Río Grande do Sul, (principal centro de producción de aquel país); optó por importar carne ovina uruguaya durante este período. Dicha exportación estuvo compuesta principalmente de cortes congelados con hueso.



Base: Cuadro N° 19. Ver Anexo I.

En años posteriores los niveles de exportación volvieron a crecer, a través de la exportación de cortes de de más de 18kgs tanto con hueso, como sin hueso.

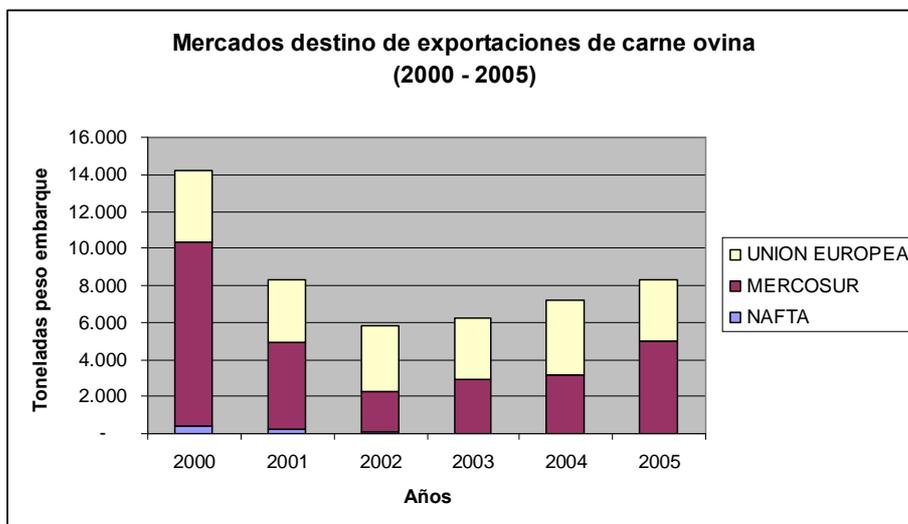


Base: Cuadro N° 20. Ver Anexo I.

En 1996 se observa un crecimiento de las exportaciones, lo cual puede atribuirse, entre otras cosas, a las experiencias del plan “Cordero Pesado”, que apuntó a re-direccionar la estructura de producción del sector, apuntando a producir categorías con mejor aceptación en el mercado internacional. Si bien, el peso de la producción de carne derivada de dicho plan no se hizo notar de inmediato, es parte fundamental de la base que ha permitido a nuestro país ampliar sus niveles de exportación hasta el 2000, llevando a que la mayor parte de dicha carne exportada derive de reses jóvenes.

La caída en el nivel de exportaciones registrada a partir del 2001, se debe principalmente al efecto del brote de fiebre aftosa que se registró en la región y por el cual Uruguay se vio afectado (abril de 2001). Ello redujo considerablemente la predisposición a importar carne ovina uruguaya, lo que se mantuvo hasta el 2003 en que la OIE declaró a Uruguay, país libre de aftosa con vacunación.

Luego de dicha declaración y con una demanda mundial creciente en lo que fue el 2003 (derivado a que cayó la oferta en Australia y Nueva Zelanda) y precios al alza en el mercado internacional de la carne de cordero, permitieron a Uruguay repuntar su nivel de exportaciones hacia el 2005.



Base: Cuadro N° 21. Ver Anexo I.

Los principales mercados continuaron siendo los países de la Unión Europea (ex C.E.E.) y Brasil, concentrando más del 50% de los volúmenes exportados.

Es importante resaltar que hacia nuestros días la región ha comenzado a ocupar un papel cada vez más importante en lo que hace a las exportaciones de carne ovina de nuestro país, pasando del 12,7% en 1990 al 42% en 1998, según el informe elaborado por OPYPA en 1999 ⁽¹⁰⁾. Mientras que la Unión Europea mantiene para Uruguay la cuota de 5.800 toneladas peso carcasa con aranceles cero.

- (1) Muñoz Durán, R.. Informe sobre El Mercado de Carne Ovina regional e internacional. Sus aspectos más relevantes. Año 1993.
- (2) Pennings J., Meulenber M.. The Financial Industry's Challenge of Developing Commodity Derivatives. WP od Office for Futures and Options Research, University of Illinois, EE.UU. Año 1999.
- (3) Alfaro D., Conti C., Troncoso C.. Financiamiento del sector agropecuario: alternativas existentes vs. Nuevas oportunidades. Instituto de Economía. Año 2004.
- (4) Quijano, Carlos. Revista de Economía, "La economía uruguaya después de las dos guerras". Año 1955. Páginas 229 y 230.
- (5) García A., GATT y Proteccionismo: la Ronda Uruguay. 2° Curso Doctorado (1993-94)
- (6) Vásquez Platero, R., Picerno A.. Estudio de comercialización de carne ovina en la región. 1995.
- (7) Los primeros ovinos que llegaron a nuestro país eran provenientes de la actual Argentina, lugar al que habían sido introducidas por el Adelantado Nulfo de Chávez en 1549. Gilberti, Edición 1961.
- (8) Olivera M., Zeballos R.. La función de producción de la pecuaria pastoril de carne y lana en el Uruguay (1960 – 2000). Trabajo Monográfico año 2004.
- (9) Bertino M., Tajam H. La ganadería en el Uruguay (1911 – 1943). Año 2000. Instituto de Economía
- (10) OPYPA, Informe. La industria de transformación de productos agropecuarios. Año 1999.
- (11) Nicola D., Oficialdegui R., Muñoz R.. La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina. Año 1982.
- (12) Piñeyro D.. Cambios y permanencias en el agro uruguayo. Tendencias y coyuntura. Año 1996.
- (13) Gonzáles M. Evolución del sector pecuario: Carne vacuna, ovina y lana (1966 - 1976). Trabajo monográfico año 1979.

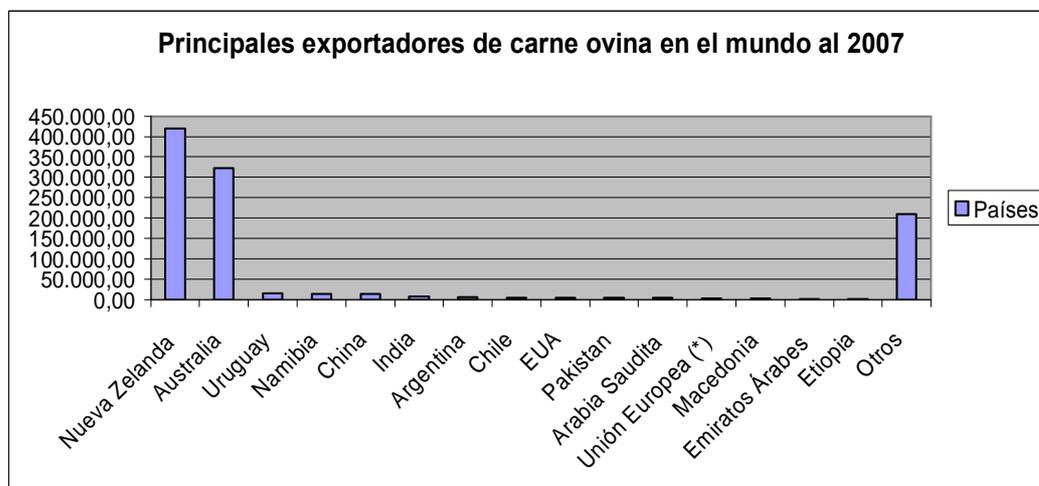
4. CAPÍTULO II: Evolución de la comercialización internacional de carne ovina en los últimos cinco años (2004 - 2009)

A los efectos de desarrollar el presente capítulo, analizaremos la situación por la que han atravesado los distintos actores del mercado: exportadores e importadores. Asimismo, analizaremos el papel de Uruguay como país exportador.

4.1. Los mercados exportadores

Como vimos hasta el momento, en los últimos tiempos, los principales países exportadores de carne ovina han sido Nueva Zelanda y Australia, ambos predominando; Unión Europea, China y Uruguay con menor cantidad de exportaciones.

En la siguiente gráfica vemos los principales exportadores de carne ovina del mundo al año 2007:



Base: Cuadro N° 1. Ver Anexo II.

Ahora veamos que ocurrió con estos países en el período 2004-2009.

4.2. Australia

Hasta el año 2004 y según información publicada por ABARE (Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics), el sector rural en Australia atravesó una situación grave de sequía y el sector ovino sufrió durante los últimos años importantes cambios estructurales que dieron lugar a una disminución de la producción de lana y a un aumento de la producción de ovinos de temprana edad y de corderos, enfocada a la comercialización de la carne.

El stock que Australia posee no es suficiente para cubrir la creciente demanda internacional, la cual ha dado lugar a un aumento de los precios internacionales y, por lo tanto, de los ingresos en el mencionado país en lo que refiere al rubro ovino. Esto motiva a los productores a que se especialicen en la producción de carne ovina, buscando mejorar la eficiencia productiva y la calidad del producto. El productor especializado se sitúa en zonas que cuentan con

características climáticas y de suelo que permiten la obtención de mejores pasturas y, por ende, de un cordero de mejor calidad.

Gracias a ello, se produce un crecimiento en la exportación de productos ovinos.

Aproximadamente un 70% de los ovinos producidos son exportados. Quienes demandan en orden de volúmenes son Arabia Saudita, Estados Unidos, Sudáfrica, China, Japón, Malasia y la Unión Europea. Las exportaciones a Estados Unidos son las que dan mayores ingresos y van en crecimiento gracias a la apertura de mercados desde la década del '90.

Respecto a los corderos, se exporta un volumen equivalente a aproximadamente el 35% de la producción, pero en términos de ingresos, estas exportaciones representan entre el 40% y 50% del total. En este rubro, también Estados Unidos sigue siendo el demandante principal.

En el año 2004, las exportaciones de carne de cordero representaron el 35 % del total producido.

Durante los años 2004-2005, se tiende a una diversificación en la composición de razas, incluyendo la producción de razas exóticas magras para su exportación a Medio Oriente.

La producción de lana disminuye ya que no rinde y el brote de la enfermedad conocida como “vaca loca” da lugar a que se mire con buenos ojos al sector ovino y a la producción de carne de este tipo.

Mientras que durante los años 2002 y 2003 la grave sequía dio lugar a una mayor mortandad y menor nivel de parición, durante el año 2004 se retornó a los niveles normales gracias a la caída de las tasas de mortalidad de estos animales considerados en su conjunto (es decir, considerando todas las categorías) y al aumento de las tasas de parto (también considerados en su conjunto). Todo ello es consecuencia de la mejora en la calidad de las pasturas. Sin embargo, la tasa de parición de los corderos de primera calidad no alcanzó los niveles a los que se había llegado antes de que comenzara la sequía de los años 2002-2003.

En los años 2004 y 2005 se expanden en Australia los productores y las empresas productoras de cordero de primera calidad, aumentando la producción de los mismos y manteniendo el enfoque de mejora tecnológica y eficiencia productiva. Los resultados son positivos: los ingresos de estas empresas y productores aumentan fuertemente y dan lugar a un gran rendimiento financiero.

El porcentaje de ingresos en dinero percibido por los productores, provenientes de la venta de corderos y ovejas para consumo de carne, pasó de 6,3% en el año 1990 a aproximadamente 24% en el transcurso de los años 2004 y 2005.

Las exportaciones de carne ovina a Estados Unidos se vieron triplicadas y un cambio en las preferencias del consumo en la Unión Europea dio lugar a que los consumidores eligieran carne importada en lugar de la nacional, producto de los efectos de la enfermedad de la vaca loca. No obstante, se presenta una negativa en lo que respecta a las restricciones de tipo arancelarias que la Unión Europea impone a Australia, lo cual solo le permite exportar hasta 18.650 toneladas.

En su informe 06.1, de setiembre de 2006, ABARE realiza un análisis del rubro de la carne ovina en los últimos años, expresando que la industria de la carne ovina ha realizado y realiza una importante contribución, cada vez mayor, a la economía australiana.

También expone que los productores australianos han respondido a la fuerte demanda internacional gracias a un nivel histórico de los precios pagados por los corderos y otras categorías.

Dicho informe, hace hincapié en que la demanda de carne ovina se ha visto estimulada por la liberación del comercio en Estados Unidos, por la caída de la producción en los principales mercados de cordero, sobretudo en Estados Unidos y Europa; y por el escaso crecimiento de las exportaciones de países competidores como lo es Nueva Zelanda (principal competencia) y un aumento de la demanda en Asia (donde los consumidores dirigen su preferencia por el consumo de este producto debido al brote de enfermedades aviarias y de la “vaca loca”, como mencionamos anteriormente).

En este mismo informe, se proyecta para los años 2010 y 2011 un aumento de la producción de corderos en un 17% por encima de los niveles del año 2006. Asimismo prevé que en el mediano plazo aumenten las exportaciones de carne ovina que Australia realiza para satisfacer la demanda en mercados clave.

Siendo Estados Unidos el mayor demandante de la carne ovina de Australia, en este informe se prevé que la demanda de este país aumente un 21% en los años 2010 y 2011 respecto al 2006. Sin embargo, esta proyección tendrá un crecimiento menor que las exportaciones que Australia ha realizado a Estados Unidos desde el año 2000 al 2005. Las causas de ello se justifican en expectativas de una caída en los precios de la carne vacuna y de la existencia de nuevos e importantes competidores en este segmento de mercado. ABARE también prevé que en el mediano plazo, Nueva Zelanda se mantenga constante en la producción y exportación de carne ovina a pesar de las expectativas del aumento de precios y del aumento de cuotas de importación de la Unión Europea.

Durante el año 2006 se dio en Australia una sequía importante la cual se extendió hasta el primer cuatrimestre de año 2007. Los corderos faenados disminuyeron debido a la disminución de la producción (por reducción de las tasas de fecundidad y aumento de las tasas de mortandad). Pese a esto, la industria de la carne ovina en Australia se encontraba en una buena posición y se proyectaba la expansión del sector, una vez que culminara esta sequía.

Durante el año 2007 la exportación de carne ovina se ha duplicado. La mirada al futuro que posee el productor australiano es positiva. Tienen grandes expectativas en este sector por lo que constantemente invierten en el mismo y a pesar de las adversidades (sobre todo climáticas que se dan esporádicamente) el resultado por la producción de carne ovina siempre es rico.

En el siguiente cuadro, se puede visualizar la producción y exportación de carne ovina obtenida entre los años 2004 y 2007:

Años	Numero de ovejas	Corderos sacrificados	Carne de cordero producida	Carne de cordero exportada
	(en miles de cabezas)	(en miles de cabezas)	(en KT)	(en KT)
2004	101	16675	340	131
2005	101	18228	375	170
2006	91	19483	400	176
2007	86	21154	439	193
Totales	379	75540	1554	670

Fuente: Australian Government, ABARE, “Australia Lamb”, N° 08.13, “Productivity in the Beef Cattle and Slaughter Lamb Industries”, Junio de 2008.

4.1.2. Nueva Zelanda

Nueva Zelanda ha sido tradicionalmente el principal exportador de carne ovina a nivel mundial, y se mantiene constante en esta posición.

Meat & Wool New Zealand Economic Service Statistics NZ ha publicado el stock de ovinos a junio de cada año. Lo apreciamos en el siguiente cuadro:

Estructura del rebaño de ovinos por años

Expresado en miles de cabezas					
Hasta Junio de:	Ovejas	Corderos	Totales	% ovejas	% cordero
2004	39,27	33,23	72,50	54,17%	45,83%
2005	39,88	33,80	73,68	54,13%	45,87%
2006	40,10	33,01	73,10	54,85%	45,15%
2007	38,46	31,87	70,33	54,69%	45,31%
2008p	34,15	27,60	61,75	55,31%	44,69%
Fuente:	Meat & Wool New Zealand Economic Service Statistics NZ				

El mes de junio cae en la mitad del invierno de Nueva Zelanda y representa el nivel más bajo de cabezas de ovinos. Cada uno de estos años expresa la producción de productos que se derivan de estos animales para el año siguiente.

Vemos que en el período de análisis, el stock ha tenido altas y bajas, pero en general se ha mantenido estable. Las bajas observadas responden a problemas de sequía por los que ha atravesado el país.

En lo que respecta a la exportación de carne ovina, Meat & Wool New Zealand Economic Service Statistics NZ publicó las siguientes cifras:

Exportaciones de ovinos

Expresado en miles de cabezas					
Años	Carne de Borrego	Carne de cordero	Totales	% carne de borrego	% carne de corderos
2004-05	23,98	3,88	27,86	86,07%	13,93%
2005-06	24,81	3,92	28,73	86,35%	13,65%
2006-07	17,23	3,04	20,27	85,00%	15,00%
2007-08	26,52	6,22	32,74	81,00%	19,00%
Fuentes:	Deer Industry New Zealand				
	Meat & Wool New Zealand Economic Service				

Nota: La temporada de faena de ovinos comienza en octubre y finaliza en setiembre del año siguiente (ej: octubre 2004 a setiembre 2005). Los animales sacrificados que se exportan son procesados a través de mataderos autorizados, las cifras que las mencionadas fuentes publican, fueron recabadas por el Ministerio de Agricultura y Silvicultura de este país.

De dichas cifras puede observarse que del total de exportaciones realizadas por Nueva Zelanda, la mayor parte de las mismas son de carne de borrego, mientras que la de cordero no alcanza a representar un 20% de dichas exportaciones, en volumen.

Según el anuario 2005 de OPYPA, Nueva Zelanda cubrió solamente el 66,6% de las cuotas que tenía con la Unión Europea. También se observó que en ese año, los volúmenes exportados a Estados Unidos, Medio Oriente y Japón fueron menores a los del año anterior.

Según datos recabados por MAF (Ministry of Agriculture and Forestry), las exportaciones de carne ovina crecieron durante el año 2006. Los destinos continuaron siendo los mismos, con algunas altas y bajas en los volúmenes exportados que no presentan gran significado.

Tal como vimos en el caso de Australia, el brote de la enfermedad conocida como “vaca loca” y enfermedades aviarias, dan lugar a una preferencia hacia otras carnes. Es por este motivo que hacia fines del año 2006 y principios del año 2007, el precio de la carne ovina aumenta.

En el cuadro anterior, apreciamos una baja en las exportaciones en el período 2006-2007, que gracias al aumento de precios mencionado, impide un perjuicio mayor al que podría haber sufrido Nueva Zelanda debido a la reducción de volumen exportado.

De todos modos, durante el período 2007-2008, el volumen exportado se recupera fuertemente al punto que supera los niveles alcanzados hasta 2006.

Nueva Zelanda cuenta con varios tratados que le permiten una mejor y mayor captación de mercados que otros países exportadores, gracias al poder de negociación que le da su posición en el mercado internacional. Junto con Australia, lideran en las exportaciones de carne ovina las que, según datos de la FAO, representan aproximadamente el 80% de las exportaciones totales. No debemos olvidar que el consumo de carne ovina a nivel mundial es del 5% respecto al consumo de otras carnes.

Vemos que tanto Nueva Zelanda como Australia poseen una cultura muy rica en cuanto al mejoramiento de la producción de carne ovina y trabajan en la captación de mercados en forma constante. También son países que presentan ventajas competitivas frente al resto de los exportadores, tanto desde el punto de vista de las hectáreas afectadas a la explotación del rubro ovino, ubicación territorial estratégica, como de un óptimo nivel sanitario que redundan en un mayor volumen de carne ovina producida y exportada.

4.1.3. Unión Europea

La Unión Europea importa más carne ovina de la que exporta. Desde la perspectiva de Uruguay como país exportador, se trata de uno de los grandes mercados que importa nuestro producto.

En lo que hace al mercado internacional de carne ovina, los niveles de carne ovina exportados por dicho bloque económico son significativos, por lo que analizaremos lo que ocurrió con el sector ovino en la Unión Europea durante los años 2004 al 2009.

En el año 2004, la Unión Europea alcanzó una producción de 102 millones de cabezas, lo cual representó un 13% de las toneladas de carne ovina producidas en el mundo. Dentro de la Unión Europea, según datos aportados por las estadísticas de la FAO, el Reino Unido alcanzó una producción de 35 millones de cabezas y España de 24 millones de cabezas.

Hacia el año 2005, la Unión Europea presentó una leve disminución de la producción de ovinos, la que derivó en una reducción del 1% de la producción de carne ovina, pasando a representar el 12% de la producción del mundo.

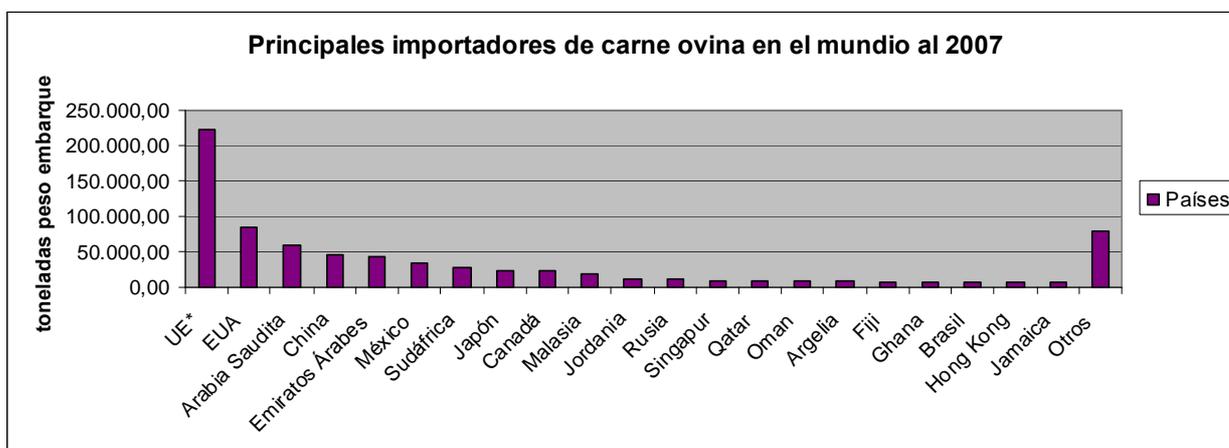
Mientras que la producción cayó, los precios internacionales durante los años 2004 y 2005 continuaron en aumento. Esto dio lugar a una leve disminución del consumo de carne ovina en este mercado.

La Unión Europea exporta fundamentalmente a los países que la conforman, siendo sus exportaciones representativas del 22% de lo que produce.

4.2. Los mercados importadores

Durante el período de análisis, los mercados importadores de carne ovina más importantes del mundo fueron la Unión Europea, Estados Unidos, y países asiáticos.

En la siguiente gráfica vemos los principales importadores de carne ovina del mundo al año 2007:



Base: Cuadro N° 2. Ver Anexo II.

4.2.1. Unión Europea

Los principales países proveedores de la Unión Europea en lo que hace a carne ovina, son Nueva Zelanda y Australia, lo que queda demostrado en los volúmenes de cuota arancelaria otorgada por dicho bloque a estos países, como puede apreciarse en el siguiente cuadro, donde se muestran los valores de cuota arancelaria valor cero vigentes en la Unión Europea, según la Regulación N° 1150/2008:

País	Cuota 2009 (toneladas CWE)	Participación
Nueva Zelanda	227.854	80,12%
Argentina	23.000	8,09%
Australia	18.786	6,61%
Chile	6.200	2,18%
Uruguay	5.800	2,04%
Islandia	1.850	0,65%
Noruega	300	0,11%
Turquía	200	0,07%
Groenlandia	100	0,04%
Islas Feroes	20	0,01%
Erga Omnes*	92	0,03%
Otros	200	0,07%
Total	284.402	100,00%

*Si bien esta categoría puede ser utilizada por cualquier país, está destinada a ovinos en pié por lo que Uruguay no participa de ella por razones sanitarias.

Extraído de: Programa ICI, Informe técnico N° 22, Análisis Estratégico-Carne Ovina, Junio 2009.

Con respecto al volumen de importaciones realizadas por la Unión Europea a nuestro país, en los últimos años el mismo ha ido en aumento, lo que produjo que Uruguay haya completado año a año la cuota de 5.800 toneladas concedida por dicho bloque.

Este mercado es muy atractivo a los ojos de nuestro país debido a, entre otras cosas, la importancia del mismo, en tanto es un mercado referencia, y los precios pagados por la carne ovina son altos en comparación con los que pagan otros importadores. En este sentido, cabe resaltar que los mejores precios pagados por la carne ovina uruguaya en los últimos años, han sido los de la Unión Europea.

Uruguay exporta a la Unión Europea aproximadamente el 30% de su producción y por razones sanitarias, solo exporta carne sin hueso.

4.2.2. Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA)

Estados Unidos es el segundo gran importador de carne ovina a nivel mundial. Quienes más exportan a este mercado son Nueva Zelanda y Australia y cuentan con beneficios de tipo arancelarios.

Los precios pagados por Estados Unidos por sus importaciones de carne ovina, al igual que la Unión Europea, se sitúan aproximadamente un 60% por encima del precio promedio pagado por países importadores emergentes a los cuales Uruguay tiene acceso.

Hasta el momento, Uruguay no ha tenido acceso al mercado estadounidense, debido a razones sanitarias. Sin embargo, en base al análisis de riesgo sanitario realizado por dicho país y Canadá a Uruguay, el cual fue favorable, y a las negociaciones realizadas por nuestro gobierno en lo que refiere a este rubro, es que la habilitación para la exportación de carne ovina uruguaya a los Estados Unidos comenzó a tramitarse en enero de 2009. No obstante, es importante resaltar que el interés de Estados Unidos se centra en la importación de cortes sin hueso.

Lo mismo ocurre con el mercado de Canadá, el cual hasta el momento se encuentra cerrado a nuestras exportaciones pero a la espera de la finalización de las negociaciones internacionales.

Se estima que una vez abierto el mercado estadounidense, se agilicen las negociaciones con respecto a estos dos países.

Mientras tanto, México autorizó, en agosto de 2009, el ingreso de una muestra de cortes de carne ovina uruguaya sin hueso. Sin embargo, en la práctica la apertura aún no es un hecho. Las razones serán detalladas en el Capítulo III.

4.2.3. China

En los últimos tiempos los países asiáticos han aumentado sus preferencias por el consumo de carnes, entre ellas, la carne ovina.

El volumen de importaciones realizadas por estos países ha ido en aumento desde hace unos años y se ha estabilizado el nivel de las mismas desde el año 2005, presentando leves altibajos.

China ha tenido un sostenido aumento de su producción de ovinos, llegando en la actualidad a alcanzar niveles similares a los de Australia.

En el año 2005, alcanzó un total de 157 millones de cabezas producidas y a nivel de toneladas de carne alcanzó el 25% de carne producida a nivel mundial. Mientras tanto, en el año 2006 alcanzó los 170 millones de cabezas producidas y el 29% de carne ovina producida en el mundo.

A pesar de ser China el país con el mayor volumen de producción a nivel mundial, la mayor parte de su producción es destinada al consumo interno, siendo destinado a la exportación solo el 1% de lo producido. Es por esto que más que un país exportador, podemos considerarlo un país importador, si tenemos en cuenta que a nivel mundial se sitúa en el tercer puesto de mercado importador de carne ovina.

Los grandes competidores de Uruguay en este mercado son Nueva Zelanda y Australia, los cuales presentan importantes beneficios arancelarios.

Uruguay ha estado exportando a China lana desde hace unos años, pero la carne ovina comenzó a exportarla a este mercado desde el año 2004. El volumen exportado de la misma es insignificante en el total exportado (solo el 1% aproximadamente).

4.3. La carne ovina en la región

Mientras que Argentina vio disminuido su volumen de producción de carne ovina en los últimos 5 años, Brasil lo ha visto crecer, posicionándose en la actualidad como el país de la región que produce mayor volumen de ovinos.

Del producido, Argentina exporta aproximadamente entre el 10% y el 15%, mientras que Brasil consume el total producido.

En comparación con estos países, y al igual que los dos grandes exportadores (Australia y Nueva Zelanda), Uruguay exporta por encima del 50% de su producción.

Uruguay exporta a Brasil aproximadamente el 35% de su producción y a Argentina aproximadamente el 0,5% de la misma.

Un aspecto importante a resaltar, es que a pesar de que los volúmenes exportados por nuestro país a la región son altos, los precios a los que exporta son menores, en comparación a los pagados por la Unión Europea.

Por otra parte, tanto Argentina como Chile son competidores regionales de Uruguay en lo que refiere a las exportaciones a la Unión Europea. Presentan ventajas en cuanto a las cuotas que la Unión Europea les concede, las que en el caso de Chile son levemente superiores y en el caso de Argentina son ampliamente superiores. Sin embargo, en el caso de Argentina, la misma desde hace varios años no alcanza a cubrir el 30% de su cuota, por lo que exporta a aquel destino volúmenes similares a los de nuestro país.

Uruguay es el país que cuenta con una menor cuota de exportación hacia la Unión Europea con respecto a la región (5.800 toneladas con un arancel 0%). A nivel mundial, Nueva Zelanda es el país que cuenta con mayor cuota y en este orden, Uruguay se encuentra en quinto lugar.

4.4. Uruguay y la comercialización de carne ovina en el período 2004-2009

Para saber que ha pasado con la comercialización de carne ovina uruguaya, debemos analizar lo que hace a su producción y los niveles de exportación mantenidos en el período analizado.

4.4.1. La producción

En este apartado hemos de analizar la evolución del stock de ovinos en el país.

Como vimos en el Capítulo I, en los últimos 20 años, el pico más alto de existencia de ovinos se situó en el año 1991, según datos recogidos por DICOSE. Luego de ese año, el stock tuvo un notorio e impresionante descenso y se ha estabilizado en los últimos 5 años, situándose entre los 9 y 11 millones de cabezas. Expresando esto en términos porcentuales, el descenso entre el año 1991 y los últimos 5 años fue del 64 %. Un porcentaje alarmante.

¿Qué es lo que ocurría? La producción de ovinos tenía como fin la obtención de lana. Pero el precio de dicha fibra sufrió una gran caída, poniendo en peligro la rentabilidad del productor ovino tipo uruguayo. Cualquier hombre de negocios, persigue varios objetivos, entre ellos uno fundamental: la obtención de ganancias. Es por esto que la producción ovina fue parcialmente dejada a un lado, ya que el productor se inclinó hacia la explotación de otros rubros como lo es la producción bovina y en los últimos años, la agricultura y la forestación.

Veamos ahora el stock de ovinos al 30 de junio de cada uno de los últimos 5 años:



Base: Cuadro N° 3. Ver Anexo II.

A pesar del importante descenso acontecido en dicho stock, si comparamos con los niveles de hace 20 años, vemos que el stock ovino se fue recuperando en los años 2004 al 2006. Esto es producto, en parte de que, debido a la escasez de mercados oferentes y al aumento de la demanda a nivel mundial, el precio de la carne ovina aumentó en el año 2004, logrando uno de los más altos precios de todos los tiempos, llevando a que durante los últimos años, se haya estado trabajando en una producción con mayor orientación a la obtención de carne, lo cual se ve demostrado en los cambios acontecidos en la composición de dicho stock (predominan las categorías jóvenes).

Al igual que en Australia, el objetivo ha sido la mejora de la eficiencia productiva para lograr mejor calidad de la carne, así como lograr mejores condiciones sanitarias, ya que esto permitiría posicionarse mejor en los mercados. El aumento de precios impulsa a los productores a enfocar sus energías en lograr estos objetivos. Es por ello que desde entonces se han estado estudiando estrategias para el mejoramiento de la producción ovina y para lograr un cordero de mejor calidad. Un ejemplo de ello es el “Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino 2009-2015”, presentado en diciembre del año 2008, el cual fue desarrollado con la participación de representantes de los actores más importantes del sector productor ovino del país (SUL, las industrias frigoríficas y textiles, la Central Lanera Uruguay, entre otros). El mismo consiste en un conjunto de programas que apuntan a lograr, en un plazo de 7 años (largo plazo) la mejora del stock ovino (en número y calidad) y el crecimiento de las exportaciones de lana y carne, a través del cumplimiento de los siguientes objetivos:

- Objetivo 1: Capturar más demanda de lana y carne
- Objetivo 2: Expandir la oferta de lana y carne adecuada a la demanda
- Objetivo 3: Mejorar la dinámica y articulación de las cadenas

Cada uno de los objetivos descriptos, implica el desarrollo de los siguientes programas:

- Objetivo 1: Programa Mercados
- Objetivo 2: Programa Valor Ovino
- Objetivo 3: Programa Cadenas y Programa Innovación + Inclusión

Programa Mercados

Dicho programa busca: **generar acceso a mercados estratégicos para la carne ovina uruguaya** a través de levantar restricciones sanitarias y arancelarias a mercados estratégicos, como Estados Unidos, México, Canadá, Unión Europea, Israel y otros, promoviendo el cordero

pesado como un producto diferenciado; **aumento de la demanda interna de carne ovina** al incrementar el consumo de carne ovina en la dieta de los hogares uruguayos, a través de incentivos específicos y políticas de promoción y marketing; **mejor acceso y posicionamiento de la lana en los mercados** a través de levantar las restricciones arancelarias y administrativas para mercados estratégicos como Estados Unidos (para telas y confecciones) e India (para lana peinada en tops) y promover a Uruguay como el productor de las mejores lanas medias del mundo.

Programa Valor Ovino

Dicho programa apunta a: **difundir el negocio ovino** al difundir las oportunidades que presenta el rubro en función de la eficiencia de uso del forraje y la fuerte demanda existente para sus productos, las tecnologías disponibles y los casos exitosos de su aplicación; **valorizar las lanas uruguayas**, capitalizando el posicionamiento del país en el mundo como productor de lanas, mejorando cantidad y calidad, mediante estímulos específicos.

Programa Cadenas

Los objetivos de dicho programa son: **la expansión de la producción de corderos**, logrando mayor fluidez del mercado de corderos al:

- a) Estabilizar el acceso y mitigar riesgos para productores y frigoríficos,
- b) Mejorar condiciones de acceso en los mercados,
- c) Diferenciar y agregar valor al producto.

Asimismo, apunta a **fortalecer la cadena textil** al crear un sistema de incentivos para la articulación de los negocios, la innovación y la incorporación de valor genuino a la cadena; y **mejorar el entorno competitivo de la producción** al mejorar las condiciones de competitividad, mitigar y levantar restricciones y eliminar distorsiones y asimetrías que perjudican al rubro, buscando que las medidas lleguen a toda la cadena.

Programa Innovación + Inclusión

Con el mismo se apunta a: **innovar y desarrollar las cadenas de producción**, al estimular y apoyar la innovación en las cadenas del rubro, priorizando la incorporación de valor agregado y mayor diferenciación en los productos y mayor incorporación de conocimiento en los procesos; **apoyar a pequeños y medianos productores**, creando un conjunto de estímulos específicos y apoyando la adopción de sistemas de producción ovina intensivos que permitan el desarrollo integral de las familias de pequeños productores, mejorando la calidad de vida y la cohesión social en el medio rural.

Las expectativas de dicho Plan Estratégico apuestan a generar un impacto positivo en el stock de un 21%, en la producción de carne de un 88%, y en las exportaciones de carne ovina un 101%.

PLAN ESTRATEGICO OVINO 2009 - 2015			
IMPACTO ESPERADO según proyecciones			
	2008/09	2014/15	Incremento
			%
Stock Ovino (Millones de cabezas)	9,5	11,5	21%
Producción	39,8	49,5	
Lana (Millones de Kgs.)	39	48	23%
Carne ovina (Millones de cabezas)	0,8	1,5	88%
Exportaciones (Millones de dólares)	321	490	
Lana	240	340	42%
Carne Ovina	67	135	101%
Ovinos en pie	10	10	0%
Pielas Ovinas	4	5	25%

Extraído de: Plan Estratégico Nacional Ovino 2009 - 2015

Fuente: www.sul.org.uy

Las bases de dicho Plan Estratégico, se establecieron observando las características de otros planes estratégicos aplicados en otros países. Específicamente las referencias para la elaboración del mismo fueron los casos de: Australian Wool Innovation (AWI) y Livestock and Meat comisión of North Ireland.

Por otra parte, durante los años 2005 y 2006 se observó un leve descenso en el precio de los cortes de carne ovina, como producto de un aumento en la oferta mundial de la misma. Este aumento de la oferta también se dio en Uruguay, donde se registró un aumento de la faena de ovinos, según datos de INAC.

En los años 2007 y 2008 como muestra el gráfico anterior, se registró un descenso en el nivel de stock ovino nacional, mientras que los precios de carne ovina tienden a subir a nivel mundial hasta diciembre 2008. En este contexto, en el año 2007, la producción de Uruguay representaba el 0,4% de la producción mundial de carne ovina.

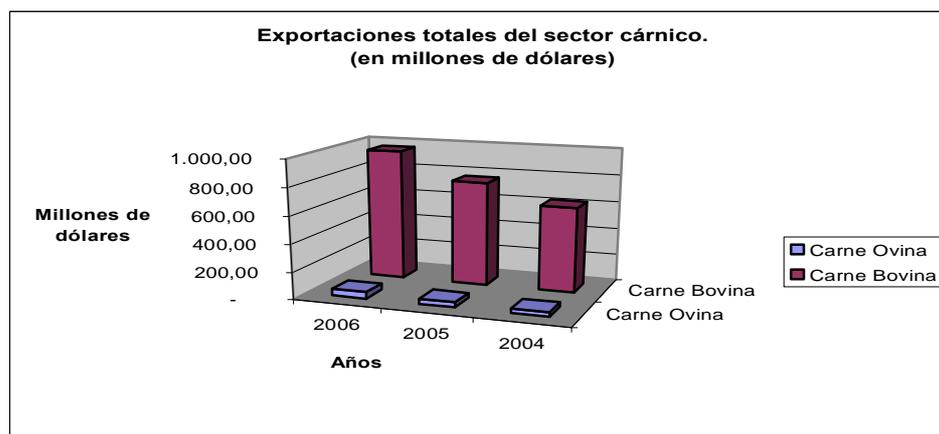
Durante el mes de agosto de 2008 se vislumbra el comienzo de una crisis a nivel mundial, la cual tiene varias consecuencias que repercuten en los distintos mercados entre los cuales se encuentra el de la carne ovina. La crisis afecta fuertemente a todos los mercados, quiebran varias empresas financieras y bancos. Al igual que en un juego de dominó, una pieza caída hace caer a las siguientes. Es entonces cuando se produce una restricción del crédito lo cual disminuye las exportaciones en sentido general.

Aproximadamente un mes después, y siendo irónicos, Uruguay tiene la “suerte” de enfrentarse a una sequía que comienza en la primavera del 2008 y que es considerada la mayor sequía en 20 años. La misma provoca una disminución de la producción de pastura y por lo tanto toda la cadena alimenticia se ve alterada. Nuevamente nos encontramos ante el efecto dominó: la sequía da lugar a menor calidad de las pasturas, la menor cantidad y calidad de pasturas da lugar a menor cantidad y calidad de carne ovina. Ante esta situación, el “plan B” es la compra de alimento, lo cual ante las puertas de una crisis mundial provocaría un desfinanciamiento a futuro

para los productores, ya que el mayor costo generado no podría ser absorbido por un aumento en el precio.

4.4.2. Las exportaciones

Según datos de INAC, las exportaciones en el sector cárnico entre los años 2004 al 2006, expresadas en millones de dólares, presentaron los niveles que detallamos en el siguiente gráfico:



Base: Cuadro N° 4. Ver Anexo II.

En la evolución de los niveles de exportación presentados en el gráfico anterior, vemos que los de la carne bovina son notoriamente superiores a los de carne ovina. Hay un mayor enfoque hacia la producción bovina para la exportación debido a que esta tiene menores costos y mayores precios. Aunque, por otra parte, vemos que las exportaciones de ovinos fueron en ascenso en estos años.

Durante el año 2004, las exportaciones fueron superiores a las del año 2003. Esto, como consecuencia del aumento de precios a nivel internacional y de que las preferencias del mercado interno por el consumo de carne ovina fueron negativas, ya que impulsaron a que la faena se vertiera casi en su totalidad al exterior.

Durante los años 2005 y 2006, las exportaciones continuaron en aumento, siendo los principales destinos la Unión Europea, MERCOSUR y países de Medio Oriente.

En el año 2007, las exportaciones descendieron levemente, pero de todos modos continuaron manteniendo uno de los niveles más altos de exportación de este producto, como puede apreciarse en los siguientes cuadros, publicados por DIEA (Dirección de Estadísticas Agropecuarias) del MGAP:

EXPORTACIONES DE CARNE OVINA POR AÑO, SEGÚN TIPO DE PROCESAMIENTO

Fuente: INAC
Extraído de: Dirección de información y análisis económico.
Unidad: Toneladas peso carcasa

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	21.100	13.968	11.306	10.674	13.191	16.336	23.142	21.773
Congelada	17.402	11.303	9.591	10.285	12.404	15.943	22.688	21.352
Enfriada	3.587	2.603	1.181	389	642	222	267	421
Elaborada y salada	111	62	534	0	146	171	187	0

EXPORTACIONES DE CARNE OVINA POR AÑO, SEGÚN TIPO DE PROCESAMIENTO

Fuente: INAC
Extraído de: Dirección de información y análisis económico.
Unidad: Miles de dólares

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL	32.581	23.101	18.852	21.258	30.435	37.073	48.408	48.845
Congelada	26.310	18.205	16.057	20.238	28.310	36.207	47.522	47.747
Enfriada	6.214	4.867	2.531	1.020	2.044	782	807	1.098
Elaborada y salada	57	29	264	0	81	84	79	0

En los mismos vemos que la mayor demanda corresponde a la carne congelada.

Las exportaciones expresadas en miles de dólares han ido en aumento, a pesar de que en los años 2005 y 2006 los precios sufrieron un leve descenso, producto del mayor volumen exportado, que se tradujo en mayores ingresos en exportaciones.

Según boletín informativo semanal del 14 de agosto de 2009, publicado por INAC, los principales compradores de carne ovina uruguaya en los años 2008 y 2009 han sido la Unión Europea, el MERCOSUR y Jordania (en orden de mayores a menores niveles de exportaciones), constituyendo el 61% del total exportado.

Este orden corresponde a la cantidad exportada. Sin embargo, si analizamos las exportaciones, medidas en millones de dólares, vemos que el orden en el año 2008 de mayor a menor fue: Unión Europea, MERCOSUR y Arabia Saudita.

Por su parte, en el año 2009 el orden ha sido: Unión Europea, MERCOSUR y Jordania. Estos tres mercados concentran el 71% de las exportaciones de nuestro país. Desde este punto de vista, apreciamos estas cifras en el siguiente cuadro:

EXPORTACIONES SEGÚN DESTINOS

Fuente: INAC
Extraído de: Dirección de información y análisis
Unidad: Miles de dólares

Destinos/Años	Enero a agosto de 2008	Enero a agosto de 2009	Aumentos/Disminuciones %
Unión Europea	14.585,00	13.473,00	-7,62%
Mercosur	11.143,00	7.813,00	-29,88%
Jordania	1.206,00	6.371,00	428,28%
Arabia Saudita	3.778,00	3.822,00	1,16%
China	185	1.670,00	802,70%
Otros	8.091,00	6.050,00	-25,23%

Durante el año 2008, se intensifica la demanda de carnes uruguayas (tanto ovinas como bovinas) por parte de Europa. Esto tiene una fundamental importancia ya que nos permite expandir nuestra oferta conjugando dos aspectos: mayor volumen y nuevos países importadores.

Otra de las consecuencias de la crisis económica que comienza a fines del año 2008 se ve reflejada en la baja de los precios internacionales de carne ovina.

En resumen, a pesar del comienzo de una crisis mundial, podemos apreciar un aumento de aproximadamente 13,8 % de las exportaciones de carne ovina con respecto al año 2007.

En lo que refiere a los destinos, vemos que la Unión Europea, el MERCOSUR y el Medio Oriente son los mercados que captan la mayor parte de las exportaciones que realiza actualmente Uruguay.

4.5. Año 2009, comienzo del año en crisis

La comercialización de carne ovina sintió la amenaza de la crisis económica mundial al comenzar el año 2009, lo que para algunos actores del mercado consiste en una amenaza que les favorece: ¿lógica antítesis? Por ser el año 2009 el claro reflejo de la situación actual, resulta interesante analizarlo.

Según datos publicados en el boletín informativo N° 99, emitido por el SUL en el mes de julio de 2009, Uruguay presentó niveles de oferta de cordero pesado superiores a los del año 2008 mientras que la oferta de categorías adultas cayó. Reflejado en porcentajes, tenemos un aumento de faena de cordero pesado del 32,6% y una baja del 10% de la faena de las categorías adultas. Queda claro el intento por mejorar la calidad de la carne ovina, enfocando la atención en la producción de cordero pesado.

En lo que refiere al precio del cordero pesado, este ha ido en aumento, alcanzando en julio de 2009 una cotización de 2,20 US\$ por kilogramo de carne (con un mínimo de 2,00 US\$ por kilogramo de carne). No obstante, hasta mayo de 2009, el precio había alcanzado una cotización de 1,95 US\$ por kilogramo de carne, lo cual significó un descenso del 13 % respecto al mismo período del año anterior.

Por otra parte, percibimos en marzo de 2009 una baja de costos como consecuencia de factores varios: descenso del precio de la energía y fertilizantes (según lo informado por el SUL en su revista del mencionado mes).

La conjunción de los puntos mencionados hasta el momento, dio lugar al mayor margen bruto esperado de ganancia de los últimos cinco años tomando precios a marzo de cada año. Sin embargo, dicha situación se vio modificada en el segundo semestre del año 2009, debido a una caída del tipo de cambio.

Las exportaciones de carne ovina aumentaron en un 8,3% en el período agosto 2008- julio 2009, según datos del SUL, siendo los principales destinos los mismos que en años anteriores: Medio Oriente, Europa y países del MERCOSUR (Brasil principalmente).

Mientras tanto, ¿qué está sucediendo con los demás actores del mercado?

Bien, en lo que refiere a los principales mercados competidores en cuanto a la oferta de carne ovina, nos encontramos con que Nueva Zelanda, siendo el mayor productor y exportador de carne ovina, ha visto reducida su oferta en el año 2009, debido a factores entre los cuales se encuentra la sequía por la cual atravesó dicho país en ese período, pero gracias a un aumento de los precios y a un descenso de los costos, es que la rentabilidad por venta de carne ovina en este país presentó un aumento.

A julio de 2009, según datos del SUL, Nueva Zelanda presentaba un descenso del 6 % de las exportaciones, pronosticándose una nueva reducción en la faena de corderos.

Ahora veamos que ocurre con Australia: los distintos organismos y firmas auguraron a comienzo del año 2009 subas y bajas diversas. Lo cierto es que, a julio de 2009, según el SUL, Australia ha tenido una favorable evolución del negocio del cordero. El precio alcanzó los 4,05 US\$ por kilogramo de carne, lo cual sumado a que se ha registrado una mejora en la situación climática de las principales regiones productoras de cordero, lleva a Australia a enfocarse en la producción y comercialización de cordero, pudiéndose pronosticar por parte de ABARE un crecimiento en las exportaciones de corderos para el 2010 del 4%, según revista Lana Noticias N° 153, de octubre 2009.

Respecto a los demandantes de carne ovina, tenemos varios puntos a analizar.

Por un lado, no debemos olvidar que estos demandantes también son productores de carne ovina y en algunos casos también exportadores, por lo que, cuanto mayor sea su producción, menor será la importación de este producto.

Desde comienzo del año 2009, los países productores e importadores de Europa y Estados Unidos han presentado un descenso en sus niveles de producción. Para visualizarlo mejor, la baja se sitúa alrededor del 6 % y el 11 % respecto al año 2008.

Por otra parte, las importaciones de carne ovina por parte de Estados Unidos, aumentaron en el primer semestre el año 2009, en comparación con el año 2008, aunque el pico más alto desde enero de dicho año y hasta julio de 2009 lo ha tenido en diciembre de 2008.

Según un informe publicado por la FAO, las perspectivas para el año 2009 fueron de un leve aumento de la producción mundial. La suma del producido por los dos principales productores y exportadores daría una variación aproximadamente igual a cero, ya que el aumento de la producción de Australia se netearía con la disminución de la producción de Nueva Zelanda.

Asimismo, plantean incertidumbre en cuanto a la variación de la producción de carne ovina en América y pocos cambios en el volumen de las exportaciones en el mundo.

5. CAPITULO III: Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) de la comercialización de carne ovina

5.1. Enfoque del Análisis

En el presente capítulo presentaremos un análisis de las principales variables que condicionan actualmente la comercialización de carne ovina de Uruguay como parte de la oferta internacional de dicho producto, por considerar fundamental el enmarcar la realidad del rubro en un contexto de análisis que nos permita visualizar la realidad actual del mismo en forma amplia, identificando aquellos factores claves que condicionan el desarrollo de dicho rubro.

Para ello nos apoyaremos en la matriz FODA. Esta es una herramienta de análisis estratégico, que permite conformar un cuadro de la situación actual de una organización, en este caso consideramos al rubro carne ovina como una organización, con el objetivo de realizar un diagnóstico preciso del mismo en función del cual tomar decisiones eficientes en función de los objetivos y políticas planteadas, en este caso para el negocio de la carne ovina.

La matriz será elaborada a partir de la identificación y análisis de cuatro variables:

- (a) *Fortalezas y Debilidades*, que se corresponden con factores que caracterizan internamente al negocio de la carne ovina y sobre los que se puede actuar directamente en función de los objetivos buscados.

Las Fortalezas son elementos o factores que afectan positivamente al rubro, proporcionando características que lo diferencian y le permiten destacarse de la competencia. Constituyen recursos controlables, capacidades y habilidades que se poseen o actividades que se desarrollan positivamente a lo largo de la cadena cárnica ovina y que es necesario fomentar.

Las Debilidades son elementos o factores que afectan negativamente al rubro, proporcionando características que lo ponen en desventaja con respecto a la competencia. Constituyen recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen o actividades que no se desarrollan positivamente a lo largo de la cadena cárnica ovina y que es necesario mejorar o eliminar.

- (b) *Oportunidades y Amenazas*, que se corresponden con factores exógenos al rubro, que condicionan su desarrollo tanto positiva, como negativamente, sin poder actuar directamente sobre ellos para modificarlos, por lo que a modo de ejemplo, podemos encontrar oportunidades y amenazas en las relaciones internacionales, los cambios demográficos y culturales, el desarrollo tecnológico, factores naturales, aspectos políticos, entre otros.

Las Oportunidades son elementos o factores que resultan positivos, favorables, explotables del contexto internacional donde se desarrolla la comercialización y que deben tratar de ser aprovechados por el rubro en busca del cumplimiento de sus objetivos.

Las Amenazas son elementos o factores externos que pueden atentar contra el rubro agravando sus problemas internos o sumando nuevos y que deben tratar de ser sorteados o evitados para alcanzar los objetivos planteados.

FORTALEZAS

- ❖ Tradición por la producción ovina
- ❖ Producción adaptada a recursos naturales disponibles
- ❖ Buena condición sanitaria
- ❖ Apuesta al mejoramiento genético
- ❖ Buena rentabilidad del rubro
- ❖ Oferta disponible todo el año Plan Cordero Pesado
- ❖ Productos reconocidos a nivel mundial

DEBILIDADES

- ❖ Caída de la oferta de carne ovina
- ❖ Competencia por forrajes disponibles
- ❖ Desintegración de las diferentes fases de la cadena de valor
- ❖ Insuficiencia en el desarrollo e implantación de estrategias formales
- ❖ Aumento de costos en las diferentes etapas de la cadena
- ❖ El abigeato

OPORTUNIDADES

- ❖ Implantación de programas de cruzamiento y seguimiento de productividad de la producción ovina
- ❖ Crecimiento de la demanda
- ❖ Acceso a nuevos mercados
- ❖ Desarrollo de una producción diferenciada y con marca propia

AMENAZAS

- ❖ Competencia con producciones subsidiadas de otros países
- ❖ Incremento del consumo de otros tipos de carne
- ❖ El efecto del tipo de cambio

5.2. Análisis de Factores Internos: Fortalezas y Debilidades

FORTALEZAS

Tradicición por la producción ovina

Desde el ingreso de los primeros animales pertenecientes a la especie ovina a nuestro país, esta fue incorporada exitosamente por parte del productor agropecuario a su producción, al ver en la lana un negocio rentable. Esa rentabilidad se tradujo en un aumento sostenido de las existencias ovinas en nuestro país, las que, como fue desarrollado en el Capítulo I, se mantuvieron en niveles altos durante casi todo el Siglo XX, alcanzando su máximo a principios de la década de los '90 cuando el stock ovino se ubicó en 25,6 millones de cabezas.

No obstante, en la última década dicho stock ha venido registrando una caída sostenida, ubicándose en los valores más bajos de la historia hacia nuestros días (en 2009 se ubica en 8.700 cabezas aproximadamente, según datos de DICOSE). Esta reducción de las existencias ovinas encuentra explicación, por un lado, en el actual contexto lanero mundial, donde los precios internacionales de la lanas medias son bajos y por otro, el hecho de que la producción de lanas uruguayas es mayoritariamente de lanas medias, lo cual ha reducido considerablemente la rentabilidad del rubro ovino uruguayo, quien históricamente ha apostado a la lana como sostén del sector.

Ello sin lugar a dudas explica el alto grado de transparencia de la producción ovina con respecto a la rentabilidad del sector, donde en épocas de alta rentabilidad, el stock crece y frente a situaciones de crisis, las existencias caen.

Así es que, a simple vista, podría catalogarse a la tradición por la producción ovina lanera como una debilidad actual para el sector ovino uruguayo. Sin embargo, vemos que no es tal si comparamos dicho sector con el de otros países de la región, como es el caso de Argentina, donde en las últimas décadas ha habido una gran reducción del stock ovino, como producto de la actitud de los productores ante las perspectivas del rubro lanero tradicional, quienes han optado por liquidar sus majadas y apostar a otros rubros con mayor rentabilidad. En este sentido, el productor ovino uruguayo no se ha desprendido totalmente del ovino, ni dejado de buscar opciones para sacarlo adelante. Esta intención puede verse reflejada en los cambios que ha tenido la composición del stock en los últimos años, donde a pesar de haber continuado cayendo, puede apreciarse una evolución del mismo hacia razas más carniceras y de doble propósito.

Estos cambios en la composición del stock, se explican en la aparición de la carne ovina como una opción con atractivos márgenes de rentabilidad, dentro del esquema de ingresos del productor ovino uruguayo, pudiendo ver en este rubro una vía para el desarrollo del sector. Aunque, es importante resaltar que, la carne ovina continúa ocupando actualmente el lugar de un subproducto dentro de dicho esquema productivo.

A pesar de ello, a nuestro entender, el desarrollo del rubro de la carne ovina encuentra una fortaleza en esa tradición lanera, ya que el actual stock reducido puede facilitar el cambio en el esquema productivo del sector, orientándolo al perfeccionamiento del producto “carne ovina” como puntapié para el mayor desarrollo de dicho rubro, ya que:

- sería menos costoso de inducir y llevar a cabo el mejoramiento genético (con orientación hacia la producción de carne) en un número reducido de cabezas.

- la mejora genética podría ver sus frutos en forma más temprana, a través de que el recambio por “la majada mejorada” puede darse más rápido en un stock reducido.
- ante la apertura de nuevos mercados compradores, se lograría abastecer al aumento de la demanda en forma sostenida, ya que el producto mejorado podría crecer paralela, sostenida y proporcionalmente a dicha demanda.

Producción adaptada a recursos naturales disponibles

El país cuenta con condiciones naturales favorables que permiten sostener la cría y explotación del rubro ovino. Dichas condiciones surgen de la adaptación que a través de los años se ha dado entre el ovino y los recursos naturales disponibles en nuestro país, mediante los sistemas de cría implementados por los productores.

Cuando hablamos de recursos naturales disponibles, nos enfocamos en el papel que juegan las características del suelo y el clima reinantes.

Con base en el informe titulado “*El Negocio Ovino en el Uruguay. Experiencias comerciales exitosas*”, elaborado por el Grupo Gestor del Plan Estratégico Ovino 2009-2015, y que fue difundido en el marco de la serie de jornadas realizadas con productores y público en general en el mes de febrero del año 2009, hemos analizado las diferentes condiciones de suelo en las que se desarrolla la producción ovina en un sentido amplio. En dicho informe se recopilan y presentan once experiencias de productores rurales de diferentes partes del país, en cuanto a producción ovina.

Del mismo se desprende que la cría de ovinos se desarrolla en suelos de diversa productividad, con índices CONEAT 100 que van desde 30, en la zona norte de nuestro país, hasta 141 en el oeste del territorio ⁽¹⁾, siendo explotados a través de un sistema mixto de producción, en competencia con el rubro vacuno y en algunos casos con la agricultura.

Por otro lado, según lo interpretado de dicho informe, los campos en los que se concentra la producción ovina, son en gran parte campos naturales, ya que las mejoras productivas aplicadas al suelo se destinan en gran parte a la producción bovina en función del sistema de producción aplicado.

A continuación exponemos un cuadro, que resume algunas de las características de los suelos en los que se desarrolla la producción ovina de las experiencias presentadas en dicho informe.

Depto.	Establecimiento	Hás.	Características del suelo	Índice Coneat 100 (incl. prom pond)	% Mejora Tierra
Artigas	Cerro Alegre	1.332	Convivencia de suelos superficiales con campos de basalto de la Cuchilla de Haedo	47	s/d
Salto	El Charabón	s/d	Convivencia de suelos superficiales, campos de basalto y campos de alta productividad, 98% campo natural	83	2%
Cerro Largo	Don Beto	1.253	Suelo predominante: Sierras de Polanco	75	10%
Tacuarembó	La Cabaña	1.250	Suelos formación Yaguarí	105	21%
Durazno	Santa Isabel	2.281	Suelos form. Oribe y Blanquillo	97	37%
Lavalleja	La Tapera	2.365		68	27%
Treinta y Tres	Los Corrales	5.843	Suelos en el límite entre Treinta y Tres y Cristalino superficial	111	30%
Rocha	El Sauce	5.500	Bañados del Este	s/d	56%
Soriano	Los Cipreses	200	Suelos form. Cristalino del Litoral	141	65%

Fuente: Datos extraídos del informe “El negocio ovino en el Uruguay. Experiencias comerciales exitosas”.

Otro recurso natural al que la producción ovina ha debido adaptarse es a la disponibilidad de agua. Este es un recurso que depende directamente de las condiciones climáticas existentes, y que en las últimas épocas se ha caracterizado por la existencia de fuertes sequías en diferentes épocas del año, que afectan a la ganadería en general, ya que derivan en la escasez de forrajes, por los cuales, recordemos, compiten tanto el ovino, como el vacuno.

Si a ello sumamos que, dichos déficit hídricos afectan en mayor proporción a aquellos campos superficiales, con índices coneat bajos, que son el lugar donde se concentra gran parte de la producción ovina, podemos apreciar la flexibilidad y versatilidad del ovino para adaptarse a los recursos naturales disponibles.

Otra reflexión que es importante traer a este análisis es la actitud que están teniendo los productores ante los cada vez más frecuentes episodios de sequía. Los mismos han comenzado a invertir en mayor proporción en el mejoramiento de la tierra y la creación de praderas, donde ya no solo se invernaba a los bovinos, sino que ante la escasez de forrajes, se está creando el espacio para invernarse a los ovinos. Esta actitud puede apreciarse sobretodo en aquellos productores que producen carne ovina y participan del Plan Cordero Pesado.

Buena condición sanitaria

Cuando hablamos de condiciones sanitarias, estamos haciendo referencia a las características que consideran los organismos internacionales al evaluar las condiciones sanitarias de los países exportadores de carne en sentido amplio, ya que en este aspecto lo que se define o evalúa es la situación sanitaria del país con respecto a las diferentes enfermedades animales y no respecto de un tipo de carne.

De lo expuesto anteriormente se desprende que si las condiciones sanitarias de un país, con respecto a aquellas enfermedades “mal vistas” internacionalmente (fiebre aftosa, peste bovina, perineumonía contagiosa, entre otros), son buenas se benefician económicamente todos los rubros de carne exportados a través de la posibilidad de mayor apertura de los mercados internacionales a esos productos por ser “confiables”, pero si existen deficiencias sanitarias para un rubro, el perjuicio económico también es general. Por ejemplo, los brotes de aftosa surgidos en el año 2001 en la región, que afectaron duramente a nuestro país, al ingresar dicha enfermedad a nuestro territorio en agosto de ese año. Esta situación nos llevó a perder la condición de país “libre de aftosa sin vacunación” adquirida en mayo de 1996, lo que llevó a que

muchos de los mercados a los que habíamos logrado acceder gracias a esa condición cerraran sus puertas a nuestras carnes, provocando pérdidas estimadas en los 730 millones de dólares en el sector cárnico (afectando tanto carne vacuna, como ovina), según el informe elaborado en 2004, por el MGAP y la OPYPA respecto del impacto económico generado por el reingreso de la fiebre aftosa a nuestro país en 2001. Sin embargo, la carne ovina uruguaya no presenta casos de fiebre aftosa desde principio de los '90 y tampoco se utiliza la vacunación para contrarrestar esta enfermedad en los ovinos.

Actualmente, nuestro país pertenece a la lista de “países libres de aftosa con vacunación”, según la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE), lo que significa que Uruguay es apto a nivel sanitario. Sin embargo, a los ojos de los mercados compradores de carne con mayor potencial a nivel internacional, quienes por su poder de compra pautan las condiciones de ingreso de los diferentes productos a los mercados internacionales (al ser tomados como referencia), no somos un país lo suficientemente confiable a nivel sanitario y por tanto no lo son “todos” nuestros productos cárnicos exportados. Esto se traduce en restricciones tanto para el ingreso de carne vacuna, como de carne ovina a los mercados con mayor potencial, principalmente en lo que hace a cortes con hueso. Pero, a nivel de los organismos evaluadores de la sanidad animal (OIE), al nuestro país haber controlado y erradicado la aftosa (que no afectó al rubro ovino) hace más de cinco años, las diferencias en cuanto a ser un país libre de aftosa con o sin vacunación pasan solamente por estar incluido en una u otra lista, pero no por riesgos reales generados por la enfermedad, por ende tampoco hay riesgo al comercializar carne con o sin hueso, especialmente la ovina. En este plano es importante diferenciar la realidad ovina de la bovina a nivel sanitario y transmitir ese mensaje a nivel internacional.

Por otro lado, es de resaltar que no existen otras enfermedades que puedan afectar la imagen de nuestra carne ovina a nivel internacional (Uruguay es uno de los cuatro países en el mundo que se encuentra libre de “vaca loca” en ovinos, así como está libre de temblor epidérmico en ovinos). Esta es la fortaleza que debemos destacar y difundir como productores de carne ovina, con el fin de promover la apertura de nuevos mercados y con ello activar la maquinaria que conduzca al despegue del rubro de la carne ovina.

Si analizamos cuales son las principales enfermedades que afectan la producción de carne ovina actualmente en nuestro país, nos encontramos con enfermedades como el pietín y la clostridiosis, la sarna, el piojo y la miasis, así como enfermedades parasitarias internas, como la lombriz del cuajo y el pelito rojo, la que en mayor o menor medida afectan el peso del animal y en algunos casos la capacidad reproductiva de los mismos. Dichas enfermedades son casi naturales de diferentes épocas del año o producto del error en algunos procedimientos de manejo de las majadas, pero no son enfermedades que repercutan en una pérdida de la calidad de la carne ovina destinada a la exportación, ya que las mismas están siendo controladas por los productores en sus predios a través de controles regulares de las majadas y la implementación de planes sanitarios que apuntan a la erradicación de las mismas.

Apuesta al mejoramiento genético

Según la primera auditoría realizada a la cadena cárnica ovina, realizada en el año 2003 por INAC e INIA conjuntamente con la Universidad de Colorado, algunos de los problemas presentes en dicha cadena, eran la heterogeneidad en el tamaño de las canales y la grasa de cobertura en exceso o insuficiente que tenían las mismas, los que fueron observados en la fase industrial de la cadena. Es importante aclarar que dentro de este problema no se incluye a las reses provenientes del Plan Cordero Pesado, debido a que las mismas deben cumplir con ciertas

condiciones o estándares para llegar a dicha fase. Cinco años después, en la segunda auditoría realizada a la cadena cárnica en los años 2007 - 2008, los mismos problemas continuaron estando presentes (y se le agregó la escasa participación de razas carniceras), aunque generando pérdidas un 50% menores a las causadas por los mismos problemas en el 2003. Se identificaron como causa de los mismos, entre otras, al manejo, los lotes desperejados, la predominancia de animales especializados en la producción de lana y la genética.

Si comparamos a grandes rasgos los resultados de dichas auditorías, podríamos concluir precipitadamente que el avance en genética con respecto al mejoramiento de la carne ovina, no es nuestro fuerte.

Sin embargo, teniendo en cuenta que Uruguay es un país con una larga tradición lanera, la genética es uno de los factores que más se ha impulsado en los últimos años, como respuesta a los cambios que se han dado en los mercados internacionales de la lana y de la carne ovina, desde las diferentes instituciones allegadas al sector (como es el caso de las asociaciones de criadores, el SUL, INIA e INAC), aunque el peso de la tradición ha continuado estando presente, limitando el desarrollo del rubro de la carne ovina.

Así es que, podemos encontrar en la mejora genética una fortaleza en lo que hace a la comercialización de carne ovina, ya que a través de promover el mejoramiento genético se ha dado mayor difusión a dicho negocio, influyendo en la visión del productor en cuanto al potencial que hay en el mismo. Ello, puede verse reflejado en las características del stock ovino existente en nuestros días, donde puede visualizarse una evolución hacia un stock más carnicero.

Asimismo, es de destacar que, en este camino de la mejora genética aplicada a la producción de carne ovina, en el que recién se está comenzando a avanzar, la dinámica se ha desarrollado a través de promover trabajos de investigación específicos de mejora genética, desarrollar programas de mejoramiento ovino, realización de charlas y cursos para llevar al productor el resultado de las investigaciones y ayudarlo en la implementación de los mismos, así como la importación de material genético (de razas inexistentes en nuestro país y de razas prolíferas para la realización de cruzamientos) y la generación de acceso por parte de los productores a ejemplares mejorados genéticamente.

A modo de ejemplo, podemos citar la experiencia iniciada por el INIA en el año 2007, con la importación, desde Australia, de embriones y semen de la raza Merino Dohne, con el objetivo de: (i) evaluar la adaptación y productividad de carne y lana de ésta raza en cruzamientos con las razas ovinas de mayor difusión en nuestro país, en el contexto de sistemas ganaderos semi-extensivos de la región de Basalto, (ii) mejorar aspectos reproductivos, sanitarios (pietín y resistencia a parásitos gastrointestinales) y de valoración de la productividad y adaptación a nuestras condiciones de nuevos biotipos surgidos de la cruce con Merino Dohne. De dicha experiencia, se obtuvo como resultado preliminar, en cuanto a la carne ovina, una producción de canales más pesadas y un mayor calibre de cortes de alto valor.

Por otro lado, se ha intentado generar un sistema de soporte y seguimiento de estas apuestas al mejoramiento genético, a través de programas como el SULAR (Sistema Uniforme de Levantamiento de Registros), que se implementó a partir de diciembre de 2004 por parte del SUL, y mediante el cual se buscó facilitar la recolección de datos de las cabañas que integran los diferentes programas de evaluación genética de diferentes razas en todo el país, permitiendo realizar un seguimiento de la productividad de los animales en términos de reproducción.

Desde luego, que hay mucho por hacer en cuanto a mejora genética y debe verse como un desafío a alcanzar en función del desarrollo del sector. La mejora genética es parte de la “gran maquinaria” del mercado de la carne ovina, donde para que la misma genere los frutos esperados es necesario apostar al rubro y fijar objetivos claros y alcanzables para su crecimiento. En este sentido, debemos hacer referencia a una nota publicada en la revista Lana Noticias del SUL de marzo 2009, donde se comenta la realización del “3er. Seminario sobre Mejoramiento Genético en Ovinos” organizado por el SUL e INIA, en junio de 2008, y que tuvo como objetivo presentar a los diferentes públicos ligados a la producción ovina las técnicas más actualizadas en materia de mejora genética, su incidencia en la producción, los productos y los mercados, así como también ofrecer al participante un ámbito donde analizar en profundidad con técnicos y otros productores, las características que deberán tener los programas a aplicar en función de la visión de futuro de la producción ovina de nuestro país.

La dinámica de dicho seminario se centró en la realización de tres talleres, cada uno orientado a un rubro dentro del sector (producción de lanas finas y superfinas, criadores de razas de doble propósito y criadores de razas carniceras) y permitió concluir, con respecto a la producción de razas doble propósito y carniceras, que:

1. las principales características a mejorar son la prolificidad, la velocidad de crecimiento y la calidad de carne.
2. es necesario implementar en las razas carniceras, un sistema de registros objetivos o evaluaciones genéticas para poder seleccionar a los reproductores superiores.
3. el papel de las asociaciones de criadores debe adaptarse a los nuevos objetivos en cuestiones de mejora genética a través de promover la evaluación genética, las bondades de las razas carniceras como productoras de carne de calidad, la integración con la industria cárnica para lograr la implementación de un sistema de tipificación con precio diferencial, entre otros.

Esto demuestra que la mejora genética, orientada a la producción de carne de calidad, es parte de la estrategia encarada por el sector, y en este sentido contamos con la capacidad técnica como para llevar adelante investigaciones con ese objetivo.

Buena rentabilidad del rubro

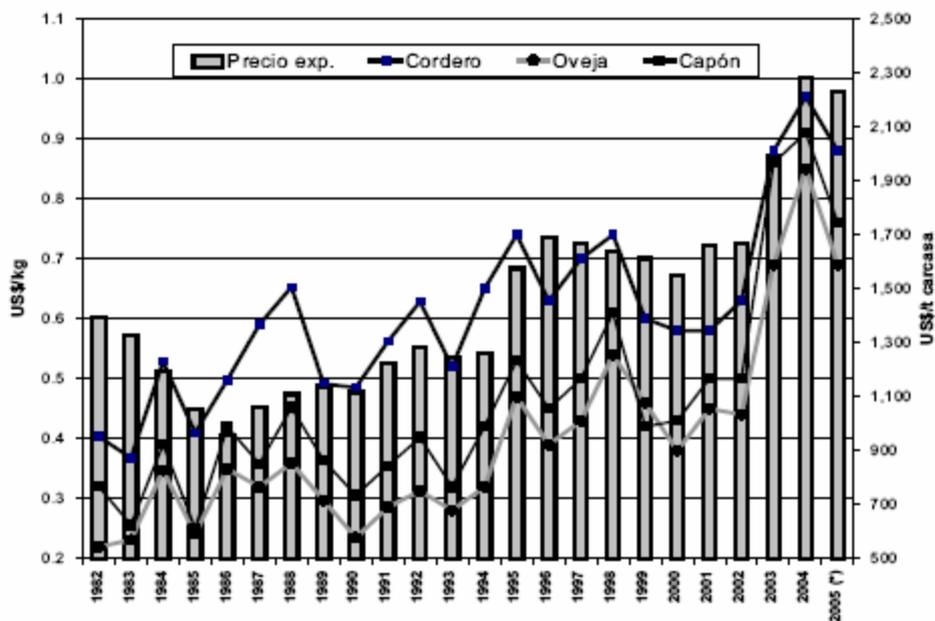
Podemos identificar como una fortaleza del rubro, la rentabilidad presentada por el mismo, particularmente en el último año y en comparación con el vacuno.

Al respecto, es importante aclarar que dicha afirmación surge de la opinión de varios expertos en la materia y no de un análisis de rentabilidad propio, ya que la realización del mismo no forma parte del objetivo de este trabajo, el que recordemos consiste en investigar sobre las posibilidades de desarrollo y expansión del rubro, como medio para diversificar y fortalecer el comercio exterior de nuestro país.

Según el Presidente del SUL, Ing. Agr. Gerardo García Pintos, quien en la entrevista realizada por el periodista Pablo Mestre para el diario “El País”, publicada el pasado 15 de noviembre de 2009, expresó que: “la oveja, cualquiera sea su orientación, suma por carne y lana y la rentabilidad UG/Há está dando más alta que el vacuno”.

Asimismo, dicha opinión se ve reforzada por lo expresado por el Ing. Agr. Carlos Salgado, Jefe de Economía y Difusión del SUL, en la entrevista realizada por el periodista Pablo Antúnez para el diario “El País”, publicada el pasado 31 de enero de 2010. Según la misma “Uruguay tiene grandes oportunidades en el mercado mundial de carne ovina frente a una demanda que no para de crecer y a una menor disminución de la oferta en el mundo. Hoy la oveja está siendo más rentable que la vaca. La carne ovina se valoriza cada vez más y hoy vale unos US\$ 2.989 por tonelada peso carcasa, cuando la tonelada bovina no supera los US\$ 2.566.”

En dicha rentabilidad, es importante resaltar el papel jugado por la evolución del precio de exportación de la carne ovina, el que si bien ha tenido altibajos como producto de diferentes coyunturas internacionales, se ha mantenido, en términos generales, en valores estables y con una tendencia de crecimiento, como puede apreciarse en la siguiente gráfica, extraída del anuario Opya 2006. La misma muestra la evolución de los precios de exportación y al productor desde 1982 hasta 2005. Es importante resaltar que los precios pagados al productor han acompañado la tendencia de los valores de exportación, salvo excepciones producto del exceso o falta de oferta o el efecto arrastre generado por el incremento en los valores de los vacunos que se produjo en 1998.



(*) promedio primeros 10 meses del año
Fuente: en base a INAC

Por otra parte, en el siguiente cuadro podemos apreciar la evolución reciente de los precios entre el año 2008 y el año 2009. En el mismo podemos apreciar que si bien hubo un descenso de precios del año 2009 respecto del 2008, derivado principalmente de la crisis financiera mundial ocurrida a fines del 2008, los mismos han sido superiores a los de años anteriores.

EVOLUCIÓN PRECIOS DE EXPORTACION DE CARNE OVINA (2008-2009)

Fuente: INAC
Extraído de: Boletín semanal INAC de fecha 11.12.09
Unidad: Dólares estadounidenses
Nota: (*) Cifras al 5 de diciembre

	2008	2009(*)
Total Exportaciones (miles de US\$)	65.168,00	72.510,00
Total Exportaciones (tonelada peso canal)	22.590	28.798
Precios (US\$/tonelada peso canal)	2,885	2,518

Es por ello que coincidimos con lo expresado por el Ing. Agr. Adrián Tambler en su trabajo “Producción ovina: análisis y perspectivas” para el anuario 2008 de Opypa, al afirmar que “En términos relativos, comparando con otras carnes, la carne ovina se mantiene como la que mejores precios ha tenido en lo que va del siglo XXI”.

En resumen y según entrevista realizada al Ing. Agr. Carlos Salgado, publicada el pasado 5 de febrero de 2010, en el diario “El Observador”, es de esperar que los mercados internacionales no tengan grandes cambios en el mediano plazo, ya que “en la medida que la demanda siga en gradual recuperación, la escasez de oferta como consecuencia de los bajos stocks en los principales países exportadores no permitirá que los precios caigan.”

Oferta disponible gran parte del año. Plan Cordero Pesado

La zafralidad es una característica de nuestro sistema de producción, sustentada en el uso de los forrajes, las condiciones climáticas y la costumbre de encarnerar en el período del año que permita obtener la producción en primavera, ello tradicionalmente ha repercutido en la fluidez de la oferta del producto ovino (sea lana o carne) disponible para exportación y condicionado la época de colocación de nuestros productos en los mercados internacionales. Esto constituyó, durante mucho tiempo, una debilidad para el rubro que nos interesa, el de la carne ovina, ya que no había una apuesta del sector productor e industrial hacia dicho negocio que permitiera generar las condiciones necesarias de fluidez en el abastecimiento de animales aptos para faena y su posterior colocación en el exterior, debido a que el productor no recibía señales claras de la demanda y la industria temía embarcarse en programas de producción de carne ovina que pudieran desbaratarse cuando los precios de la lana subieran. ⁽²⁾

En 1996 se dio el primer paso para dejar atrás dicha debilidad, a través de lo que puede reconocerse como el primer impulso real que se le dio al sector productor de carne ovina en nuestro país: el Plan Cordero Pesado, el que si bien, en la práctica, no ha alcanzado el objetivo de desestacionalizar totalmente la oferta exportable, ha contribuido a que esta esté disponible gran parte del año.

La idea de dicho plan surgió en un contexto donde el negocio de la lana dejaba ver señales de crisis y en donde, como producto de la enfermedad de la “vaca loca”, los precios internacionales de la carne ovina se mostraban al alza. Por tanto, podemos afirmar, que fue un momento en que se comenzó a ver en la carne ovina un negocio rentable por los principales actores de la cadena

cárnica y el sector productor ovino uruguayo, lo que se intentó transmitir a través de este plan a los productores y a la industria.

Dicho plan tuvo como objetivo principal el potencializar la producción de carne ovina, manteniendo la calidad y el volumen de la producción de lana ⁽³⁾, lo que permite afirmar que la señal que se buscó transmitir es la de la carne ovina como un negocio productivo, pero complementario de la lana.

La implementación del mismo, tomó como base la serie de trabajos de investigación en producción de carne ovina, realizada por el SUL desde principios de los '90, los que tuvieron como objetivo:

- Mejorar la capacidad competitiva del rubro haciendo uso del potencial de los genotipos más difundidos en el país.
- Lograr el máximo beneficio del potencial de producción de carne de dichos genotipos preservando su producción de lana.
- Dar bases para pensar en un abastecimiento continuo y sostenido de carne de cordero y no meramente zafral, atendiendo la reproducción y el crecimiento de las majadas. En otras palabras desestacionalizar la oferta como argumento de interés para la industria.
- Aportar argumentos tendientes a romper el falso antagonismo tradicionalmente planteado entre la producción de lana y de carne ovina.

A través de los mismos se buscó generar un producto de calidad que permitiera el acceso a los mercados internacionales, a través de medidas como: (i) encarnerar tardíamente en otoño, (ii) potenciar el uso estratégico de pasturas, (iii) pariciones tardías que maximicen la prolificidad y la supervivencia de los corderos y (iv) consideración de “corderos” a todos los ovinos diente de leche. Hasta ese momento la carne ovina exportada provenía mayormente de ovejas de descarte y capones, lo cual internacionalmente es reconocido como un producto de menor calidad. ⁽³⁾

En la práctica, la implementación del plan, además de los objetivos ya planteados, buscó integrar al productor y la industria frigorífica, al permitir que a partir de las pariciones de primavera (fines de setiembre y octubre) se generara la posibilidad de producir, con corderos tardíos de un año, corderos tempranos al año siguiente, permitiendo el abastecimiento sostenido de corderos durante gran parte del año (lo que interesaba a la industria frigorífica). En este plano, se volvió imprescindible la creación de un sistema de clasificación y tipificación que tomara como base de clasificación la dentición de leche (ya que se comenzaría a exportar corderos con dientes de leche, lo que hasta el momento eran considerados borregos). ⁽³⁾

En 1996 se dieron a conocer los primeros resultados de las experiencias realizadas con base en dicho plan, las que ya habían comenzado por parte del SUL desde 1993, pero a menor escala.

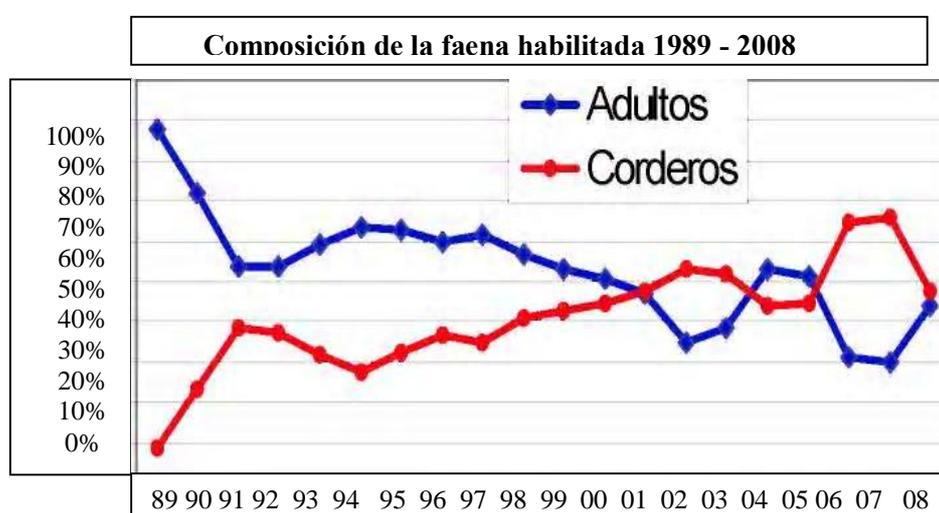
A partir de esas experiencias, se organizó un operativo, en conjunto con el Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, a través de su programa PROVA (Programa de Validación de Alternativas Agropecuarias), el frigorífico San Jacinto (Nirea S.A.) y la Central Lanera Uruguay, en el que participaron 26 productores de distintas regiones del país.

Del mismo se obtuvo una producción de 10.500 “corderos pesados”, con características de mayor calidad a las reses tradicionales, lo que pudo apreciarse en la presencia de carcasas de mayor peso a las tradicionales (16kgs contra 8 a 10kgs) ⁽⁴⁾. Dichas carcasas fueron procesadas de distintas formas en la fase industrial y exportadas a la Unión Europea con marca propia, “Premium Lamb Meat”.

En los años siguientes, la producción de “corderos pesados” se expandió rápidamente a un ámbito productivo de mayores dimensiones, alcanzando una producción de 141 mil corderos en 1997 y 195 mil en 1998, según el informe elaborado por OPYPA en 1999.

Actualmente, a pesar de la caída registrada en el stock ovino, la proporción en la producción y faena de corderos pesados destinados a la exportación ha continuado creciendo, así como el peso de dicha carne en las exportaciones de nuestro país. Así es que actualmente, la faena se compone en mayor medida por corderos, en relación con la proporción de animales adultos faenados.

En la siguiente gráfica podemos visualizar la evolución de la composición de la faena habilitada en las últimas dos décadas.



Fuente: Extraído del Informe elaborado por Integran Consulting para el desarrollo del Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino 2009 – 2015. Agosto 2008

Sin lugar a dudas, hoy por hoy, el Cordero Pesado es nuestra carta de presentación ante los mercados internacionales y una fortaleza que debemos maximizar, canalizando a través de ella los esfuerzos encarados y a encararse en cuanto a mejora genética y la obtención de un producto cárnico de mejor calidad. Lo cual ya ha sido asumido por los diferentes organismos que respaldan al rubro, y en función de ello ya han comenzado a transmitir dicho mensaje al productor, de diferentes formas, como lo son las competencias, concursos y pruebas de comportamiento.

A modo de ejemplo, resaltamos el papel que ha tenido la Prueba de Comportamiento en Invernada de Corderos Tipo SUL, implementada por el SUL a partir del año 2007. Esta prueba tiene como objetivos: (i) demostrar la viabilidad del engorde de todos los corderos que provienen de muy diferente crianza; (ii) destacar el importante margen económico que surge de la actividad de invernada; (iii) provocar la discusión y motivación de los productores, analizando distintas alternativas, nuevas tecnologías y/u orientación de razas ó genotipos a través de la evaluación de la performance en un mismo lugar, de lotes de animales provenientes de distintos criadores. Dicha prueba permite demostrar al productor ovino en la práctica, los beneficios y posibilidades que tiene el cordero pesado, como para que los mismos lo incluyan en el esquema productivo de sus establecimientos ⁽⁵⁾.

Este tipo de emprendimientos son muy importantes en lo que hace al desarrollo del rubro, si buscamos desestacionalizar la cadena cárnica ovina, comprometiendo a todos los actores de la cadena y logrando generar fluidez en la disponibilidad de producto exportable, por ello y en vías de la difusión del rubro se ha incluido como acción a llevar a cabo en el marco del Plan Estratégico Ovino 2009 – 2015, el desarrollo de un programa de promoción del cordero pesado, teniendo en cuenta las particularidades de cada mercado y las posibilidades de diferenciación de nuestra carne ovina.

Productos reconocidos a nivel mundial

Cuando nos referimos al reconocimiento de los productos uruguayos como fortaleza para la comercialización de carne ovina, estamos haciendo hincapié en el papel que juega para este rubro que está creciendo, el exportar productos de alta calidad que satisfacen plenamente las necesidades y exigencias de los mercados internacionales, como pasa con nuestros vinos por ejemplo, o sea el respaldo que da la reputación que ha forjado nuestro país a lo largo de tantos años de apertura económica e intercambio internacional, con la exportación de buenos productos y una conducta comercial ejemplar.

La fortaleza en este aspecto está en la confianza que le genera a un potencial consumidor de carne ovina uruguaya, el haber probado un vino o un churrasco vacuno uruguayo, por ejemplo, y haber quedado satisfecho, ya que ello lo puede motivar a probar más de nuestros productos.

Asimismo es importante recalcar, que el papel que juega nuestro país en el mercado internacional, como el tercer exportador mundial de carne ovina, permite inducir que, más allá de los números, la carne ovina uruguaya es reconocida entre aquellos países que mundialmente participan en la comercialización de carne ovina. Lo cual en los últimos tiempos ha sido acompañado de un trabajo de difusión, de carácter internacional, de nuestras carnes, a través de:

- *Competir internacionalmente con un producto de calidad*, como es el cordero pesado, el que es reconocido como “*Premium Lamb Meat*”.
- *Participar en concursos, ferias y exposiciones internacionales* donde se muestran nuestros productos cárnicos a potenciales compradores. Como por ejemplo las ferias de “*ANUGA*” en Alemania, reconocida como la feria de alimentación más importante a nivel internacional donde se hacen presente los principales actores del mercado internacional de la carne, o la feria “*WORLD FOOD MOSCOW*” en Rusia.
- *El desarrollo e implementación de estrategias de promoción y marketing de las carnes uruguayas en los mercados internacionales*, implementadas por los organismos reguladores. A modo de ejemplo, nos parece importante analizar el aporte realizado por el proyecto denominado “*Evaluación y promoción de la calidad de la carne en base a estándares de calidad de la Unión Europea y en función de los distintos sistemas productivos del Uruguay*”, desarrollado desde el año 2002 e implementado en el 2004 por el INIA en conjunto con el Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria de España (INIA España), la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) y con la coparticipación de INAC, las sociedades de criadores de Hereford y Corriedale. Este fue un proyecto innovador en lo que hace a la difusión de nuestras carnes, realizando importantes aportes científico-técnicos a la cadena cárnica, y sobretodo a sus fases finales, a través del estudio de factores determinantes de la aceptabilidad de los productos cárnicos uruguayos en el mercado europeo.

A nivel de ovinos, el mismo se realizó con animales de raza Corriedale, en las categorías de cordero pesado y cordero liviano, criados en sistemas de producción basados en recría sobre campo natural y engorde sobre pasturas mejoradas.

Dicho proyecto permitió visualizar que nuestra carne ovina contó con un buen grado de aceptación por parte del consumidor europeo, especialmente del Reino Unido (donde prefirieron más el cordero pesado) y España (donde tuvo igual grado de aceptación el cordero pesado como el liviano), como se muestra en el siguiente cuadro.

Porcentaje de consumidores que prefieren cada una de las muestras de carne ovina probadas según su puntuación de aceptabilidad global

País origen	Producto	Maduración	Aceptabilidad		
			Alemania	España	Reino Unido
Uruguay	Liviano	20 días	15,8%	20,9%	11,8%
	Pesado	20 días	14,7%	26,4%	27,3%
Alemania		7 días	47,9%		
		20 días	21,6%		
España		7 días		32,4%	
		20 días		20,3%	
Reino Unido		7 días			17,7%
		20 días			43,3%
Total			100%	100%	100%
Preferencia de carne ovina uruguaya con respecto al país de origen			30,5%	47,3%	39,1%

Fuente: Datos extraídos de la Revista INIA, N° 1, Noviembre 2004

Con respecto a la valoración que hicieron los consumidores europeos de nuestra carne, esta fue altamente satisfactoria, ya que de una escala del 1 al 8, las calificaciones rondaron la franja del 5 al 8. En el siguiente cuadro puede apreciarse en porcentajes dicha valoración.

Porcentaje de valoración positiva de los productos ovinos uruguayos por parte de los consumidores de distintos países

País origen	Producto	Alemania	España	Reino Unido
Uruguay	Liviano	85,5%	87,0%	68,0%
	Pesado	89,0%	74,0%	91,0%

Fuente: Datos extraídos de la Revista INIA, N° 1, Noviembre 2004

Sin lugar a dudas, la información lograda en el marco de dicho proyecto, permitió visualizar nuevas posibilidades de estrategias de promoción y marketing de nuestras carnes, resaltando los atributos reconocidos y valorados científicamente que permiten ganar la confianza de un consumidor exigente, conduciendo a la diferenciación y agregado de valor del producto, además de darnos a conocer en dichos mercados.

En este mismo sentido es importante resaltar que el reconocimiento internacional de un producto, no solo es generado por su calidad, o las estrategias de promoción llevadas a cabo, sino que también influye ampliamente la conducta de quien lo provee, en tanto que, más que proveer un producto, se está proveyendo un servicio. Así es que en los últimos años nuestro país ha comenzado a forjar una buena reputación a nivel internacional como exportador de carne ovina,

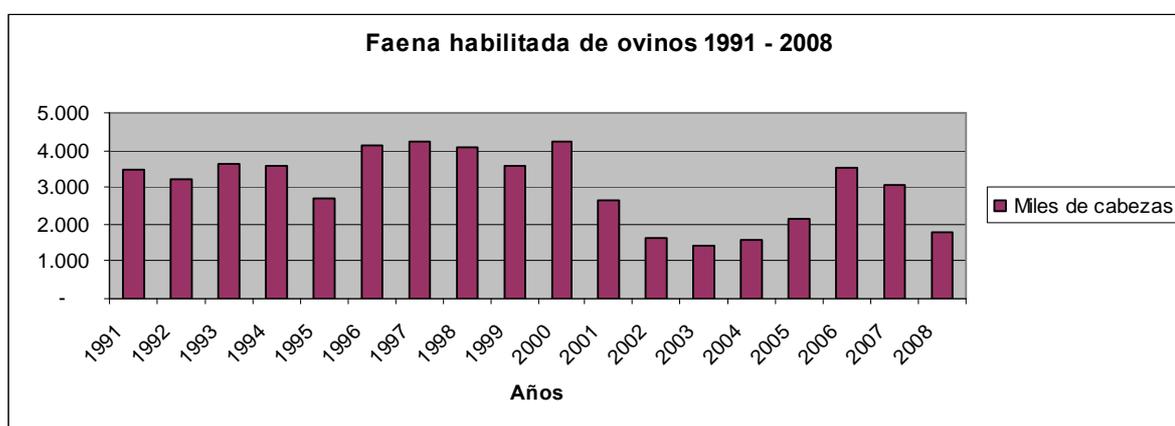
caracterizándose por la seriedad y el cumplimiento, lo que puede verse, por ejemplo, en el cumplimiento de las cuotas de acceso de dicho producto a la Unión Europea, donde la evolución del cumplimiento de dicha cuota ha ido en ascenso, en comparación con países exportadores de la región, como es Argentina por ejemplo, quien a fines de la década del '80 comenzó a utilizar cada vez una menor parte de la cuota que la Unión Europea le concedió. (Ver Cuadro 1, Anexo III).

También es importante resaltar el reconocimiento que posee nuestro país en la región en cuanto a las técnicas de producción de carne ovina de calidad, donde se nos considera un referente. Así lo demuestran las visitas realizadas por delegaciones de productores y técnicos de la región, interesados en conocer la producción de carne ovina uruguaya, realizadas en el segundo semestre del año 2008, donde nos visitaron dos delegaciones de Brasil (específicamente del estado de Minas Gerais) y una de Chile, y que permitieron remarcar el papel que juega nuestro país en lo que hace a la carne ovina. Sin embargo, y más allá de la región, es necesario tener presente que los mercados internacionales de referencia (Unión Europea y Estados Unidos) exigen cada vez más de esas técnicas aplicadas a la producción, buscando que el producto que adquieren le de todas las garantías de un producto certificado. Lo cual pone una nueva meta a nuestro país, en cuanto a reafirmar su reconocimiento internacional, ya que lo desafía a buscar la certificación del producto desde los propios procesos de producción y es allí donde puede encontrar una diferenciación en el producto, que le permita destacarse.

DEBILIDADES

Caída de la oferta de carne ovina

Identificamos a la caída de la oferta de carne ovina como una debilidad del rubro, en tanto que las existencias ovinas han sufrido en la última década una drástica caída, pasando de los 25 millones de cabezas entre 1990 y 1992 a 10 millones en el año 2008, lo cual también se reflejó en una disminución de la faena ovina, sobretodo a partir del 2000 ⁽⁶⁾, como puede apreciarse en la siguiente gráfica.



Base: Cuadro N° 2. Ver Anexo III.

Sin embargo, según el Informe Semestral de Producción Ovina, elaborado por OPYPA, por el semestre cerrado a junio 2009, se dieron a conocer datos que confirman que es de esperar que para el cierre del año 2009, el stock ovino continúe bajando (según estimaciones las existencias al 2009 cerrarían en 8.824 millones de cabezas, un 6% por debajo que el año 2008). Parte de esta

disminución puede ser explicada en el aumento de la faena ovina, que a los efectos de este trabajo, refleja la oferta de carne ovina disponible.

En este sentido, es importante resaltar que durante el año 2008 la faena ovina se incrementó un 7%, y en el primer semestre del año 2009 se registró un incremento del 10% en relación al primer semestre del año anterior.⁽⁷⁾

Estos datos son alentadores, en la medida que reflejen la superación de las causas que provocaron los altibajos sufridos en la oferta durante las últimas dos décadas. En este apartado trataremos de identificar algunas de esas causas, por considerar que lograr que esos datos se transformen en una tendencia que asegure un crecimiento sostenido de la oferta en el mediano plazo, implica no solo apuntar a identificar problemas, sino también fortalecer los puntos claves del rubro valiéndonos de nuestras fortalezas.

Algunas de las causas que pudimos identificar son:

- a. *La baja en la rentabilidad del rubro lana*, frente a otros rubros de producción. Lo que tiene raíces en que el sector ovino uruguayo históricamente ha producido lana y carne, en ese orden de prioridad.
La lana ha sido el sostén del rubro tradicionalmente, lo cual generó una dependencia económica por parte del productor, ya que gran parte de sus ingresos dependen de la venta anual de lana. En esta condición nuestro país ha visto como en los últimos tiempos a nivel internacional los precios de dicha fibra no han dejado de caer, producto, entre otras cosas, de que mundialmente las cadenas textiles han ido incursionando en el uso de otros tipos de fibras, así como también el efecto de la caída del tipo de cambio real. En esta realidad, donde la producción de lana se vuelve cada vez menos rentable, el descreimiento en el sector condujo a que algunos productores opten por reducir o liquidar sus majadas, apostando al vacuno o a la agricultura.
- b. *La idiosincrasia del productor ovino uruguayo*, quien históricamente ha visto a la carne ovina como un subproducto de la lana, generando que recurra a la misma ante la caída de sus ingresos por la baja rentabilidad de la venta de lana, y no logrando visualizarla como una oportunidad de negocio.
- c. *El éxodo rural* que en los últimos años se ha intensificado, provocando un despoblamiento acelerado de la campaña, sobretodo de jóvenes.
- d. *Baja productividad animal*, lo cual también es reflejo de la tradición lanera, ya que las principales razas que se crían en nuestro país no se caracterizan por su alto índice de prolificidad y señalada, lo cual favorece al no crecimiento del stock.

Una vez identificadas las causas del problema, la pregunta inmediata que nos planteamos es ¿Cómo atacar dichas causas con el objetivo de aumentar la oferta de carne ovina?

Esta es una debilidad que a nuestro entender sería muy difícil de revertir en el corto plazo, ya que promover un crecimiento en el stock, conjuntamente con un crecimiento en la faena, implica activar y articular “la maquinaria” del rubro, ya que no es posible aumentar la faena si, por ejemplo, no tenemos donde colocar la producción de carne ovina. Sin embargo, ello no es obstáculo para que se trabaje en mejorar los cimientos del rubro para que una vez consolidados sea más fácil y natural el aumento de la producción. En este sentido consideramos necesario:

- *mejorar la capacidad empresarial del productor*, lo que a nuestro entender implica darle señales claras al productor de las perspectivas del rubro de la carne ovina e impulsarlo a

incursionar en el mismo. Con ello estaríamos tratando de frenar el éxodo rural, al darle al productor herramientas para poder hacer rentable su vida en el campo. Por otro lado, también implicaría la implementación de nuevos instrumentos de financiamiento que permitan la inversión en mejoramiento, forrajes y capacitación del sector;

- *mayor difusión de tecnologías*, promoviendo el mejoramiento genético de las reses a través de cruzamientos con razas más prolíferas y con mayor calidad de carne;
- *mejorar la base forrajera*, invirtiendo en mayor cantidad de pasturas mejoradas para lograr reses más homogéneas en cuanto a peso y conformación;
- *capacitar la mano de obra* como forma de lograr más eficiencia en el manejo de la producción;
- *promover mayor coordinación a lo largo de toda la cadena cárnica ovina* dándole una mayor sustentabilidad al rubro.

Competencia por forrajes disponibles

Como ya hemos expuesto anteriormente en este trabajo, es una realidad la valoración actual del rubro ovino como un complemento del bovino. Eso hace que casi ningún productor se dedique exclusivamente a la producción ovina, sino que la alterne con la cría de vacunos. Esta situación, sumada a que históricamente el campo natural a sido la fuente de alimentos de nuestra producción ganadera y de que en la convivencia entre ovinos y vacunos, los ovinos han sido relegados a aquellos campos de menor abundancia de pastos, hacen que en épocas como las actuales, donde los fenómenos climáticos como la sequía se han vuelto moneda común, exista una competencia real por el forraje disponible, sobretodo en invierno y verano, donde la escasez de forrajes afecta tanto la cantidad, como la calidad del mismo.

En esa competencia, claramente encontramos una debilidad para el rubro de la carne ovina, ya que la escasez de forrajes redundando en animales más flacos, que llegan a la fase industrial con problemas de heterogeneidad en tamaño de las canales, quitándole calidad al producto y generando un menor ingreso por kilo, tanto al productor como a la industria.

Según la primera auditoria realizada a la cadena cárnica ovina (2003), la baja producción de forrajes es producto de: (i) la falta de leguminosas de calidad, (ii) la falla en la presupuestación forrajera producto de la variabilidad climática y los altos costos de los verdeos anuales.

Sin embargo, en los últimos años, a pesar de los altos costos y de que el objetivo principal generalmente ha sido el engorde de los vacunos mantenidos en el predio, los productores han comenzado a invertir en pasturas mejoradas (praderas artificiales, verdeos anuales, siembras en el tapiz natural con técnicas de cobertura, entre otros) donde se está dando cabida al ovino, lo que a nuestro entender es producto, no solo de la escasez de forrajes, sino también de la revalorización que los productores está haciendo del sector ovino, sobretodo a partir del programa Cordero Pesado.

Sin duda que a nivel general de las explotaciones pecuarias del país, el área de pasturas artificiales aún es reducida para lograr el objetivo de aumentar la disponibilidad de forrajes, pero ante esta situación los productores, en conjunto con diferentes organismos, han comenzado a desarrollar estrategias para el más eficiente uso de los forrajes disponibles, basadas en la planificación.

Ejemplo de ello son los planes denominados “*Pasturas de utilización estratégica*” que apuntan al uso estratégico de pasturas, a través de racionalizar el uso de pasturas naturales a través de mejor

y mayor división en potreros, adecuando mediante decisiones de manejo las necesidades del ganado a la oferta forrajera y aplicando sistemas de pastoreo que permitan utilizar en forma más eficiente el forraje. Asimismo, a la hora de llevar a cabo dichos planes se han implementado herramientas como es el pastoreo controlado invernal para la producción de Corderos Pesados Tipo SUL, que consiste en el pastoreo controlado por tiempo de acceso (horas por día) a pasturas mejoradas durante el otoño-invierno y luego pastoreos permanente en la primavera, lo que permite maximizar el uso del forraje de calidad. En este tipo de pastoreo, la carga a utilizar y las horas de pastoreo diario están determinadas por el tipo de pastura y el estado de la misma, la disponibilidad de forraje inicial y crecimiento previsto del mismo y la ganancia de peso media diaria objetivo de los animales.

Es evidente que el camino de la planificación es un buen comienzo para mejorar la disponibilidad de forrajes, pero es solo el principio. Superar esta debilidad implica también una mayor inversión en pasturas.

Desintegración entre las diferentes fases de la cadena de valor

Como en todo mercado, para que la maquinaria de la comercialización de la carne ovina funcione y se logre el objetivo de satisfacer plenamente las necesidades de la demanda es necesario que el conjunto de actores que participan en las diferentes fases de la cadena de valor del producto (productiva, industrial y comercial) colaboren integradamente haciendo posible la comercialización.

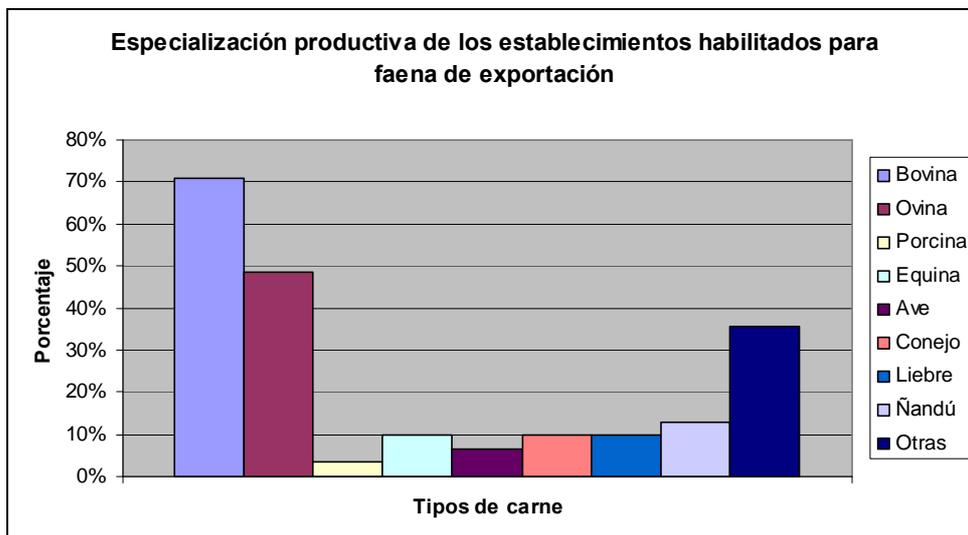
Si analizamos los resultados de las auditorias realizadas a la cadena cárnica (2003 y 2007 - 2008), podemos inferir que la integración en la cadena cárnica ovina es una de las grandes carencias del rubro. Así, en el informe elaborado por la auditoria realizada en el año 2003, se plantea como problema la desintegración existente entre la fase productiva e industrial de la cadena, reflejada en: (i) la falta de transparencia en la relación comercial entre el productor y el frigorífico, donde la mayor parte de la ganancia en las pocas operaciones registradas eran retenidas en la industria, (ii) baja relación entre la calidad y el precio de los animales, producto de una aplicación irregular del Sistema de Tipificación y Clasificación aprobado desde el año 1996, (iii) condiciones comerciales inadecuadas en cuanto a plazos, precios base e incentivos por remisión temprana de animales, lo que no aporta transparencia a la comercialización, ni permitía percibir señales claras, por parte de los diferentes actores de la cadena, en cuanto a las perspectivas del negocio, (iv) escasa promoción o “marketing” de la carne ovina por parte de los frigoríficos en el exterior, lo cual reducía las oportunidades de abrir nuevos mercados que le den fluidez a la comercialización, (v) tecnología inadecuada para el procesamiento de la carne ovina, producto de que la tecnología disponible estaba orientada esencialmente para procesar carne vacuna, sobretudo en cuanto a las instalaciones de desosado y cámaras de frío.

Es importante resaltar que varios de dichos problemas también estuvieron presentes en los resultados presentados por la auditoria realizada en el año 2007 - 2008, y en el informe elaborado para la presentación del Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009 – 2015), en diciembre 2008, lo cual deja en evidencia que la desintegración entre productores y frigoríficos continúa siendo una debilidad para el rubro. Gran parte de dicho problema, a nuestro entender, deriva del incipiente desarrollo que ha tenido el negocio de la carne ovina, en el sentido de que no todos los actores de la cadena han logrado percibir la oportunidad de negocio que allí existe, y el potencial que posee nuestro país como exportador de carne ovina, derivando en que no se haya generado aún una

conciencia de cadena productiva, donde todos los actores persigan un objetivo común y apuesten a alcanzarlo.

Si buscamos más evidencias de dicha desintegración encontramos que de los 31 establecimientos habilitados para faena de exportación, según la lista de empresas exportadoras publicada por INAC a noviembre de 2009, solo un 48% de los mismos realizan faena de ovinos, no habiendo ninguna empresa que se dedique exclusivamente a la comercialización de carne ovina.

En la siguiente gráfica, podemos apreciar la especialización productiva de los diferentes establecimientos frigoríficos habilitados para faena de exportación.



Base: Cuadro N° 3. Ver Anexo III.

Esto, a nuestro entender, nos muestra dos aspectos que caracterizan negativamente al negocio de la carne ovina:

1. Por un lado, el papel secundario que ocupa aún la carne ovina en la industria cárnica uruguaya, como diversificador de riesgos ante los altibajos sufridos en el precio de la carne vacuna, ya que de 15 empresas que faenan carne ovina, 9 de ellas (60%) se dedican exclusivamente a la faena de carne vacuna y ovina (Ver Cuadro N° 3, Anexo III).
2. Por otro lado, y en parte derivado del punto 1, el insuficiente desarrollo del rubro de la carne ovina, ya que no han surgido empresas que se dediquen en forma exclusiva a la comercialización de dicho producto. Lo que en cierta manera es comprensible, ya que aún no se dan condiciones estables de sostenibilidad de mercado (al no existir una demanda constante, entre otros) que justifiquen la inversión.

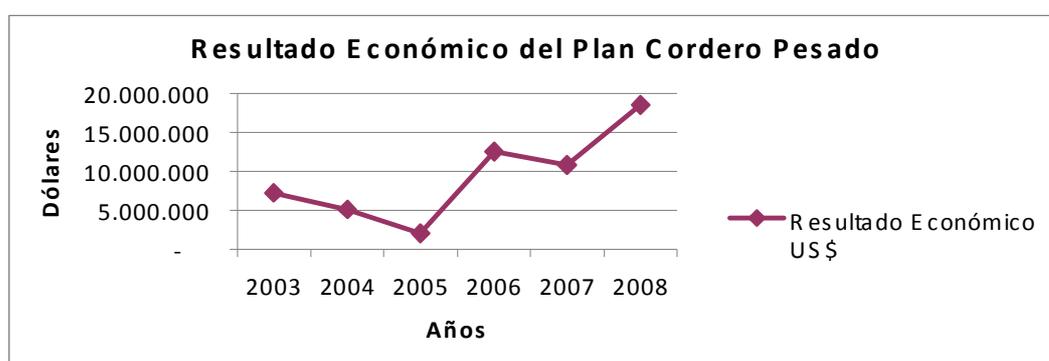
Esta es una debilidad que consideramos sería necesario revertir en el corto plazo, con el objetivo de generar la sinergia que permita definir objetivos compartidos entre los diferentes actores de la cadena, principalmente entre productores e industria, y los conduzca a trabajar integradamente para el desarrollo del negocio de la carne ovina. Sin embargo, y siendo realistas, lograr dicho efecto en el corto plazo es muy difícil, ya que implica generar una “conciencia colectiva” que apueste al rubro en forma integrada, es por ello que consideramos que los principales desafíos que se presentan actualmente son:

- *Promover por parte de los organismos públicos y privados relacionados al rubro una mayor comunicación entre los actores de la cadena, a través del desarrollo de planes de difusión y comunicación de la importancia del rubro de la carne ovina, que apunten a promover una conciencia de integración y coordinación a lo largo de la cadena (principalmente entre productores, industriales de la carne y operadores de mercado) con el objetivo de aprovechar la oportunidad de negocio que presenta la carne ovina para nuestro país.*
- *Reglamentar la participación de la industria cárnica en el negocio de la carne ovina (como se implementó para el rubro bovino), con el objetivo de fomentar la seguridad en la comercialización del producto y promover una distribución de los beneficios a lo largo de toda la cadena. En este sentido consideramos importante implementar la aplicación de un Sistema de Tipificación y Clasificación oficial de aplicación obligatoria por parte de la industria y de esquemas de bonificación/castigo a los productores con el fin de transmitirles señales claras del tipo de producto buscado y orientar el comportamiento de la faena hacia una mayor desestacionalización.*
- *Promover mayor participación de la industria y operadores de mercado en la promoción de la carne ovina a nivel internacional, como medio para captar nueva demanda. En este sentido, consideramos importante:*
 - (a) *el desarrollo de planes de mejoramiento de la presentación del producto, a través de crear nuevos cortes, desarrollar recetarios que permitan apreciar las bondades de la carne ovina uruguaya en cuanto a rendimiento, sabor, color, entre otros.*
 - (b) *participar en ferias internacionales que permitan dar a conocer nuestro producto y las nuevas presentaciones del mismo.*
 - (c) *realización de estudios de mercado que permitan visualizar a potenciales nuevos compradores.*
 - (d) *el desarrollo de estrategias de negociación con carácter agresivo para lograr apertura de mercados, sobretodo de carne con hueso, que deja mayor margen de rentabilidad a toda la cadena.*
- *Adaptar la tecnología disponible en la industria frigorífica para el procesamiento de la carne ovina, con el objetivo de reducir las pérdidas generadas en la fase industrial por el uso de tecnología destinada al procesamiento de carne vacuna, elaborando productos de buena calidad desde el principio de la cadena. En este sentido, ya han comenzado a observarse los primeros progresos, como es el caso de la inversión realizada por el Frigorífico Tacuarembó/Marfrig, en la remodelación de la playa de faena e instalaciones de desosado de su planta del departamento de San José, a comienzos del año 2009.*

Insuficiencia en el desarrollo e implantación de estrategias formales de corto y mediano plazo para el desarrollo del sector productor y exportador de carne ovina

La planificación estratégica para el desarrollo del rubro de la carne ovina es un aspecto que se ha comenzado a implementar formalmente en las últimas décadas, como medio para mejorar la rentabilidad del sector productor ovino, el que históricamente se ha especializado en la producción de lana. Así, por ejemplo, tenemos el desarrollo del Plan Cordero Pesado en 1996 y del Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino 2009 - 2015, presentado en diciembre de 2008. En el caso del Cordero Pesado, fue un plan que buscó generar crecimiento y continuidad en la producción de carne ovina a lo largo del año, evitando que dicha producción se contraponga a la

lana, ya que desde siempre, se ha visto a la lana y la carne ovina como dos productos “antagónicos”⁽⁸⁾, permitiendo visualizar el impacto real generado en la *producción*, a través de un cambio en la composición del stock (ha crecido la proporción de categorías jóvenes), y en la *faena*, ya que la nueva calidad de carne generada por el Cordero Pesado tuvo buena aceptación entre la demanda, permitiendo una mayor exportación. Si asociamos dicho impacto a que la evolución de los precios de la carne ovina han sido estables, es posible identificar un impacto económico real sobre el rubro. A modo de ejemplo, en la siguiente gráfica puede observarse la evolución del resultado económico de dicho plan sobre la invernada de corderos durante los últimos seis años.



Base: Cuadro N° 4. Ver Anexo III.

Por su parte el Plan Estratégico 2009 - 2015 apuesta a la participación conjunta de los actores del sector, para “hacer del sector ovino uruguayo un rubro altamente competitivo, con una sólida cohesión de sus cadenas de valor, inclusivo, comprometido con el bienestar de sus agentes, la calidad de sus productos y la eficiencia de sus procesos”⁽⁹⁾, en un plazo de 7 años (largo plazo), a través del desarrollo de diferentes programas enfocados en puntos considerados neurálgicos para el desarrollo de los rubros lana y carne.

Si analizamos conjuntamente los objetivos descritos de ambos planes, podemos identificar dos aspectos comunes. Por un lado, que se apuesta a la carne sin perder de vista a la lana, lo cual es lógico por la larga tradición lanera que posee nuestro país, y por otro, los plazos esperados para visualizar el impacto real del cumplimiento de los objetivos. En este último punto nos gustaría detenernos, ya que, a nuestro entender, esta segunda característica común representa otra de las debilidades que posee el rubro actualmente, que es la carencia de una planificación estratégica definida para el corto y mediano plazo, que permita obtener datos que faciliten la toma de decisiones eficientes por parte de los distintos actores de la cadena, sin perder de vista la coyuntura internacional en la cual estamos inmersos y que condiciona en gran medida el éxito de nuestros negocios con el exterior.

Con ello, hacemos referencia al desarrollo de programas que se focalicen en resolver problemas puntuales de la cadena de valor de la carne ovina, y que puedan ser considerados objetivos intermedios en el desarrollo de los planes a largo plazo, generadores de bases firmes para alcanzar los objetivos de largo plazo y un verdadero despegue para el rubro.

En este sentido, teniendo en cuenta las demás debilidades que hemos planteado y la necesidad de establecer prioridades o definir puntos neurálgicos a atender (en función del impacto que generarían), consideramos como alguno de los posibles “objetivos intermedios” a alcanzar:

- **Implantación de un Sistema Oficial de Tipificación y Clasificación de Carne Ovina**

En julio de 1996 se aprobó por parte de la Dirección de Control de Calidad de INAC, el protocolo de nuestro primer Sistema Oficial de Clasificación y Tipificación de Carnes Ovinas de aplicación no obligatoria, con el objetivo de generar una herramienta básica para las diferentes fases del sistema productivo para lograr un producto (carne ovina) capaz de ser aceptada en los mercados internacionales. Según la guía de Cordero Pesado tipo SUL, dicho sistema “busca definir la calidad del producto haciendo que todos hablemos el mismo idioma al referirnos a la misma cosa y que los productos en cuestión sean homogéneos con el objeto de poder contrastar precios, rendimiento, calidad y presentaciones comerciales.”⁽¹⁰⁾

Este aspecto, si tenemos en cuenta que Uruguay ocupa el lugar de tercer exportador mundial de carne ovina y que la demanda de dicha carne a nivel mundial tiene proyecciones de crecimiento, pone en desventaja a los actores de toda la cadena cárnica ovina frente al resto de la oferta internacional, ya que:

- (a) no llegan al productor señales claras de cuales son las necesidades de los mercados internacionales, lo que condiciona las características de la producción de carne ovina.
- (b) gran parte de la industria frigorífica no aplica el protocolo según todas sus especificaciones. Es común el desarrollo de un sistema de tipificación y clasificación propio, basado en criterios de clasificación subjetivos.
- (c) se produce carne ovina de diferentes calidades, pero esa diferencia de calidad no se ve reflejada en los precios que llegan al productor.

Dicha desventaja fue resaltada como problema de carácter prioritario en las auditorias realizadas a la cadena cárnica ovina en 2003 y 2007 - 2008.

Es por ello que, desde nuestra perspectiva, sería conveniente para el desarrollo del rubro, el desarrollo de un nuevo Sistema de Tipificación y Clasificación de Carne Ovina con carácter oficial y obligatorio, desarrollado sobre bases de aplicación objetivas, permitiendo llevar al precio un sistema de premio-castigo a la calidad del producto, logrando enviar señales claras al productor respecto de las características que el mercado exige de la carne ovina y conduciendo a la toma de decisiones eficientes en ese sentido.

- **Promover estrategias agresivas de diferenciación del producto carne ovina**

Mas allá de la necesidad de incrementar la productividad y calidad de la carne ovina exportada por nuestro país, a través de la especialización de la producción, es importante tener en cuenta que otras alternativas de diferenciación existen para lograr satisfacer plenamente a los mercados que actualmente cubrimos y penetrar en nuevos mercados, con el objetivo de sumar valor, ya no solo al producto ofrecido, sino al servicio de venta de dicho producto.

Teniendo en cuenta que los mercados demandantes de carne ovina en el mundo son mercados de alto poder adquisitivo, que poseen la capacidad de reflejar en el precio pagado no solo la calidad del producto que consumen, sino también el servicio asociado, podemos

inducir que esa demanda no ve en la carne ovina uruguaya, aún, una suficiente diferenciación, ya que a pesar de que nuestra producción de carne ovina se exporta toda, lo hace a menores precios a los de Nueva Zelanda o Australia y con una fluidez irregular.

En la búsqueda de esa diferenciación consideramos relevante el implementar programas de seguimiento de la producción exportada, que permitan obtener un feedback de parte de la demanda, con el objetivo de canalizar sus preferencias y orientar esfuerzos hacia la generación de un producto diferenciado, no solo en cuanto a calidad, sino también en cuanto a plazos de entrega, presentación del producto, entre otros.

- **Actualización de objetivos del Plan Cordero Pesado**

Según el “Primer Foro Internacional sobre la Carne Ovina, para los Productores y la Industria” celebrado en Bruselas el pasado mes de octubre de 2009, los consumidores mundiales de carne ovina están preocupados en que se produzcan reses más pesadas y más magras, que aporten una carne saludable y versátil ⁽¹¹⁾, dicha reflexión plantea un desafío para el rubro en nuestro país, ya que actualmente nuestro “producto estrella” es el Cordero Pesado, que se caracteriza por carcasas pesadas siendo la grasa uno de los aspectos a mejorar con miras a la expansión futura del negocio de la carne ovina.

En este sentido, consideramos relevante la readaptación de los objetivos del Plan Cordero Pesado, para que sin perder su esencia, abra las puertas al desarrollo de nuevos genotipos que permitan en un mediano y largo plazo reponer el stock ovino con animales cuyas características satisfagan plenamente las necesidades de la demanda internacional, tanto en cuanto a carne ovina, como también a nivel de lanas, permitiendo aprovechar, con mejores condiciones, las oportunidades de comercialización que el mercado presenta. Esto no quiere decir que actualmente no se este trabajando en el cruzamiento de razas con el objetivo de generar nuevos genotipos que den lugar a ventajas tanto para el negocio de la carne ovina, como el rubro lanero, al contrario, no han dejado de concentrarse esfuerzos en este sentido (ejemplos claros son los programas impulsados por el INIA). Sin embargo, formalizar la apertura hacia la búsqueda de un ovino con mayor valor agregado desde el inicio de las distintas cadenas de valor (carne y lana), donde se convoque tanto a grandes como pequeños productores con el fin último de enfocar esfuerzos hacia el desarrollo del sector ovino en general y con base en la especialización, es un camino a emprender.

- **Implementación de un Sistemas de Trazabilidad específico en ovinos**

Es importante tener en cuenta que una de las características que ha venido remarcándose durante los últimos años en la demanda de carne ovina a nivel mundial, que recordemos se compone en gran medida por consumidores de alto poder adquisitivo, es la priorización cada vez mayor de factores no económicos y la exigencia de calidad en el producto que consume.

Según el Instituto Plan Agropecuario, los principales factores no económicos tenidos en cuenta por el consumidor son ⁽¹²⁾:

- Que el producto sea identificable desde su origen
- Que sea diferenciable con respecto a productos alternativos
- Que sea seguro en términos de salud

- Que sea saludable en términos alimenticios
- Que sea conveniente en términos de comodidad y simplicidad para su preparación

Por lo que la trazabilidad, que según Gary Smith de la Universidad de Colorado, es la habilidad para identificar el origen de un animal o de sus productos, tan lejos en la secuencia de producción como sea necesario, de acuerdo al fin con que haya sido desarrollada, se vuelve, a nuestro entender, una vía para garantizar la calidad de nuestro producto, ayudando a fortalecer la imagen de la carne ovina uruguaya y la preferencia de la demanda.

La trazabilidad es un término relativamente nuevo, que surgió, como planteábamos al comienzo de este apartado, como consecuencia de los cambios que han venido dándose en los gustos de los consumidores desde hace aproximadamente unos treinta años y por otro lado por los problemas causados por enfermedades animales como la “Vaca Loca”, que afectó a Europa desde su aparición en 1986, trayendo consigo la exigencia, por parte de la demanda, de productos “seguros” que tuvieran un respaldo de certificación respecto de su origen y de su forma de producción.

En este sentido, la trazabilidad puede ser considerada una herramienta fundamental para lograr la diferenciación de nuestra carne ovina, y que según se planteó en el Primer Foro Internacional sobre la Carne Ovina, celebrado en Bruselas, el pasado 8 de octubre de 2009, puede o va a comenzar a ser un requisito exigido por la demanda internacional, específicamente por la Unión Europea, quien planteó oficialmente en dicho foro su intención de exigir la certificación de calidad de aquella carne comprada a países extra-comunitarios (es importante resaltar que la Unión Europea exige ya, a los países intracomunitarios, la certificación de calidad de la carne ovina comercializada dentro del bloque, lo cual motivó a extender dicha medida a terceros países a modo de proteger su mercado interno), siendo una medida que comenzaría a regir a partir del año 2010.

Esta es una resolución que afecta directamente a nuestro país, primero, porque la Unión Europea es el principal destino de las exportaciones de carne ovina, y segundo, porque no se han especificado las características que deberá tener la certificación que estará exigiendo dicho mercado, lo cual condiciona en el corto plazo la implementación de un sistema de trazabilidad acorde a dichas exigencias (recordemos que existen diferentes tipos de sistemas de trazabilidad dependiendo del objetivo buscado, que puede ser la sanidad, el control de la propiedad, el comportamiento de los animales, la genética, entre otros). Sin embargo, a nuestro entender, para un país como Uruguay que busca crecer como exportador de carne ovina, la necesidad de implementar un sistema de trazabilidad en ovinos, va más allá de cumplir con las exigencias de su principal mercado comprador, debería ser visto como un nuevo argumento de venta para su producto, ya que como lo remarca el Ing. Agr. Hugo Durán, miembro del Instituto Plan Agropecuario, de la primer forma muy difícilmente se incorpore valor al producto, mientras que de la segunda forma si lo puede hacer ⁽¹³⁾.

La tendencia mundial está orientada a lograr sistemas de trazabilidad basados en la identificación electrónica individual de los animales, tanto en vacunos, como ovinos y caprinos, con el objetivo de recabar datos desde que el animal nace hasta que es enviado al frigorífico. En este sentido, la referencia es la Unión Europea, ya que es el mercado que más especialización ha logrado en cuanto a trazabilidad a partir de los problemas sufridos con la Vaca Loca . Con respecto al ovino, la primera reglamentación aprobada por la Unión

Europea en cuanto a identificación y registro de animales, surgió en el año 1992, pero los casos de fiebre aftosa ocurridos en el año 2001 evidenciaron las carencias del sistema implementado, lo que llevó a que en el año 2003 se legislara nuevamente, aprobándose un Sistema de Identificación y Registro Específico para ovinos y caprinos, que estableciera una mayor regulación, más estricta y específica, del rubro ovino y caprino, con el objetivo último de implantar la identificación electrónica de todos los animales, a través de implementar el mismo en forma opcional, durante un período transitorio, y luego exigir su obligatoriedad, lo que se dio a partir del 1° de enero de 2008. De ese tiempo a esta parte se han realizado “ajustes” a dicho sistema en 2006, 2007 y 2009 con el fin de adaptarlo a los nuevos contextos comunitarios.

Al momento de analizar la evolución de esta tendencia y el papel de Uruguay en ella, no podemos perder de vista que los recursos de los que disponen los países en desarrollo son menores a los de un bloque económico, como lo es la Unión Europea, lo que exige un mayor esfuerzo, no solo en términos económicos, sino también de integración entre los diferentes actores que participan en el sector, lo cual a nuestro criterio ha llevado a rezagar a los países en el avance hacia sistemas de trazabilidad más exactos.

A todo esto, es importante resaltar que nuestro país no es ajeno a la trazabilidad. Desde 1973 se maneja un sistema de trazabilidad de semovientes (vacunos, ovinos, equinos, suinos, caprinos y frutos del país), que fue implementado bajo el control del MGAP, a través de DICOSE (División de Contralor de Semovientes). Dicho sistema tiene un enfoque relacionado, especialmente, con el control de la propiedad de los animales, aunque también recaba datos de carácter sanitario.

En todo sistema de trazabilidad un aspecto muy importante es el sistema de identificación del ganado en el que se basa, que en el caso de DICOSE, si bien en los últimos años a hecho progresos hacia la individualización animal, es el sistema permanente de marca a fuego sin individualización, que como todo sistema práctico posee ventajas, como son su bajo costo, la facilidad con que puede identificarse el animal y el arraigo existente en la sociedad uruguaya o la costumbre de uso de este sistema, pero también posee desventajas como son las alteraciones que se pueden generar en el cuero del animal, el sufrimiento del mismo al momento de realizar la identificación y la existencias de contramarcas (cuando un animal es vendido varias veces posee las marcas de todos sus propietarios, por lo que puede llegar a ser difícil o confuso distinguir la identificación correcta del mismo). En el año 2003, se incorporó a dicho sistema, de manera opcional, la identificación individual con caravana de los animales y el control de sanidad de los mismos con destino a frigorífico, pero con aplicación en vacunos, a través del SNIG (Sistema Nacional de Información Ganadera).

Desde nuestra perspectiva, el cumplimiento de objetivos intermedios, permitirían el desarrollo de un mayor ámbito de regulación del rubro, formalizando en el corto y mediano plazo la intención de todos los actores del rubro en la búsqueda de desarrollo del negocio de la carne ovina. En este sentido, el Plan Estratégico presentado el pasado año 2008, se definen programas de acción con diferentes prioridades en cuanto a plazos de ejecución, lo cual a nuestro entender es un paso muy importante en este camino.

Aumento de costos en las diferentes etapas de la cadena

Según el informe realizado por la empresa Integran Consulting, como base para el desarrollo del Plan Estratégico Ovino 2009 – 2015, que fue presentado en agosto de 2008, la coyuntura actual a nivel internacional, encuentra a las diferentes fases de las cadenas de valor derivadas del ovino, con un incremento en sus costos de producción.

En este sentido se informa que los costos que sufrieron mayor aumento en la fase productiva fueron el precio de los insumos, de la mano de obra y la carga impositiva.

FASE PRODUCTIVA: EVOLUCION DE PRINCIPALES INDICADORES DE COSTO

Concepto	Unidad	Mar-05	Jun-08	Variación
Fosfato de amonio	US\$/Ton.	376,00	1.546,00	311%
Superfosfato	US\$/Ton.	186,00	647,00	248%
Trébol Blanco	US\$/Kg.	5,50	6,10	11%
Lotus "El Rincón"	US\$/Kg.	4,00	20,00	400%
Raigras	US\$/Kg.	0,60	1,10	83%
Gasoil	US\$/Lt.	0,70	1,70	143%
Glifosato	US\$/Lt.	2,90	8,50	193%
Alambre 15/14	US\$/Rollo	49,00	127,00	159%
Poste Euc. Tratado	US\$/Ud.	4,20	6,00	43%
Ración	US\$/Ton.	118,00	343,00	191%
Tractor 100HP	US\$/Ud.	31.000,00	42.700,00	38%
Peón especializado	US\$/Mes	0,80	3,10	288%
Contribución Inm.	US\$/Há.	1,90	2,70	42%

Fuente: Datos extraídos del Informe Taller 1: Encuentro de Sensibilización, Expectativas y Análisis Metodológico. Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino. Integran Consulting. Agosto 2008

En la fase industrial el principal aumento se ha dado en el precio de los fletes, la energía, la mano de obra y la carga impositiva. Es de destacar que los datos que sustentan tal afirmación en el informe de referencia, se basan en la evolución de los principales indicadores de costo en la cadena textil, por lo que no contamos con datos puntuales que respalden tal aumento en la cadena cárnica ovina.

Sin embargo, no podemos dejar de calificar esta realidad como otra debilidad para el rubro de la carne ovina, y que sin lugar a dudas se ha visto agravada por la crisis internacional que ha afectado a la economía internacional en el año 2009, principalmente por el efecto adverso generado por la desvalorización del dólar estadounidense frente al peso uruguayo a través de la caída del tipo de cambio, ya que si reflexionamos acerca de la dinámica de la cadena cárnica ovina, vemos como los principales actores de la misma perciben ingresos en dólares, mientras que sus principales costos, como la mano de obra por ejemplo, son en pesos.

El aumento real registrado en los costos es muy difícil de estimar, sobre todo en la fase productiva, lo cual nos refleja otra debilidad, no menos adversa, con la que carga el negocio ovino, que es el desconocimiento por parte de los productores, principalmente los pequeños y medianos de sus costos reales de producción. Este asunto, si bien ha venido cambiando en los últimos tiempos, como producto, entre otros aspectos, de la influencia de la instalación en el país

de productores extranjeros y de cambios en el régimen tributario, puede llegar a verse como una debilidad para el rubro.

La tradición del rol de “productor rural” y la falta de concientización de lo que implica en los tiempos que corren desempeñar ese rol, donde ya no alcanza con producir para después vender lo producido al mejor postor, sino que es necesario “administrar costos”, “planificar la obtención de ingresos”, “desarrollar estrategias de crecimiento”, entre otros, genera la necesidad de tomar una nueva postura.

En este sentido consideramos importante para el desarrollo, no solo del rubro carne ovina, sino de la producción agroganadera en general, el transmitir estos conceptos en forma urgente a los productores, sin importar su tamaño. Proporcionándole los conocimientos básicos para entender “las nuevas reglas de juego” y la necesidad de ser competitivos con una visión de futuro.

Teniendo en cuenta el papel que han jugado y juegan, instituciones como el SUL e INIA en la transmisión de conocimientos al productor en cuanto a diferentes temas, como las nuevas tecnologías y los avances genéticos, consideramos importante que se incluya dentro de las giras realizadas por dichos organismos, la realización de charlas referentes a la importancia de los conocimientos técnicos en administración en la “producción rural”, dirigidas principalmente a los productores. En este sentido, creemos importante la coordinación con centros de estudios especializados en la materia, como lo son la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (UDELAR), la Escuela de Administración (EDA) y el resto de instituciones privadas de nivel terciario, como puntapié inicial para la viabilización de este tipo de charlas o seminarios.

El abigeato

El abigeato puede considerarse un problema instalado en el campo uruguayo desde épocas de antaño, pero que en los últimos tiempos se ha vuelto objeto de alarma en la sociedad rural, afectando a pequeños, medianos y grandes productores rurales.

Es un delito que ha evolucionado en su *modus operandi*, volviéndose de un hecho aislado a un hecho premeditado en busca de resultados eficientes sobre la base del apoyo técnico y la organización, que afecta a los productores en forma rutinaria con distinta intensidad en diferentes zonas del país.

Actualmente dicho delito está regulado por los Art. 258 y 259 del Código Rural, los que han intentado ser modificados desde el año 2004, a partir de un proyecto de ley presentado por la Comisión Asesora Honoraria para la Seguridad Rural, con el objetivo de penalizar con mayor fuerza al abigeato. En ocasión de la presentación que se hizo de dicho proyecto ante la Cámara de Diputados, el 9 de junio de 2004, se expuso una estimación del impacto ocasionado por el abigeato a la economía ovina del país en aquel momento (año 2004), que nos parece interesante citar a continuación a modo de traducir a números las dimensiones de dicho problema.

“...Productores registrados con ovinos: 9.624
Total de ovinos de la muestra (cabezas): 5.359.612
Total de ovinos de productores afectados por robos: 2.192.734
Total de ovinos declarados robados (cabezas): 124.233

Si estos datos se extendieran a toda la población ovina del Uruguay, estimada por el Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL) en 10,6 millones de cabezas, estaríamos ante cinco mil productores afectados con una cifra de doscientos cincuenta mil ovinos robados, a nivel nacional.

Estos resultados permiten observar que un 31% de los productores con ovinos han sido afectados por el abigeato durante el ejercicio 2002-2003.

En pérdidas para el país esta situación se traduce: si manejamos el supuesto de que la opción más probable de destino de esos doscientos cincuenta mil ovinos hubiera sido ingresar en la economía formal, y como consecuencia se hubieran destinado a la faena para exportación, se hubieran obtenido, como consecuencia, un ingreso de divisas del orden de los 7,3 millones de dólares. Sumando las menudencias y el cuero, totalizaría una cifra de 8,5 millones de dólares.

Si consideramos además que la lana de los ovinos robados, se pierde y no ingresa a los canales de comercialización, las pérdidas por este concepto se situarían en torno a los 3,4 millones de dólares, totalizando 11,9 millones de dólares que dejan de ingresar al país y a la economía formal, que es la que genera empleo genuino y paga los impuestos.

También la economía formal de fletes, transporte y consignatarios, deja de obtener un ingreso del orden de los 450.000 dólares.

.....”

Fuente: Transcripción de la exposición realizada por el Sr. Jorge Barrera del Proyecto de Ley modificatorio del Código Rural ante el Parlamento. Extraído de www.parlamento.gub.uy

Este ejemplo permite visualizar, en números, el alcance del problema del abigeato en lo que respecta al sector ovino y las grandes pérdidas que le ha causado a las cadenas productivas derivadas de su producción, afectando la rentabilidad y continuidad del negocio ovino.

La realidad de este problema, es que este tipo de delito se ha vuelto la principal preocupación en el medio rural, sobretudo en cuanto al robo de ovinos, de acuerdo a las estadísticas del Ministerio del Interior, las que muestran una tendencia de aumento en la cantidad de abigeatos, asociado a mayores índices de violencia en lo que hace a la consumación de dichos delitos. Lo cual presenta un fenómeno social aún más preocupante si tenemos en cuenta que muchos de los hechos de abigeato registrados en el medio rural no se denuncian.

La problemática causada por el abigeato es claramente percibida por los diferentes actores del sector, quienes desde hace años están tras la búsqueda de medidas que permitan revertir la situación, a través de:

- (a) la creación de una Mesa Nacional de Lucha contra el Abigeato con el fin de informar y difundir la preocupación respecto a este delito. La misma se formó en el 2004 con miembros del Ministerio del Interior, Prefectura Nacional Naval, DICOSE, el Instituto Nacional de Carnes (INAC), El Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), la Asociación Rural del Uruguay (ARU), Federación Rural, Cooperativas Agrarias Federadas (CAF), Cámara Uruguaya de Barracas de cueros, lanas y afines y la Policía Caminera.
- (b) proponer modificaciones a la normativa existente con el fin de generar un marco legal adaptado a la nueva realidad de este delito y que permita

combatirlo en los hechos. Lo cierto es que dichas propuestas están siendo analizadas en las esferas legislativas desde el 2004 sin mayores perspectivas de resolución.

- (c) negociaciones con el Ministerio de Interior con el fin de aumentar la seguridad policial en el ámbito rural a través del patrullajes, entre otros. Las que muchas veces se han visto desalentadas, por las carencias que afectan a la fuerza policial en el sector rural, como lo son la falta de recursos humanos y materiales.

5.3. Análisis de Factores Externos: Oportunidades y Amenazas

OPORTUNIDADES

Oportunidades tecnológicas: Implantación de programas de cruzamiento y seguimiento de la productividad en ovinos

Las oportunidades tecnológicas que a Uruguay se le presentan al día de hoy se basan fundamentalmente en la posibilidad de implantar programas de cruzamiento y de seguimiento de la productividad ovina. ¿Por qué lo vemos como oportunidades? ¿Qué nos permiten?

En primer lugar, la mejora tecnológica enfocada a una producción de mayor calidad permitiría, a nuestro entender, posicionarse mejor en los mercados, estando en pie de igualdad frente a lo que puede ofrecer la competencia, logrando niveles de competitividad similares al resto de los oferentes.

Es por ello que vemos como una oportunidad, imitar las acciones de la competencia en cuanto a mejora genética y seguimiento de animales se refiere.

En el caso de Australia, a través del organismo “Meat & Livestock Australia” (en adelante MLA), en su programa “Making more from sheep”, brinda información a los empresarios del rubro ovino acerca de como seleccionar sus majadas y que aspectos tener en cuenta, tanto para contar con buenos corderos, así como también para reproducirlos. Hace énfasis en la “Ganancia de la genética” para lo cual ha establecido valores para la cría de ovinos y la interpretación de los mismos.

Este programa permite a los productores:

- Reconocer cómo el seleccionar buena genética puede contribuir a la productividad de los ovinos para la empresa.
- Seleccionar los carneros más adecuados para la empresa.
- Mejorar la rentabilidad mediante la consecución de la mejora genética en curso.

Asimismo, dicho organismo MLA puso en marcha un plan estratégico para el período 2006-2011 de carácter integral ya que contiene puntos que abarcan a todo el negocio ovino en Australia (desde la producción y la industria hasta la comercialización). Dentro de ellos, dieron importancia al desarrollo de la “Ciencia para el futuro” mediante la aplicación de genómica, innovación en plantas forrajeras, biología del suelo, salud animal, disminución de las tasas de mortalidad y del costo de producción.

MLA plantea que las inversiones que realiza la industria en búsqueda y desarrollo, son necesarias para lograr una posición fuerte para enfrentar el futuro y lograr el reconocimiento de

los mercados. Así por ejemplo, la empresa australiana Multi Purpose Merinos (MRM®) ha desarrollado una raza híbrida de ovino que produce lana y carne de alta calidad y alto nivel de fertilidad, tanto que los embriones y semen de esta raza se exportan con éxito.

Por otra parte, Nueva Zelanda se caracteriza por ser otro de los países que invierten constantemente en tecnología y desarrollo de genética.

En lo que respecta al seguimiento de los animales, Australia cuenta con su Sistema Nacional de Identificación y Trazabilidad para Ovinos, basado en el uso de caravanas con códigos de barras para la identificación de los animales, a través de dos códigos: uno de Identificación y Propiedad y otro sobre el Sistema de Identificación del animal de por vida.

Sin embargo, teniendo en cuenta las desventajas de dicho sistema de identificación, como son las probabilidades de extravío o violación de la caravana, y siguiendo a la tendencia mundial, Australia está analizando la opción de aplicar sistemas electrónicos de identificación.

Otro aspecto a tener en cuenta respecto de la tendencia mundial en el seguimiento animal, es la obligatoriedad de la aplicación de sistemas de trazabilidad. En este sentido, en Australia, tanto la identificación grupal como la de permisos y la de movimiento de los ovinos son obligatorias.

En cambio, Nueva Zelanda no posee actualmente un sistema obligatorio de identificación de animales e incluso, según señala el informe denominado "Review: Sheep Traceability Systems in Selected Countries Outside of North America" ⁽¹⁴⁾, en un análisis sobre la mejora del sistema identificación de animales en este país, realizado en diciembre de 2005, se demostró que no existe extrema necesidad de hacer valer un régimen obligatorio de identificación ovino.

Por su parte y siguiendo esta misma línea, a partir de la crisis de "fiebre aftosa", la Unión Europea analizó el método más conveniente para prevenir la aparición de un nuevo foco de esta enfermedad, encontrando en la identificación electrónica un sistema que garantiza controles sanitarios y seguridad alimentaria. Es así que a partir de enero del 2008, se hizo obligatoria la aplicación de un sistema de identificación y registro de todos los animales pertenecientes a los estados miembros de este bloque.

Ilustramos en el siguiente cuadro la obligatoriedad y voluntariedad de aplicación de un sistema de seguimiento de ovinos en aquellos países con mayor influencia en el mercado internacional de carne ovina:

Comparación de los sistemas de trazabilidad en los mayores países productores de ovinos

País	Miles de ovinos (*1)	Identificación de permisos	Identificación individual de ovinos	Identificación grupal de ovinos	Identificación de electrónica de ovinos	Registro de movimiento de ovinos
Unión Europea	109942,4	O	O	V	O (*1)	O
Australia	100100	O	V	O	V	O
Nueva Zelanda	40106,8	V	V	V	V	V
EEUU	6230	V	V	V	V	V

(*1) stocks ovino al 2006, según datos de FAOSTAT 2008

(*2) O = Obligatorio; V = Voluntario

(*3) Obligatorio solo para países con menos de 600,000,00 cabezas

Fuente: "Review: Sheep Traceability Systems in Selected Countries Outside of North America", The Professional Animal Scientist 24 (2008):302-307 ©2008 American Registry of Professional Animal Scientists

En lo que respecta a Uruguay, luego de conocer el nivel de interés y aplicación de mejora genética y seguimiento de animales realizados por otros países, entendemos que en los mismos se encuentra una oportunidad que debe aprovechar, a partir de invertir y desarrollar programas de este tipo adaptados a nuestra realidad y disponibilidad de recursos, que a nuestro entender son claves para lograr ser más competitivos en el mercado internacional, puntualmente consideramos importante tomar conocimiento de cuáles son los avances que en estos temas han logrado otros países, para continuar desarrollándolos a los efectos de adaptarlos a nuestra realidad.

- Hasta el momento, Uruguay cuenta con varios programas que apuntan en este camino, como son: (i) el Cordero Pesado en lo que respecta a la creación del protocolo del Sistema de Clasificación y Tipificación de ovinos, (ii) el programa Sular que consiste en un Sistema Uniforme de Levantamiento de Registros, pretendiendo reunir toda la información acerca de la evolución de la producción y de la genética de las distintas razas ovinas, (iii) el Sistema Nacional de Información Ganadera (SNIG) el cual depende del MGAP y a través del cual los actores involucrados (autoridades, productores, intermediarios y otros) pueden acceder a información sobre la trazabilidad del ganado. El mismo fue creado para hacer frente a las exigencias del mercado respecto a la información sobre el aseguramiento de la calidad de los productos y procesos. Hasta ahora no ha sido aplicado en ovinos, pero la experiencia que se ha acumulado con el mismo, da lugar a que se pueda desarrollar de forma eficiente también para estos animales.

A nuestro entender, el tomar como base las experiencias y avances logrados en los países desarrollados en cuanto a genética y sistemas de seguimiento de animales, para el mejoramiento y desarrollo de programas propios en estos aspectos nos , permitiría:

- 1) *Lograr un mejor posicionamiento en los mercados*, a través de transmitir un mayor nivel de competencia y confianza de nuestros productos, lo que, teniendo en cuenta las tendencias del comportamiento de los consumidores, constituyen aspectos de gran importancia, siendo sobre estos, donde los países compradores centran gran parte de su atención.
- 2) *Atraer nuevos inversores*. De hecho, Uruguay ya lo ha comenzado a hacer con los avances obtenidos hasta el momento. Ejemplo de ello fue la visita que a principios de noviembre de 2009 realizó un grupo de inversores neozelandeses, los cuales mostraron interés en la producción ovina uruguaya y en los avances de la misma. Es entonces cuando a nuestro criterio, vemos aquí uno de los resultados que se deriva y derivaría aún más de la aplicación de tecnología de avanzada como la que poseen los mercados más desarrollados en este rubro, así como también en lo que refiere a trazabilidad animal.
- 3) *Estar preparados ante los eventuales obstáculos que surjan a futuro*, como lo es la resolución tomada por la Unión Europea para la carne ovina importada de países extracomunitarios a partir de enero 2010, quien, según una nota publicada en el suplemento “Agropecuario” del diario “El País” de fecha 23 de octubre de 2009, estaría comenzando a exigir la aplicación de sistemas de trazabilidad para aquella carne ovina importada por el bloque que no provenga de sus países miembros, siendo esta una medida, que como comentamos anteriormente en este capítulo, ya se exige a toda la carne ovina producida y comercializada internamente en el bloque. Según dicha nota, esta es una medida que se estaría haciendo efectiva en el año 2010, como respuesta a los reclamos de los productores de sus países miembros. La incertidumbre que dicha medida generó entre los diferentes países exportadores de carne ovina mereció ser discutida en el

"Primer Foro Internacional sobre Carne Ovina, para los Productores y la Industria", celebrado en Bruselas en octubre de 2009, donde la posición de Uruguay fue clara, según los comentarios del Subsecretario de Ganadería, Agricultura y Pesca, Sr. Daniel Garín, quien afirmó que: "podría ser cumplida en un plazo relativamente breve por Uruguay, ya que existen las condiciones para ello", opinión que se fundamenta en los programas desarrollados hasta el momento en estos campos y que en nuestra opinión, podrían desarrollarse en mayor medida tomando como referencia los avances alcanzados por el resto de los productores ovinos a nivel mundial.

Crecimiento de la demanda

Cuando nos referimos al mercado de carne ovina, debemos tener en claro que el mismo se encuentra atomizado a nivel mundial, con una demanda y una oferta concentradas en pocos países, por lo que actualmente el crecimiento de la demanda internacional de carne ovina es una oportunidad real, que se ve potenciada debido a que en los últimos años la oferta ha descendido, ya que como fue expuesto en el Capítulo II, solo el 6% de lo que se produce a nivel mundial es lo que se exporta.

Asimismo, no debemos perder de vista que la carne ovina es un producto de élite. Esto significa que quienes la demandan poseen un poder adquisitivo elevado, lo cual se traduce en el pago de precios altos a cambio de un producto de excelencia en todos los aspectos: su sabor, su calidad, su cuidado sanitario, su forma de presentación, la facilidad para tener el producto "aquí y ahora tal como se desea".

En este plano, encontramos que los principales demandantes de dicho mercado a nivel internacional, como lo son Estados Unidos y la Unión Europea, se destacan por haber aumentado su volumen de demanda de este producto en los últimos tiempos.

En este sentido, podemos identificar las siguientes causas de dicho aumento:

1. *Caída en la producción interna de carne ovina en países productores e importadores a nivel mundial.* Así por ejemplo, según datos del SUL, hacia principios de noviembre de 2009 la faena de ovinos realizada en forma interna por Estados Unidos había descendido un 4% respecto al mismo período del año 2008.
2. *Caída de la oferta de carne ovina de los principales mercados oferentes.* En este sentido, la producción ovina en los principales países oferentes, como lo son Nueva Zelanda, Australia y dentro de la Unión Europea, el Reino Unido (principal productor y exportador de carne ovina dentro de dicho bloque económico), ha registrado un descenso, orientando a la demanda a otros mercados oferentes, para lograr cubrir sus necesidades. Ello puede corroborarse en datos como los presentados en el Boletín Mensual del SUL, N° 103 de noviembre 2009, donde al cierre del año fiscal 2009, se presenta que las ventas por parte de Nueva Zelanda (principal exportador mundial) a los principales mercados compradores decrecieron. Las exportaciones realizadas a China se ubicaron en 1,28 mil toneladas cayendo un 29% con respecto al año anterior, mientras que las ventas a Estados Unidos lo hicieron un 15% y a la Unión Europea un 9%.

3. *Desconfianza con respecto a enfermedades animales.* Este es otro factor que ayudó a que se diera un crecimiento de la demanda de carne ovina, principalmente por el temor generado a nivel sanitario ante las enfermedades conocidas como “vaca loca” y “fiebre aftosa” que afecta a los vacunos, pudiendo llegar a ser nocivo para el ser humano y que tantas pérdidas, no solo económicas, generó a fines de la década de los '90. Esta enfermedad obligó al consumidor a buscar otros tipos de carne, lo cual se reflejó en un aumento tanto de la demanda de carne ovina, como de otras carnes (carne de cerdo y carne de ave principalmente).
4. *Cambios en los hábitos del consumidor.* En las últimas décadas se ha venido registrando un cambio en las preferencias de los consumidores, orientadas al consumo de otros tipos de carnes (ovina, de ave, entre otros), no solo por temas sanitarios, sino también por la búsqueda de una “mejor alimentación”, más saludable, lo cual forma parte de una tendencia que se está dando a nivel mundial.

Sin lugar a dudas, el crecimiento de la demanda representa una gran oportunidad para un país como Uruguay que busca crecer como exportador de este producto. Es por ello que no debemos olvidar que tanto Estados Unidos como la Unión Europea son mercados a los cuales es conveniente ingresar y con quienes fortalecer relaciones. ¿Por qué? Por varias razones: (i) son mercados exigentes, lo cual se ve traducido en el pago de buenos precios a aquellos productos que satisfacen sus necesidades, (ii) son referencia, lo que se traduce en una buena reputación para quien los abastece y (iii) son tomados como imagen a seguir por los países subdesarrollados.

Por lo tanto, a nuestro entender, el mantener el acceso a los mercados actuales y captar nuevos mercados, mas que una oportunidad, es un gran desafío que sin lugar a dudas, Uruguay puede concretar, en la medida que logre potencializar sus fortalezas y superar sus debilidades.

Acceso a nuevos mercados

El acceso a nuevos mercados es una oportunidad siempre presente, y una necesidad en un mundo globalizado como en el que vivimos actualmente, donde la negociación es la clave para poder generar relaciones comerciales que permitan el desarrollo. En este sentido, Uruguay a partir de los '80, ha llevado adelante una política comercial caracterizada por la apertura económica. En materia de acuerdos internacionales, la política comercial se caracteriza actualmente por los compromisos asumidos en la órbita del MERCOSUR y las negociaciones comerciales emprendidas, con países como los miembros del NAFTA y la Unión Europea, los que no han tenido hasta la fecha resultados.

Sin embargo, al momento de buscar acceder a nuevos mercados con el fin de impulsar el desarrollo de un rubro como la carne ovina, no debemos olvidar que la misma es un commodity que forma parte del sector agro-ganadero, principal fuente de ingresos de los países en desarrollo, el cual en cuestiones de comercio es el más vulnerable a la apertura de mercados internacionales, debido a que le es difícil ajustarse a condiciones de competencia por limitaciones naturales y estructurales, además de ser el sector que más sufre la agresión de las políticas generalizadas de subsidios en los países desarrollados.⁽¹⁵⁾

Frente a ello, podría pensarse: ¿Qué posibilidades posee Uruguay de abrir nuevos mercados como una oportunidad para la carne ovina? ¿Cuáles son los mercados que presentan esa oportunidad para Uruguay?

Al respecto de estas interrogantes, es importante resaltar que actualmente Uruguay se encuentra en un proceso de constante negociación de apertura de nuevos mercados para la carne ovina (así, por ejemplo, se están realizando negociaciones con Estados Unidos, Canadá, México, Unión Europea y Medio Oriente, entre otros).

En este contexto surge el Programa de Inserción al Comercio Internacional (Programa ICI), copatrocinado por la Asociación Rural de Uruguay (ARU), la Cámara Mercantil de Productos del País y la Cámara de Industrias y cofinanciado por el BID-FOMIN, con el objetivo de “hacer una contribución en la definición por parte de nuestro país, de una estrategia de inserción al comercio internacional”⁽¹⁶⁾. En el caso de la carne ovina, dicha contribución busca concretarse a través de plantear recomendaciones específicas de posibles estrategias de inserción futura en el mercado internacional respecto de cada destino identificado como interés para Uruguay en carne ovina.

En este sentido, presentamos a continuación un panorama de los principales destinos identificados como potencialmente accesibles para la carne ovina uruguaya.

En primer lugar, *Estados Unidos*, quien el pasado 30 de enero de 2009 habilitó el ingreso de carne ovina uruguaya sin hueso, lo cual es un gran avance hacia la apertura de dicho mercado. Con esta habilitación, se procede a una serie de gestiones internas que aprueben la norma legal que nos autorizaría a exportar carne ovina a aquel destino, lo cual lleva determinados plazos de tiempo y diferentes negociaciones, permitiendo estimar que dicho mercado quede definitivamente abierto en los primeros meses del año 2010.

Es importante tener en cuenta que las intenciones comerciales de nuestro país con los Estados Unidos eran de las de lograr la apertura del mercado de carne ovina con hueso. Sin embargo, teniendo en cuenta las características del mercado cárnico estadounidense, donde se demanda carcasas de corderos súper pesados y sin hueso, es aceptable que hasta el momento se haya logrado negociar la apertura para el ingreso de carne ovina sin hueso.

Según la Cámara de Industrias del Uruguay, en su presentación sobre “Impactos esperados y bases para la negociación con EEUU” realizada en el marco de la 4ta Jornada de Debate Industrial, realizada en Montevideo, el 18 de octubre de 2006, las mejoras en las condiciones de acceso para el sector cárnico las veríamos en una reducción de aranceles, cambios en cuotas y regulaciones y en oportunidades y reducción de riesgos derivados de la propia negociación como pueden ser, entre otros:

- mayores flujos de inversión
- modernización del entorno de negocios
- asistencia técnica y cooperación para el desarrollo
- concentración de exportaciones

Mientras que, respecto de las oportunidades y riesgos asociados a las medidas sanitarias y fitosanitarias, concluyeron que las mismas se plasmarían al confirmar derechos y obligaciones previstos en el acuerdo que se firme, por lo cual resaltaron la necesidad de negociar habilitaciones específicas y no “acuerdo vacíos”.

Por otro lado, es de resaltar que todos los avances alcanzados respecto de un próximo acceso al mercado norteamericano, son fruto del esfuerzo y las negociaciones de varios de los actores directos e indirectos al rubro de la carne ovina (MEF, INAC, SUL, industria frigorífica, entre otros). Ejemplo de ello son los contactos mantenidos entre la dirigencia del SUL con el Canciller Gonzalo Fernández, Ministro de Relaciones Exteriores, y el Ministro de Economía, Álvaro García, antes de uno de sus viajes a Estados Unidos para seguir negociando el TIFA. Como fruto de dichas reuniones y en oportunidad de la entrevista realizada por el periodista Martín Olaverri para el diario “El Observador”, publicada el pasado 16 de junio de 2009 al Presidente del SUL, Ing. Agr. Gerardo García Pintos, se nos permite conocer la opinión de los propios negociadores respecto a la apertura de dicho mercado: “Desde el punto de vista sanitario todo está pronto desde hace meses, pero la llegada de la administración de Obama provocó un cambio y hay algún tema político que está trancando. Uruguay pide, Estados Unidos pide otras cosas, se sigue trabajando y nosotros somos optimistas”. Asimismo, afirmó que “Estados Unidos marca el rumbo y por eso es importante. Hay muchos países, como Canadá, México o los de Centroamérica que están esperando a ver qué hace la sanidad de Estados Unidos para luego recorrer el mismo camino.”

Otro mercado que representa una oportunidad para la comercialización de carne ovina, es *México*. En este sentido, en agosto de 2009, los Presidentes de ambos países (México y Uruguay) celebraron un acuerdo relativo a la apertura del mercado mexicano para carne ovina uruguaya sin hueso, por el cual ya se ha autorizado el ingreso de una muestra de cortes de carne sin hueso a aquel mercado. Sin embargo, la apertura en la práctica aún no es un hecho, debido a que está pendiente la realización de algunos pasos intermedios para permitir la entrada de dicho producto a aquel mercado, como lo es la visita de control de una misión sanitaria mexicana para que habilite a las plantas de los frigoríficos exportadores.

Dicho acuerdo generó repercusiones muy favorables, como lo dejan en evidencia los comentarios realizados por el Ing. Agr. Gerardo García Pintos, en oportunidad de una entrevista realizada por el diario “El Observador” el pasado 18 de agosto de 2009, quien expresó: “considero que la apertura del mercado mexicano para la carne ovina sin hueso es el primer paso para ingresar al NAFTA. México tiene algo más de siete millones de ovinos y le faltan 40 mil toneladas por año que importan de Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos. Abrieron la puerta y ahora Uruguay, que tiene buena carne, podrá abastecerlos. Nosotros celebramos la noticia. Es el primer país del Nafta en hacerlo y esperamos que dentro de poco también lo haga Estados Unidos y Canadá.” Asimismo, afirmó que “es bueno tener un mercado como el mexicano, además, eso nos permite iniciar la tramitación para el ingreso de carne con hueso porque no hay razones sanitarias para impedir esa exportación...”.

Es así que se amplía la oportunidad respecto del mercado mexicano, donde las negociaciones avanzan hacia la apertura para la carne ovina con hueso.

Es importante resaltar que, si bien en principio la apertura del mercado mexicano no representa un aumento significativo de volúmenes exportables de carne ovina, se estima que permitirá: (i) “dinamizar los precios” de dicho producto, (ii) diversificar mercados, productos exportados y riesgos asociados, (iii) generar ventajas competitivas de índole arancelaria, respecto de otros oferentes.⁽¹⁷⁾

Actualmente, Uruguay también se encuentra negociando la apertura del mercado de *Canadá*. En lo que respecta a este país, la negociación y proceso de apertura ha estado avanzando. Se estima

que con la apertura del mercado estadounidense y dado que Canadá es miembro del NAFTA, se agilicen las negociaciones para una apertura del mismo en el corto plazo.

Otra oportunidad identificada por nuestro país en lo que respecta a la carne ovina, es la ampliación de las cuotas de exportación habilitadas por la *Unión Europea*, quien hasta el momento ha estado demandando carne ovina desosada y ha mantenido la cuota para Uruguay en 5.800 toneladas por año desde 1980, a pesar de que la misma ha venido siendo cumplida regularmente en los últimos años por nuestro país. Este cupo se pactó para carne ovina con o sin hueso, pero desde del foco de aftosa que afectó a nuestro país hace unos años, sus compras han sido exclusivamente de carne ovina sin hueso.

Desde la desaparición del foco de aftosa en Uruguay, hace más de cinco años y con la calificación de “país libre de fiebre aftosa con vacunación”, las autoridades han planteado a este bloque la posibilidad de retomar la apertura del mercado para carne ovina con hueso, apoyándose en el hecho de que a los efectos sanitarios, y a los ojos de las organizaciones internacionales que controlan estos aspectos (OIE) el país ya no cuenta con problemas sanitarios que puedan considerarse un problema para la exportación de carne ovina con o sin hueso. Sin embargo, como ya explicamos, esta condición continúa siendo para la Unión Europea el principal motivo en el cual justifica que no demande carne ovina uruguaya con hueso.

Para probar este asunto, se han enviado a la Unión Europea informes conteniendo datos científicos sobre la sanidad animal en el Uruguay los que demuestran que el riesgo sanitario de ingreso de carne ovina con hueso es casi nulo y que se están cumpliendo los requisitos exigidos por la OIE, los cuales han sido analizados por la Unión Europea, sin respuesta positiva hasta la fecha.⁽¹⁸⁾

En este mismo sentido, la Unión Europea ha realizado auditorias respecto de nuestra carne ovina, con resultados óptimos, a pesar de los cuales, la negativa a la apertura de carne ovina con hueso continúa. Un ejemplo de dichos resultados, son los surgidos de la auditoria realizada en el año 2007 por dicho bloque, donde se concluyó que los controles oficiales en Uruguay ofrecen garantías suficientes para la calidad de la carne ovina exportada, siendo una carne sana y segura.

Ante dicha negativa a la apertura del comercio de la carne ovina con hueso, y como forma de aprovechar la oportunidad que dicho mercado presenta para nuestro país en el rubro carne ovina, se plantean diferentes alternativas a seguir, según las recomendaciones planteadas en el informe técnico presentado por el Programa ICI. En el mismo se plantea la posibilidad de: (i) implementar estrategias de negociación para la absorción de parte de la cuota de exportación otorgada por la Unión Europea a Argentina y que esta, desde hace varios años, no cubre (en el año 2007 Argentina cubrió solo el 23% de su cuota y en el año 2008 cubrió el 25% de la misma, según datos de dicho informe), (ii) llevar el caso ante el Órgano de Solución de Diferencias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) fundando su posición en que las restricciones comerciales por medidas sanitarias deben tener base científica, (iii) aguardar el resultado de las negociaciones de la Ronda Doha de la OMC, donde hay posibilidad de que la carne ovina sea declarada “producto sensible”, implicando que la Unión Europea deba permitir un mayor acceso a su mercado a través de una nueva definición de cuotas arancelarias más amplias, lo que, según dicho informe, abriría una oportunidad real para Uruguay de consolidar su posición en este mercado, (iv) aguardar las negociaciones de la Ronda Doha respecto de la eliminación de los apoyos internos y subsidios a las exportaciones, las que esperan concretarse para el año 2013, ya que en este caso, la reducción del apoyo a la producción intra-comunitaria implicaría un mayor acceso a ese mercado y una mayor capacidad de ventas a otros mercados con precios más altos.

Asimismo, el “Programa ICI”, analiza como una acción complementaria para la apertura del mercado comunitario para la carne ovina con hueso, el estimular a una posible negociación “entre bloques”, donde la comercialización se de entre el MERCOSUR y la Unión Europea, ya sea, a través de que se conceda una cuota genérica a ser utilizada por el MERCOSUR o que se consoliden las cuotas que actualmente tienen habilitadas sus países miembros (Uruguay 5.800 y Argentina 23.000 toneladas). Sin embargo, de este análisis se concluye que existe desinterés por parte de los países miembros del MERCOSUR en lograr una negociación de esta índole, debido principalmente a que dicho rubro ocupa un lugar marginal en lo que refiere a las exportaciones del mismo por parte de sus países miembros (excepto Uruguay y Argentina), siendo únicamente Uruguay quien tiene un interés real en el mismo y quien se vería más favorecido.

Otro de los mercados en los que Uruguay cuenta con habilitación sanitaria y acceso es la *Federación Rusa*. Una de las principales ventajas que presenta el mismo es que Uruguay se beneficia del sistema general de preferencias (SGP), lo cual implica que podamos acceder al mismo con un arancel reducido al 75%, aunque es un mercado que también presenta desventajas, entre ellas la inseguridad en cuanto a volumen y regularidad (lo cual se verifica si miramos la inconstancia que ha presentado históricamente en cuanto a lo que refiere a compras, siendo el mayor volumen exportado a ese país de 300 toneladas).⁽⁶⁾

Sin embargo, no podemos dejar de ver en dicho mercado la oportunidad de permitir reducir la dependencia del rubro, respecto de los grandes bloques (UE, NAFTA), permitiendo la diversificación de mercados.

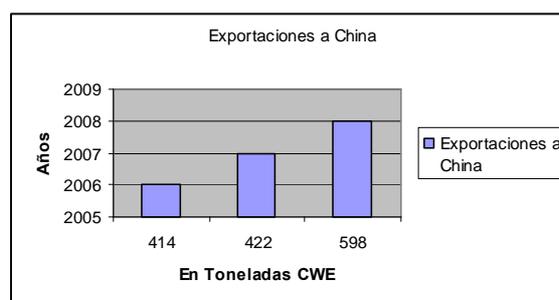
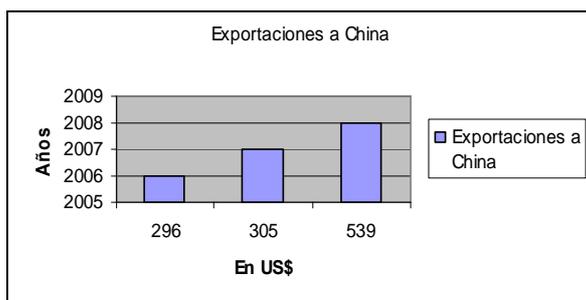
Uruguay también accede con carne ovina sin hueso al mercado de *Israel*, aunque este es un mercado que se caracteriza por el consumo de carne con hueso, por lo que es muy estricto con respecto a al ingreso de carnes provenientes de países que tienen o tuvieron fiebre aftosa. Ello, por un lado explica su negativa a la compra de carne ovina con hueso de nuestro país y por otro los bajos volúmenes exportados a aquel país en los últimos años, cuando en el 2000 y 2001 llegó a ser el cuarto destino en importancia de nuestras carnes.

Sin embargo en los últimos meses se planteó la posibilidad de que, desde dicho país, se envíe una delegación sanitaria para evaluar el riesgo sanitario de Uruguay, lo cual, siendo optimistas, plantea la oportunidad de que dicho mercado se abra en el corto plazo para la exportación de carne ovina con hueso.

Por otro lado, en el marco de la Ronda Doha, un aspecto positivo relacionado con este país es que se presume que Israel puede llegar a apartarse de los criterios que actualmente mantiene la Unión Europea y declarar a la carne ovina como un “producto sensible”, lo cual conduciría a una reducción en los aranceles de exportación y a aumentar el optimismo respecto del ingreso de cortes con hueso.

Otro aspecto favorable respecto de la potencial apertura del mercado israelí para la carne con hueso es la concreción de la ratificación del Tratado de Libre Comercio firmado con ese país a través del MERCOSUR, la cual rige desde el 23 de diciembre de 2009. Este se trata de un acuerdo bilateral que se extenderá progresivamente al resto del MERCOSUR en la medida en que cada uno de sus miembros lo ratifiquen, pasando a ser por lo tanto multilateral. El acuerdo abarca a varios productos entre los cuales la carne en general ya cuenta con arancel cero.

Por otra parte, otro mercado al cual Uruguay exporta carne ovina y en el cual encontramos una oportunidad para ampliar principalmente las exportaciones de carne ovina con hueso, es *China* que quedó operativo a fines del año 2004 y al cual se ha ido exportando en forma creciente, como lo ilustran las siguientes gráficas:



Base: Cuadro N° 5. Ver Anexo III.

Si bien China es un país con una gran producción de carne ovina, no se ve, al menos en el corto y mediano plazo, como país exportador con el cual se pueda llegar a competir, ya que su alto crecimiento poblacional lleva a que casi toda su producción se destine al consumo interno. Tanto es así que el país debe importar este producto, posicionándose como el tercer importador de carne ovina a nivel mundial.

Un aspecto importante a tener en cuenta respecto de este mercado es que, no solo Uruguay accede al mismo para carne ovina con hueso, sino que lo hace sin tener una cuota “tope” de acceso, con aranceles razonables.

Según lo plantea el informe técnico presentado por el Programa ICI, con el ingreso de China a la OMC en el año 2001, se han dado negociaciones con países de nuestra región, lo cual ha sido un factor clave para lograr mayores oportunidades de negociación y un aumento del comercio con el mismo.

Otro de los mercados que ha venido creciendo, respecto de la importación de carne ovina uruguaya con hueso, es el de *Jordania*. Este país importa ovinos en pie en mayor proporción que cortes con hueso, debido a sus costumbres religiosas, lo cual hace que dicho mercado no sea tan atractivo para los actores de la industria frigorífica en comparación con los actores que participan de la producción y comercialización de dicho producto.

Actualmente este país es el tercer importador de carne ovina uruguaya, después de la Unión Europea y Brasil.

Tal como informa “El País” del día 30 de setiembre de 2009, “Jordania asciende al 16% del mercado, tanto en términos de volumen como de dólares generados, y quintuplica su participación respecto al año pasado” (hace referencia al año 2008). A la vez que se ubica en el segundo mercado que paga mejores precios a Uruguay (2,363 US\$/tonelada peso carcasa), luego de la Unión Europea.

En esta misma edición, “El País” hace un análisis muy interesante, en el cual concluye que Jordania está complementando el papel importador de Brasil en cuanto se trata de uno de los pocos destinos a los que nuestro país accede con carne ovina con hueso, obteniéndose destacados valores. A su vez, se resalta que en el primer semestre del año 2009 “Arabia Saudita y China presentan volúmenes significativos y crecientes respecto al 2008 y en conjunto representan otro

16% en volumen y algo menos en valor, debido a que principalmente China compra cortes de menor precio. En síntesis, los volúmenes colocados en la Unión Europea y Brasil -en conjunto- pasan de 62% a 45% en lo que va del año 2009, mientras que Jordania, Arabia Saudita y China - en conjunto- crecen a 36% del total” de la carne ovina colocada por Uruguay.

Es en estos valores y en las perspectivas de crecimiento de los mismos que podemos identificar otra oportunidad para la colocación de mayor cantidad de carne ovina uruguaya, impulsando el desarrollo de dicho rubro.

En la región, Uruguay exporta aproximadamente el 35% de su producción de carne ovina con hueso a *Brasil*. Este es un mercado productor de carne ovina, pero que se encuentra en una situación similar a la de China, ya que toda su producción la destina al consumo interno. Por el momento, Brasil representa para las exportaciones de carne ovina uruguaya un mercado fuerte en la región, generando la oportunidad de ampliar nuestros volúmenes exportados.

Como comentábamos al inicio de este apartado, la principal característica del comercio actual es la globalidad del mismo, donde para poder tener peso es necesario actuar en bloque. Ello explica en parte el papel que actualmente juegan en el comercio de carne ovina, la Unión Europea y el NAFTA.

En este sentido, tenemos que Uruguay es miembro de dos bloques que otorgan ventajas a sus países miembros en lo que refiere a negociaciones con otros países, ya que dichas negociaciones se realizan con mayor énfasis y la reunión de fuerzas ayudan a concretar mayores y mejores negociaciones. De todos modos, esto no siempre es así, aunque es lo que los distintos bloques intentan. No obstante, por fuera de ellos también se pueden lograr acuerdos bilaterales (que es lo que Uruguay en varias oportunidades ha buscado y busca ante la falta de iniciativa de los bloques de los cuales es miembro).

Los bloques a los que actualmente pertenece Uruguay son el MERCOSUR y ALADI.

El **MERCOSUR (Mercado Común del Sur)** es una unión aduanera integrada por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Fue creado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, donde se concretó el acuerdo entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El 4 de julio de 2006 se suscribió un Protocolo de Adhesión mediante el cual Venezuela se constituyó como Estado Parte. No obstante, este instrumento de adhesión aún no ha entrado en vigor debido a que a la fecha no ha sido ratificado por todos los parlamentos de los países firmantes, por lo que su vinculación legal al bloque sigue siendo la de un Estado Asociado. Es importante resaltar que tanto Bolivia, como Chile, Colombia, Ecuador y Perú también tienen un status similar. ⁽¹⁹⁾

Los propósitos de dicha unión aduanera son:

- La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países;
- El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común;
- La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados partes;
- La armonización de las legislaciones para lograr el fortalecimiento del proceso de integración.

En la práctica, estos propósitos sólo se han logrado en parte. Varios autores consideran que el Mercosur es una unión aduanera "imperfecta" o "incompleta", dado que la liberalización del comercio intrazona aún no es plena. Por otro lado, si bien existe un arancel externo común para muchas mercancías, hay numerosas excepciones al mismo. Además, de que cada Estado tiene la facultad de confeccionar una lista en la que se indican qué bienes quedan exceptuados, pudiendo modificarla semestralmente. Tampoco existe una concreta coordinación de las políticas comerciales entre los estados miembros.

En este sentido, y con respecto a la carne ovina, podríamos afirmar que esta unión estratégica entre los países de la región no ha impulsado al desarrollo del rubro, ni en nuestro país, ni en la región. Lo cual queda en evidencia en la posición que comentábamos al referirnos a las negociaciones mantenidas con la Unión Europea.

La **ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración)**, por su parte, es un organismo de integración económica inter-gubernamental de los países de América Latina. Creado el 12 de agosto de 1980 por el Tratado de Montevideo, donde se reemplazó a la ALALC, con una adhesión abierta a cualquier país de Latinoamérica.

Actualmente los países que integran dicho organismo son Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, todos ellos se asociaron en el año 1980 y Panamá quien se asoció en el 2009.⁽²⁰⁾

Respecto de dicho bloque, no contamos con información respecto a acciones llevadas a cabo para la concreción de negociaciones referentes a la carne ovina.

Sin lugar a dudas, el acceso a nuevos mercados es una oportunidad que se le presenta a Uruguay a través de diferentes opciones en cuanto a mercados a los que puede llegar con carne ovina, impulsando el desarrollo del rubro y traducándose en:

1. *Nuevas fuentes de trabajo.* Según información del SUL, existen 28.000 empresas agropecuarias en el país que crían ovinos, en las cuales se encuentran dedicados a la producción de estos animales familias enteras. Además, es importante recordar que este rubro proporciona empleo a otro tipo de trabajadores, como lo son los empleados de frigoríficos, de fletes, portuarios, en el área de servicios, rematadores, entre otros. Así es que "la maquinaria" del rubro de la carne ovina es un generador fuentes de trabajo para productores y empresarios que podría verse incrementada ante la apertura de nuevos mercados.
2. *Diversificación de exportaciones,* lo que contribuye a reducir la dependencia de aquellos grandes mercados importadores y diversificar los riesgos que ello implica.
3. *Mejorar nuestra reputación como exportador de carne ovina a nivel mundial,* lo cual nos permitiría tener un mayor peso en las negociaciones con otros mercados.

Desarrollo de una producción diferenciada y con marca propia

Desde el año 1996 se puso en marcha el plan de producción llamado "Cordero Pesado", que ha permitido el desarrollo de un producto de calidad gracias a la labor conjunta de organizaciones allegadas al rubro, la industria y los propios productores, logrando visualizar una oportunidad en

la obtención de una producción cada vez más “diferenciada” que apunte a satisfacer plenamente las exigencias de la demanda.

Esto es posible para el sector ya que cuenta con varias herramientas, como son el continuar con la mejora genética en miras de obtener una carne de mejor calidad.

Por otra parte, a los efectos de aprovechar esta oportunidad, no hay que perder de vista otros aspectos, de naturaleza intangible que constituyen una herramienta fundamental en estos tiempos, como son:

La marca propia. En la década de los '90, Uruguay lanzó al mercado europeo y a la región el cordero pesado con marca propia: “Premium Lamb Meat”. Sin embargo, esto no ha significado que todos los exportadores uruguayos hayan adoptado dicha marca para el producto final a exportar, lo cual, a nuestro entender, es fundamental ya que brindaría la oportunidad de que se identifique a nuestra carne ovina a través de la misma, permitiendo lograr el reconocimiento y la preferencia de los consumidores por los productos uruguayos. A su vez, la identificación del producto a través de una marca, ayuda a evitar que la carne ovina uruguaya pueda ser identificada como carne de otro país.

Así es que, a nuestro entender, el desarrollo y aplicación de una marca única para la carne ovina uruguaya, podría ser una vía más para el desarrollo del rubro. Es importante tener en cuenta que los dos grandes competidores de Uruguay en lo que respecta a este producto, poseen su propia marca desde hace varios años. En el caso de Nueva Zelanda con la marca “New Zealand Lamb” y en el caso de Australia con la marca “Australian Lamb”, por ejemplo.



Realizar un seguimiento del producto. Podríamos dividir en dos partes al seguimiento:

1. Seguimiento en la producción e industrialización. Se trataría de un seguimiento que apunte a la calidad del producto final que se quiere conseguir, contemplando puntos como la sanidad, la alimentación y engorde, el cuidado del animal, el momento oportuno de carnearlo, el proceso industrial.
2. Seguimiento en la comercialización. Se trataría de un seguimiento enfocado al trato con el cliente, contemplando las exigencias del mismo, y estando a su servicio. Se debe satisfacer a los buenos clientes, aquellos que son rentables. Lo mismo aplica para los nuevos clientes, analizando cuan rentables son y determinado la posibilidad de lograr acuerdos con aquellos clientes que no son rentables, eliminándolos en última instancia.

Feedback. Lograr apertura en los canales de comunicación que integran a toda la cadena, esto es: productores, industria, gobierno, clientes, competencia. El feedback también conocido como retroalimentación, permite recibir información valiosa de parte del consumidor acerca de cuan satisfecho se encuentra con el producto ofrecido, sus observaciones y sugerencias al respecto, lo cual da la oportunidad de recabar información

para que la mejora continua del producto sea posible. A la vez, permite conocer al comprador y mejorar la relación y servicio que se le brinda con la oportunidad de fortalecer los lazos comerciales.

Lograr destacarse como país productor y comercializador de carne ovina. Tener una excelente imagen en los mercados cuidando siempre todos los detalles.

AMENAZAS

Competencia con producciones subsidiadas de otros países

Cuando nos referimos como una amenaza, a que las producciones de otros países, principalmente aquellos mercados competidores del rubro carne ovina uruguayo, gozan del beneficio del subsidio, en primer instancia debemos preguntarnos que son los subsidios y cuales son sus efectos en el comercio internacional que los constituyen en una amenaza al funcionamiento del mismo.

Los subsidios son medidas proteccionistas aplicadas por los Estados a modo de fomentar su producción interna respecto de un producto o las exportaciones del mismo. Dichas medidas son aplicadas principalmente por países desarrollados que poseen los recursos necesarios para mantener altos niveles de protección sobre sus producciones, sobre todo en lo que respecta a productos agropecuarios y agroindustriales, así según el artículo “Políticas agrícolas de los países de la OCDE”⁽²⁰⁾, desarrollado por el Ing. Agr. Alfredo Picerno y el Ec. Mayid Sader, se expresa que este tipo de medidas forman parte de políticas que se apoyan en “un vasto y complejo conjunto de medidas que limitan o impiden las importaciones, subsidian a la producción, la agroindustria, los insumos, sostienen los precios, entre otros,…” caracterizándose, en el caso de las medidas aplicadas al sector agrícola de este bloque, por:

- “En líneas generales el nivel de ayuda a los agricultores no ha cambiado desde el año 2000. Sin embargo, el apoyo disminuyó respecto a la década del 80’ y la tasa global de protección descendió, aunque continúa siendo alta”.
- “Las ayudas agrícolas globales continúan siendo elevadas. El Apoyo Estimado al Productor en los países de la OCDE ascendió a 378 mil millones de dólares americanos en el año 2004”.
- “Los precios que cobraron los agricultores de la OCDE en 2004 fueron 28% superiores a los observados en los mercados internacionales, al igual que lo que sucedió en 2003. El subsidio a la carne alcanza al 35% del ingreso”.
- “La ayuda vinculada a la producción continúa siendo la más importante”.
- “Los costos del subsidio para los contribuyentes y los consumidores se han incrementado pero disminuyó la proporción financiada por los contribuyentes y aumentó la proveniente de los consumidores”.

La principal consecuencia de la aplicación de dichas medidas son sus efectos distorsivos respecto de: (i) los precios (agudizando la depresión de precios en situaciones de precios bajos), (ii) el desplazamiento de la producción de los mercados internacionales, en preferencia de la producción local del producto en cuestión, según el informe técnico elaborado por el Programa ICI.

En este sentido, respecto de la comercialización internacional de carne ovina, provoca que aquellos mercados donde no existe la aplicación de subsidios, los costos de producción sean más altos y por ende, a la hora de competir en un mismo mercado, el margen de rentabilidad sea menor, lo que actúa como desestimulante al desarrollo del rubro.

Esto genera una amenaza directa para Uruguay, como productor y exportador de carne ovina a nivel internacional, ya que sus principales competidores en el rubro, que dominan el mercado internacional en volumen y precio, por su poder de negociación, subsidian su producción y exportaciones de carne ovina. Aspectos que pesan principalmente al acceder a mercados como el europeo (recordemos que además de importar carne ovina, la Unión Europea también produce, así en 2007 ocupó el lugar de primer importador y segundo productor mundial de carne ovina, según datos del informe técnico elaborado por el Programa ICI).

Así, analizaremos la situación de los principales competidores de nuestro país respecto de la aplicación de este tipo de medidas con respecto a la carne ovina, en los principales mercados. En el caso de *Nueva Zelanda*, su Gobierno creó en la década del '60, el Concejo de Producción Agrícola, el cual comenzó a otorgar subsidios a los sectores agrícola-ganaderos como un intento de aumentar las producciones y cubrir la demanda creciente de varios productos del sector.

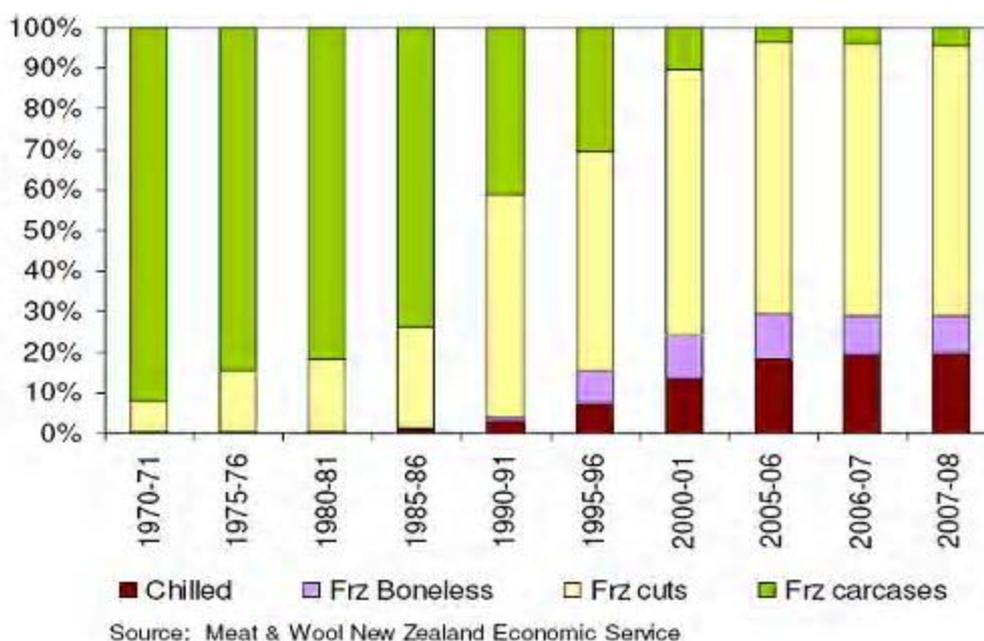
Medidas de protección que se incrementaron durante las décadas de los '70 y '80, como lo afirma un informe desarrollado en octubre de 2009 por Alistair Polson ⁽²²⁾, debido a un incremento en el apoyo brindado por el gobierno a los productores de carne ovina a través de:

- Apoyo en los precios de: carne de borrego, res, lana, productos lácteos.
- Incentivos fiscales: tasas de depreciación generosas para maquinaria y Equipos.
- Créditos con tasas de interés bajas para inversión de capital.
- Subsidios a los insumos: fertilizantes, transporte, plaguicidas, servicios de asesoría e inspección, entre otros.
- De 1980 - 84, el gobierno otorgó apoyos al sector agrícola por: \$426 millones de dólares estadounidenses (32% del PIB agrícola)

La protección a través de subsidios fueron tales que, según se explica en el mismo informe, algunos productores recibían hasta el 50% de sus ingresos de fuentes gubernamentales.

En el año 1984, el gobierno retiró el apoyo a este sector (aplicando un programa de retiro progresivo y no agresivo de los subsidios), lo que en lugar de perjudicar a los productores neozelandeses, los estimuló a captar nuevos mercados y diversificar productos, entre otras cosas. Por supuesto que ya contaban con una buena imagen en los mercados más importantes, lo cual les permitió continuar y mejorar el comercio relacionado con este rubro (así como también con otros rubros).

En el siguiente gráfico, extraído del mencionado informe, se muestra la diversificación de los productos obtenidos de la carne ovina que realizaron los productores neozelandeses, durante el período descrito:



Nota:

“Chilled” hace referencia a la carne refrigerada.

“Frz Boneless” hace referencia a la carne deshuesada.

“Frz Cuts” hace referencia a los cortes de carne.

“Frz Carcasses” hace referencia a las carcasas ovinas.

En el caso de *Australia*, no contamos con información suficiente para hacer un análisis profundo de la aplicación de subsidios en aquel país. Sin embargo, según un informe elaborado por el Center for Global Development en diciembre 2005, es uno de los países que menos protege su producción, en términos de subsidios destinados a la producción y las exportaciones, como puede apreciarse en el siguiente cuadro.

Monto que gastan los países desarrollados en subsidios (2001 - 03 promedios en billones de US\$)

	Australia	Canada	EU - 15	Japón	Nueva Zelanda	Noruega	Suiza	USA	Total
Subsidios a la exportación	0	0	2.7	0	0	-0.1	0	0	2.6
Otros pagos realizados por el gobierno	0.7	1.4	43.7	4.4	0	1.3	1.6	21.8	74.9
Total pagos hechos por el gobierno	0.7	1.4	46.4	4.4	0	1.2	1.6	21.8	77.5

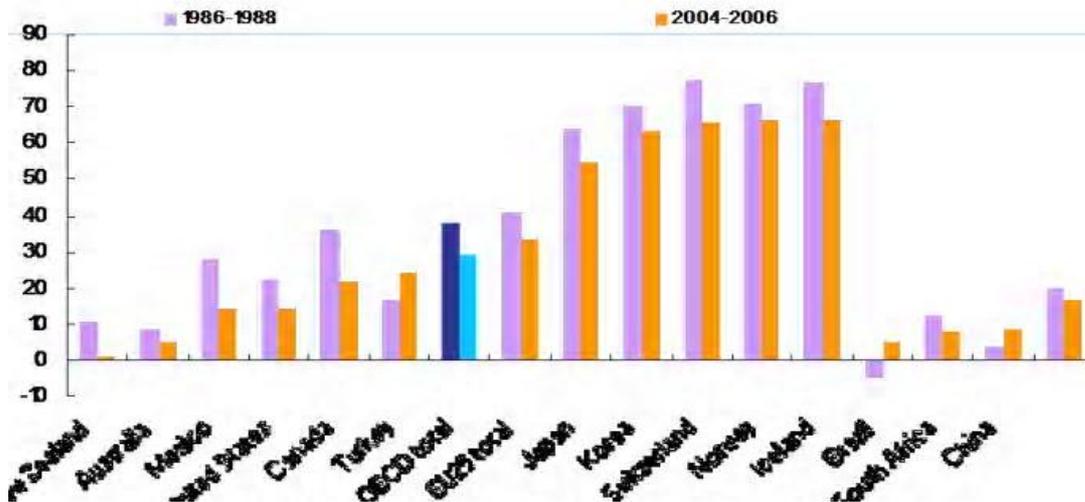
Fuente: “Rich Country Tariffs and Subsidies: Let’s do the numbers. David Roodman, Research Fellow, Center for Global Development. Diciembre 2005

En el caso de la *Unión Europea*, las medidas proteccionistas de subsidios a la producción de productos agrícolas (dentro de los cuales se incluye a la carne ovina) se aplican desde hace mucho tiempo por dicho bloque con gran fuerza, tanto es así que se reconoce que dicho bloque es quien destina más fondos como apoyo a su producción y sus exportaciones.

La aplicación de este tipo de medidas en mercados como el europeo, que representa una gran oportunidad para la comercialización de carne ovina de nuestro país (en lo que respecta a la carne con hueso) no solo por los volúmenes y precios pagados, sino también por su condición de mercado referencia para el comercio internacional (ya que es de suponer que si la Unión Europea nos compra, otros mercados también lo harán) se constituye en una amenaza en el sentido de que

nuestro país se encuentra compitiendo con los países miembros de dicho bloque, quienes se encuentran en condiciones de ventaja en cuanto a distancias y sistemas de producción.

En el siguiente gráfico, obtenido del informe “Políticas agrícolas de los países de la OCDE”, se muestra el índice de apoyo a productores de la OCDE:



Del mismo puede interpretarse que en las dos últimas décadas la tendencia en cuanto a la aplicación de subsidios a la producción ha sido la de disminuir la aplicación de este tipo de medidas, producto tal vez de las negociaciones que se han llevado a cabo en el seno de la OMC.

Asimismo, puede apreciarse que aquellos países que, en el plano de la carne ovina, compiten directamente con nuestro país (Nueva Zelanda y Australia) aplican porcentajes reducidos (no mayores a un 10%) de apoyo a sus productores. Sin embargo, con respecto a la Unión Europea, quien es el mercado más importante donde se coloca la producción de carne ovina uruguaya, sí aplica porcentajes considerablemente altos de apoyo a su producción (por encima del 30%), por lo que la producción uruguaya compite en condiciones desiguales con la producción europea de carne ovina. Es importante resaltar, que los índices planteados en el gráfico anterior, no son específicos de la producción ovina, sino que reflejan el apoyo dado a todo el sector agrícola (donde se incluye a la carne ovina).

Teniendo en cuenta que la tendencia mundial apunta a reducir la aplicación de medidas proteccionistas al comercio internacional, es importante plantearse ¿qué perspectivas existen a futuro respecto de la aplicación de subsidios al rubro de la carne ovina en la competencia?

En este plano surge la Ronda Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en noviembre de 2001, que se constituye como un programa “continuación” de lo iniciado en la Ronda Uruguay en diciembre de 1993. Este nuevo programa surge luego del reconocimiento de que los avances obtenidos en el sistema multilateral de comercio no habían beneficiado de manera equitativa a todos los miembros de la OMC, dejando rezagados a los países menos desarrollados. Los objetivos de la Ronda Doha son, a grandes rasgos ⁽²¹⁾:

- 1) Identificar los problemas de aplicación de los acuerdos de la OMC y evaluar el trato especial y diferenciado a favor de los países en desarrollo que dichos acuerdos contemplan.

- 2) Negociar en las áreas tradicionales de acceso a mercados en bienes agrícolas y no agrícolas y en el comercio de servicios.
- 3) Continuar el proceso de reforma del comercio agrícola iniciado en la Ronda Uruguay, creando oportunidades de acceso efectivas, reduciendo los subsidios más distorsionantes que beneficiaban al sector agrícola en los países desarrollados y la eliminación de los subsidios a la exportación que éstos aplican.
- 4) Mejorar las reglas comerciales en materia de derechos antidumping, subsidios a la pesca, y la relación entre las reglas comerciales y los acuerdos relacionados con el medio ambiente, de manera de mejorar la coherencia de las primeras respecto de los objetivos de un desarrollo sostenible.

Así es que, en el marco de las negociaciones llevadas a cabo en las reuniones de dicho programa se espera, al respecto de los subsidios a la producción, que aquellos países que más protegen su producción interna, como lo son la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, reduzcan dicha protección. En el caso de la Unión Europea, el compromiso alcanzado la obligaría a reducir los subsidios globales a su producción entre un 75 y 85%, mientras que aquellos subsidios que causan mayores distorsiones al comercio, las propuestas implicarían una reducción del 70%.

En cuanto a los subsidios a las exportaciones existe el compromiso de eliminarlos totalmente para el 2013.

Incremento en el consumo de otros tipos de carnes

La estructura de consumo de carne en el mundo podría decirse que se ha mantenido durante años. Se consume aproximadamente un 70% de carnes blancas y un 30% de carnes rojas, de las cuales un 5% corresponde a la carne ovina.

Como apreciamos en el siguiente cuadro, tanto la producción de carne ovina como su exportación y el consumo per-cápita de la misma son los menores a nivel mundial, respecto de otras carnes.

Cifras del mercado mundial de carnes

	Años	2003	2004	2005	Variación 2005/2003
<u>Producción en miles de toneladas</u>					
Carne de ave		76	77,2	79,9	5,13%
Carne de cerdo		98,6	100,9	103,6	5,07%
Carne bovina		61,4	62,2	63	2,61%
Carne ovina y caprina		12,3	12,6	12,9	4,88%
Otras carnes		4,9	5	5	2,04%
<u>Exportaciones en miles de toneladas</u>					
Carne de ave		8,2	7,9	8,2	0,00%
Carne de cerdo		4,3	4,5	4,6	6,98%
Carne bovina		6,1	5,7	6	-1,64%
Carne ovina y caprina		0,7	0,7	0,8	14,29%
Otras carnes		0,3	0,3	0,3	0,00%
<u>Consumo per capita (kgs/habitante)</u>					
Carne de ave		12,1	12,1	12,6	4,13%
Carne de cerdo		15,7	15,9	16,3	3,82%
Carne bovina		9,8	9,8	9,9	1,02%
Carne ovina y caprina		1,9	2	2	5,26%
Otras carnes		0,8	0,8	0,8	0,00%

Fuente: www.fao.org

Nota: los datos del 2005 son proyectados y del 2004 son estimados.

Sin embargo, si observamos las variaciones entre los años analizados, vemos como entre el 2003 y 2005 es la carne cuyo consumo más ha crecido (un 5,26% en el año 2005 respecto al año 2003) si lo comparamos con el crecimiento en el consumo de la carne porcina y vacuna por ejemplo, que si bien son consumidas en proporciones muy superiores han mostrado un crecimiento menor en su consumo (un 3,82% la carne de cerdo y un 1,02% la carne bovina).

Asimismo, vemos que no solo el consumo de la carne ovina aumentó, sino también su producción (recordemos que los datos presentados por la FAO son datos estimados para el 2004 y 2005), aunque a menor ritmo que la carne porcina y de ave, que según datos del USDA son las carnes de mayor consumo mundial.

Si analizamos un poco más en profundidad estos datos, podemos ver una amenaza para la comercialización internacional de carne ovina, ya que el crecimiento en el consumo de la misma, representativo del aumento de la demanda, no se encuentra acompañado por el crecimiento de la producción (el aumento de la producción no cubre el aumento en el consumo), lo cual sumado a un crecimiento de la producción de otras carnes (porcina y de ave principalmente) por encima de lo que crece el consumo de las mismas, genera un margen de producción disponible de este otro tipo de carnes que amenaza con cubrir la demanda descubierta de carne ovina.

En este sentido es lógico pensar que ante una demanda insatisfecha por causa de una oferta insuficiente, y como ocurre con otros productos en los diferentes mercados, actúe un efecto sustitución donde el consumidor se vuelque al consumo de otro tipo de carnes, adaptando sus costumbres a lo que el mercado ofrece.

Sumado a ello, encontramos que la última década se ha venido percibiendo un cambio en las preferencias de los consumidores respecto de la carne que desean consumir, orientándose hacia carnes con gran aporte de proteínas y baja en grasas. Este cambio acompaña la tendencia mundial respecto de la necesidad de llevar una alimentación saludable como forma de promover la salud humana.

Esta tendencia puede apreciarse claramente en el comportamiento de los consumidores europeos, que teniendo en cuenta que es un mercado considerado referencia, no solo en lo que respecta a la comercialización de carne ovina, sino también de muchos otros productos, nos parece interesante analizar.

Según un informe desarrollado por Raúl Green, miembro del INRA - Loria, París, denominado "El mercado mundial de carnes bovinas", la Unión Europea es un mercado heterogéneo en lo que refiere al consumo de carnes, caracterizándose por:

- Niveles de consumo desiguales.
- Evoluciones diferentes.
- Tipo de carnes consumida diferentes.
- Hábitos de consumo heterogéneos.

En el siguiente cuadro puede apreciarse el consumo de carnes de los países miembros de la Unión Europea en el año 2002 y la participación de la carne ovina en dicho consumo:

Consumo de los distintos tipos de carne dentro de la Unión Europea en el año 2002

Países/Carnes	Bovina	Ovina	Procina	Aves	Total	Proporción Carne
						Ovina / Total
Alemania	11,90	1,10	51,20	18,40	82,60	1,33%
Dinamarca	26,50	1,20	64,20	23,40	115,30	1,04%
España	15,10	6,10	66,80	27,30	115,30	5,29%
Francia	27,80	4,30	37,10	26,40	95,60	4,50%
Grecia	19,90	14,10	31,60	17,00	82,60	17,07%
Irlanda	18,50	7,40	38,00	35,30	99,20	7,46%
Italia	25,10	1,60	36,20	19,50	82,40	1,94%
Países Bajos	20,90	1,50	39,50	24,50	86,40	1,74%
Portugal	16,60	3,50	45,00	31,80	96,90	3,61%
Reino Unido	20,10	5,70	23,70	28,30	77,80	7,33%
Benelux	21,90	2,20	42,20	16,80	83,10	2,65%
Austria	19,00	1,20	59,90	17,60	97,70	1,23%
Finlandia	16,90	0,40	36,00	15,60	68,90	0,58%
Suecia	21,20	1,00	32,70	14,70	69,60	1,44%
UE-15	19,60	3,40	42,10	23,20	88,30	3,85%

Fuente: INRA, "El mercado mundial de carnes bovinas", Informe PTRs Carnes, Procurisur
Raúl Green. INRA - Loria, París

Como puede apreciarse en el cuadro, el comportamiento de los consumidores de dichos países es muy variado con respecto a los diferentes tipos de carne, con una constante en cuanto a la preferencia de la carne ovina, la cual ubican en último lugar de preferencia, en función de los niveles de consumo expuestos.

Asimismo, en el mismo informe se plantea que en la Unión Europea, el consumo de carnes rojas se ve afectado por:

- Una tendencia a la disminución del consumo de carnes rojas.
- Una tendencia a sustituir carnes rojas por carnes blancas.

Podemos encontrar tal vez en esta tendencia uno de los factores que explican el aumento en el consumo de carne ovina y de otros tipos de carne, como lo son carnes blancas (en el cuadro anterior puede apreciarse el alto consumo de carne de ave), las cuales se caracterizan fundamentalmente por ser magras, característica hoy en día buscada por los consumidores.

Con el panorama descrito, en resumen, tenemos un aumento en el consumo de carne ovina no correspondido con el aumento de su producción, generando una demanda insatisfecha de este producto, lo cual juega como una amenaza en la medida que la misma opte por otro tipo de carne de similares características, en función de la tendencia de consumo, y que están presentes en el mercado en mayores cantidades.

El Tipo de Cambio

Al momento de analizar el comercio internacional, un aspecto relevante que no debe ser dejado de lado es el papel que juega el tipo de cambio, principalmente para aquellos países exportadores que poseen economías en vías de desarrollo, como es el caso de Uruguay. En este sentido, consideramos importante distinguir entre:

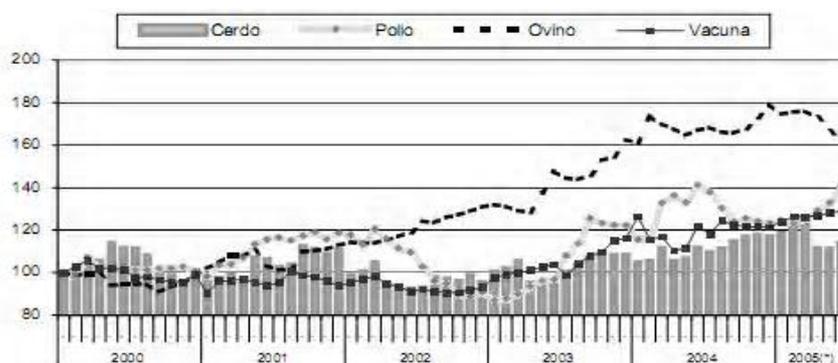
- El *tipo de cambio nominal* de un país respecto de otro, que se define como el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional y,
- El *tipo de cambio real* el cual se define como el precio relativo de los bienes del país extranjero expresado en términos de bienes locales y se encuentra condicionado al tipo de cambio nominal y a las inflaciones tanto local como del país extranjero.

Este último, a los efectos de la comercialización internacional de carne ovina es el que realmente nos importa. La razón de esto es que aquellos países que poseen economías en vías de desarrollo, como es el caso de Uruguay, se encuentran expuestos a la variabilidad del tipo de cambio real, lo cual en contextos de crisis puede favorecer o convertirse en una amenaza para el desarrollo de este rubro en estos países.

Situándonos en el caso concreto de la economía uruguaya, dicha exposición viene dada entre otros aspectos por:

- Ser tomadores de precios internacionales, ya que los precios de la carne ovina que se toman como referencia a nivel mundial son los que surgen de las negociaciones entre los grandes importadores y exportadores.
- Tener una moneda débil frente a las monedas de uso corriente en el comercio internacional como lo es el dólar estadounidense. Ante esta moneda, la moneda local sufre variaciones inesperadas que se traducen tanto en apreciaciones como en depreciaciones.
- La especulación de los distintos actores del mercado frente al tipo de cambio, lo cual implica un riesgo asociado en lo que refiere a las decisiones de los mismos.

La conjunción de estos aspectos ante situaciones de crisis, hacen vulnerable a las economías en vías de desarrollo. Ejemplo de ello, en el caso de Uruguay, fue la crisis financiera acontecida en los años 2001 y 2002, donde debido al alza del tipo de cambio, la moneda local sufrió una depreciación de su valor. Esto conjuntamente con la crisis sanitaria que se produjo en ese período ocasionó una caída importante de los precios y los niveles de exportación de carne ovina (debemos tener en cuenta que existía un fuerte comercio con Brasil, país de la región también afectado por dicha crisis). Esta situación en general se revirtió sobre el final del año 2002 y comienzos del año 2003. Tal es así que los mismos mostraron desde diciembre de 2002 un sensible aumento. El siguiente gráfico, extraído del informe desarrollado por el Ing. Agr. Gonzalo Muñoz, llamado “Carne ovina: análisis y perspectivas para el año 2006”, demuestra el aumento de precios que las distintas carnes presentaron entre los años 2000 y 2005:



(*) Datos del primer semestre
Fuente: elaborado en base a FAO

Por otra parte, a fines del año 2008, se produjo una nueva crisis financiera a nivel mundial, la cual provocó la caída de varias empresas y bancos en el mundo. En Uruguay y a diferencia de lo ocurrido en la crisis del 2001 y 2002, el tipo de cambio presentó un descenso, el cual se vio acentuado en el último semestre del año 2009, determinando en este caso una apreciación de la moneda local respecto del dólar estadounidense. Asimismo, los precios internacionales a los que Uruguay colocó la carne ovina en los mercados internacionales descendieron aproximadamente en un 12% en el año 2009 respecto al año 2008, según vemos en el siguiente cuadro:

Destinos	Años		% de variación
	2008	2009	
Unión Europea	3,641	3,268	-0,102444383
Todos los destinos	2,885	2,518	-0,127209705

Datos expresados en miles de dólares por toneladas peso canal
Fuente: INAC, Boletín semanal del 11/12/09.

Si bien los precios internacionales de este producto descendieron, la caída de los mismos en comparación con la carne vacuna no fue tan acentuada, no obstante se hizo sentir. Esto se debe a que Uruguay se encuentra frente a un precio internacional que no puede modificar y que se paga en moneda extranjera (en general en dólares estadounidenses).

Si a esto agregamos una baja en el tipo de cambio tenemos un menor ingreso en pesos uruguayos, el cual a su vez se encuentra acompañado por un aumento de los costos de producción, industrialización y comercialización. A continuación vemos un detalle de los principales costos asociados a este producto:

Los costos de producción

Costo	Moneda
Mano de obra	\$/US\$ (*)
Mejoramientos	\$/US\$ (*)
Vehículo y maquinaria	\$/US\$ (*)
Sanidad	\$/US\$ (*)
Otros	\$/US\$ (*)

Los costos de industrialización y comercialización

Costo	Moneda
Mano de obra	\$/US\$ (*)
Flete a frigorífico	\$/US\$ (*)
Procesamiento - Costos faena	\$
Costos de envasado	\$/US\$ (*)
Impuestos	\$
Costos comercialización en Uruguay	\$/US\$ (*)
GAV y otros	\$/US\$ (*)

(*) Aunque se pague en US\$, el precio de compra en general equivale al valor en pesos al momento de la compra.

Todo lo mencionado anteriormente se traduce en costos locales que fueron al alza frente a menores precios internacionales, a un menor tipo de cambio y en consecuencia menor rentabilidad para cada uno de los actores de la cadena cárnica, lo cual deja en evidencia la vulnerabilidad de los países en vías de desarrollo frente a la variabilidad del tipo de cambio, pudiendo llegar a constituir una fuerte amenaza que puede derivar en varias consecuencias negativas que afecten el desarrollo del rubro, algunas de ellas pueden ser:

- Pérdida de fuentes de trabajo.
- Mayor endeudamiento del sector.
- Abandono del negocio de la carne ovina en miras de otros más rentables y menos riesgosos (arrendamiento del predio rural, por ejemplo).
- Quiebra del negocio de la carne ovina.

Hasta aquí hemos realizado el análisis de los principales factores que condicionan actualmente la realidad del rubro de la carne ovina tanto a nivel nacional como internacional.

En este sentido y a modo de resumen, creemos importante resaltar que, teniendo en cuenta la evolución del rubro y el contexto en el que actualmente se encuentra inmerso, cuenta con un gran potencial de desarrollo en la medida que se logre canalizar las fortalezas y oportunidades que lo caracterizan, en función de minimizar o superar las debilidades y amenazas que lo afectan, generando una estrategia de impulso al rubro sobre la base de una visión compartida por todos los actores de la cadena cárnica.

Así, teniendo en cuenta las fortalezas y oportunidades presentes en el mismo, se podría afirmar que se encuentran dadas las condiciones para impulsar la especialización, diversificación y crecimiento del rubro, que por un lado le permita aprovechar una gran ventaja que a nuestro criterio este posee respecto a otros rubros agropecuarios, que es la de aún no haber alcanzado su máximo grado de desarrollo, quedándole un largo camino por recorrer para alcanzar su “techo”; y por otro lado, le permita superar la debilidad que, a nuestro entender, lo afecta mayormente: la actitud y visión de los distintos actores de la cadena. Lograr que los mismos dejen de ver al rubro como una vía complementaria para generar ingresos y apuesten al mismo en forma integrada, con una actitud proactiva, donde todos “tiren para el mismo lado”, podría considerarse como uno de sus principales desafíos.

- (1) La productividad de los suelos es medida a través del índice CONEAT 100, que permite medir la capacidad productiva media de los suelos en términos de carne bovina, ovina y lana en pie (Art. 65 de la Ley 13.695). A mayor índice, mayor productividad del suelo.
- (2) Informe Técnico N° 18, INTA, Argentina. Seminario de producción de carne ovina. “El cordero pesado tipo SUL. Un ejemplo de desarrollo integrado en la producción de carne ovina del Uruguay. Azzarini, M. Año 2001.
- (3) SUL, Guía Cordero Pesado. Carne Ovina con sello de calidad. Agosto 1999.
- (4) OPYPA, Informe. La industria de transformación de productos agropecuarios. Año 1999.
- (5) Revista Lana Noticias, SUL. Junio 2009. Nota: “2da Prueba de Comportamiento en Invernada de Corderos” por Pedro Pisón y Javier Otero.
- (6) Informe Técnico N° 22. Análisis Estratégico – Carne Ovina. Programa ICI. Junio 2009
- (7) Informe semestral Producción Ovina 2009. OPYPA. Junio 2009.
- (8) Informe Técnico N° 18, INTA, Argentina. Seminario de producción de carne ovina. “El cordero pesado tipo SUL. Un ejemplo de desarrollo integrado en la producción de carne ovina del Uruguay. Azzarini, M. Año 2001
- (9) Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino 2009-2015. Diciembre 2008.
- (10) SUL, Guía Cordero Pesado. Carne Ovina con sello de calidad. Agosto 1999.
- (11) El País Agropecuario, Nota de Pablo Antúnes, publicada con fecha 20 de octubre de 2009. www.elpais.com.uy
- (12) Nota publicada por el Ing. Agr. Hugo Durán Martínez en la Revista del Instituto Plan Agropecuario, titulada “Trazabilidad”. www.planagro.com.uy
- (13) Nota publicada por el Ing. Agr. Hugo Durán Martínez en la Revista del Instituto Plan Agropecuario, titulada “Trazabilidad: Su Importancia”. www.planagro.com.uy
- (14) “Review: Sheep Traceability Systems in Selected Countries Outside of North America”, The Professional Animal Scientist 24 (2008):302–307©2008 American Registry of Professional Animal Scientists Reviews.
- (15) El Mercosur. Ciencias Naturales Aplicadas a Procesos Productivos (CNAPP), Autor Gastón Pozzo.
- (16) “Informe Técnico N° 22. Análisis Estratégico – Carne Ovina” Junio 2009
- (17) Nota publicada en El País Agropecuario de fecha 4 de diciembre de 2009, www.elpais.com.uy.
- (18) Nota publicada en El País Agropecuario de fecha 27 de febrero de 2009, www.elpais.com.uy.
- (19) “Wikipedia”, es.wikipedia.org.
- (20) La OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) es una organización que reúne a los gobiernos de los países comprometidos con la democracia y la economía de todo el mundo a:
- Apoyar el crecimiento económico sostenible.
 - Impulsar el empleo.
 - Elevar el nivel de vida.
 - Mantener la estabilidad financiera.
 - Asistir al desarrollo económico de otros países.
 - Contribuir al crecimiento del comercio mundial.
- (21) Columna de opinión de la División Comercio Internacional e Integración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Agosto 2008.
- (22) Lecciones de las reformas realizadas en el sector agrícola de Nueva Zelanda, Octubre 2009, Alistair Polson Productor Representante Especial para el Comercio Agropecuario de Nueva Zelanda.

6. CAPITULO IV: Presentación y análisis del Trabajo de Campo

6.1. Objetivo general del Trabajo de Campo

Luego de haber presentado y analizado, en capítulos anteriores, la evolución de la comercialización internacional de carne ovina, es que consideramos necesaria la realización de un trabajo práctico de investigación que nos permitiera interiorizarnos de la visión que poseen los principales actores de la cadena cárnica ovina uruguaya respecto de la realidad actual del rubro.

6.2. Alcance del Trabajo de Campo

Antes de presentar los resultados del trabajo de campo, vale aclarar que, tal como mencionamos en el punto anterior, el mismo se enfocó en los *principales actores de la cadena cárnica ovina uruguaya*, quienes constituyen nuestro universo de estudio ⁽¹⁾.

Dentro del mismo se abarca a Productores ovinos, las Asociaciones de Productores ovinos, Frigoríficos habilitados para la exportación, e Instituciones públicas y privadas vinculadas al rubro.

Hemos enfocado dicho trabajo en estos actores de la cadena cárnica ovina por considerar que son puntos neurálgicos dentro de la misma, en donde se toman las decisiones que pautan el presente y pautarán el futuro del rubro, siendo los principales protagonistas de la comercialización de carne ovina.

6.3. Metodología utilizada para llevar a cabo el Trabajo de Campo

El desarrollo del Trabajo de Campo comienza con la identificación del universo de estudio, ya descrito en el Apartado 6.2. de este Capítulo.

Una vez identificado, se asoció cada actor de la cadena cárnica ovina con la fase en la cual participa: i) productores ovinos y asociaciones de productores en la fase productiva de la cadena, ii) los frigoríficos en la fase industrial y comercial de la misma y iii) las instituciones que participan a lo largo de esta, lo cual nos permitió estructurar nuestro trabajo en tres etapas:

- Etapa I: Análisis centrado en Productores y Asociaciones de Productores
- Etapa II: Análisis centrado en Frigoríficos
- Etapa III: Análisis centrado en Instituciones vinculadas al rubro

Luego, se determinaron las técnicas de investigación a utilizar para recabar la información.

En todas las etapas, decidimos realizar entrevistas dirigidas, haciendo uso de un cuestionario semi-estructurado ⁽³⁾ con preguntas abiertas, que nos sirviera de guía para el desarrollo de las mismas, así como disparador de otras preguntas que pudieran surgir espontáneamente en el desarrollo de estas y nos permitieran profundizar en aspectos de importancia para la investigación.

Decidimos utilizar la entrevista como técnica de investigación por considerar que nos permitiría: i) acceder a percepciones y valoraciones que los entrevistados poseen sobre situaciones y hechos, así como sus deseos, temores y aspiraciones respecto de la cadena cárnica ovina y ii) conocer acontecimientos del pasado o del presente, referentes a dicha cadena y de los cuales los entrevistados fueron testigos directos.

Fueron confeccionados cinco cuestionarios, cada uno orientado a un actor de la cadena específico con preguntas abiertas ⁽²⁾. Las preguntas consideradas fueron pensadas para obtener información acerca de los principales factores que caracterizan al sector desde la perspectiva de cada entrevistado, con ello queremos decir que las preguntas que estuvieron orientadas a los productores y asociaciones hicieron hincapié en aspectos de la fase productiva de la cadena cárnica ovina, en la cual ellos participan activamente, mientras que las orientadas a frigoríficos e instituciones hicieron hincapié en aspectos propios de más de una fase, ya que por su rol dentro de la cadena cárnica participan en más de una.

Por otro lado, es de resaltar que el carácter de las preguntas orientadas a productores y asociaciones, que si bien pueden calificarse como abiertas, contaron con un mayor grado de estructuración, estando orientadas a obtener respuestas más concisas dentro de un rango esperado, que nos permitieran un análisis cuantitativo de los resultados cualitativos obtenidos. Las mismas fueron agrupadas dentro de los cuestionarios siguiendo una secuencia lógica de asociación de ideas.

Por su parte, las preguntas planteadas para los demás actores de la cadena pueden calificarse como preguntas abiertas. Las mismas fueron estructuradas dentro de los cuestionarios a los efectos de obtener información respecto de los principales aspectos que hacen a la evolución del rubro y actualmente lo caracterizan, así como la visión que se posee respecto al futuro del mismo, lo que a nuestro entender nos permitiría conocer más profundamente la realidad del rubro en sus aspectos claves (Ver Anexo IV).

En cuanto al análisis a realizar de las mismas, en el caso de la Etapa II, el mismo tendrá carácter cuantitativo de los datos cualitativos obtenidos; mientras que en el caso de la Etapa III será puramente cualitativo.

Como comentamos inicialmente el trabajo se desarrolló en tres etapas.

La primera de ellas, denominada “Etapa I”, consistió en la realización de entrevistas a Productores y a Asociaciones de Productores.

La misma se desarrolló el 13 de setiembre de 2009 en la 104ª edición de la Exposición Rural del Prado.

La población de estudio, en esta instancia, se determinó a través de la elección de una muestra probabilística accidental ⁽⁴⁾, entre los expositores de razas ovinas carniceras y de doble propósito, lo cual establece, a nuestro criterio, una limitante al trabajo de investigación encarado (Ver Apartado N° 6.4.).

Es importante resaltar que las entrevistas, en este caso, fueron realizadas en forma personal a los diferentes entrevistados, habiendo accedido a un 100% de las entrevistas solicitadas, tanto de las realizadas a los Productores, como a las Asociaciones de Productores.

La segunda etapa, denominada “Etapa II”, se enfocó en la realización de entrevistas a los representantes de los frigoríficos habilitados para la exportación y que según la lista publicada por INAC en su página web ⁽⁵⁾ y actualizada al 4 de noviembre de 2009, realizan exportaciones de este producto.

Por otro lado, a los efectos de determinar la población de estudio en esta etapa, hemos considerado como una única empresa a aquellos frigoríficos que pertenecen a un mismo grupo económico, por entender que comparten sus políticas respecto a la comercialización de carne ovina.

La solicitud de las entrevistas fue realizada telefónicamente, planteándose las mismas con carácter personal para aquellos frigoríficos que poseen representación en la ciudad de Montevideo (64% de los frigoríficos habilitados) y en forma escrita, vía e-mail, para aquellos que solo poseen representación en el interior del país (36% restante).

Se lograron concretar un 33% de las entrevistas con carácter personal solicitadas, las que se desarrollaron entre el 23 de noviembre y el 4 de diciembre de 2009, mientras que de las entrevistas de carácter escrito, ninguna fue concretada. En principio, el bajo número de entrevistas concretadas podría ser visto como otra limitación a la investigación desarrollada (Ver Apartado N° 6.4.).

La tercera y última etapa, denominada “Etapa III”, consistió en la realización de entrevistas a las principales Instituciones vinculadas al rubro a nivel nacional: SUL, INAC, INIA y MGAP.

La solicitud de las entrevistas fue realizada telefónicamente, planteándose las mismas para dichas instituciones como entrevistas personales con informantes clave ⁽⁶⁾ dentro de la institución.

Se lograron concretar un 67% de las entrevistas solicitadas, las que fueron llevadas a cabo entre el 15 y el 22 de diciembre de 2009.

Una vez recolectados los datos se comenzó con la planificación del análisis de los mismos. Se resolvió realizar dicho análisis en las tres siguientes etapas:

1. Preparación y descripción del material bruto

Los datos recolectados en la Etapa I de la investigación fueron recopilados mediante la toma de apuntes de las respuestas de los productores y asociaciones. En el caso de los datos recolectados en las Etapas II y III fueron recopilados mediante la grabación y toma de apuntes de las respuestas de los entrevistados.

Por lo que una vez recopilados los datos, procedimos a organizar los datos obtenidos en la toma de apuntes y desgravar las entrevistas realizadas, a modo de crear una base de información ordenada que nos permitiera avanzar en el análisis.

2. Reducción de datos

En una segunda etapa se procedió a reducir los datos a través de identificar temas o categorías de análisis importantes que presentaran cierta unidad conceptual entre los datos obtenidos de todas

las entrevistas, para luego asociar dentro las mismas a aquellas partes relacionadas y poder compararlas.

3. Análisis transversal de los datos recolectados

Por último, se procedió a comparar los datos recolectados en las diferentes entrevistas.

Luego de organizados los datos en diferentes categorías, se procedió a la búsqueda de coincidencias o desacuerdos entre categorías similares, que nos permitan sacar en limpio los resultados.

Es importante resaltar que en el análisis de los datos recolectados en las Etapas II y III este trabajo fue más sencillo, ya que las categorías habían sido pre-establecidas en el cuestionario guía, al agrupar las preguntas en diferentes tópicos, aunque dichas categorías no se consideraron definitivas a la hora del análisis.

6.4. Limitaciones al Trabajo de Campo

Por otra parte, y en esta instancia, nos parece importante plantear las limitaciones que encontramos al desarrollar el trabajo de campo. Parte de las mismas ya fueron planteadas en el Apartado 6.3. de este Capítulo.

Así reconocemos como limitantes:

- a. El carácter no estadístico de la muestra tomada en la Etapa I del trabajo, ya que: i) el número de expositores presentes en la Exposición Rural del Prado es reducido en relación a los productores ovinos existentes en Uruguay, según el último censo rural y ii) los expositores presentes en su mayoría son medianos y grandes productores, que además se especializan en la producción de genética ovina, por lo cual no se estaría contemplando a los pequeños productores y a los animales de características “promedio” que dan lugar a la mayor parte de la producción de carne ovina nacional.
- b. El bajo porcentaje de entrevistas concedidas en la Etapa II del trabajo, ya que del total de entrevistas solicitadas, solo se logró concretar un 21% de las mismas, como puede apreciarse en el siguiente cuadro:

Etapa investigación	Entevistados	Entrevistas solicitadas	Entrevistas concretadas	% Entrevistas concretadas
I	Productores	6	6	100%
I	Asociaciones	3	3	100%
II	Frigoríficos	14	3	21%
III	Instituciones vinculadas	3	2	67%

No obstante, consideramos que dichas limitaciones no se constituyen en un obstáculo para el desarrollo de la investigación de campo, ni invalidan los resultados obtenidos en la misma, ya que:

- (i) en el caso de la primera limitación encontrada, los datos obtenidos son confiables en cuanto a especialización de la producción y representatividad de razas, ya que de

- todas las razas ovinas producidas en el país fueron consideradas un 50% de las mismas en la muestra escogida.
- (ii) en el caso de la segunda limitación encontrada, las empresas frigoríficas entrevistadas poseen un peso importante en la comercialización de carne ovina uruguaya, principalmente en lo que a volúmenes exportados se refiere, lo que nos permitiría afirmar que el 21% de entrevistas concretadas nos permitiría acceder a datos representativos.

6.5. Presentación de resultados

A continuación presentaremos los resultados obtenidos luego del análisis de los datos, en cada una de las tres etapas de investigación.

6.5.1. Resultados obtenidos en Etapa I: Productores y Asociaciones

De los resultados obtenidos en el análisis de los datos recolectados en las entrevistas realizadas en la Etapa I, en primer lugar, presentaremos los obtenidos de las entrevistas a los Productores, respecto de los principales aspectos que hacen a la evolución del rubro y actualmente lo caracterizan, así como la visión de los mismos respecto de la participación del rubro en la comercialización de carne ovina.

Los resultados obtenidos en las entrevistas realizadas, nos permitieron observar lo siguiente respecto de cada uno de los puntos que a continuación se exponen:

A) La tradición por la producción ovina en Uruguay.

De las respuestas obtenidas se llega a que, un 83% de los productores entrevistados han tenido contacto con la producción ovina desde su niñez, ya que provienen de familias productoras de ovinos, mientras que el restante 17% tomó contacto con la producción ovina por iniciativa propia, ya siendo adulto. Esto nos permite observar la importancia de la tradición en lo que hace a la producción ovina, pudiendo caracterizarse como un oficio que se transmite de generación en generación entre las familias productoras.

B) La producción ovina en Uruguay.

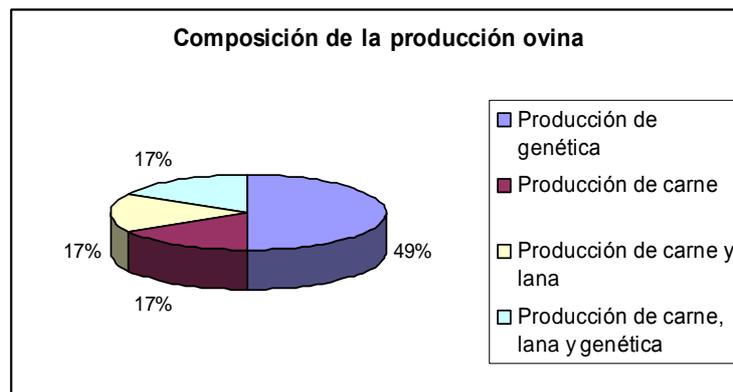
- En cuanto a la especialización de la producción, como puede apreciarse en la siguiente gráfica, un 33% de los entrevistados se especializan en la producción de más de un producto de origen ovino: un 50% de ellos producen lana y carne y el otro 50% produce genética ovina.

Mientras que el 67% restante se especializa en la producción de un único producto ovino: un 75% a la producción de genética y un 25% a la producción de carne ovina.



Ello nos permite observar, que el 50% de los entrevistados solo producen genética, mientras que el restante 50% se divide en partes iguales para la producción de: i) carne ovina; ii) lana y carne; iii) lana, carne y genética.

Es importante aclarar que al momento de escoger la muestra sobre la que realizamos la investigación en esta etapa no se tuvo en cuenta a productores ovinos de razas lanares, lo que justifica que no existan productores que solo produzcan ovinos para lana.



- En cuanto a razas producidas, el 50% de los entrevistados producen razas carniceras, mientras que el restante 50% produce razas de doble propósito (lana y carne), siendo, la raza más producida, dentro de las razas consideradas en la muestra, la raza Corriedale (40% de los entrevistados se especializan en la producción de dicha raza).

- En cuanto a la evolución del stock ovino nacional, el 100% de los entrevistados coincide en que el stock ha caído.

Un 50% de ellos atribuye dicha caída a la pérdida de rentabilidad que ha sufrido el sector, respecto de la producción lanera, en los últimos tiempos, un 17% de los mismos considera que dicha caída tiene razón en la baja de la productividad y el 33% restante no fundamentó su afirmación.

- Respecto de los sistemas de cría implementados, se observó que un 83% de los entrevistados producen ovinos en sistema mixto con el vacuno. Las razones de aplicabilidad de dicho sistema de cría tienen fundamento en la búsqueda de rentabilidad por parte del productor, según un 100% de los entrevistados.

Mientras que el restante 17% produce ovinos en sistemas intensivos, ya que se especializan en la producción de genética ovina enfocada a la carne.

- Por su parte, con respecto al destino dado a la producción ovina, observamos que un 33% de los entrevistados tienen como destino principal de su producción, la venta de lana y como destino secundario, la venta de carne a frigoríficos. Mientras que el 50% de los mismos destina su producción a la venta del “servicio” o sea a la venta de genética ovina (venta del semen o venta de reproductores).

Solo un 17% tiene como destino exclusivo la producción de carne ovina, con destino a frigorífico.

Es importante resaltar que de aquellos entrevistados que producen carne ovina, un 100% la destinan a frigorífico.

C) La rentabilidad del sector ovino.

Teniendo en cuenta el papel que ha jugado y juega la venta de lana en la ecuación de rentabilidad del productor rural uruguayo, es importante resaltar que un 100% de los entrevistados opina que hoy en día una producción exclusivamente lanera no es rentable, como lo era años atrás. De ellos, un 17% considera como motivo principal de tal situación a la caída del precio de la lana, mientras que el 83% restante no expuso su opinión respecto a los motivos que a su criterio fomentaron o provocaron la situación actual lanera.

Asimismo, un 100% coincide en que para equilibrar su ecuación de rentabilidad y recuperar la rentabilidad perdida por la lana, es necesario diversificar la producción, encontrando en la carne ovina una buena opción. No se cuenta con resultados de la opinión de los productores, respecto a otras opciones de producción, como son la producción agrícola y la forestación.

Por otra parte, también es compartida por la totalidad de los entrevistados, la opinión de que la carne ovina es rentable hoy en día, coincidiendo en que el escaso desarrollo actual del rubro en nuestro país, deriva de una falta de “empuje” real por parte de los diferentes actores que forman parte del negocio ovino.

Un 50% de los entrevistados consideran como limitante al desarrollo actual del rubro de la carne ovina a la tradición lanera, mientras que un 33% consideran que las limitantes están dadas por costos de producción altos respecto a los precios pagados al productor, así como el

abigeato y la calidad de los predios destinados a la producción ovina respecto de la disponibilidad de forrajes.

El restante 17% considera que las principales limitantes están dadas por la lucha de intereses que se dan a lo largo de la cadena cárnica y a un escaso apoyo por parte del Estado.

D) Respaldo al rubro de la carne ovina.

Respecto del apoyo que recibe el rubro por parte del Estado y de las Instituciones vinculadas, un 50% de los entrevistados consideran que existe apoyo por parte del Estado y las Instituciones vinculadas, pero este es insuficiente para lograr el “empuje” necesario. Mientras que el 50% restante considera que el rubro no cuenta con un apoyo real por parte del Estado, sino que los aportes de este dependen de quienes lo conducen.

E) La visión que poseen los Productores respecto de la comercialización de carne ovina.

Un 83% considera que ha crecido el comercio de carne ovina en Uruguay debido a motivos como el aumento de precios, avances en el mejoramiento genético, mayor negociación de acuerdos internacionales. Sin embargo, también observan algunas limitantes que frenan el crecimiento del rubro, destacando principalmente la desintegración de la cadena cárnica ovina por la existencia de lucha de intereses entre los diferentes actores que la integran. Mientras el 17% restante no tiene opinión formada al respecto.

F) Las perspectivas que poseen los Productores respecto del futuro del rubro.

Dentro del 83% de los entrevistados que nos dieron su opinión respecto a su visión del rubro, existen diferentes posiciones frente al futuro del mismo.

Así, un 67 % de los entrevistados tiene una visión positiva al respecto, ya que consideran que es posible alcanzar un mayor crecimiento del rubro en el corto y mediano plazo, siempre y cuando se concreten acuerdos internacionales estratégicos.

En contraposición, un 17% no cree que en el corto y mediano plazo pueda concretarse el mayor crecimiento esperado para el rubro, ya que no confían en la pronta apertura de mercados, debido al enlentecido proceso de las negociaciones internacionales.

Por su parte, el 17% restante no posee una opinión formada respecto al devenir del rubro.

En lo que refiere al largo plazo y dada la puesta en marcha del “Plan Estratégico Ovino 2009-2015” (plan enmarcado en un contexto de largo plazo), encontramos que un 50% de los entrevistados conoce la existencia y puesta en marcha de dicho plan. Los mismos lo ven en forma positiva, como una iniciativa clara de la búsqueda de desarrollo para el rubro, aunque destacan como limitante para su concreción a los intereses que contempla el mismo.

Mientras, el 50% restante de los entrevistados no están al tanto o no tienen opinión formada respecto de dicho plan.

En segundo lugar, se presentan los resultados de las entrevistas realizadas a las Asociaciones de Productores.

Se entrevistó a un 38% de las Asociaciones de Productores de razas carniceras y de doble propósito, existentes en nuestro país. Es importante destacar que en la muestra escogida, no fueron consideradas las Asociaciones de Productores de razas laneras, ya que el estudio de las mismas no hace al objetivo de este trabajo de campo.

La muestra escogida estuvo formada por un 67% de Asociaciones de Productores de razas carniceras y un 33% de razas doble propósito.

La presentación de los resultados obtenidos en esta instancia se realizará, al igual que en el caso de los Productores, respecto a los principales aspectos que caracterizan al rubro y la visión que poseen los entrevistados de su futuro y papel en la comercialización internacional de carne ovina.

A) La producción ovina en Uruguay.

- En cuanto a la evolución del stock ovino nacional, la totalidad de los entrevistados coincide en que este ha caído, pero en los últimos tiempos, y principalmente a partir de que la carne se plantea como una nueva opción de negocios para el productor ovino uruguayo, puede observarse una búsqueda de recuperación de dicho stock. Sin embargo, un 67% de los mismos considera que esa búsqueda se está dando en forma lenta debido a la existencia de intereses encontrados dentro del sector, que dificultan el planteo y cumplimiento de objetivos conjuntos que hacen al desarrollo del sector y puntualmente al desarrollo del rubro de la carne ovina. Mientras el 33% restante considera que, si bien tras la iniciativa de recuperación, no se ha logrado un aumento del stock ovino, si se ha logrado sostener el mismo, lo cual puede ser considerado como un logro. Estos atribuyen dicho logro, principalmente al papel que ha jugado el Plan Cordero Pesado como una de las herramientas más importantes en la búsqueda de recuperación del sector.
- En lo que respecta a la producción de carne ovina, la totalidad de los entrevistados coincidieron en que reconocen un aumento en la misma, aunque no cuentan con datos específicos de cuan grande ha sido dicho aumento en lo que respecta a las razas a las que representan.

Es importante resaltar que de todas las Asociaciones entrevistadas, ninguna realiza un seguimiento formal, respaldado en una base de datos, de la evolución del stock de la raza a la que respalda, ni del destino dado a la producción de las mismas. Aunque un 33% de estas, espera que a partir de los resultados arrojados por el programa SULAR, pueda generarse el principio de una base de datos que permita realizar un seguimiento de la evolución de las distintas razas.

B) Respaldo al rubro de la carne ovina.

- Acerca del papel que juegan las propias Asociaciones, como respaldo al rubro de la carne ovina, observamos que un 100% de las Asociaciones entrevistadas apoya a la raza a la que representa a través de charlas y la elaboración de informes respecto del panorama actual del rubro y las perspectivas del mismo y solo un 33% de ellas materializan su apoyo en beneficios reales a los productores ovinos a través de convenios con diferentes instituciones, como son la Central Lanera Uruguaya y el Frigorífico San Jacinto.

En lo que refiere a la visión que poseen las Asociaciones del apoyo dado por parte del Estado al rubro de la carne ovina y especialmente a los productores que han apostado al mismo, un 67% considera que no existe un apoyo real por parte del Estado, ni se visualiza un interés claro por parte del mismo para impulsar su desarrollo.

El 33% restante considera que el apoyo dado por el Estado es insuficiente y se encuentra sesgado por intereses personales o grupales que no hacen al beneficio del rubro en su conjunto.

- Por otra parte, nos parece interesante resaltar que un 33% de los entrevistados considera que existe apoyo real por parte de las Instituciones vinculadas al rubro, principalmente del SUL e INIA.
- C) La visión que poseen las Asociaciones de Productores respecto de la comercialización de carne ovina.

Existe unanimidad entre los entrevistados en cuanto al crecimiento de la comercialización de carne ovina uruguaya en los últimos tiempos.

Sin embargo, un 67% de los mismos considera que este crecimiento se ha dado en forma lenta, debido a diversos motivos entre los cuales se encuentran: i) la desintegración de la cadena cárnica ovina a nivel de las fases productiva e industrial; ii) la falta de interés en la comercialización de carne ovina por parte de la industria al ver al rubro como un negocio complementario de la comercialización de carne bovina y iii) la existencia de intereses particulares dentro del sector que frenan el desarrollo del rubro.

- D) Las perspectivas que poseen las Asociaciones de Productores respecto del futuro del rubro.

Un 100% de los entrevistados poseen una visión optimista respecto al crecimiento del rubro en el mediano y largo plazo, coincidiendo en que alcanzar el mismo implica superar muchos de los problemas que hoy por hoy presenta la cadena cárnica ovina, como son: i) generar una conciencia de unidad que apunte a alcanzar objetivos comunes al rubro y permita integrar a los diferentes actores de la cadena; ii) lograr la apertura de nuevos mercados; iii) la obtención de mayor apoyo por parte del Estado, materializado por ejemplo en la creación de un sistema de clasificación y tipificación oficial, que transmita señales claras a los productores, y iv) una mayor apuesta a la mejora genética en pro de la comercialización de carne ovina a través de la implementación de programas de cruzamiento controlado.

6.5.2. Resultados obtenidos en Etapa II: Frigoríficos

En este punto presentaremos los resultados obtenidos del análisis de las entrevistas realizadas en la Etapa II de nuestra investigación, respecto a los principales aspectos que hacen a la evolución de la comercialización de carne ovina uruguaya y actualmente la caracterizan, desde la perspectiva de las empresas frigoríficas, así, como su visión respecto al futuro de Uruguay en dicha comercialización a nivel internacional.

- A) La evolución del stock ovino

Existe unanimidad entre los entrevistados en cuanto a que la caída del stock ovino nacional se ha dado como consecuencia de una caída de la rentabilidad del sector debido a la baja del precio de la lana, volviendo atractivos otros rubros más rentables, como lo son la producción vacuna, la agricultura y la forestación fundamentalmente.

Asimismo plantean que este no es un fenómeno aislado para Uruguay, sino que es reflejo de una tendencia mundial, ya que, tanto Australia como Nueva Zelanda (principales competidores) también han registrado una caída en sus stocks.

B) Principales características de la comercialización de carne ovina

En primer lugar presentaremos la visión de los entrevistados respecto a las características de la comercialización a nivel nacional.

- En cuanto a la producción de carne ovina, todos los entrevistados coinciden en que la misma compite actualmente por recursos escasos disponibles con otros rubros, específicamente con la producción vacuna en cuanto a forrajes disponibles, con la agricultura y la forestación en cuanto a la tierra. Mientras un 67% de los mismos consideran que, sumado a los rubros anteriores, también existe competencia con la tradición lanera.
- En lo que refiere a la oferta de la carne ovina uruguaya, todos los entrevistados están de acuerdo en que la misma no es sostenida a lo largo del año. Las causas a las que la atribuyeron fueron: i) discontinuidad de la demanda y ii) costos en la Fase Productiva que presentan variabilidad dependiendo la época del año. En este sentido, reconocen que se han llevado a cabo acciones para desestacionalizarla, entre ellas la que ha tenido mayores resultados ha sido el Plan Cordero Pesado, el que ha contribuido a: i) un aumento de la oferta de carne ovina, gracias a que permitió al productor visualizar una opción rentable de negocio en dicho rubro y ii) dar un carácter de mayor continuidad a dicha oferta.

Estos son los principales aspectos en los cuales los entrevistados justifican el reconocer una mejora en la desestacionalización en la actualidad, sin embargo reconocen que aún quedan aspectos a superar para lograr una desestacionalización total de dicha oferta.

Por otro lado, los entrevistados reconocen que el alcance de la desestacionalización permitiría contar con mano de obra especializada disponible en la Fase Industrial, así como hacer un uso continuo de la capacidad instalada, evitando pérdidas por costos ociosos y reduciendo costos operativos. Asimismo, entienden que permitiría atender correctamente a la demanda de los mercados, lo cual es fundamental para lograr consolidar el posicionamiento de Uruguay en los mismos.

- En cuanto a la visión que posee la industria frigorífica respecto de la cadena cárnica ovina, un 67% de los entrevistados coincide en que actualmente existe desintegración en la misma, principalmente entre las fases productiva e industrial, como consecuencia de: i) la falta de comunicación entre los actores de las mismas, ii) la falta de planificación del negocio ovino por parte de los productores, quienes, a su entender, no se han adaptado completamente a la nueva postura del hombre de negocios, quien sin importar el negocio de que se trate debe medir en forma cierta sus costos y planificar en forma estratégica la obtención de resultados y iii) la visión que posee la propia industria frigorífica respecto del negocio ovino, quienes aún lo ven como un negocio complementario de la carne vacuna.
- Acerca de la rentabilidad del rubro un 67% de los entrevistados considera que si bien es un rubro rentable para la industria frigorífica, lo es en menor proporción respecto de la comercialización de carne vacuna, ya que para una misma estructura de costos se

perciben ingresos más variables en la carne ovina que en la carne vacuna, redundando en una menor utilidad comparada, lo cual se ve acentuado por el efecto generado por la existencia de una oferta discontinua.

Un mismo porcentaje de los entrevistados resalta que los precios a los que Uruguay coloca su producción de carne ovina a nivel mundial, a pesar de ser fijados en la esfera internacional, son menores a los pagados al resto de los competidores. Habiendo un 50% de ellos que considera que dicho precio ha tenido una evolución estable en los últimos años, registrando un menor crecimiento del observado en los precios de la carne vacuna.

En cuanto a los costos generados en la fase industrial de la cadena, un 67% de los entrevistados coincide en que los costos de la hacienda ovina ⁽⁷⁾ y la mano de obra son los que mayor impacto generan en su estructura de costos. Por su parte un 33% de los mismos resalta la importancia de los costos ociosos generados por la discontinuidad en la oferta y afirma que en comparación con la estructura de costos de la producción de carne vacuna, los costos generados son menores en el sentido que requieren de menor cantidad de mano de obra y el proceso de producción es más ágil.

- En lo que respecta a los mercados a los cuales actualmente Uruguay accede, encontramos que un 100% de las empresas frigoríficas entrevistadas incluye en su “mezcla de mercados” a Brasil, destacando que los volúmenes exportados a aquel destino son importantes en la totalidad de la oferta exportable.

Asimismo, también incluyen en su mezcla de mercados a la Unión Europea, Medio Oriente, Rusia y China.

En el caso de la Unión Europea, algunos de los mismos resaltan que este es un mercado “restrictivo”, en el sentido que es una demanda económicamente limitada por las cuotas a las que Uruguay tiene acceso, ya que por fuera de la cuota permitida, la exportación a aquel destino deja de ser rentable, por la carga arancelaria que debe asumir la industria. Es importante resaltar también que los entrevistados destacan a la Unión Europea como el principal destino de los cortes ovino de mayor valor, principalmente los cortes traseros.

Por su parte, en cuanto a Medio Oriente, destacan la ventaja de este mercado respecto a que Uruguay puede acceder al mismo con carne con hueso, ya que desde el punto de vista de la rentabilidad industrial, estos son los mercados más rentables, al requerir productos con menor procesamiento. Es importante recordar que por los cortes con hueso se ofrecen mejores precios a nivel internacional.

Respecto a Rusia, se destaca, por un lado, la característica de ser un mercado que ha aumentado su demanda en el corto plazo (hacia mediados de 2009), siendo visto como un mercado con potencial de crecimiento, y por otro lado se resalta el aspecto de la aplicabilidad de tasas y cupos de acceso regulables anualmente, lo que da señales de inseguridad al rubro.

Mientras que China, es vista por los entrevistados como un mercado con un gran potencial de demanda, cuyas compras vienen en aumento, lo cual, según un 33% de los entrevistados, se está registrando a nivel de volúmenes y precios.

Es importante resaltar que un 33% de los entrevistados visualiza como un aspecto positivo de la actual comercialización de carne ovina, la diversidad de mercados a los que se ha logrado acceder con este producto, en el aspecto de que dicha diversidad ayuda a la industria a diversificar los riesgos asociados a la dependencia de una demanda concentrada.

En segundo lugar presentaremos la visión de los entrevistados respecto a las características de la comercialización de carne ovina a nivel internacional.

- La visión de los entrevistados, respecto del panorama internacional del comercio de carne ovina, coincide en identificar como principales actores del mismo a la Unión Europea, Australia y Nueva Zelanda, en un escenario donde el stock ovino mundial se ha reducido, debido fundamentalmente a que los principales países productores enfrentan los efectos de condiciones climáticas poco favorables y la crisis financiera mundial del 2008, con monedas que se valorizan frente al dólar estadounidense quitándole competitividad vía tipo de cambio.

Asimismo, un 33% de ellos coincide en que los efectos de la reciente crisis financiera también se han hecho sentir en la demanda, la que se ha contraído, con efectos negativos para la industria cárnica uruguaya, ya que ha derivado en la cancelación de ventas ya concretadas.

Por otro lado, y en parte como consecuencia del panorama antes descrito, un 33% de los entrevistados opinan que esta situación está contribuyendo a una apertura por parte de los países importadores (principalmente la Unión Europea) a la planificación de un cambio de política exterior respecto a los aranceles de importación vigentes, el uso de los cupos de exportación y los precios pagados a nivel internacional.

- Al momento de caracterizar a los principales países exportadores de carne ovina a nivel mundial, los entrevistados coinciden en que la competencia directa de nuestro país en este negocio son Australia y Nueva Zelanda, no solo por los volúmenes y condiciones exportados, sino también por el poder de negociación que esto le ha dado, permitiéndole acceder a mejores precios y condiciones de negociación.

Por su parte, se resaltó como virtud de dicha competencia, el profesionalismo que poseen estos países al momento de producir carne ovina, así como su actitud activa en búsqueda de mayor competitividad, un ejemplo de ello es su política de compensar la caída de sus stocks mediante la eficiencia productiva.

En cuanto a la competencia regional, un 33% de los entrevistados visualiza a Argentina como un competidor que ha perdido interés en el negocio, ya que posee una cuota de acceso a la Unión Europea tres veces mayor a la de Uruguay, y sin embargo hace un uso cada vez menor de la misma.

Mientras que Brasil, a pesar de su gran producción ovina interna no es visto por el 100% de los entrevistados, como una potencial competencia en el corto plazo, ya que resaltan el gran volumen de su mercado interno.

- En lo que refiere al papel de Uruguay en dicho mercado internacional, la totalidad de los entrevistados coincide en que a pesar de que por los volúmenes exportados ocupa el rol

de tercer exportador mundial, nuestro país está en desventaja respecto de los dos grandes exportadores, en el sentido que no accede a los mismos beneficios que los dos primeros, ejemplo de ello son: i) las restricciones sanitarias que actualmente rigen para la carne ovina uruguaya y que afectan negativamente las perspectivas del rubro y ii) los cupos de acceso a la Unión Europea.

C) Las perspectivas respecto de la expansión y futuro del rubro

- Al respecto de la expansión del rubro, todos los entrevistados coincidieron en que es necesaria la apertura de mercados para la carne ovina uruguaya, señalando la necesidad de acceder a nuevos mercados y consolidar los ya abiertos.

Con este objetivo, un 67% de los mismos opina que es importante fijar prioridades y en este sentido como primer paso consideran que sería importante concentrarse en consolidar los mercados ya abiertos, principalmente a través de lograr la ampliación del cupo de exportación a la Unión Europea, ya que este es uno de los mercados con mayor peso en la comercialización de carne ovina a nivel internacional.

El segundo paso a dar, sería levantar las restricciones sanitarias que actualmente recaen sobre la carne de exportación de nuestro país, fundamentalmente para lograr acceder a los mercados con hueso.

Un mismo porcentaje ve como caminos mas viables para dar dichos pasos: i) el intensificar las negociaciones internacionales para la apertura de mercados tanto por vías formales, como por negociaciones informales que luego se concreten formalmente; ii) el realizar mayor difusión de nuestro producto, haciendo hincapié en las cualidades del mismo y la confiabilidad de las condiciones sanitarias en las cuales es producido; iii) el intensificar la negociación a nivel de las instituciones sanitarias internacionales (OIE) a los efectos de lograr que se reconozca el actual status sanitario de nuestro país.

Por su parte, un 33% de los entrevistados, considera que el mejoramiento de la raza y la genética son aspectos de la producción de carne ovina a desarrollar en una etapa posterior. A su entender, la calidad actual del producto cárnico ovino uruguayo tiene las cualidades y calidad suficientes como para alcanzar los pasos antes descritos. Mientras el 67% restante, tampoco incluyó dentro de sus prioridades a dichos aspectos.

En cuanto al acceso a nuevos mercados, un 100% de los entrevistados reconocen la importancia de la apertura del mercado del NAFTA (Estados Unidos, México y Canadá), en el sentido de generar confianza en el mercado a nivel internacional, ya que desde el punto de vista de la oportunidad económica que representa, no lo ven, en principio, como un mercado con el potencial de generar el “empuje” que el rubro necesita, ya que la apertura de dicho mercado se concretó únicamente para la carne ovina sin hueso.

Otro de los mercados que fue visto por los entrevistados como una oportunidad es China, principalmente por el potencial de demanda que el mismo concentra, ya que, a su entender, en la medida que se concreten nuevos cambios en sus hábitos alimenticios y los principales productores de carne ovina no logren aumentar su oferta, existe allí un importante nicho para colocar nuestro producto.

- Es importante resaltar que en lo que hace a la expansión del rubro, los entrevistados también coincidieron en la necesidad de mirar hacia adentro del rubro, ya que coinciden en que al interior de la cadena cárnica ovina uruguaya es necesario resolver varios problemas pendientes si el objetivo es alcanzar la expansión.

En primer lugar, resaltan la necesidad de superar la desintegración existente a lo largo de la cadena, y principalmente en las fases productiva e industrial. Un 33% de los entrevistados opinan que esta integración puede verse favorecida si previamente se visualiza la apertura de nuevos mercados, ya que se permitiría dar señales de seguridad al rubro, conduciendo a la existencia de confianza por parte de los actores de la cadena.

En segundo lugar, recalcan la importancia de diversificar el producto exportable, es decir, el buscar nuevas alternativas de presentación de la carne ovina exportada en busca del interés y aceptación por parte de la demanda internacional, ya que el concentrarse en un solo producto, como lo es el Cordero Pesado, limita las posibilidades de expansión, al tener una demanda limitada. A modo de ejemplo, un 33% de los entrevistados plantea la oportunidad que se presenta en la exportación de cordero liviano.

Sin embargo, no todos los entrevistados consideran que la diversificación del producto debería ir acompañada del desarrollo de una marca nacional de calidad que lo respalde. Un 33% de los mismos considera que en las actuales condiciones de mercado, la demanda no reconocería en el precio pagado el valor agregado generado por la marca, por lo que el mantenimiento de la misma se volvería un costo de las fases industrial y comercial.

Otro aspecto resaltado por los entrevistados y en el cual estuvieron de acuerdo la totalidad de los mismos, fue la necesidad de la creación e implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial, básico y funcional que permita atender en forma objetiva, en la medida de lo posible, a los diferentes mercados a los que accede la industria, ya que la tipificación requerida por los demandantes es distinta dependiendo de cual se trate. En este sentido, un 33% de los entrevistados opina que cada frigorífico debería agregar un plus al sistema, el cual se adecuaría a los requerimientos de su “mezcla de mercados”, que excedan a los exigidos por un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial.

En la actualidad, la totalidad de las empresas frigoríficas entrevistadas aplica Sistemas de Clasificación y Tipificación propios, de carácter subjetivo a los efectos de cumplir con los requerimientos de su demanda.

Un 33% opina que también es importante continuar trabajando, principalmente por parte del productor ovino, en la búsqueda de la eficiencia productiva a través de la realización de cruzamientos y la cría de nuevas razas, a los efectos de mejorar el producto a exportar e intensificar la producción.

Asimismo, destacan que una mayor y más activa participación por parte del Estado en lo que hace a la negociación para la apertura de mercados sería necesaria, a través de: i) mayor promoción del producto cárnico ovino en ferias internacionales; ii) mayor negociación a nivel consular y de Presidencia, como forma de dar señales de un real respaldo al rubro. Es importante resaltar que, un 33% de los entrevistados opina que si bien sería muy beneficiosa dicha participación, no se debe caer en el error de esperar que

la labor del Estado en este sentido solucione los problemas del rubro y genere la expansión del mismo.

- Por su parte, respecto de la visión de los entrevistados acerca del futuro del rubro, todos los entrevistados comparten una visión optimista al respecto.

Un 67% de los mismos ve en el Plan Estratégico Ovino 2009 - 2015, una muy buena herramienta para lograr superar los principales problemas que actualmente afectan a la cadena cárnica ovina, al permitir discutir los mismos y buscar soluciones conjuntas.

6.5.3. Resultados obtenidos en Etapa III: Instituciones vinculadas

En este punto presentaremos los resultados obtenidos del análisis cualitativo de las entrevistas realizadas en la Etapa III de nuestra investigación, respecto a la visión que poseen las Instituciones vinculadas al rubro sobre las principales características de la comercialización de carne ovina a nivel internacional y la participación de Uruguay en la misma.

En primer lugar, presentaremos los resultados de la entrevista realizada al Secretariado Uruguayo de la Lana (SUL), respecto de cada uno de los puntos que a continuación se exponen:

A) Evolución del stock ovino nacional

Según el entrevistado, se puede dividir la evolución reciente del stock ovino nacional en tres etapas.

La primera puede identificarse a principios de la década de los '90, con una fuerte caída del stock ovino, como consecuencia de diversos factores que se dieron no solo a nivel nacional sino fundamentalmente a nivel internacional, demostrando la dependencia que el sector ovino uruguayo posee respecto al resto del mundo. Entre ellos se encontró, la crisis lanera mundial ocurrida a principios de la mencionada década, la cual fue desencadenada por un exceso de stock lanero por el cual Australia, teniendo gran poder de las corporaciones laneras, vio caer sus sistemas de comercialización, derivando en la caída del precio internacional de la lana y la consecuente reducción del stock ovino.

Por otra parte, la liberalización del mercado que se produjo en ese período, donde se desarmaron las estructuras de comercialización y fijación de precios, determinó a nivel nacional la apertura de varios mercados para la carne vacuna, entre ellos el de Estados Unidos. En consecuencia, el productor uruguayo desplazó la lana por la carne vacuna y esto constituyó otro de los motivos del descenso del stock ovino registrado en este período.

En una segunda etapa, a partir de los años 1996 y 1997, el stock ovino comienza a repuntar a nivel mundial como consecuencia de un cambio en las preferencias de los consumidores ante la aparición de la enfermedad de la “vaca loca”, lo cual los volcó al consumo de otras carnes, entre ellas la carne ovina. Este aumento de la demanda ocasionó un aumento de precios de la carne ovina a nivel internacional y el productor uruguayo visualizó mayor rentabilidad en el rubro.

Más adelante, otro de los impulsos que determinó un nuevo aumento del stock ovino fue la aparición de la “aftosa”, la cual frenó al mercado vacuno, no así al ovino. Incluso esto derivó en la apertura del mercado brasileño para la carne ovina.

La tercera etapa se da hoy en día, con la competencia por los recursos disponibles, donde el ovino está compitiendo no solo con el vacuno, sino también con la agricultura, la cual se está arraigando muy fuertemente y por la cual se obtiene una rentabilidad bastante superior a la obtenida por el ovino. Lo mismo ocurre con la forestación. Es por este motivo que al momento de elegir entre uno de estos rubros, el productor se inclina por desplazar su producción ovina, determinando que el stock ovino se encuentre en sus niveles más bajos hoy en día.

B) El aporte del SUL al rubro.

i) El Cordero Pesado.

Esta institución se ha comprometido con el rubro no solo de la lana sino también de la carne, un ejemplo de ello son las investigaciones realizadas a principios de la década del '90 en conjunto con el Frigorífico San Jacinto para llegar a obtener un producto de excelente calidad, que cumpliera con las exigencias de los mercados más importantes a nivel mundial. Así nació el Cordero Pesado, como un producto más homogéneo, presentando determinadas características preestablecidas de peso, sexo, edad, estado de gordura.

A su vez, este trabajo demostró que es posible lograr a nivel nacional una integración de la producción y la industria. Asimismo, impulsó a que hoy en día se estén abriendo puertas para investigar y certificar otro tipo de corderos que reúnan las características que exigen otros mercados, lo cual representa una buena oportunidad para el rubro, sobre todo sabiendo que se cuenta con el apoyo de una institución que ya ha logrado un producto de calidad a través de la investigación así como la integración de la cadena. Evidentemente, la experiencia indica que es posible darle al comprador lo que desea.

ii) La tecnología.

Desde la visión de la institución, una de las formas de lograr ser competitivo en un mercado es mediante la oferta de un producto de excelencia. En el caso del sector ovino uruguayo, se puede identificar una actitud activa por parte de algunos actores de la cadena, respecto de perfeccionar el producto ofertado, a través de: i) la implementación de programas de mejora genética; ii) la búsqueda de nuevos sistemas de alimentación que permitan al ovino competir en mejores condiciones por los forrajes disponibles (entre ellos la suplementación con granos y la administración de forrajes concentrados); y iii) la implementación de nuevos esquemas de certificación para productos como cordero liviano, entre otros, con el fin de cumplir con las características de producto solicitado por la demanda.

C) Relación precio-costo.

En cuanto al costo, comparándolo con el vacuno, el ovino requiere mayores cuidados, los cuales se traducen en mayores costos de producción. Sin embargo, desde un punto de

vista social, esto puede ser considerado como un aspecto positivo de la producción ovina, ya que implica mayor empleo de mano de obra.

Por su parte, el precio de la carne ovina ha sido superior en los últimos tiempos al del precio de la carne vacuna.

Asimismo, en cuanto a esta relación precio-costo, se resalta que la comercialización de carne ovina es un proceso de “ciclo corto”, lo cual significa un rápido retorno de la inversión inicial y una alta rotatividad de fondos con resultados financieros excelentes.

D) Principales características de la comercialización de carne ovina

i) Panorama Internacional

En lo que respecta a la oferta internacional, se identifican como principales referentes a Nueva Zelanda y Australia, quienes han sufrido un descenso de la oferta con pocas perspectivas de repunte, lo cual se traduce en un descuido de los mercados demandantes.

Asimismo se describen a sus esquemas de negocios, destacando que los mismos son diferentes. Así, mientras Nueva Zelanda, principal exportador de carne de cordero del mundo, destina la mayor parte de su oferta a abastecer a la Unión Europea, Australia (quien ha desarrollado su producción de carne ovina a partir de la crisis lanera) lo hace para abastecer a los Estados Unidos.

Otro referente de la oferta internacional, es la Unión Europea, quien, siguiendo la tendencia mundial, también ha registrado un descenso de su oferta de carne ovina, como producto, principalmente, del giro dado a la política de subsidios del sector agrícola mantenida hasta el 2003, año a partir del cual se comenzó a reducir el pago de subsidios, lo que ha afectado negativamente la rentabilidad del rubro productor de carne ovina europeo y generado que muchos productores reduzcan sus majadas.

Acerca del papel de Uruguay en lo que hace a la oferta internacional, se ha notado mayor participación del mismo debido a un aumento de sus exportaciones. Así, en el primer semestre del año 2009 se produjo un cambio importante: la faena de corderos fue una de las más altas históricamente. No se le puede adjudicar con precisión una causa determinada, pero una de ellas puede haber sido la aparición de mercados menos exigentes que demandan corderos livianos, como lo son Medio Oriente y Jordania.

En lo que refiere a la demanda mundial de carne ovina, la misma ha ido en aumento en los últimos años. En este sentido, se destaca a la Unión Europea como el principal mercado demandante de este producto, quien actualmente está promoviendo una política de consumo de este tipo de carne. Sin embargo, esto se contradice con su esquema de importación vigente, en el cual sus principales proveedores son Nueva Zelanda y Australia, ya que se promueve el consumo de un producto cuya oferta mundial se encuentra en descenso y frente a ello no logra concretar soluciones prácticas al problema, como por ejemplo, a través de una ampliación de las cuotas de exportación a otros mercados oferentes que cuenten con oferta disponible de este producto.

Otra característica acerca del panorama internacional señalada en la entrevista, fue la importancia de la negociación entre la oferta y la demanda para la determinación del precio internacional.

En este sentido, se reconoce que los precios de referencia por categoría son determinados por las negociaciones entre los principales actores del mercado. Por ejemplo, los precios de referencia para la categoría de corderos, normalmente, son fijados entre la Unión Europea y Nueva Zelanda.

ii) Panorama Nacional y perspectivas del rubro

En cuanto a la evolución de la oferta nacional de carne ovina, se resalta como principal característica su estacionalidad, ya que la mayor parte de la producción de carne ovina nacional se concentra en una misma época del año.

Se han buscado alternativas para revertir esta situación, entre ellas el Plan Cordero Pesado, con el cual se esperó lograr una oferta de carne ovina sostenida a lo largo del año. Sin embargo, no se puede afirmar que esta desestacionalización se haya concretado en los hechos, producto, entre otros aspectos, de que las señales dadas a los productores por parte del mercado fueron en cierta medida contrarias al objetivo de desestacionalización planteado, ya que frente a la necesidad de la industria por alcanzar los niveles de producción necesarios para cumplir con los requerimientos de la demanda, se pagaron mayores precios por el producto “Cordero Pesado” en la época del año que se corresponde con la época de zafra natural del sector (la primavera), concentrando en dicho período a la mayor parte de la oferta disponible.

A pesar de ello, no se puede afirmar que el Plan Cordero Pesado haya fracasado, ya que se han logrado avances en el camino de la desestacionalización. Un ejemplo de ello es el cambio observado en el volumen de faena del primer semestre del año 2009, donde se registró uno de los niveles de faena más altos históricamente.

Por otro lado, en cuanto a la conformación de dicha oferta exportable (respecto de los porcentajes de participación de los diferentes actores de la industria frigorífica en dicha oferta), el entrevistado reconoció desconocer los esquemas de negocios manejados por la industria, aunque si resaltó conocer la dinámica del actual esquema de distribución de las cuotas de acceso a la Unión Europea, donde cada empresa frigorífica se hace cargo de un porcentaje de dicha cuota en forma proporcional al cumplimiento de la misma en años pasados.

Respecto de las principales características de la demanda cubierta por nuestro país, se plantea en principio la situación respecto al acceso a la Unión Europea, el que se constituye como uno de los principales mercados a los que Uruguay accede, con una participación que se ha mantenido incambiada desde hace años, accediendo a una cuota de exportación libre de impuestos de 5.800 toneladas.

En este sentido, la institución resalta la importancia de ampliar el acceso a dicho mercado, lo cual hasta el momento no es una realidad, pero considerando la situación actual por la que atraviesa la Unión Europea, donde existe una demanda creciente frente a una oferta que tiende a reducirse, puede estimarse a futuro una posible apertura. Un

camino para ello puede ser el resultado de la Ronda Doha, a partir de la cual es probable que dicho bloque deba declarar a la carne ovina como producto sensible ⁽⁸⁾ viéndose obligado ante la OMC a ampliar sus cuotas.

Otra posibilidad considerada para lograr un mayor acceso a dicho mercado, al entender del entrevistado, es la concreción de un acuerdo entre los países del MERCOSUR y la Unión Europea para el establecimiento de una “cuota MERCOSUR” donde se agrupen las cuotas concedidas a los países miembros. Sin embargo, la posición actual de la Unión Europea al respecto es firme, en el sentido que solo contempla el otorgamiento de cuota mediante el cumplimiento de las certificaciones de origen del producto. Es importante resaltar que el conceder una “cuota MERCOSUR” implica levantar esta restricción, ya que accederían a una misma cuota productos de destinos diferentes.

Respecto a dicho mercado, también se resaltó la importancia de marcar una mayor presencia en el mismo, en el sentido de lograr un mayor reconocimiento de nuestro producto, a los efectos de ser más competitivos frente a los grandes productores (Nueva Zelanda y Australia) quienes poseen una fuerte política de marketing de sus productos y de su marca, lo cual les ha permitido acceder a la preferencia del consumidor.

Asimismo, se plantea la necesidad de lograr diversificar la demanda a la cual accedemos, pero sin desatender a aquellos mercados con los que actualmente se mantiene una relación comercial activa, como es el caso de Brasil, Rusia, Medio Oriente y Jordania.

Otro de los mercados cuyo acceso representa una excelente oportunidad para el rubro, al entender de la institución, es el NAFTA ya que representaría una ampliación considerable de la demanda en volúmenes. Se resalta que si bien la condición de acceso inicial al mismo es la de exportar carne sin hueso, es un “precio” que se debe pagar para luego ampliar a la exportación a carne con hueso.

En cuanto a como ve la institución al futuro del rubro, es importante resaltar que posee una visión optimista respecto al crecimiento del mismo en el mediano y largo plazo, confiando en los resultados que puedan obtenerse de la implementación del Plan Estratégico Ovino 2009-2015, ya que lo ven como un plan que apunta a tratar en forma conjunta los diferentes problemas del rubro con el fin de lograr una mayor competitividad que le permita “jugar en primera”, accediendo a mejores condiciones de negociación y mejores precios.

Por último, presentaremos los resultados de la entrevista realizada al Instituto Nacional de Carnes (INAC), respecto de cada uno de los puntos que a continuación se exponen:

A) Principales características de la comercialización de carne ovina

Dicha comercialización a nivel internacional se caracteriza por una oferta concentrada en pocos oferentes (Nueva Zelanda y Australia concentran la mayor parte de la demanda internacional, siendo los mercados de referencia), la cual en el último tiempo ha ido decreciendo, en contraposición a una demanda que ha crecido.

Según el entrevistado, puede encontrarse una explicación a dicho crecimiento de la demanda en la aparición de enfermedades animales como la vaca loca, las que en su

momento generaron desconfianza respecto a la carne vacuna, enfocando el consumo hacia otro tipo de carnes, entre ellas la ovina.

Otra de las características actuales de dicha comercialización, resaltadas en la entrevista, es la variabilidad de la demanda, consecuencia del surgimiento de nuevos mercados demandantes que exigen productos con características diferentes, lo que obliga a la oferta a tener que tomar decisiones ágiles y eficientes, constituyéndose en un panorama totalmente contrario a la situación que se presentaba 30 años atrás en la comercialización a nivel mundial, la que era más estable.

B) Relación precio-costos.

En primer lugar, se resalta el carácter de tomador de precios de nuestro país, como característica común de los países en desarrollo, a los efectos de explicar el papel de dicho aspecto como condicionante en la toma de decisiones del productor uruguayo, quien ante caídas en el mismo reacciona reduciendo su stock ovino e invirtiendo en otras opciones de negocio, como lo son la agricultura, la forestación, la producción vacuna u otros, al ser rubros que actualmente presentan una rentabilidad atractiva y menores riesgos asociados.

En cuanto a los precios internacionales pagados por la carne ovina ⁽⁹⁾ (los que históricamente han surgido de las negociaciones entre los principales mercados oferentes y demandantes) se resalta que han logrado posicionarse al alza.

Lo que sumado a la caída de la oferta internacional han dado lugar a una estabilidad en materia de precios. Tanto es así que, frente a situaciones como la crisis mundial ocurrida entre 2008 y 2009, por ejemplo, los precios de la carne ovina han resistido mejor que los precios de la carne vacuna (si bien se registró una caída de los precios de la carne ovina, la misma fue menor a la caída que registraron los precios de la carne vacuna).

Por otra parte, también se resalta que a diferencia de la carne vacuna, los cortes ovinos con hueso, como lo son el “French Rack”, presentan un mayor margen de rentabilidad para la industria (al ser cortes con hueso, el costo de producción es menor). Sin embargo, se reconoce que en las actuales condiciones de mercado, donde la carne ovina uruguaya no accede a gran parte de los mercados con hueso, dicha característica dificulta la expansión del rubro.

C) Las perspectivas respecto de la expansión y futuro del rubro

En lo que refiere a este punto, se resaltó la importancia de concretar la apertura de nuevos mercados y ampliar la exportación a aquellos mercados a los que actualmente se está accediendo.

En este sentido, se destaca la obtención de buenos resultados en las negociaciones que se han venido realizando, fundamentalmente por la inminente apertura del mercado de Estados Unidos para carne ovina sin hueso, así como también la ya concretada apertura del mercado mexicano (donde de todos modos aún no se han realizado exportaciones de este producto a aquel destino).

Según el entrevistado, otros mercados cuya apertura se consideran relevantes para la expansión del rubro son aquellos a los que es posible acceder con hueso, y en este sentido se resalta la importancia de continuar accediendo a Israel.

No se realizaron comentarios respecto a otros mercados.

En cuanto al papel de la competencia en lo que hace a la expansión del rubro, se resalta la caída de la oferta de Nueva Zelanda y Australia como un factor positivo para lograr acceder a nuevos mercados, mientras que a nivel regional se resalta la inexistencia de una competencia real en lo que hace a la comercialización ya que: i) Brasil es un país netamente consumidor de carne ovina, cuya producción tiene como destino el abastecimiento de su demanda interna; y ii) Argentina, si bien es un país productor de carne ovina, en los últimos años ha venido reduciendo el nivel de sus exportaciones. Sin embargo, podría llegar a ser considerado como una competencia potencial en el largo plazo ya que presenta las condiciones necesarias como para revertir su situación actual.

Por otra parte, se destaca la actual tendencia mundial a la exigencia, por parte de los consumidores, de acceder a productos que sean confiables respecto a la calidad y valor agregado incorporado en los mismos. En este sentido Uruguay ha iniciado acciones que le permitan llegar a cumplir con dicho requisito. Así, a través de la institución entrevistada, ha desarrollado un departamento técnico e independiente que funciona bajo su órbita, denominado “Certicarnes”, por medio del cual se expide el “COCC” (Control Oficial de Calidad Comercial). Este es un certificado que garantiza el cumplimiento de los parámetros básicos acordados entre comprador y vendedor, respecto del producto comercializado.

D) Respaldo al rubro de la carne ovina.

Al respecto del respaldo brindado por la institución al rubro de la carne ovina, se resalta, que si bien existe, el impulso al mismo ha sido menor respecto al brindado a la carne vacuna.

El principal respaldo dado actualmente, es el de promocionar la carne ovina a través de la participación en ferias internacionales, como son las ferias de Anuga en Alemania y Sial en París. Las que se reconocen como “mesas de negociación” por medio de las cuales se obtienen nuevos contactos y se afianzan los ya existentes. Asimismo, el participar en las mismas permite realizar un relevamiento de la situación de la competencia, con el objetivo de conocer las innovaciones que esta haya implementado al rubro; además de permitir promocionar las marcas de los productos y sus nuevas presentaciones (degustaciones de nuevos platos, entre otros).

- (1) Se define al universo de estudio como la población de estudio compuesta de elementos distintos que poseen cierto número de características en común. *Repartido Teórico preparado por la Cátedra de Metodología de la Investigación Opción Contable-Administrativa para el curso 2008.*
- (2) Se considera preguntas abiertas a aquellas frente a las cuales el entrevistado puede dar una respuesta amplia. *Repartido Teórico preparado por la Cátedra de Metodología de la Investigación Opción Contable-Administrativa para el curso 2008.*
- (3) Un cuestionario se considera semi-estructurado cuando las preguntas que lo componen se consideran no definitivas y el entrevistador se reserva la posibilidad de agregar preguntas en el curso de la entrevista. *Repartido Teórico preparado por la Cátedra de Metodología de la Investigación Opción Contable-Administrativa para el curso 2008.*
- (4) Esta es una técnica que consiste en elegir al entrevistado, en función de su presencia en un lugar determinado, en un momento preciso. *Repartido Teórico preparado por la Cátedra de Metodología de la Investigación Opción Contable-Administrativa para el curso 2008.*
- (5) www.inac.gub.uy
- (6) La principal característica de este tipo de entrevistas es la de ser realizadas con individuos que proveen información concerniente a un grupo más grande y del cual forman parte.
- (7) Los costos de hacienda ovina son los generados por la compra de los ovinos para faena.
- (8) Son productos sensibles los que tienen importancia social y se producen en cantidad insuficiente, o los que se producen en el país y requieren protección frente a las importaciones. Régimen de Política Comercial: Marco y Objetivos, 09/10/2006, www.wto.org.
- (9) Los precios considerados para este análisis son el promedio anual de precios.

7. CAPITULO V: Conclusiones

En el presente capítulo expondremos las principales conclusiones de nuestro trabajo.

Dichas conclusiones surgen del contraste entre el diagnóstico elaborado en el Capítulo III y los resultados del Trabajo de Campo, presentados en el capítulo IV.

Las mismas serán presentadas, atendiendo al cumplimiento de nuestro objetivo de trabajo, desde una perspectiva general de comercialización de carne ovina.

En este sentido, podemos concluir que existen factores tanto positivos como negativos que afectan al rubro en sus diferentes fases, condicionando su expansión, la que consideramos viable en la medida que se logre potenciar a los factores positivos contrarrestando a los negativos.

En primer lugar, podemos concluir que los principales factores positivos que impulsan la viabilidad respecto a la expansión del rubro son:

- El respaldo dado por una larga tradición de producción ovina, enfocada principalmente a la producción lanera, lo cual ha permitido sostener la caída del stock ovino nacional.
- Una buena condición sanitaria, sin la presencia de enfermedades como la aftosa o la vaca loca que afecten al rubro ovino.
- La actitud de los actores del rubro, quienes están atendiendo las señales del mercado, principalmente, en lo que a calidad del producto se refiere. Dicha actitud puede verse reflejada en la apuesta al mejoramiento genético, la aplicación de nuevas técnicas de cría, y la búsqueda de la eficiencia productiva.
- La existencia en el país de conocimiento y capacidad técnica como para viabilizar las mejoras en la oferta que los actores entiendan oportuno realizar para satisfacer la demanda.
- Un contexto internacional donde se registra, por un lado, un aumento de la demanda de carne ovina, caracterizada por la diversidad de mercados; y por otro, una caída de la oferta exportable de los principales exportadores mundiales, dejando ver un nicho de mercado muy atractivo para nuestro país.
- Otro aspecto de ese contexto internacional que favorece a la comercialización de nuestra carne ovina, es el tener un claro conocimiento de la competencia, con la oportunidad de poder tomarla como modelo para avanzar en el crecimiento del rubro (sobre todo en lo que a mejoramiento genético y eficiencia productiva se refiere).
- Una evolución positiva y estable de los precios de la carne ovina a nivel internacional, con expectativas de un mayor crecimiento en el corto plazo.

En segundo lugar, podemos concluir que los principales factores que afectan negativamente la viabilidad respecto a la expansión del rubro son:

- El efecto de la competencia con otros rubros, como son el de la lana, como producto de la tradición lanera que caracteriza a nuestro país, así como el rubro bovino, la agricultura y la forestación, a causa de la atractiva rentabilidad que han presentado los mismos en los últimos tiempos. La competencia con estos últimos, ha restringido el acceso por parte de la producción ovina a los mejores recursos disponibles, principalmente en lo que respecta al suelo y a los forrajes.
- El papel complementario que le atribuyen los principales actores de la cadena al rubro, como producto de una larga tradición lanera.
- La falta de concientización por parte de los productores de la importancia de un cambio de postura frente al negocio ovino, donde se vuelve cada vez más necesaria la capacitación para administrar.
- La desintegración existente entre las diferentes fases de la cadena cárnica ovina, principalmente entre las fases productiva e industrial, derivada de la falta de transparencia y comunicación fluida que actualmente la caracterizan.
- La estacionalidad que caracteriza a la oferta de carne ovina disponible.
- La inexistencia de una estructura de regulación para el rubro, tal como se implementó para la carne bovina, que permita visualizar una acción de apoyo real por parte del Estado hacia el rubro y ayude a dar mayor transparencia a la comercialización en pro de un mayor crecimiento para el mismo.
- El escaso desarrollo e implementación de estrategias formales de impulso, expansión y promoción del rubro con participación de actores de todas las fases de la cadena y el Estado, principalmente en lo que refiere al mediano y corto plazo.
- La insuficiencia en la implementación de estrategias de promoción de la carne ovina uruguaya por parte de los diferentes actores de la cadena.
- La falta de reconocimiento por parte de los mercados internacionales y de los organismos de referencia a nivel sanitario mundial, del real status sanitario de nuestro país.
- La ineficacia de las negociaciones emprendidas con el objetivo de lograr la apertura de nuevos mercados y la consolidación de los ya existentes.
- La competencia a nivel internacional con mercados oferentes que presentan producciones subsidiadas, generando la pérdida de competitividad de la carne ovina uruguaya.

Podemos concluir que dentro de estos factores, el principal de ellos, que permitiría dinamizar la expansión de la comercialización de carne ovina de nuestro país, es la concreción de un mayor

acceso a mercados, ya que de esta forma se lograría activar la “maquinaria” del rubro, conduciendo a su despegue.

Por otro lado, el mayor acceso a mercados permitiría reducir la dependencia del rubro respecto de los mercados a los que actualmente accede Uruguay, otorgándole un mayor poder de negociación y reduciendo riesgos asociados.

¿Cómo se logra ese acceso? En principio, llevando a cabo negociaciones más eficientes, a través de lograr un reconocimiento del status sanitario real de nuestro país por parte de los organismos sanitarios internacionales y de la demanda internacional, así como la implementación de estrategias de promoción y marketing, respaldadas en conocimientos científicos que diferencien y agreguen valor al producto.

Sin duda, la consecución de dicho acceso no será una tarea sencilla ya que insumirá tiempo y su éxito requerirá de un trabajo constante por parte de los diferentes actores de la cadena que estén dispuestos a apostar a un rubro que presenta grandes oportunidades y una atractiva rentabilidad, constituyendo un medio para diversificar y fortalecer el comercio exterior de nuestro país.

8. BIBLIOGRAFÍA

La Bibliografía específica utilizada para cada capítulo, fue detallada al pie de los mismos. A continuación se expone, en orden alfabético, la Bibliografía general utilizada para la realización del presente trabajo monográfico:

- Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, “Australian Lamb”, N° 07.1, “Benefits of Adjustment in Australia’s Sheep Industry”, Abril de 2007.
- Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, “Australian Lamb”, N° 07.2, “Financial Performance of the Slaughter Lamb Industry, 2006-2007”, Mayo de 2007.
- Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, “Live animal exports, a profile of the Australian industry”, Febrero de 2008.
- Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, “Australia Lamb”, N° 08.1, “Financial Performance of the Slaughter Lamb Farms, 2005-2006 to 2007-2008”, Junio de 2008.
- Australian Bureau of Agricultural and Resource Economics, “Australian Lamb”, N° 08.13, “Productivity in the Beef Cattle and Slaughter Lamb Industries”, Junio de 2008.
- “El negocio ovino en el Uruguay. Experiencias comerciales exitosas”. Julio 2009.
- Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, Instituto Nacional de Carnes y otros, “1er Auditoria de Calidad de la Carne Ovina”. Año 2003.
- Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, Revista N° 1. Noviembre 2004.
- Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, Instituto Nacional de Carnes y otros, “2da Auditoria de Calidad de la Carne Ovina”. Año 2007 - 2008.
- Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria, Revista N° 10. Abril 2007.
- Instituto Nacional de Carnes, Revista El Asesor N° 4, Año II. Año 2007.
- Meat & Livestock Australia, “Australian Lamb”, N° 04.1, “Prime Lamb Industry”, Julio de 2004.
- Meat & Livestock Australia, “Australian Lamb”, N° 04.2, “Australian Sheep Industry”, Noviembre de 2004.
- Meat & Livestock Australia, “Australian Lamb”, N° 04.3, “Prime Lamb Industry”, Diciembre de 2004.
- Meat & Livestock Australia, “Australian Lamb”, N° 05.1, “Prime Lamb Industry”, Setiembre de 2005.
- Meat & Livestock Australia, “Australian Lamb”, N° 06.1, “Slaughter Lamb Industry”, Setiembre de 2006.
- Meat & Wool New Zealand Economic Service Statistics NZ. “Deer Industry New Zealand”.
- Murguía, Juan M., “Acceso a mercados cárnicos de la Unión Europea: ¿Qué negociar, más cuota o menos tarifa extra cuota?”.
- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Dirección de Investigación y Estadísticas Agropecuarias, Estadísticas agropecuarias, Anuario 2008.
- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Oficina de Programación y Política Agropecuaria para la Conferencia Hemisférica sobre la erradicación de la Fiebre Aftosa celebrada en Houston en marzo de 2004, “Estimación del impacto del reingreso de la fiebre aftosa en Uruguay (2001-2003)”.
- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Oficina de Programación y Política Agropecuaria, Informe Final Taller “El Rubro Ovino en un Cruce de Caminos”. Noviembre 2006.

- Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, Oficina de Programación y Política Agropecuaria, Anuarios 2004, 2005, 2006 y 2007.
- Oficina de Programación y Política Agropecuaria, - Informe: “La industria de transformación de productos agropecuarios”. OPYPA. Año 1999.
- Osimani R., Estol R. “Posibles impactos de un acuerdo comercial con los Estados Unidos Julio de 2006.
- Picerno, A., Sader M. “Políticas agrícolas de los países de la OCDE”.
- Plan Estratégico Ovino 2009-2015. Diciembre 2008.
- Programa ICI, Informe Técnico N° 22. “Análisis Estratégico - Carne Ovina”. Junio 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 93, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Diciembre de 2008.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 94, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Enero/Febrero de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 95, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Marzo de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 96, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Abril de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 97, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Mayo de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 98, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Junio de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo N° 99, “Información de mercado, El Mercado de la Carne Ovina”, Julio de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Boletín Informativo, “Uruguay: Exportaciones del Rubro Ovino Agosto 2008-Julio 2009”, 3 de Agosto de 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Notas Prácticas N° 8, 9 y 18. Año 2008.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Revista Lana Noticias N° 153. Octubre 2009.
- Secretariado Uruguayo de la Lana, Revista Lana Noticias N° 151. Marzo 2009.
- www.abare.gov.au
- www.caf.org.uy
- www.ciu.com.uy
- www.coag.org
- www.espectador.com
- www.elpais.com.uy
- www.fagro.edu.uy
- www.fao.org
- www.iica.org.uy
- www.iibe.edu.uy
- www.inac.gub.uy
- www.inia.org.uy
- www.maf.govt.nz
- www.mgap.gub.uy
- www.mla.com.au
- www.oie.int
- www.parlamento.gub.uy
- www.sociedaduruguay.org
- www.sul.gub.uy

ÍNDICE

	Páginas
1. INTRODUCCIÓN	3
2. MARCO CONCEPTUAL	5
2.1. Cadena cárnica ovina	5
2.1.1. Fase productiva	6
2.1.2. Fase industrial	10
2.1.3. Fase comercial	13
3. CAPITULO I: Contextualización histórica de la comercialización de carne ovina en el siglo XX	17
3.1. Principales rasgos del mercado internacional de carne ovina (1950-2005)	17
3.1.1. Oferta internacional de carne ovina	17
3.1.1.1. Evolución de la producción mundial de carne ovina: Caracterización.	17
3.1.1.2. Principales mercados oferentes en el mundo	22
3.1.1.3. Financiamiento de la oferta internacional de carne ovina	24
3.1.2. Demanda internacional de carne ovina	25
3.1.2.1. Principales mercados demandantes de carne ovina	25
3.1.2.2. Principales políticas y acuerdos internacionales referentes a carne ovina	29
3.1.3. La región y la carne ovina	31
3.2. El papel de Uruguay en el mercado internacional de carne ovina (1900-2005)	33
3.2.1. Oferta nacional	33
3.2.1.1. Producción de carne ovina en Uruguay.	33
3.2.1.2. El papel del Estado respecto de la oferta nacional de carne ovina.	41
3.2.1.3. Financiamiento del sector	44
3.2.2. ¿Quiénes demandan carne ovina uruguaya? Principales mercados.	45
4. CAPÍTULO II: Evolución de la comercialización internacional de carne ovina en los últimos cinco años (2004 - 2009)	52
4.1. Los mercados exportadores	52
4.1.1. Australia	52
4.1.2. Nueva Zelanda	55
4.1.3. Unión Europea	56
4.2. Los mercados importadores	57
4.2.1. Unión Europea	57
4.2.2. Estados Unidos, México y Canadá (NAFTA)	58
4.2.3. China	59
4.3. La carne ovina en la región	59
4.4. Uruguay y la comercialización de carne ovina en el período 2004-2009	60
4.4.1. La producción	60
4.4.2. Las exportaciones	64
4.5. Año 2009, comienzo del año en crisis	66
5. CAPITULO III: Análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA) de la comercialización de carne ovina	69

5.1.	Enfoque del Análisis	69
5.2.	Análisis de Factores Internos: Fortalezas y Debilidades	71
5.3.	Análisis de Factores Externos: Oportunidades y Amenazas	97
6.	CAPITULO IV: Presentación y análisis del Trabajo de Campo	121
6.1.	Objetivo general del Trabajo de Campo	121
6.2.	Alcance del Trabajo de Campo	121
6.3.	Metodología utilizada para llevar a cabo el Trabajo de Campo	121
6.4.	Limitaciones al Trabajo de Campo	124
6.5.	Presentación de resultados	125
	6.5.1. Resultados obtenidos en Etapa I: Productores y Asociaciones	125
	6.5.2. Resultados obtenidos en Etapa II: Frigoríficos	130
	6.5.3. Resultados obtenidos en Etapa III: Instituciones vinculadas	136
7.	CAPITULO V: Conclusiones	144
8.	BIBLIOGRAFÍA	147
	ANEXOS	151

ANEXO I

CUADRO N° 1

EVOLUCION DEL CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE OVINA EN EL MUNDO

Fuente: USDA, MLA, FAO

Extraído de: Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982.(DATOS 1980)
Roberto Muñoz Durán."Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional.-Sus aspectos más relevantes". 1993 (DATOS 1993)
Informe OPYPA. "La industria de transformación de productos agropecuarios". 1999 (DATOS 1999)

Unidad: Kilogramos per cápita/año

Nota: No se poseen datos para los valores en cero.

País	1980	1993	1999
Nueva Zelanda	29,2	32,0	32,0
Australia	21,9	24,0	17,5
Grecia	14,4	14,0	14,0
Uruguay	10,5	12,0	15,0
Reino Unido	7,3	7,0	-
Irlanda	7,6	7,0	-
Unión Europea (prom)	3,1	0,8	-
Argentina	3,5	3,0	-
Arabia Saudita	-	-	13,0
Sudafrica	7,1	-	-
Francia	4,1	-	-

CUADRO N° 2

EVOLUCION DEL CONSUMO PER CÁPITA DE CARNE EN EL MUNDO

Fuente: FAO

Extraído de: www.fao.org

Unidad: Kilogramos per cápita

Nota: Los datos del 2005 son estimados

Clase	2003	%	2004	%	2005 (*)	%
Carne de ave	12,1	30%	12,1	30%	12,6	30%
Carne de cerdo	15,7	39%	15,9	39%	16,3	39%
Carne bovina	9,8	24%	9,8	24%	9,9	24%
Carne ovina	1,9	5%	2,0	5%	2,0	5%
Otras carnes	0,8	2%	0,8	2%	0,8	2%
	40,3		40,6		41,6	100%

CUADRO N° 3

EVOLUCION DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNES

Fuente: FAO

Extraído de: Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982.(DATOS 1980)
Roberto Muñoz Durán."Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional.-Sus aspectos más relevantes". 1993 (DATOS 1991)
Gonzalo Muñoz. "Carne ovina: análisis y perspectivas para el año 2006" (DATOS 2003 A 2005)

Unidad: Miles de toneladas

Nota: Los datos expuestos de 1981 son estimativos de ese año

Año	Bovina	%	Porcina	%	Aves	%	Ovina	%	Otras	%	Total	
1969	40.013	38,6%	38.612	37,3%	17.660	17,0%	7.297	7,0%	-	0,0%	103.582	100%
1979	46.783	34,9%	51.806	38,7%	28.039	20,9%	7.395	5,5%	-	0,0%	134.023	100%
1980	46.300	34,1%	53.000	39,0%	29.000	21,4%	7.500	5,5%	-	0,0%	135.800	100%
1981	46.750	34,4%	52.000	38,3%	29.500	21,7%	7.600	5,6%	-	0,0%	135.850	100%
1991	52.000	31,0%	67.000	39,9%	40.000	23,8%	9.000	5,4%	-	0,0%	168.000	100%
2003	61.426	24,2%	98.421	38,8%	76.444	30,1%	12.200	4,8%	5.151	2,0%	253.642	100%
2004	62.750	24,1%	100.917	38,8%	78.543	30,2%	12.689	4,9%	5.195	2,0%	260.094	100%
2005	64.226	24,1%	102.704	38,5%	81.376	30,5%	13.042	4,9%	5.286	2,0%	266.634	100%

CUADRO N° 4**EVOLUCION DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE CARNE OVINA - por origen****Fuente:** FAO, División y ganado de la C.E.E., OCDE, USDA**Extraído de:** Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982. Roberto Muñoz Durán. "Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional. Sus aspectos más relevantes". 1993. Programa ICI. "Análisis estratégico de inserción externa de Uruguay". Junio 2009**Unidad:** Miles de toneladas peso carcasa**Nota:**
- los datos de la producción australiana por el período 1975 - 1977 son promediales
- los datos de la producción de la CEE en 1978/79 comprenden el sector caprino
- los datos de la producción de la CEE en 1980/1981 surgen de estimaciones según fuentes nacionales
No se poseen datos para los valores en cero.

Año	Australia	Nueva Zelanda	U.E. (ex C.E.E)	EE.UU	URSS	Argentina	Uruguay	China
1975	559,70	411,00	-	-	-	-	-	-
1976	559,70	513,00	-	-	-	-	-	-
1977	559,70	498,00	-	-	-	-	-	-
1978	492,10	502,00	517,00	140,20	875,00	-	-	-
1979	533,00	514,00	529,00	132,90	855,00	-	-	-
1980	517,00	565,00	593,10	145,60	840,00	118,00	40,95	-
1981	455,00	610,00	569,90	147,40	820,00	-	-	-
1990	-	-	1.189,00	-	-	-	-	-
1991	640,00	509,00	1.220,00	-	-	90,00	60,00	-
1992	-	-	1.185,00	-	-	-	-	-
1997	566,43	542,64	1.164,61	-	-	-	60,00	1.190,00
2005	595,19	542,81	1.052,92	-	-	-	34,00	2.431,00

CUADRO N° 5**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE CARNE OVINA AL NIVEL MUNDIAL- por origen****Fuente:** FAO, División y ganado de la C.E.E., OCDE, USDA**Extraído de:** Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982. Roberto Muñoz Durán. "Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional. Sus aspectos más relevantes". 1993. Programa ICI. "Análisis estratégico de inserción externa de Uruguay". Junio 2009
Informe de Integran Consulting para la elaboración del Plan Estratégico del Sector. 2009**Unidad:** Toneladas**Nota:** No se poseen datos para los valores en cero.

Año	Australia	Nueva Zelanda	U.E. (ex C.E.E)	EE.UU	Argentina	Uruguay	China
1975	-	-	-	-	-	-	-
1976	-	-	-	-	-	-	-
1977	-	-	-	-	-	-	-
1978	170.148	378.172	-	-	-	-	-
1979	164.594	435.545	-	-	-	-	-
1980	218.630	450.107	-	-	-	-	-
1981	-	-	-	-	-	-	-
1990	-	-	20.000	-	-	-	-
1991	240.000	435.000	5.000	-	-	-	-
1992	-	-	5.000	-	-	-	-
1994	307.000	451.000	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-
2006	342.698	390.460	236.610	9.760	-	17.486	33.356
2007	322.112	419.211	0	-	5.869	15.766	-

CUADRO N° 6**EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE CARNE OVINA AL NIVEL MUNDIAL**

Fuente: FAO, División y ganado de la C.E.E., OCDE, USDA, COMTRADE

Extraído de: Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982.
Roberto Muñoz Durán. "Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional. Sus aspectos más relevantes". 1993.
Informe de Integran Consulting para la elaboración del Plan Estratégico del Sector. 2009

Unidad: Miles de toneladas

Nota: No se incluye comercio intraeuropeo
No se poseen datos para los valores en cero.

Año	U.E. (ex C.E.E)	EE.UU	URSS	Japón	Medio Oriente y Norte de Africa	China	Resto del mundo
1970	400	-	-	-	-	-	-
1975	-	-	-	-	-	-	-
1976	-	-	-	-	-	-	-
1977	-	-	-	-	-	-	-
1978	-	-	-	-	-	-	-
1979	-	-	-	237	-	-	-
1980	-	-	200	157	80	-	-
1981	280	-	180	-	-	-	-
1990	283	-	100	-	-	-	-
1991	258	-	-	-	-	-	-
1992	260	-	-	110	-	-	-
1994	-	-	-	-	-	-	-
2003	404	78	-	22	88	34	242
2004	400	83	-	29	101	33	289
2005	420	85	-	32	98	41	308

CUADRO N° 7**EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE CARNE OVINA DE BRASIL SEGÚN ORIGEN**

Fuente: INAC, IEPE-UFRGS

Extraído de: Roberto Vázquez Platero, Alfredo Picerno. "Estudio de comercialización de carne ovina en la región". 1995

Unidad: Miles de toneladas

Nota: Las relaciones pueden ser mayor al 100% por inconsistencia entre fuentes

Año	Total Exportado	Origen:		%
		Resto	Uruguay	
1978	42	42	-	-
1979	50	50	-	-
1980	35	35	-	-
1981	34	34	-	-
1982	15	15	-	-
1983	5	5	-	-
1984	5	5	-	-
1985	6	6	-	-
1986	16.721	-846	17.567	105%
1987	1.904	1.756	148	8%
1988	139	24	115	83%
1989	1.700	97	1.603	94%
1990	3.350	61	3.289	98%
1991	1.849	22	1.827	99%
1992	2.239	170	2.069	92%
1993	3.977	-314	4.291	108%
1994	6.200	150	6.050	98%

CUADRO N° 8**EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE CARNE OVINA DE ARGENTINA SEGÚN ORIGEN**

Fuente: ALADI

Extraído de: Roberto Vázquez Platero, Alfredo Picerno. "Estudio de comercialización de carne ovina en la región". 1995.

Unidad: Toneladas peso embarque

Año	Total Exportado	Origen:		%
		Resto	Uruguay	
1990	2.487	48	2.439	98%
1991	1.802	683	1.119	62%
1992	2.318	741	1.577	68%
1993	2.729	1.461	1.268	46%

CUADRO N° 9**EVOLUCION DE LA DISTRIBUCIÓN DE RAZAS OVINAS**

Fuente: Censos agropecuarios
Censo Agropecuario 1980. Relevamiento SUL 1970 y 1980
SUL, 1990 Y 2003
Roberto Muñoz Durán. La lana del Uruguay. 1973

Extraído de: Magadela Bertino, Héctor Tajam. " La ganadería en el Uruguay 1911 - 1943". Año 2000. Instituto de Economía
Roberto Muñoz Durán. Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional. 1993
Mónica Rodrigues Sabarrós. Ganado Ovino: Razas en Uruguay. Seminario Uruguay Rural 2008.
Martha Gonzales. Evolucion del sector pecuario: Carne vacuna, ovina y lana (1966 - 1976). Trababajo monográfico 1979.

Unidad: Porcentajes

Nota: No se poseen datos para los valores en cero.

Año	Stock	%	Merilin	Merino	Corriedale	Romney Marsh	Lincoln	Ideal	Otras Razas
1908	21.557	100%	-	-	-	-	-	-	-
1916	11.472	100%	-	38,0%	2,9%	0%	58,6%	0%	0,50%
1924	14.443	100%	-	31,9%	0%	20,0%	46,3%	0%	1,80%
1930	20.509	100%	-	19,8%	0,3%	38,8%	38,7%	0%	2,4%
1937	17.931	100%	-	24,9%	21,4%	36,7%	16,3%	0,0%	0,7%
1943	16.378	100%	-	10,5%	19,0%	11,9%	3,5%	0,0%	55,1%
1946	17.427	100%	-	11,2%	22,4%	11,0%	2,2%	2,0%	51,2%
1950	21.992	100%	-	-	-	-	-	-	-
1951	23.400	100%	-	11%	31%	7%	0,4%	2%	49%
1955	23.727	100%	-	-	-	-	-	-	-
1960	21.686	100%	-	-	-	-	-	-	-
1961	21.738	100%	-	-	-	-	-	-	-
1962	21.753	100%	-	-	-	-	-	-	-
1963	21.829	100%	-	-	-	-	-	-	-
1964	21.898	100%	-	-	-	-	-	-	-
1966	23.079	100%	-	-	-	-	-	-	-
1971	19.893	100%	-	-	-	-	-	-	-
1972	17.687	100%	-	-	-	-	-	-	-
1973	15.481	100%	-	-	-	-	-	-	-
1974	15.902	100%	-	-	-	-	-	-	-
1975	14.732	100%	-	-	-	-	-	-	-
1976	15.059	100%	-	-	-	-	-	-	-
1977	15.647	100%	-	-	-	-	-	-	-
1978	15.975	100%	-	-	-	-	-	-	-
1979	16.157	100%	-	-	-	-	-	-	-
1980	17.233	100%	5%	7%	70%	2%	0%	10%	6%
1981	20.033	100%	-	-	-	-	-	-	-
1982	20.390	100%	-	-	-	-	-	-	-
1983	20.307	100%	-	-	-	-	-	-	-
1984	20.448	100%	-	-	-	-	-	-	-
1985	20.636	100%	-	-	-	-	-	-	-
1986	21.254	100%	-	-	-	-	-	-	-
1987	23.336	100%	-	-	-	-	-	-	-
1988	24.006	100%	-	-	-	-	-	-	-
1989	24.689	100%	-	-	-	-	-	-	-
1990	23.786	100%	4%	9%	70%	1%	0%	11%	5%
1991	24.967	100%	-	-	-	-	-	-	-
1992	25.611	100%	-	-	-	-	-	-	-
1993	25.034	100%	-	-	-	-	-	-	-
1994	23.301	100%	-	-	-	-	-	-	-
1995	21.243	100%	-	-	-	-	-	-	-
1996	20.205	100%	-	-	-	-	-	-	-
1997	19.702	100%	-	-	-	-	-	-	-
1998	18.233	100%	-	-	-	-	-	-	-
1999	16.746	100%	-	-	-	-	-	-	-
2000	14.409	100%	-	-	-	-	-	-	-
2001	13.184	100%	-	-	-	-	-	-	-
2002	12.085	100%	-	-	-	-	-	-	-
2003	10.942	100%	3%	14%	65%	2%	0%	8%	8%
2004	10.090	100%	-	-	-	-	-	-	-
2005	9.766	100%	-	-	-	-	-	-	-
2006	10.836	100%	-	-	-	-	-	-	-
2007	11.086	100%	-	-	-	-	-	-	-
2008	10.323	100%	-	-	-	-	-	-	-

CUADRO N° 10**EVOLUCIÓN DEL STOCK OVINO ENTRE 1908 Y 1946****Fuente:** Censos ganaderos. Ministerio de Ganadería y Agricultura**Extraído de:** Magadela Bertino, Héctor Tajam. " La ganadería en el Uruguay 1911 - 1943". Año 2000. Instituto de Economía**Unidad:** Miles de cabezas**Nota:** El censo de 1908 no distingue borregos de borregas, refiriéndose solo a "borregos"

Le atribuímos a ambas categorías la misma proporción en que estaban en el censo de 1916.

El stock de 1908 y 1943 fue corregido a efectos comparativos, restandole los corderos (mientras los otros censos se realizaron antes de la parición, el de 1908 se realizó en octubre y el de 1943 en diciembre, ambos después de aquella)

Año	Carneros	Ovejas y Borregas	Capones y Borregos
1908	1,0%	71,2%	26,4%
1916	1,1%	70,2%	28,6%
1924	1,4%	69,1%	29,5%
1930	1,5%	69,8%	28,7%
1937	1,6%	66,7%	31,7%
1943	1,9%	67,1%	31,0%
1946	1,7%	65,3%	33,0%

CUADRO N° 11**EVOLUCIÓN DEL STOCK OVINO ENTRE 1950 y 1970****Fuente:** Cálculos propios a partir de CIDE, OPYPA - Estadísticas básicas 1978**Extraído de:** Martha Gonzales. Evolucion del sector pecuario: Carne vacuna, ovina y lana (1966 - 1976). Trababajo monográfico 1979.**Unidad:** Miles de cabezas**Nota:** Hasta 1974 dentro de la categoría ovejas se incluyen también las borregas, y dentro de la categoría capones se incluyen los borregos.

Desde 1975 se abre la categoría borregos/as incluyendo tanto hembras como machos.

Año	Carneros	Ovejas	Capones	Corderos	Borregos/as
1966	1,5%	56,7%	29,7%	12,1%	0,0%
1971	1,6%	60,5%	27,3%	10,6%	0,0%
1972	1,7%	72,7%	16,0%	9,7%	0,0%
1973	1,8%	66,1%	23,6%	8,5%	0,0%
1974	1,8%	63,9%	25,6%	8,7%	0,0%
1975	2,0%	52,6%	17,9%	3,6%	26,5%
1976	1,9%	52,1%	17,8%	3,6%	24,4%
1977	2,0%	52,6%	17,4%	5,0%	23,0%

CUADRO N° 12**ESTRUCTURA DEL STOCK OVINO ENTRE 1980 Y 2007****Fuente:** DICOSE - Series estadísticas DIEA**Extraído de:** www.mgap.gub.uy**Unidad:** Miles de cabezas

Año	Carneros	Ovejas	Capones	Corderos	Borregos/as
1980	1,9%	47,2%	19,5%	2,6%	28,9%
1981	1,9%	48,7%	19,0%	2,4%	28,1%
1982	1,9%	51,2%	18,2%	2,3%	26,4%
1983	1,8%	51,6%	18,6%	2,3%	26,6%
1984	1,8%	51,1%	18,1%	2,0%	27,0%
1985	1,8%	50,7%	20,4%	2,2%	24,7%
1986	1,8%	47,5%	19,8%	2,2%	28,7%
1987	1,8%	47,5%	19,7%	2,2%	28,8%
1988	1,7%	47,2%	21,3%	1,9%	27,8%
1989	1,8%	48,5%	25,1%	2,2%	26,9%
1990	1,7%	46,9%	21,4%	2,3%	27,8%
1991	1,6%	47,3%	20,3%	2,3%	28,5%
1992	1,5%	48,1%	21,4%	2,1%	26,9%
1993	1,6%	50,0%	22,5%	2,0%	23,9%
1994	1,7%	51,3%	20,7%	2,2%	24,1%
1995	1,7%	50,6%	19,9%	2,1%	25,7%
1996	1,7%	49,6%	19,8%	2,2%	26,7%
1997	1,7%	50,4%	19,0%	2,2%	26,7%
1998	1,7%	51,3%	17,0%	2,3%	26,4%
1999	1,8%	54,6%	16,6%	2,6%	24,7%
2000	1,9%	55,3%	13,4%	3,0%	26,4%
2001	1,9%	55,1%	11,1%	3,1%	28,8%
2002	1,9%	56,3%	12,3%	2,7%	26,9%
2003	1,9%	55,7%	14,0%	2,6%	25,7%
2004	2,1%	55,9%	13,0%	3,3%	25,5%
2005	2,1%	52,2%	11,1%	3,8%	30,9%
2006	2,1%	52,0%	10,0%	4,1%	31,8%
2007	2,0%	54,4%	8,8%	4,0%	30,7%

CUADRO N° 13**EVOLUCIÓN DEL STOCK OVINO ENTRE 1908 Y 2005**

Fuente: Censos ganaderos. Ministerio de Ganadería y Agricultura
CIDE, OPYPA - Estadísticas básicas 1978

DICOSE - Series estadísticas DIEA (Valores al 30 de junio de cada año)

Extraído de: Magadela Bertino, Héctor Tajam. " La ganadería en ell Uruguay 1911 - 1943". Año 2000. Instituto de Economía
Magadela Bertino, Reto Bertoni, Héctor Tajam y Jaime Yaffé. " El cambio estructural a través de los sectores". Año 2001. Instituto de Economía
Martha Gonzales. Evolucion del sector pecuario: Carne vacuna, ovina y lana (1966 - 1976). Trababajo monográfico 1979.
www.mgap.gub.uy

Unidad: Miles de cabezas

Nota: El censo de 1908 no distingue borregos de borregas, refiriendose solo a "borregos"

Le atribuímos a ambas categorías la misma proporción en que estaban en el censo de 1916.

El stock de 1908 y 1943 fue corregido a efectos comparativos, restandole los corderos (mientras los otros censos se realizaron antes de la parición, el de 1908 se realizó en octubre y el de 1943 en diciembre, ambos después de aquella)

Año	Stock
1908	21.557
1916	11.472
1924	14.443
1930	20.509
1937	17.931
1943	16.378
1946	17.427
1950	21.992
1955	23.727
1960	21.686
1961	21.738
1962	21.753
1963	21.829
1964	21.898
1966	23.079
1971	19.893
1972	17.687
1973	15.481
1974	15.902
1975	14.732
1976	15.059
1977	15.647
1978	15.975
1979	16.157
1980	17.233
1981	20.033
1982	20.390
1983	20.307
1984	20.448
1985	20.636
1986	21.254
1987	23.336
1988	24.006
1989	24.689
1990	23.786
1991	24.967
1992	25.611
1993	25.034
1994	23.301
1995	21.243
1996	20.205
1997	19.702
1998	18.233
1999	16.746
2000	14.409
2001	13.184
2002	12.085
2003	10.942
2004	10.090
2005	9.766
2006	10.836

CUADRO N° 14**EVOLUCIÓN COMPARATIVA DE LA PRODUCCIÓN OVINA Y LA FAENA COMERCIAL ENTRE 1980 Y 2005****Fuente:** DICOSE - Series estadísticas DIEA**Extraído de:** www.mgap.gub.uy**Unidad:** Número de cabezas

Año	N° de cabezas	N° cabezas faenadas
1980	20.033.000	1.315.810
1981	20.390.000	2.228.682
1982	20.307.000	1.782.781
1983	20.448.000	1.583.582
1984	20.636.000	964.521
1985	21.254.000	1.105.874
1986	23.336.000	2.077.702
1987	24.006.000	1.354.735
1988	24.689.000	1.428.411
1989	23.786.000	2.736.259
1990	24.967.000	2.426.700
1991	25.611.000	2.261.257
1992	25.034.000	1.900.195
1993	23.301.000	2.087.706
1994	21.243.000	2.091.482
1995	20.205.000	1.598.594
1996	19.702.000	2.303.693
1997	18.233.000	2.333.065
1998	16.746.000	s/d
1999	14.409.000	1.878.510
2000	13.184.000	2.229.627
2001	12.085.000	1.424.234
2002	10.942.000	840.153
2003	10.090.000	731.907
2004	9.766.000	791.830
2005	10.836.000	1.117.673
2006	11.086.000	s/d
2007	10.323.000	s/d

CUADRO N° 15**EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1921 Y 1930****Fuente:** Estudio económico de la producción de carnes del Río de la Plata. Dr. Ruano Fournier**Extraído de:** Roberto Muñoz Durán, "Informe sobre el Mercado de carne ovina regional e internacional.- Sus aspectos más relevantes". 1993**Unidad:** Miles de toneladas

Año	Miles de tons. exportadas
1921	7,3
1922	8,8
1923	15,6
1924	15,6
1925	10,3
1926	22,8
1927	23,6
1928	14,1
1929	22,3
1930	28,3

CUADRO N° 16**EVOLUCION DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1966 Y 1974 - por destino**

Fuente: INAC, BCU (Carpetas internas)

Extraído de Martha Gonzales. "Evolucion del sector pecuario: Carne vacuna, ovina y lana (1966 - 1976)". Trababajo monográfico 1979.

Unidad: Toneladas en gancho

Nota: Comunidad Europea: Alemania Occidental, Italia, Paises Bajos, Francia, Bélgica y Luxemburgo

Area Socialista: Alemania Oriental, Checoslovaquia, Hungría, URSS, Polonia y Otros

Cercano Oriente: Israel, Egipto y Otros

ALALC: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú y Venezuela

Otros América: EEUU, Canadá y Otros

Año	Tons. exportadas	Reino Unido	Comunidad Europea	España	Area Socialista	Resto de Europa	Cercano Oriente	ALALC	Otros América	Resto del Mundo
1966	9.406	254	626	-	361	6.409	836	858	12	50
1967	6.638	74	425	-	924	4.028	83	1.104	-	-
1968	13.687	-	747	16	2.137	6.831	1.747	2.209	-	-
1969	9.655	-	902	25	38	6.304	693	1.672	21	-
1970	18.923	-	1.517	56	264	9.962	3.480	3.448	186	10
1971	14.189	-	984	36	-	4.892	6.187	2.090	-	-
1972	1.652	-	302	146	-	401	770	-	33	-
1973	1.119	-	190	220	-	235	445	-	29	-
1974	2.314	-	145	20	-	1.637	512	-	-	-

CUADRO N° 17**EVOLUCION DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1973 Y 1980 - por corte**

Fuente: SUL en base a INAC

Extraído de: Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982.

Unidad: Toneladas en gancho

Año	Tons. exportadas	Carne enfriada	Carne Congelada							Sub total	Menudencias
			s/hueso	c/hueso	Cordero hasta 8kg	Cordero hasta 13kg	Corderos/Borregos hasta 16kg	Más de 16kg	Manufacturas sin hueso		
1973	1.170	-	-	91	147	639	71	172	-	1.120	50
1974	2.383	-	7	115	164	1.665	42	321	-	2.314	69
1975	9.291	-	591	571	2.613	4.515	188	627	-	9.185	106
1976	5.115	-	408	285	2.662	339	579	705	-	5.038	77
1977	4.470	3	314	163	1.965	1.669	113	171	-	4.395	72
1978	4.753	-	1.289	-	2.187	1.048	103	12	-	4.639	114
1979	1.385	-	2	90	19	42	29	-	836	1.299	86
1980	6.135	-	105	-	73	1.070	184	4.494	201	6.127	8

CUADRO N° 18**EVOLUCION DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1973 Y 1980 - por destino**

Fuente: SUL en base a INAC

Extraído de: Daniel Nicola, Raúl Oficialdegui, Roberto Muñoz. "La carne ovina en el Uruguay y el comercio mundial de carne ovina". 1982.

Unidad: Toneladas en gancho

Nota: No se poseen datos para los valores en cero.

Año	Tons. exportadas	Arabia Saudita	Grecia	España	Italia	Francia	R.F.A.	Siria	Egipto	Kuwait	Tunez	Otros
1973	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1974	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1975	9.291	-	1.792	2.954	2.738	67	1.230	499	-	-	-	11
1976	5.115	-	177	15	2.746	5	1.028	-	517	132	395	100
1977	4.470	-	1.378	41	2.131	27	637	-	-	69	-	187
1978	4.752	-	11	-	3.199	79	1.349	-	-	32	-	82
1979	1.385	-	-	-	-	-	1.210	-	-	128	-	42
1980	6.135	1.304	-	-	-	-	315	-	4.465	-	-	51

CUADRO N° 19**EVOLUCION DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1985 Y 1992 - por destino****Fuente:** INAC - Series históricas**Extraído de:** Roberto Muñoz Durán."Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional.-Sus aspectos más relevantes".1993**Unidad:** Toneladas en gancho**Nota:** No se poseen datos para los valores en cero.

Año	Tons. exportadas	Comunidad Europea	Irak	Arabia Saudita	Jordania	Argelia	Brasil	Otros
1982	15.101	-	-	-	-	-	-	-
1983	11.373	-	-	-	-	-	-	-
1984	5.978	-	-	-	-	-	-	-
1985	6.440	2.214	-	4.025	-	-	-	201
1986	23.203	2.600	-	1.800	-	-	17.704	1.099
1987	5.806	2.343	2.038	1.121	-	-	102	203
1988	9.971	3.021	5.640	403	302	-	101	505
1989	22.680	7.693	10.691	1.799	-	-	1.599	898
1990	28.046	6.843	6.434	5.831	-	4.022	3.318	1.599
1991	15.786	5.494	-	3.197	-	3.296	1.800	2.000
1992	14.519	6.409	-	3.505	-	-	2.105	2.500

CUADRO N° 20**EVOLUCION DE EXPORTACIONES DE CARNE OVINA ENTRE 1993 Y 2005****Fuente:** INAC - Series históricas**Extraído de:** www.mgap.gub.uy**Unidad:** Toneladas en gancho

Año	Tons. exportadas
1993	15.040
1994	15.324
1995	10.768
1996	18.239
1997	19.753
1998	20.581
1999	16.477
2000	21.100
2001	13.968
2002	11.306
2003	10.674
2004	13.191
2005	16.336

ANEXO II

CUADRO N° 1

PRINCIPALES EXPORTADORES DE CARNE OVINA EN EL MUNDO AL 2007

Fuente: Comtrade y Help Desk-Eurostat
Extraído de: Programa ICI, Informe técnico N° 22, Análisis Estratégico-Carne Ovina, Junio 2009.
Unidad: Toneladas peso embarque
Nota: (*) Los datos de la UE no incluye el comercio dentro de la misma

País	Toneladas exportadas
Nueva Zelanda	419.211,00
Australia	322.112,00
Uruguay	15.766,00
Namibia	13.622,00
China	13.048,00
India	7.155,00
Argentina	5.869,00
Chile	5.079,00
EUA	4.251,00
Pakistan	3.904,00
Arabia Saudita	3.893,00
Unión Europea (*)	3.568,00
Macedonia	2.786,00
Emiratos Árabes	1.682,00
Etiopia	1.512,00
Otros	208.819,00
Total	1.032.277,00

CUADRO N° 2

PRINCIPALES IMPORTADORES DE CARNE OVINA EN EL MUNDO AL 2007

Fuente: Comtrade y Help Desk-Eurostat
Extraído de: Programa ICI, Informe técnico N° 22, "Análisis Estratégico-Carne Ovina", Junio 2009.
Unidad: Toneladas peso embarque
Nota: (*) Los datos de la UE no incluye el comercio dentro de la misma

Países	Toneladas exportadas
UE*	223.863,00
EUA	83.661,00
Arabia Saudita	58.478,00
China	46.126,00
Emiratos Árabes	42.228,00
México	34.115,00
Sudáfrica	28.353,00
Japón	22.455,00
Canadá	22.074,00
Malasia	17.461,00
Jordania	12.259,00
Rusia	11.433,00
Singapur	9.470,00
Qatar	9.465,00
Oman	8.572,00
Argelia	8.132,00
Fiji	7.813,00
Ghana	7.256,00
Brasil	7.201,00
Hong Kong	6.699,00
Jamaica	6.477,00
Otros	80.353,00
Total	753.944,00

CUADRO N° 3**STOCK OVINO AL 30/06 DE CADA AÑO****Fuente:** DICOSE**Unidad:** Cabezas ovinas**Nota:** Declaraciones juradas años 2004 al 2008, "Datos por departamento y total nacional".

<u>Años</u>	<u>Stock</u>
2004	9.766.585
2005	10.847.612
2006	11.089.304
2007	10.322.776
2008	9.394.758

CUADRO N° 4**EXPORTACIONES TOTALES DEL SECTOR CARNICO****Fuente:** INAC**Extraído de:** Dirección de información y análisis económico.**Unidad:** Millones de dólares

<u>Años</u>	<u>Carne Bovina</u>	<u>Carne Ovina</u>	<u>Menudencias</u>	<u>Subproductos</u>	<u>Otros conceptos</u>	<u>Total</u>
2006	961,00	48,00	28,00	57,00	25,00	1.119,00
2005	765,00	37,00	21,00	43,00	27,00	893,00
2004	624,00	30,00	18,00	39,00	15,00	726,00

ANEXO III

CUADRO N° 1

CUMPLIMIENTO DE CUOTAS DE EXPORTACION PERMITIDAS POR LA U.E.

Fuente hasta año 1988: División ganado y carnes de la U.E. en base a expedición de certificados de exportación. Informe sobre el mercado de carne ovina regional e internacional. Muñoz, Roberto. 1993

Unidad: Tons. Peso Carcasa

País	Nueva Zelanda	%	Argentina	%	Australia	%	Uruguay	%
Tope cuota vigente por año	245.500		23.000		17.500		5.800	
1981	181.946	74%	8.449	37%	5.584	32%	2.343	40%
1982	223.702	91%	13.846	60%	11.401	65%	2.757	48%
1983	194.455	79%	12.269	53%	16.205	93%	219	4%
1984	200.456	82%	11.346	49%	8.277	47%	656	11%
1985	197.171	80%	6.586	29%	19.002	109%	541	9%
1986	193.307	79%	7.353	32%	17.967	103%	2.958	51%
1987	201.049	82%	7.615	33%	15.083	86%	1.180	20%
1988	189.397	77%	6.739	29%	16.051	92%	2.583	45%

Fuente hasta 2008: E.U. Taxation and Customs Union Quotas Database.

Informe Técnico N° 22. Análisis Estratégico carne ovina. Junio 2009

Unidad: Tons. CWE (peso carcasa equivalente)

País	Nueva Zelanda	%	Argentina	%	Australia	%	Uruguay	%
Tope cuota vigente por año	227.854		23.000		18.756		5.800	
2007	225.712	99%	5.198	23%	18.219	97%	5.658	98%
2008	226.024	99%	5.665	25%	18.686	99,6%	5.760	99%

CUADRO N° 2

FAENA HABILITADA DE OVINOS 1991 - 2008

Fuente: INAC

Extraído de: www.inac.gub.uy

Unidad: Miles de cabezas

Años	Miles de cabezas
1991	3.464
1992	3.230
1993	3.602
1994	3.560
1995	2.700
1996	4.148
1997	4.248
1998	4.100
1999	3.550
2000	4.225
2001	2.650
2002	1.615
2003	1.434
2004	1.564
2005	2.168
2006	3.516
2007	3.052
2008	1.780

CUADRO N° 3**EMPRESAS EXPORTADORAS DEL SECTOR CÁRNICO**Fuente: www.inac.gub.uy

(*) Incluye carne cocida congelada, pasteurizada, enlatada, deshidratada, hamburguesas, chacinados, comidas, alimentos enlatados para mascotas

Hab. N°	Establecimiento	Tipo de carne									
		Vacuna	Ovina	Porcina	Equina	Ave	Conejo	Liebre	Nandú	Otras (*)	
1	2 Establecimiento Colonia S.A. (Grupo Marfrig)	x								x	
2	8 Frigorífico Canelones S.A.	x								x	
3	52 Frigorífico Schneck - Suc. C. Schneck S.A.	x								x	
4	14 Frigorífico Durazno - Frigocerro S.A.	x	x								
5	55 Inaler S.A. (Grupo Marfrig)	x	x								
6	104 Frigorífico Las Moras - Chiadel S.A.	x	x								
7	379 Frigorífico Las Piedras S.A.	x	x								
8	3 Frigorífico Matadero Carrasco S.A.	x	x							x	
9	439 Frigorífico Matadero Pando - Ontilcor S.A.	x	x								
10	394 Frigorífico La Caballada - Cledinor S.A. (Grupo Marfrig)	x	x								
11	344 Frigorífico San Jacinto - Nirea S.A.	x	x								
12	85 Frigorífico Sarubbi - Sirsil S.A.	x								x	
13	12 Frigorífico Tacuarembó S.A. (Grupo Marfrig)	x								x	
14	7 Pulsa S.A.	x	x								
15	224 Lorsinal S.A.	x	x								
16	58 Fricasa - Frigorífico Casa Blanca S.A.	x	x				x	x	x		
17	365 Frigorífico Florida - Clademar S.A.	x									
18	91 Frigorífico La Trinidad - Oferan S.A.	x	x				x	x	x		
19	22 Matadero Rosario - Rondatel S.A.	x	x	x							
20	150 Matadero Solís - Ersinal S.A.	x	x						x		
21	26 Bilacor S.A.	x								x	
22	30 Noblemark S.A.									x	
23	34 Frigorífico El Amanecer - Agroindustrial del Este S.A.				x						
24	303 Frigorífico Clay S.A.				x						
25	6 Sarel S.A.				x						
26	240 Frigorífico Caltes S.A.		x				x	x	x		
27	355 Frinavur S.A.					x					
28	617 Cativelli Hno. S.A.									x	
29	135 Erel S.A.									x	
30	43 Granja Tres Arroyos - Galomar S.A.					x					
31	235 Alimentos Orgánicos Uruguayos S.A.									x	
Totales		31	22	15	1	3	2	3	3	4	11
Porcentajes (Tipo de carne/Total establecimientos)		71%	48%	3%	10%	6%	10%	10%	13%	35%	

CUADRO N° 4**RESULTADO ECONÓMICO REAL INVERNADA CORDERO PESADO**

Fuente: INAC y SUL

Extraído de: Anuario Estadístico 2008. INAC
Informe N° 101 SUL. Setiembre 2009 .

Unidad: Dólares estadounidenses

¹ Incluye costos de reposición

(*) Para 2009 se utilizó como precio final el de fines de setiembre (US\$ 2,40)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009(*)
Ingreso (US\$/cord)	44,30	44,30	31,30	29,70	39,90	58,70	48,30
Costos (US\$/cord) ¹	22,50	29,00	28,40	17,90	26,70	37,70	26,40
Margen Bruto (US\$/cord)	21,80	15,30	2,90	11,80	13,20	21,00	21,90
Faena de Corderos (cabezas)	331.746	334.180	706.303	1.064.478	818.987	882.990	s/d
Resultado Económico US\$	7.232.063	5.112.954	2.048.279	12.560.840	10.810.628	18.542.790	s/d

CUADRO N° 5**EXPORTACIONES URUGUAYAS DE CARNE OVINA A CHINA****Fuente:** INAC**Extraído de:** Programa ICI, Informe Técnico N° 22 Análisis Estratégico – Carne Ovina, Junio 2009.**Nota:** Año agrícola

Año	US\$	Toneladas CWE
2006	296	414
2007	305	422
2008	539	598

ANEXO IV

Comercialización internacional de carne ovina: una nueva perspectiva *TRABAJO DE CAMPO – Etapa I Parte I: Entrevistas a productores de carne ovina*

Nombre:

Profesión:

Edad:

Departamento:

Produce raza:

- | | |
|--------------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> | Corriedale |
| <input type="checkbox"/> | Merilin |
| <input type="checkbox"/> | Romney Marsh |
| <input type="checkbox"/> | Hampshire Down |
| <input type="checkbox"/> | Southdown |
| <input type="checkbox"/> | Ile de France |
| <input type="checkbox"/> | Sufflok |
| <input type="checkbox"/> | Texel |
| <input type="checkbox"/> | Dohne Merino |
| <input type="checkbox"/> | Poll Dorset |

Propósito:

- | | |
|--------------------------|-------|
| <input type="checkbox"/> | Lana |
| <input type="checkbox"/> | Carne |

Cuestionario

1. ¿Cuánto tiempo hace que trabaja en el sector?
2. ¿Cómo describiría la evolución del sector ovino en las últimas décadas? ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino nacional?
3. ¿Cómo se compone su stock animal actualmente?
4. ¿Qué sistema de cría aplica?
5. ¿Cual es el destino de su producción ovina? ¿Venta de la lana, venta carne a frigoríficos?
6. ¿Cree que es rentable vivir hoy de la producción de ovinos para lana?

Si crían ovinos para producir carne:
7. ¿A dónde se destinan estos ovinos? ¿Venta a frigoríficos (exportación), venta en ferias o a vecinos (mercado interno)?
8. ¿Qué conoce del comercio de carne ovina? ¿Qué opinión le merece su evolución?
9. A su criterio, ¿cuáles son las principales limitantes al desarrollo del rubro de la carne ovina? ¿Por qué?
10. ¿Siente apoyo por parte del Estado para el rubro de la carne ovina?

11. ¿Considera que en el corto y mediano plazo podría concretarse el crecimiento del rubro?
En este sentido, ¿qué papel juegan, a su criterio, la apertura de nuevos mercados para la colocación de carne ovina?
12. ¿Conoce de la existencia del Plan Estratégico 2009-2015 para el sector ovino en Uruguay? ¿Qué opinión le merece?

Comercialización internacional de carne ovina: una nueva perspectiva

TRABAJO DE CAMPO – Etapa I Parte II: Entrevistas a Asociaciones de Productores

Nombre:

Cargo:

Profesión:

Asociación de Productores de:

<input type="checkbox"/>	Corriedale
<input type="checkbox"/>	Ile de France
<input type="checkbox"/>	Hampshire Down
<input type="checkbox"/>	Poll Dorset
<input type="checkbox"/>	Romney Marsh
<input type="checkbox"/>	Southdown
<input type="checkbox"/>	Texel
<input type="checkbox"/>	Suffolk

Cuestionario

1. ¿En qué consiste la labor de una Asociación de Productores?
2. ¿De qué forma incentivan a producir carne ovina como Asociación?
3. ¿A qué tipo de productores se dirigen?
4. ¿Cómo ve la institución la evolución del sector? ¿Cómo describiría dicha evolución?
¿Y la del stock ovino nacional?
5. ¿Llevan registros estadísticos de la raza que ustedes apoyan? ¿En dónde podemos obtener estos datos?
6. ¿Qué conoce del comercio de carne ovina? ¿Qué opinión le merece su evolución?
7. ¿Conoce si ha aumentado el número de cabezas producidas, en los últimos 5 años, de la raza por ustedes apoyada?
8. Si consideran que ha crecido, ¿a que atribuyen dicho crecimiento?
9. ¿Conoce el destino de la producción de los ovinos de la raza a la cual apoyan?
¿Cuánto se destina a la producción de carne para exportación?
10. ¿Qué opinión le merece la evolución de la producción de carne ovina nacional?
11. ¿Siente apoyo por parte del Estado para el rubro de la carne ovina?
12. ¿Qué visión tiene la institución del presente y futuro del rubro de la carne ovina?

Comercialización internacional de carne ovina: una nueva perspectiva

TRABAJO DE CAMPO – Etapa II: Entrevistas a empresas frigoríficas habilitadas para la exportación

Nombre:

Cargo:

Profesión:

Cuestionario

1. ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?
2. En lo que refiere a la producción de carne ovina en Uruguay, ¿cuáles serían los factores y obstáculos que a su entender, hoy en día están influyendo en la misma?
3. ¿Cuáles son las características de la oferta de carne ovina uruguaya?
¿Cómo calificaría el aporte del Plan Cordero Pesado a la misma?
4. ¿Qué visión posee, como parte de la industria frigorífica, respecto de la cadena cárnica ovina uruguaya? ¿Comparte los resultados arrojados por las Auditorias realizadas a la misma en los años 2003 y 2007, respecto a los problemas existentes en esta? ¿A qué causas atribuye los mismos?
5. A su entender, ¿la comercialización de carne ovina deja un margen de ganancias que satisface a la industria? ¿Cómo es el mismo respecto a los de otros rubros?
¿Qué características presentan los costos en que incurre la industria frigorífica como consecuencia de la producción de carne ovina? ¿Y respecto a los precios?
6. ¿Con qué mercados comercializa actualmente el frigorífico al que usted representa?
7. ¿Cuál sería su descripción respecto de las características de la comercialización de carne ovina a nivel internacional y que papel juega Uruguay en la misma?
8. A su criterio, ¿sería posible lograr en Uruguay la expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?
9. ¿Está al tanto de las negociaciones que está realizando Uruguay para concretar la apertura de nuevos mercados? ¿Qué opinión le merecen las mismas?
10. ¿Considera que una de las necesidades actuales por las que atraviesa el negocio de la carne ovina pasaría por la implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial para el rubro? ¿Qué características debería contemplar?
11. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?

Comercialización internacional de carne ovina: una nueva perspectiva

TRABAJO DE CAMPO – Etapa III: Entrevistas Instituciones vinculadas al rubro de la carne ovina

Institución entrevistada: Secretariado Uruguayo de la Lana

Nombre:

Cargo:

Profesión:

Cuestionario

1. ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?
2. A su criterio, ¿Cuales son las principales características del rubro de la carne ovina actualmente?
3. ¿Considera que el negocio de la carne ovina es rentable? ¿Cómo describiría a los componentes de esta rentabilidad (precios y costos)? ¿Cómo son los mismos respecto a los de otros rubros?
4. ¿Cómo describiría el apoyo dado por la institución al rubro? ¿En que consiste el mismo?
5. ¿Cuáles son a su criterio las principales características de la comercialización internacional de carne ovina? ¿Qué papel atribuiría a Uruguay en la misma?
6. A su criterio, ¿sería posible lograr una expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?
7. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?

Comercialización internacional de carne ovina: una nueva perspectiva
TRABAJO DE CAMPO – Etapa III: Entrevistas a instituciones vinculadas al rubro.

Institución entrevistada: Instituto Nacional de Carnes

Nombre:

Cargo:

Profesión:

Cuestionario

1. ¿Cuál sería su descripción respecto de las características actuales de la comercialización de carne ovina a nivel internacional?
2. ¿Considera que el negocio de la carne ovina es rentable? ¿Cómo describiría a los componentes de esta rentabilidad (precios y costos)? ¿Cómo son los mismos respecto a los de otros rubros?
3. A su criterio, ¿sería posible lograr en Uruguay la expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría? ¿Qué opinión le merecen las negociaciones que está realizando Uruguay para concretar la apertura de nuevos mercados?
4. ¿Considera que una de las necesidades actuales por las que atraviesa el negocio de la carne ovina pasaría por la implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial para el rubro? ¿Qué características debería contemplar?
5. ¿Cómo describiría el apoyo dado por la institución al rubro? ¿En que consiste el mismo?

A) Transcripción de entrevistas realizadas en Etapa II: Entrevistas a empresas frigoríficas habilitadas para la exportación.

A1) Representante de Frigorífico Matadero Carrasco S.A.

- 1. ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?**

“En Uruguay viene bajando la cantidad de ovinos todos los años.”

- 2. En lo que refiere a la producción de carne ovina en Uruguay, ¿cuáles serían los factores y obstáculos que a su entender, hoy en día están influyendo en la misma?**

“Los productores ovinos cada vez son menos en Uruguay porque lleva mucho trabajo y el ovino afuera no estaba siendo pagado, o sea, los cortes. Acá en Carrasco tenemos tanto vacunos como ovinos y la verdad es que nosotros faenamos ovinos en la medida en que le sirve al frigorífico.

Los productores empujan el precio de los animales, lo cual me parece bien, es su negocio, pero nosotros de la otra punta no tenemos un precio rentable respecto a lo que sería comprando los animales a los precios que tienen los productores, entonces ahí ya es algo que desmotiva a los productores. Después tenés que el vacuno en los últimos años tuvo un crecimiento brutal de precios, mientras que el ovino se mantuvo. Y después tenés la agricultura, que subió tanto los precios de todo lo que es granos, cultivos, que ha desplazado al ovino.”

- 3. ¿Cuáles son las características de la oferta de carne ovina uruguaya? ¿Cómo calificaría el aporte del Plan Cordero Pesado a la misma?**

“El Cordeo Pesado ayudó a desestacionalizar un poco. Incluso ahora tenemos corderos más meses al año que antes. Antes era desde noviembre y diciembre hasta marzo. Igual la verdad es que el número de ovinos viene bajando.

Ahora hay más preocupación por la genética y cueros animales. Antes era esquila y bueno lo mando para el frigorífico, y ahora, cuidan más se preocupan más por los pesos, por la calidad de vida. Hay gente que está pensando en la alimentación, en suplementos que es una cosa más. Se preocupan un poco. Hay una diferencia con, hace 5 años atrás, te diría.”

- 4. ¿Qué visión posee, como parte de la industria frigorífica, respecto de la cadena cárnica ovina uruguaya? ¿Comparte los resultados arrojados por las Auditorias realizadas a la misma en los años 2003 y 2007, respecto a los problemas existentes en esta? ¿A qué causas atribuye los mismos?**

“Probablemente entre productores e industria existan problemas de información porque ellos no tienen en cuenta por ejemplo costos q son pavadas pero, por ejemplo, las bolsas de nylon que se usan para juntar la basura, deben de usar miles por día y no las toman en cuenta. Es la manera en que productor tiene q verlo. Hay costos que capaz no le parecen mucho a él pero en lo que es gasto anual no lo toman en cuenta porque le parece una cosa chica y quizás en los temas de los números que hacen no sé como se manejan.

Los problemas existentes según las Auditorías, más bien el tema de la afrechillo no lo es tanto, los moretones a veces puede ser que haya algo. La homogeneidad se da siempre. A veces viene gente de Nueva Zelanda que viene a preguntar como graduamos el nivel de grasa de las carcasas ovinas. Es muy difícil porque no son tan fáciles, en la faena las carcasas que salen, unas sirven y otras sirven pero no son parejas.

En cambio, si entrás a una faena vacuna, es todo parejo. Es un bicho grande pero en general cumple en tamaño, en nivel de grasa, los novillos son parejos.

Y al productor esto se le hace notar cuando se hace la compra.

Lo que nosotros intentamos hacer una vez a nivel de mantener pareja la producción fue que cuanto menos diferencia de kilos hubiese entre animales, se paga un pequeño precio al productor (adicional). La verdad, no hubo ninguno que llegara a cumplirlo y no lo hicimos más. No sé si era que no los incentivaba o que, o si les costaba mucho mantenerlos así a nivel de peso, pero no eran parejos.”

5. A su entender, ¿la comercialización de carne ovina deja un margen de ganancias que satisface a la industria? ¿Cómo es el mismo respecto a los de otros rubros?

¿Qué características presentan los costos en que incurre la industria frigorífica como consecuencia de la producción de carne ovina? ¿Y respecto a los precios?

“El problema actualmente es que el ovino comparado al bovino no es buen negocio. La agricultura también es ampliamente mejor.

Por unidas y como frigorífico, es más rentable el bovino.

Los costos ovinos no son altos, los costos son mucho menores, menor personal y energía y es más ágil. Pero los precios, o sea, cuando hacés el balance entre costos de la carne ovina y la vacuna y hacés un promedio de precios de mercados, hay una diferencia grande. Porque el ovino lo podés colocar a buenos precios algunos cortes, después ya el resto, el mercado más grande es el de carcasa ovina, o sea de animales, no?. En cambio, en el vacuno ni se piensa en la res, capaz media res que va para el abasto. En el vacuno se piensa cada vez más en trabajar más cortes, más al detalle y en el ovino no hay mercado todavía como tan al detalle. Cuando vas al supermercado ahora, de vacunos está lleno y de ovinos es como que recién está arrancando el consumo en general en el mundo. Incluso acá en Uruguay, en Uruguay no se consume. Acá vas al supermercado y no ves mucho, digo, si vas al Devoto, Tienda Inglesa, Disco, no?

Nosotros tenemos un programa con Las Rosas, Devoto y Disco e igual no hay reposición. Voy siempre a las góndolas y siempre están llenas las góndolas y cuesta. Y son productos buenísimos. La gente en Uruguay es como que no se acostumbra al consumo de esos cortes. A mi gusto es espectacular la carne ovina, churrascos ovinos. Está creciendo, pero bueno.

Respecto a los costos ociosos, en realidad, durante el año no hay ningún mes que no faenemos ovinos, por lo menos una faena al mes hacemos. Esa faena se usa acá o para mandar algún camión a Brasil. Cuando digo continúa es, ahora estamos haciendo dos faenas y hay 4000 animales en cada faena, 8000 todas las semanas. Eso es una faena continua, con 4000 animales hacés un par de contenedores. Con una faena por mes hacés un camión si combinás cortes, sino es para mandar a un cliente para afuera o para varios, aunque un camión es para un solo cliente.”

6. ¿Con qué mercados comercializa actualmente el frigorífico al que usted representa?

“En Brasil generalmente nos compran plantas frigoríficas que después hacen un reproceso, o pack individual y después lo venden. También cadenas de restaurantes.

A Medio Oriente se mandan carcasas ovinas generalmente o el ovino cortado en seis y va en cajitas. Eso generalmente va para importadores y ellos lo distribuyen.

También exportamos a China.”

7. ¿Cuál sería su descripción respecto de las características de la comercialización de carne ovina a nivel internacional y que papel juega Uruguay en la misma?

“Hoy en día los mercados que están siendo muy interesantes y que para mi van a ser y es el país que va a ser consumo netamente es China. China viene creciendo todos los meses, no los años, los meses. Me piden productos ovinos, cada vez compran más variedad, están empezando a comer más carne ovina porque lo que le mandan Australia y Nueva Zelanda no les alcanza y están apostando mucho a Uruguay, suben los precios y los volúmenes.

Y el otro consumidor es Brasil. Brasil cada vez está comprando más carne.

Por el lado de Uruguay, por ejemplo ahora, se atrasó tanto la temporada de corderos que las últimas cargas las tenía q hacer para llegar antes del 31/12, son casi 30 días de tránsito hasta Europa, o sea me quedan 2 semanas, como se atrasó tanto la faena de corderos porque los productores no vendían y esto y lo otro. Para nuestros cálculos estábamos sobrados, y bueno, por estas cosas que no sé si no están planeadas o que, en el invierno a ellos se les atrasó un poco con las lluvias, y después eran tantas excusas que llegamos a ahora y no da para cumplir la cuota.

Y en algunos casos esto lo podemos prever, pero no lo manejamos mucho. Porque el stock lo comprás a un precio y pasan 3 meses y se te cae. Cuando cayeron los precios a fines del año pasado con la crisis, nos afectó fuerte, y bueno, nos cancelaron cantidad de pedidos, y clientes muy fuertes q teníamos la verdad es que nunca creímos ver caer a clientes con tan fuerte poder.

La crisis, lo que fue Europa y Rusia, la crisis bancaria afectó directamente el consumo. Los compradores habían pedido stock que no podían pagar, automáticamente se dieron pérdidas. Y bueno, o se reducía el precio, o se cancelaba la venta.”

8. A su criterio, ¿sería posible lograr en Uruguay la expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?

“En el caso de Brasil, lo podríamos ver como posible competencia. Si hacen las cosas como con el vacuno, nos pueden pasar sin problema, tienen tierras, gente y tiene mucho capital, la verdad que si.

Mercados tenemos unos cuantos, pero lo que pasa es que en la mayoría de los mercados lo que tenemos es que competimos con Nueva Zelanda, que ellos siempre tienen un poquito más de ventaja, no en calidad porque ahora está parejo, ha mejorado mucho Uruguay. Pero siempre tienen una marca, un nombre y, por ejemplo, en países como Europa, Nueva Zelanda y Australia entran con hueso, o sea, que tienen gran parte del mercado ahí. Mientras nosotros tenemos siempre que estar un nivel por debajo del precio y no podemos ingresar carne con hueso, entonces seguimos a la sombra de esos grandes productores que básicamente son los proveedores de la carne ovina.

Se trata de hacer marketing y de mejorar el producto final, que eso lo hemos mejorado. Se trata de concienciar un poco al cliente, al consumidor.

El problema es que tampoco hay mucho volumen en el mundo. Fijate que nosotros ahora la temporada de corderos empezó tarde en noviembre (y era en septiembre). Y ahora es hasta abril que tenemos disponibilidad y después todo el

invierno que sería el verano en el hemisferio norte no tenemos disponibilidad de animales, entonces no es una oferta sostenida. Entonces si vos le vendés a un consumidor y solo puede tenerlo 5 o 6 meses al año, no le estas dando.

Nosotros exportamos a China una vez por mes, si el mercado de China se abre, no alcanza la carne ovina del mundo.

El ovino para mi, lo ideal que pase en el mundo es que aumente más el consumo a nivel de todos los distintos países y eso es un empuje de precios y quizás sea un ejemplo más para que crezca la cadena ovina en Uruguay, pero hasta que no pase eso, la verdad que al ovino solo lo tenemos como producción alternativa.”

9. ¿Está al tanto de las negociaciones que está realizando Uruguay para concretar la apertura de nuevos mercados? ¿Qué opinión le merecen las mismas?

“Con respecto al NAFTA, más allá de que se abra, no creo que sea una oportunidad todavía para Uruguay. Tanto México como Estados Unidos y Canadá no juegan para nada en el ovino. Consumen el 85% o el 90% de cortes ovinos con hueso. No son importadores de cortes ovinos sin hueso que es lo que nosotros quedaríamos finalmente habilitados. Igual algún producto puede ser y siempre es bueno tener algún mercado más. No lo vemos como gran oportunidad, pero es un paso más antes de quedar habilitados con hueso.

Cuánto puede llevar, no sé, la experiencia dice que cuando dicen que este año va a estar pronto, en realidad va a ser dentro de un año y medio.

Ya haya cambiado de gobierno o no es un tema de ellos que agilicen. Es un tema del ministerio con las autoridades de Estados Unidos.

Nosotros las plantas, lo que podemos hacer es charlar con los importadores allá, pero bueno, más allá de eso, el NAFTA es algo que no lo vemos como gran oportunidad.”

10. ¿Considera que una de las necesidades actuales por las que atraviesa el negocio de la carne ovina pasaría por la implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial para el rubro? ¿Qué características debería contemplar?

“A mi me parece que la tipificación tanto para las plantas como para los productores serviría muchísimo, así como las plantas cumplen con un tipo de animales, los productores se dedicarían un poco más y se pondría, por ejemplo, que el tipo A sería el Corriedale, el tipo B sería X y así otros. Entonces se le paga por tipo. Yo creo que les iría mejor a los dos (productor y frigorífico).

Si vienen ya clasificados en tipo A, tipo B, nosotros hacemos una clasificación interna acá en Matadero Carrasco, los otros frigoríficos no sé como se manejan. Nosotros cuando viene acá, lo clasificamos por carcasa, una vez faenado el animal.”

11. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?

“La verdad que no lo conocía. Con el pantallazo que me dieron acerca de este plan, me parece que está muy bien que se junten todas las partes, además me parece que en el plano ovino, eso de compartir y aportar a un mismo propósito sirve a la cadena.”

A2) Representante de Frigorífico Tacuarembó | Grupo Marfrig.

1. **¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?**

“La primera cosa que vemos es porque no hay más empresas que faenen, que tienen las plantas para ovinos y no faenan.”

2. **En lo que refiere a la producción de carne ovina en Uruguay, ¿cuáles serían los factores y obstáculos que a su entender, hoy en día están influyendo en la misma?**

“Las otras dos cosas que el Uruguay explica solo es que no tiene mercado interno, por más que se dice que a la gente le gusta la oveja, la oveja no es un producto muy accesible digamos en cuanto a precio, ergo la válvula de escape que tiene la carne ovina es la exportación y la exportación tiene una variabilidad de mercado que básicamente es la Unión Europea, que tiene dos restricciones: el hueso sanitario y el cupo. Porque, si uno consigue el acceso con hueso a la UE, pero mantiene el mismo cupo, lo que va a hacer es con menos animales cumplir el mismo cupo. Podrá valorizar pero valoriza mucho menos animales, por lo tanto no va a haber una demanda valorizada.

Y dejo de lado la lana, que en la economía uruguaya es un elemento complementario. Los kilos de lana para una carcasa ovina son más valor en un ovino q pesa 15 kilos de carne y q puede llegar a tener un vellón de 2.5 kilos o 3 kilos. Le aporta mucho al valor de carcasa, el recupero que hay cuando uno va a faenar un ovino, de sacarle el vellón antes y después faenarlo, es muy importante. Es parte del valor final bruto que recibe el productor. O sea, es mucho lo que la lana aporta como para decir no, no vamos a hacer razas carniceras 100%.

Lo que tiene importancia es que Uruguay tiene que tener una actitud política a nivel de Bruselas mucho más progresiva de lo que es. Es la segunda vez que Uruguay demora en presentar un recurso, es la tercera vez que Estados Unidos le dice que promueve y publica en ronda de comentarios en setiembre pasado y no lo publicó. Y acá las autoridades del MGAP dijeron que a finales de otoño, esa fue la respuesta y hoy tenemos mucho Uruguay en materia de comercio exterior que como que es chico (Uruguay) entonces nadie agarra, se levanta. Y no es chico, es el tercer exportador mundial de carne ovina y tiene una capacidad de manejo sanitario, que le permitiría desarrollar mucho más veces. Como que todavía seguimos viendo si es importante o no, y como que las relaciones de Uruguay están en manos del embajador de turno que si tiene un poco de cierta aptitud y actitud para hablar de temas comerciales bien, sino, es solo la parte diplomática que por supuesto tiene que hacer.

Yo creo que la raza y la genética es una limitante para un desarrollo posterior. No quiere decir que no lo sea, pero si uno va a las variables más importantes, no es la variable más importante (la raza, la genética).

Antes de la debilidad de la genética que cada raza tiene, hay Corriedale de 20 micras y otros de 30 micras, o sea de fibra más fina y Corriedale de lana más gruesa que le aportan un valor muy diferente al animal, y eso tiene que ir de la mano de un desarrollo. Yo creo en la teoría de mercado. Si uno se pone analizando la demanda, la demanda nuestra es restrictiva porque nosotros tenemos ciertos cuellos de embudo que son cupos arancelarios, nos matan, o sea, incluso es irresponsable, ahora porque se achicó el mercado, Australia, Nueva Zelanda, a la gente le vino el pánico, todo el mundo habla mal de la oveja porque está de moda. El stock cayó en todo el mundo, y Australia y Nueva Zelanda están con la mitad del stock, pero eso es porque son las reglas del mercado. ¿Por qué hay un millón de hás de forestación y 1 millón y pico de hás

de agricultura? Porque es el juego de mercado, porque es más competitiva la tierra. Entonces no es porque no haya gente para trabajar.

Yo creo que lo principal, lo que nos está haciendo inflexibles para el desarrollo de ovinos es que la Unión Europea, ¿qué tiene? Se le cae su producción. Hay datos muy importante en la página Web de INAC creo, de un Congreso que hubo el 7 y 8 en Bruselas sobre ovino cultura en el cual te lo resumo en conclusiones: a Europa se le cae la producción, Australia y Nueva Zelanda no tienen tantas posibilidades de impulsar su producción (cuestiones de medioambiente, economía interna), se ha hecho apreciar el dólar australiano y es caro y son lugares donde el capital va y por lo tanto va a fortalecer su moneda, se les cae el stock, no se les cae el consumo. La conclusión final abierta es que es hora de analizar los aranceles de importación y el uso de los cupos y los precios de los países exportadores de carne ovina a la Unión Europea. Esta es la principal protección, porque para el nivel de acceso sanitario que tenemos hoy y para lo que podemos tener de carne con hueso, que es el salto que hay que hacer, es la principal variable a mover para tanto la exportación de valor y para transferir ese valor al productor.”

3. ¿Cuáles son las características de la oferta de carne ovina uruguaya? ¿Cómo calificaría el aporte del Plan Cordero Pesado a la misma?

“En Uruguay el negocio del ovino no está solo, el negocio del ovino está con la ganadería, con la agricultura, la forestación, depende de la mano de obra, depende de la actitud del productor si quiere hacerlo o no. Entonces en Uruguay internamente se están realizando procesos.

Y a su vez con una cultura ganadera extensiva de la lana, que es el producto principal (en el sector ovino). Vos ves los números y en Uruguay desde hace más de tres años faenan más corderos que categorías adultas, o sea que ese es el principal cambio en la estructura de ovinos, y vez que la economía de ovinos está funcionando bien. Esto como oportunidades comerciales, ¿no? Pero no es la única, porque, ¿qué es lo que está pasando? Porque el mundo es elástico, ¿no? Al bajar la oferta de Oceanía, existe oriente, el oriente con hueso, lo que tenemos habilitado con hueso; y existe la otra economía más importante que es la rusa. Esta economía nos sigue comprando, es más creció en los últimos 4 o 5 meses. Había parado un poquito y creció. Y oriente lo mismo, nos pide algunos embarques. Pero ahora, ¿por qué creció tanto? Porque bajó la oferta de la carne y subieron los precios. ¿Y cómo se llama esto? Bueno esto se llama un rubro que tiene mucha zafalidad, pero está todo el año y atiende mucho el mercado con hueso. China, la misma cosa, tiene una gran producción interna, pero tiene un gran consumo y ambas cosas están equilibradas. Entonces acá lo que hay por ahora son dos oportunidades comerciales aisladas. No es la de valor, ok? Y Rusia que es, si se quiere o no, tiene algunas restricciones. Primero que tiene un cupo y segundo que tiene una tasa diferencial que es como que, Rusia desde que abrió su economía, es relativamente joven en el mercado con la economía abierta y es como que va armando sus normas. Entonces define sus criterios de distribución de cuotas para los exportadores año a año, eso da inseguridad obviamente al rubro, o sea la producción en dólares del año pasado frente a este al exportador le genera una incertidumbre importante. Y después tiene otras restricciones como por ejemplo, uno le lleva de un ovino la carcasa, o le lleva el mismo pero cortado en seis pedazos, en un kit en una caja, este (el primero) paga un 50% más de arancel porque sino no fomenta el agregado de valor de la caja. Entre otras cosas porque tiene una economía interna como muy primitiva, ¿no? No hemos llegado al mercado del “French Rack” o de la alta cocina de Moscú, ¿no? Entonces, la hay y hay que trabajarla, hay que seguir trabajando.”

4. **¿Qué visión posee, como parte de la industria frigorífica, respecto de la cadena cárnica ovina uruguaya? ¿Comparte los resultados arrojados por las Auditorias realizadas a la misma en los años 2003 y 2007, respecto a los problemas existentes en esta? ¿A qué causas atribuye los mismos?**

“Esto es lo que yo creo, que en el proceso de integración la clave uno es “información”. Yo voy a verter para atrás en la cadena toda la información posible, esto se maneja con la información y no cuesta nada. De ahí hacia atrás está la inteligencia de los productores de decir y yo como manejo esta información y de que la lean. Porque ahí a algunos el mercado los afecta más y a otros menos pero en cierta forma, en un mercado que no use eso, el bueno subsidia al malo.

Y algunos productores empiezan a decir bueno, yo quiero estar fuera de este circuito. Entonces vamos a separarnos. Porque si yo estoy en el puesto D de la calidad y puedo estar en el B y trabajamos sobre la ponderación de valor después, porque también es una necesidad nuestra manejar la estacionalidad de los mercados y la calidad.

La carne sale con la identidad del país. La marca yo creo que es un desarrollo más de privadas, o sea, es parte del debe que cada empresa tiene. Para mi va de la mano de desarrollos privados. Ahí hay que trabajar en el mercado y ver si el mercado realmente quiere reconocer alguno elementos intrínsecos del producto: tipo de alimentación, orgánico, cordero pesado, o liviano..

El trabajar para atrás en los procesos productivos, está prohibido en la empresa. Que nadie ande para atrás si realmente no tiene un elemento de mercado que esté dispuesto a diferenciarnos. Porque uno no puede ser tan irresponsable de marcar algo en un producto que tiene un proceso biológico y que después esto da más trabajo mantenerlo que hacerlo. Porque hay clientes que no son tan estables. Porque si te hice todo, te doy cordero en mayo que es cuando nadie tiene y te doy eso y estoy recibiendo lo mismo, entonces obviamente que no. Entonces adaptar el mercado y el producto a la capacidad de producción, porque acá lo otro que hay a mi entender todavía, en el sector primario, es muy poco profesionalismo, muy poco número, muy poco análisis. Vos le decís al productor cuanto fue su resultado en el año, cuanto fue su neto por há?

Pero volviendo a la estructura, yo no le voy a decir al productor que genere, que invierta en esto y en esto sin saber que le van a comprar. Estás generando un cuello de botella porque si vos no salís a buscar los mercados es como que nunca va a crecer. La visión de buscar mercados desde todo punto de vista, ustedes, el productor, el Estado, ¿lo ves viable?

La tipificación es subjetiva. Creo que es un debe nacional un mecanismo de tipificación objetivo. ¿Por qué? Porque la realidad es que si el productor que me vende yo obtengo por el una rentabilidad de 10 y por este otro de 7, entonces a este le tengo que pagar 9 y a este otro 6. Entonces me van a decir ¿por qué?, y entonces la única manera de pagarles lo mismo es mediante mantener una objetividad. Pero mi opinión es que, por ejemplo, el productor le da determinado grano que le cuesta tanto y después no sabe cuanto le van a pagar por el animal, entonces me parece que nosotros le tenemos que decir, bueno mi punto de equilibrio es 2,10 y el tuyo cual es? Bueno yo te ayudo con tu riesgo.

Si tú sos productor, ese es tu negocio. Cada productor tiene su riesgo y si sos pequeño pero capaz sos el mejor floricultor del Uruguay. Y se acabó la época de estar sentado sobre el capital, de levantarse y tomar mate, dar una vuelta a mirar el ganado, almorzar, dormir una siestita, dar otra vuelta y ya irse a dormir. El riesgo es el de todo negocio, porque si mañana te cambian la peatonal sarandí y te cambia tu negocio ahí.

Entonces buscar el equilibrio es lo que tiene que hacer el productor. Entonces en tus 100 hárs plantá una parte con arándanos, otra con tomate perita y en otra ponés las ovejas. Pero para eso tenés que laburar y entonces tenés que a la mayoría de los productores uruguayos no les gusta laburar. Les gusta hacer plata. Entonces no tiene que estar esperando que la florería le de la señal, que el frigorífico le de la señal. Sino que tienen que acercarse y ofrecer y decir, mirá esto es lo que tengo con estas características.

Ellos no saben cuanto gastan, porque no suman las cartucheras de los chiquilines, la ida a Temaiken, el colegio, el restaurant. Entonces no se dan cuenta de que están perdiendo plata. No hacen el click, la renta, no se dan cuenta de que si arriendan las hárs recibo 60 us\$ por há y de otra forma recibo 20.”

5. A su entender, ¿la comercialización de carne ovina deja un margen de ganancias que satisface a la industria? ¿Cómo es el mismo respecto a los de otros rubros?

¿Qué características presentan los costos en que incurre la industria frigorífica como consecuencia de la producción de carne ovina? ¿Y respecto a los precios?

“El principal factor que afecta la formación del precio hoy es el tipo de cambio. ¿A dónde voy? Cuando un dólar australiano se aprecia como se apreció en más de un 20% frente al dólar americano, este país es caro para exportar, o sea, es como ir a comprar ahora al Chuy, es caro ahora. Por eso yo digo, es independientemente de la caída del precio de la lana, la crisis del año pasado, las sequías en Australia, o sea una suma de factores, pero hoy en el mundo tanto el ovino como el vacuno la principal variable que está afectando al valor del producto en dólares para nosotros es el tipo de cambio. De la misma forma porque a Rusia hoy, parte de la explicación es la baja de oferta pero también la apreciación de su moneda, o sea, el peso ruso frente al dólar ganó mucha posición, mucho valor, ellos compran muchos dólares, es como en Europa. Si vos comprás en Euros, es más barato. Este juego de compra en el mercado-monedas yo se que Australia y Nueva Zelanda lo hacía, aunque no sé si Nueva Zelanda lo sigue haciendo, pero lo que hacen es como un tipo de cambio exportador, entonces lo que hacen es, dicen, bueno ¿dónde exportamos nosotros?. Suponete que Uruguay comercializara así y la entrada de dólares se cambiara a un tipo de cambio diferencial, suponete si nosotros tenemos el 50% de Europa y la relación del Euro con el dólar es 1,5, y el otro 50% lo metes 25 Estados Unidos que lo neteás y 25 Rusia, ¿no? Supone que acá (Rusia) es 1,3. Y acá tenés, ponderan el tipo de cambio en función del valor del dólar en cada mes, o sea mueven su tipo de cambio hoy, su tipo de cambio interno. Y son países netamente exportadores. Eso es lo que nosotros que no hacemos y somos una economía pequeña, pero bueno, deben haber otros factores que no maneja. Pero por ejemplo en el caso de la devaluación de Brasil, esto te deja afuera en dos minutos.

Los precios están en el mercado, sos tomador, lo que podés hacer es hacer pesar el volumen de empresa y hay algunas oportunidades que el ovino tiene, que es

si uno mira la estructura arancelaria del ovino. Si lo metés dentro de la cuota está bárbaro y si lo metés fuera de cuota en Europa no existe porque pagás más del doble de arancel. Entonces ¿cuáles son las trampitas que el ovino tiene? Básicamente es Unión Europea con 12,8% dentro de la cuota y si salís de ese arancel son 167 Euros por cada 100 kilos, o sea 1675 Euros por tonelada ¿ta?, Eso te desarma te deja fuera del mercado más que nada por la competencia. La guerra en estos próximos años tiene que ser por los cupos. Acá va a ser más fácil por la región que no lo necesita. Ese deber que tiene de decir acá pude entrar en este pequeño nichito de valor sin cuota, la única otra oportunidad que tiene porque fuera de cuota no existe, es con producto procesado, paga solo un 17% de arancel. Entonces que es la otra cosa que nosotros decimos, es q Uruguay tiene que tener una política que promueva el valor agregado. Entonces si uno va a exportar este kilo de carne y el único mecanismo reconocido que tiene Uruguay conocido es el de la devolución de impuestos, y la tasa es la misma para todos los productos, o sea es el mismo porcentaje para una nalga congelada que una procesada que te lleva más trabajo y más mano de obra, entonces si es lo mismo, no estamos promoviendo el valor agregado. Entonces vía devolución de impuestos ahí tenés un beneficio y el otro beneficio va a ser allá con el menor arancel versus cuota. Creo que Europa va a ir flexibilizando los cupos, o vía arancel o vía mayor flexibilización de cuotas.

Y por otro lado, el costo en el ovino, la mano de obra es pesadísima. Porque en un vacuno que son 350 kilos de carne que te dan cuero y menudencias, frente al ovino que son 16 kilos que no tienen un cuero muy valuado. Pero en el ovino obtenés alto valor frente a un costo que es igual al del vacuno. Porque al empleado no le podés decir, ah no, como es un ovino te pago la mitad, no existe.

Entonces uno tiene que invertir en tecnología, tratar de hacer playas más eficientes para decir, bueno con la misma mano de obra, el costo estimado por kilo me baja y soy más rentable y ahí puedo ser más competitivo en el costo.

Entonces hay un marco al que uno no se puede escapar, por ejemplo los ajustes salariales, uno no puede estar exento de eso y eso nos abarca a todos, entonces digo uno no puede estar exento a eso.

A lo que voy es que es una producción pesada a nivel de mano de obra y también lo es para el productor.

No me arriesgaría a dar ningún mensaje de que el mercado interno nos va a salvar. No hay una estructura de mercado interno para esto.”

6. ¿Con qué mercados comercializa actualmente el frigorífico al que usted representa?

“Lo que si tiene el ovino que es muy importante hoy es mayor diversificación del mercado: China, Rusia, Oriente Medio, Unión Europea, Brasil que es muy importante y ta.

Y tenés que exportar a todos. Incluso nos pasa a nosotros que Marfrig en diciembre de 2006 toma la planta de ovinos de San José que ya venía trabajando con ovinos. Y en 2007 toma la planta de ovinos de Salto que tenía una playa de ovinos y no trabajaba. Para captar cuota fija tenés que generar excedente de exportador para todo mercado para que en enero del año que viene cuando vayan a distribuir la cuota digan, Uruguay exportó 10 kilos, vos exportaste 1, sos el 10%, que fue lo que ayudó, la diversificación de mercados. Si

e incluso muchas veces no sos muy competitivo porque ta, trabajás en otras categorías. Hoy nosotros estamos terminando el cupo que tiene que cargarse el 21 diciembre según calendario europeo. El ovino es año calendario en Europa, no es como el vacuno que es año agrícola y las plantas que tiene más cuotas tiene mayor poder de pago, tú tenés 16 kilos de carcasa, 3 kilos de pierna y 1 de muslo, esto es lo que va para Europa, 4 kilos, ¿ta? Que en 1000 ovinos son 4000 kg. Entonces tengo 4 toneladas de cuotas, si, entonces y de este mismo animal yo pongo también el delantero deshuesado. No es una trampita, es solo que ganás más posición y después tenés menos impuesto.”

- 7. ¿Cuál sería su descripción respecto de las características de la comercialización de carne ovina a nivel internacional y que papel juega Uruguay en la misma?**

Respuesta dada a lo largo de toda la entrevista.

- 8. A su criterio, ¿sería posible lograr en Uruguay la expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?**

“Yo creo, nosotros año 2004 hicimos una gira a Nueva Zelanda y sacamos la conclusión de que ellos son muy profesionales, de hacer cumplir las normas, ¿no? Y lo segundo es que ellos no conocen la siesta. “Siesta” no tiene traducción en inglés. No hay siesta, no hay chance de siesta. Entonces es algo que vas y es pa pa pa, y estar, estar y estar. Y en el MERCOSUR como Argentina tiene cuota de sobra y podría vender más y no lo hace, y, por otro lado, está Brasil que es puro consumo interno, es como que nosotros perdemos un poco la identidad, como que nos falta ser un poco más orgullosos de lo nuestro y decir bueno, Uruguay tiene que tener un plan y como lo va a financiar, bueno con los recursos que tiene.”

- 9. ¿Está al tanto de las negociaciones que está realizando Uruguay para concretar la apertura de nuevos mercados? ¿Qué opinión le merecen las mismas?**

“Lo primero es ampliar la cuota de la Unión Europea. El equilibrio político y sanitario existe. O sea, yo te habilito. ¿Cómo es que te habilita un país? Te hace un análisis de riesgo. Ese análisis de riesgo tiene una fuerte influencia política. Los europeos o americanos te dicen “ah no, no, no, encárguense ustedes o presionen en el Senado”.

En el caso de la Unión Europea, yo considero q es falta de actitud de Uruguay. O sea, la reunión fue un miércoles o jueves. El lunes de noche hubo una reunión en la casa del embajador nuestro en Bruselas de la Unión Europea donde estaba un comité sanitario (europeo), pero nunca se enteraron las autoridades uruguayas de esa reunión que podrían haber ido 48 horas antes a participar de esa cena.

Uruguay tiene hoy al presidente de la OIE que es el Dr. Carlos Correa y es la referencia mundial en materia sanitaria y que está negociando esto, pero esto se tiene que negociar por afuera, en el buen sentido, antes de entrar en las cámaras a votar. ¿Por qué también es importante? Porque desde que se está con el tema de la vaca loca siempre se vuelve a eso. Sino la sanidad para Estados Unidos es un peligro y para Europa es peor.

Uruguay está trabajando en eso, pero sin el apoyo de la cancillería, sin el apoyo del gobierno, estamos pidiendo una junta. A otro mercado al q se le pide es Israel que es el otro mercado importante para el acceso de ovino sin hueso, en él se ha trabajado. Nosotros tenemos un veterinario agregado en Argentina y lo dice allá es que no hay excusas para no hacerlo, para traer una misión de

Israel, el Estado (SUL, INAC) no da los recursos. Es un poco un problema de actitud de estar al juicio (de los q nos compran).

Uruguay ¿qué productos tiene? El cordero pesado como producto estrella, y el adulto y el liviano como que no y desde el punto de vista productivo, una majada que estaba perdiendo en el invierno o en la entrada de primera que estaba llegando a diciembre con un cordero liviano o pesado que si no se consumía para la fiestas después pasa a ser reposición o como una categoría flaca para posterior engorde. Y ahí funciona un mercado que es perverso y que pasa a un negocio de invernada. Y ¿cuál es el negocio de invernada? El comprar barato, flaco y venderlo gordo y saben que este productor es rehén de esto. Entonces ¿qué es lo que intentamos promover? Que estos productores no se desprendan de estos corderos en diciembre. Unos van a alcanzar la infraestructura del negocio: noviembre diciembre y enero; y otros que continúen y que lleguen a venderlos un producto final: como cordero pesado o categoría del medio que es el cordero más liviano y ahí están Rusia y China que pide corderos más livianos carcasas para corte.

Entonces si acá en Uruguay le llegan señales claras al productor de que produzcan cordero pesado, entonces acá el precio del cordero cae, porque no todos pueden producirlo, porque el negocio tradicional acá es el trasero a Unión Europea, y el delantero a Brasil y Arabia. Pero el trasero a Europa tiene cupo, entonces cuando ya no hay más cupo, lo mandás a la carnicería y entonces el tipo invirtió y después le dicen no mirá está lleno el cupo y eso es peligroso. Por eso las oportunidades de valor del mercado están restringidas a las 5800 toneladas. Y eso es para mi la principal deuda que tiene el Uruguay de negociar por el ovino.

EEUU que es el tema pendiente a resolver, está negociado el análisis de riesgo de la carne sin hueso, va a ir lento, es importante, a mi entender no va a ser trascendental. No va a ser el que le cambie la vida al ovino.”

10. ¿Considera que una de las necesidades actuales por las que atraviesa el negocio de la carne ovina pasaría por la implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial para el rubro? ¿Qué características debería contemplar?

“Es el gran debe internamente, crear un sistema objetivo. Nosotros en el plan del año que viene lo vamos a incluir. La profundidad de grasa en el cuadril es un indicador de eficiencia industrial, por lo tanto, porque ¿qué pasa? Si uno paga por carcasa y ese animal tiene esto de cobertura de grasa y este otro tiene esto que es la necesaria, entonces a nivel industrial esta fue más eficiente. Entonces si tienen distinta grasa y les pagás la misma plata, no generás el mismo valor, pero tampoco das una buena señal al mercado. Ese te diría que es el debe que tenemos y lo otro que tiene que haber es que toda la información que se genera del ovino y que la tiene INAC y otros, el productor tiene que ir leyendo. Es que el mercado del cordero pesado es un mercado finito. O sea, no puede ir todo el mundo a reconvertirse para hacer cordero pesado. Y para mi, en el caso del ovino necesariamente el productor debe ir al proceso de integración (habla de la cadena) y necesariamente va a tener que ir a buscar su materia prima en forma integral. Ese proceso para mi se da solo. Si se despierta el mercado antes, se va a dar más rápido pero sino va a darse más lento.”

11. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al

desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?

“Hoy hay una mala onda con el ovino, pero por primera vez se hizo un programa que es el Plan Estratégico, donde se discutía abiertamente y en castellano, por supuesto y lamentablemente tampoco participan todas las industrias. Uruguay también tiene un debe importante que yo no soy partidario de regular en eso y que es en la tipificación de lo que vende hacia afuera. Hay gente que sigue vendiendo esto como si fuera una caja de bombones y esto no es una caja de bombones. Pero yo creo que esto, el mercado externo lo premia o lo castiga. Si tu éxito del negocio es engañar al cliente...”

A3) Representante de Frigorífico San Jacinto, NIREA S.A.

1. ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?

“El stock ovino ha venido bajando en los últimos años y dan abajo de ocho millones novecientos mil según DICOSE, es el anticipo de la declaración jurada al 30 junio de este año (año 2009). El año pasado (año 2008) era nueve trescientos cincuenta y tres, bajó unos quinientos mil de cabezas, se preveía que podía bajar más todavía. Se hablaba de ocho siete, pero quedó en ocho millones novecientos mil, que es lo más bajo prácticamente de la historia. Había bajado del pico de veintiséis millones del noventa u ochenta y nueve o por ahí, no me acuerdo exactamente cual fue el año del pico, pero anduvo por ahí con veintiséis millones y empezó a bajar y se estabilizó en el entorno de los diez y en los últimos años tuvo una pequeñita caída. Vamos a ver, pero parecería que este año que viene (año 2010) se recompone un poco.

La causa básica, última es que al productor la opción ovina, no le ha dado igual que otras opciones, como la ganadería vacuna, la agricultura, trigo, soja, maíz, como la lechería en algunos casos o como la forestación en otros, a pesar de que no es incompatible el tema de la forestación, pero de todas formas la ganadería ovina está muy radicada no en las mejores tierras. El ovino está en todas las áreas del país en realidad, pero sobretodo en las zonas más en el norte, en el basalto o en el Este, que son zonas más marginales, digamos. El impacto de la agricultura en las mejores tierras, ese es un fenómeno más reciente, que no explica la caída de los veintiséis millones para los diez digamos pero si está explicando la situación actual que es lo que nos interesa para ver, bueno, podemos mirar para atrás y ver que pasó y demás, pero lo que queremos es mirar para adelante los que tenemos participación en el tema ovinos. San Jacinto bueno, está claro que es importante en vacunos y es importante en ovinos, te diría que en ovinos probablemente seamos los más importantes y nos interesa que haya ovinos, corderos, por lo tanto es de interés de todos mirar para adelante y ver que pasa.”

2. En lo que refiere a la producción de carne ovina en Uruguay, ¿cuáles serían los factores y obstáculos que a su entender, hoy en día están influyendo en la misma?

“Hoy en día compite por la tierra, un recurso escaso que es la tierra, compiten todos, el ovino, el vacuno, la agricultura, la forestación, la lechería, con un impulso fuerte últimamente, sobretodo la agricultura con buenos precios, buenos rendimientos y demás y eso en cierta forma, incluso, ha afectado a la ganadería vacuna, que de algunas tierras muy buenas como que se ha ido corriendo la ganadería vacuna. Hay productores que tenían stock ganadero y

bueno lo ha liquidado o han arrendado para la agricultura. Otros, una parte la están sembrando, entonces la ganadería vacuna ha apelado al recurso del engorde básicamente intensivo, hay más suplementación, hay más engorde a granos se intensificó el sistema de producción. Ahora en el ovino también se ha corrido la ganadería a otros campos más marginales y han corrido al bovino, cuando vino la situación crítica de seca, por ejemplo que hubo en los últimos años. El productor ve que no le da el pasto para alimentar, si tiene ovinos y vacunos, en muchos casos, mal porque a veces el ovino resiste más, pero dice, bueno, el vacuno a mi me lleva tres años engordarlo o tener un novillo de vuelta y el ovino, lo ven de ciclo más corto, y en un año pueden tener un cordero, entonces vende los ovinos o los exporta en pie o los manda a faena. Así que hoy el problema real es la competencia de varios rubros de producción por un mismo recurso, que es la tierra y en esa competencia, el ovino no ha tenido, aparentemente la rentabilidad, la mejor rentabilidad. Entonces ya sea por esa razón o porque requiere más manejo y más mano de obra y requiere un tema sanitario más delicado a veces, el productor como que lo tira ultimo, es el último orejón del tarro y lo corta.”

**3. ¿Cuáles son las características de la oferta de carne ovina uruguaya?
¿Cómo calificaría el aporte del Plan Cordero Pesado a la misma?**

“La caída grande de veintiséis millones a diez, está claro que este proceso se está dando en todos lados, no se da solo en Uruguay, se está dando en Nueva Zelanda, Australia. No solo el tema de las secas, el hecho de que el ovino ha bajado el stock mundial, o si no ha bajado más es por el impacto de países como China, grandes países que tienen todavía un esquema más primario. Pero los grandes productores, básicamente Australia y Nueva Zelanda, vos agarrás las estadísticas del stock y el stock ha bajado. Australia ha bajado de arriba de setenta a menos de cuarenta, perdón, eso es Nueva Zelanda y Australia ha bajado de ciento veinte a setenta o menos. Ellos lo han compensado con un aumento en la eficiencia productiva. En Nueva Zelanda se da mucho el tema de las razas que dan mellizos o trillizos y eso permite con menos stock, aumentar igual la producción. La caída grande también está vinculada con el tema de la caída del precio de la lana, cosa que en Uruguay afectó. Básicamente en Uruguay el ovino, tradicionalmente era más para lana que para carne, las razas, había razas laneras específicas para lana, como el Merino, sobretudo en el norte. El Corriedale que es la raza predominante, es una raza de doble propósito, pero que se ha orientado básicamente a una lana media. Nueva Zelanda produce animales de carne con una lana gruesa que sirve para alfombras y Australia es animales, no tan buenos para la carne, pero con una lana fina. Uruguay está en el medio. Como que dice Michael Porter, a veces en el medio no es bueno ni para una cosa, ni para otra. Yo disiento un poco con eso, porque en definitiva, bien manejado y con las cruza vos podés. Y hoy en día, el productor que ha visto caer el precio de la lana, sin una alternativa, como empezó a darse en el año 1995 o 1996, con el Cordero Pesado, un programa que empezamos nosotros, con el SUL. Sin esa alternativa a la vista, acá la historia del ovino era, se faenaba o el corderito chiquito, para fin de año, con 8 o 10 kilos de carcasa y unos meses, lo que requería que durante ese período de fin de año, comiera con la oveja en lo mejores campos para poder crecer, ahí ya había dos bocas comiendo el buen pasto o sino el capón y la oveja en el final de su ciclo, eso era lo que se mandaba a faena y Uruguay exportaba carne de capón y le llamábamos cordero, iba sin hueso a Europa y a otros lados, ahí no se nota tanto la diferencia. Ya cuando es con hueso se nota más por la forma. Cuando empezó el tema cordero pesado, fue cuando nosotros conseguimos la habilitación de libre de aftosa sin vacunación y quedamos habilitados para exportar carne con hueso a todos los mercados, especialmente en Europa. Entonces ahí si vimos que los productos con hueso de muy alto

valor, que incluso mejoraban el valor a la carne desosada. Lo mejoraban en el precio final, por ejemplo, en el corte que se llama el French Rack, que son las costillitas que viene, que se les pela la punta. Esto nosotros lo estábamos exportando, por ejemplo, me acuerdo, cuando lo estábamos sacando a Estados Unidos, bueno, hoy en día también te lo puedo decir como referencia, pero en aquel momento esto se pagaba diez dólares FOB, diez mil dólares la tonelada, si exportábamos desosado lo pagaban ocho dólares FOB o sea pagaban menos que Estados Unidos con hueso y aparte este corte te rinde menos de la mitad. Si vos desosás un kilo de esto, te produce menos de medio kilo. O sea que vos tenés un kilo que lo vendes a diez dólares, lo desosás y lo vendes a ocho o sea que tenés cuatro, o sea que al mismo pedazo de carne o le sacas diez dólares con hueso o le sacas cuatro sin hueso con el costo del desosado. Hay otros productos que también tienen buen valor con hueso. Entonces cuando quedamos habilitados, nosotros vimos la posibilidad de hacer cortes de este tipo, pero ahí probamos con el tema del capón y no funcionó. Tiene grasa, y aparte de eso ya es una conformación distinta. La pierna del capón se empieza a alargar. Estos son corderos diente de leche, de menos de un año, con una pierna más corta, más gordita, más compacta. Lo otro es más una botella alta y la grasa, no es lo mismo. El gusto, el sabor es más fuerte, pero sobretodo la conformación, ellos ya lo vieron en las carcasas. Cuando ves una carcasa de capón, una carcasa de cordero no tiene nada que ver. Entonces, ahí vimos esa oportunidad, pero no teníamos el cordero que querían, porque en Europa te piden rangos de peso. Ese corderito chico, que era el corderito que había acá era liviano, no te daban los pesos con lo que pedían allá. Pero además a vos te representaba un costo de desosar o de procesar alto, para el producto final que sacabas. Porque te cuesta lo mismo desosar un cordero pesado de 17 kilos de carcasa que uno de 9 y vos obtenés casi el doble. Efectivamente tenés el doble. Entonces, desde el punto de vista de la rentabilidad de la industria es distinto. Por lo tanto nosotros empezamos a promover el cordero pesado, hicimos pruebas con productores. El primer año fue el año 1995, con 28 productores hicimos 10.000 corderos que fueron a Europa, Inglaterra y que tuvieron una buena aceptación. Habíamos hecho pruebas mandando capones y borregos y ahí vimos que no funcionaba, entonces dale para adelante con el cordero. Ya al año siguiente se hicieron 100.000 corderos. Bueno empezamos, hicimos un programa sacamos un lanzamiento antes de fin de año o, mejor dicho, fue porque la zafra acá generalmente empieza en setiembre, pero nosotros lo empezamos en el año, lo empezamos en marzo, abril también. Pero bueno cuando lo largamos pusimos hasta precios mínimos, le asegurábamos al productor de que le íbamos a tomar el cordero, que lo podía producir, porque el problema era ese, el productor salía a producir el cordero, pero después no sabía quien se lo iba a comprar. Pero en este caso le decíamos, si usted hace este cordero, con tal especificación, con tal peso, tal grasa, tal conformación, tal largo de lana, etc, etc, nosotros lo tomamos, lo anotamos y aparte el precio base mínimo va a ser este. Ese año, que fue un año muy bueno, porque fue el año de la vaca loca en Inglaterra, cuando en marzo apareció el lío en Inglaterra de la vaca loca, que casualmente nos tocó pasar por Londres de camino a Israel, estar dos días y vimos todos los problemas que había en Harrots, en restoranes y demás, que te ponían carteles de donde venía la carne vacuna. Ahí subió el precio, la demanda por el cordero, porque la gente bajó el consumo de vacuno, subió mucho y a nosotros nos fue muy bien ese primer año del programa cordero pesado y al año siguiente se hicieron 150 mil, 200 mil, 250, 300 fue creciendo año a año. Llegó a haber como 1.000 productores y eso hoy es un producto muy reconocido en Europa, la marca nuestra que nosotros desarrollamos una marca, inmediatamente, desde el primer cordero que hicimos, para separarlo del capón es "Nirea Premium Lamb". Entonces con esto seguimos haciendo aún al día de hoy. Hay capones, hay ovinos adultos que igual se faenan y también se hacen piernas y también va a Europa pero va con esta marca (muestra otra marca) y con esto va el cordero

y tenemos una diferencia de precio y la gente sabe que esto es una cosa y esto es otra, esto fue muy bueno.

El cordero pesado es importante a los efectos comerciales. A dos efectos es importante. Primero, imagínate en un extremo, por el absurdo, que acá la zafra de corderos fuera toda concentrada, tradicionalmente ha sido concentrada en primavera, después que se esquila, porque como se faenaban capones y demás, primero le sacas la lana y después lo mandas al frigorífico. Y la lana está al mango después del invierno y demás, ya en verano no lo vas a dejar con toda la lana, entonces imagínate que se concentra todo en octubre, la faena, porque ahí es la esquila. Todo el mundo quiere, y ahí ¿qué capacidad de faena tenemos que tener? Prácticamente dos millones de cabezas en un mes. Si fuera todo así...en cambio si vos lo haces regular todo el año, vos tenés una capacidad de faena que te permite, a nivel de país te estoy diciendo, pero a nivel de empresa, nosotros si faenáramos todo a gogo en octubre, todo lo que viniera, tendríamos que tener una capacidad brutal, que el resto del año la tendríamos inactiva, ociosa, costos fijos y demás. Lo mismo la gente, tendríamos que tener la gente o la contratamos. Entonces es bueno desde el punto de vista industrial tener la cosa medio repartida, acá se da para los frigoríficos como nosotros que faenamos vacunos y ovinos, el tema de que teóricamente el ideal es que tuviéramos una zafra de ovinos exactamente suplementaria a la zafra de vacunos. En vacunos también se da cierta zafra que, también se ha ido desestacionalizando.”

4. ¿Qué visión posee, como parte de la industria frigorífica, respecto de la cadena cárnica ovina uruguaya? ¿Comparte los resultados arrojados por las Auditorias realizadas a la misma en los años 2003 y 2007, respecto a los problemas existentes en esta? ¿A qué causas atribuye los mismos?

“En este caso, el del cordero pesado, ha sido el caso mas exitoso de integración. Ojo, cuando lo llamás integración es un abanico bastante amplio, va desde una fusión vertical integrada donde hay productores que trabajan, hasta acuerdos. Esto es un ejemplo donde hay una especie de contrato que vos al productor le decís específicamente lo que estás queriendo, eso se clasifica en el predio del productor, va el técnico y certifica que los corderos estén así. No queremos que nos llegue y ver que el cordero nos llegó mal. Cuando llega al frigorífico ya llega bien, y es una excelente ejemplo para mi, todo el sector ovino se ha querido trabajar. Además como es un sector, medio en crisis, hoy se está llevando adelante lo que se llama el Plan Estratégico Nacional del Rubro Ovino.

El Plan Estratégico lo integra el SUL, la industria lanera y la industria frigorífica y dentro de los frigoríficos básicamente está San Jacinto y el Grupo Marfrig y por la industria lanera está la Cámara Mercantil, la Central Lanera del Uruguay, entonces son los sectores directamente involucrados, privados.

Ahora, el tema de los plazos, independientemente que sea 2009 2014/2015, eso es un marco como para dar una idea de que esto es una apuesta para adelante. Pero por supuesto que esto se va a trabajando día a día, mes a mes, tenemos reuniones todos los meses donde se re fijan metas en el corto plazo, es como un plan estratégico pero tenés planes anuales. A medida que la cosa se vaya moviendo, porque tenés hecho eso sobre un escenario actual y una proyección futura de lo que va a pasar sobre mercados. Pero vos te jugás hacia allá, pero si vos ves que la cosa va hacia otro lado, vos tenés que irte moviendo, eso pasa en cualquier plan estratégico. Pero nos parecía que un mínimo de cinco años, porque no podés hablar de un plan estratégico para una cosa de un año o dos años. Vos tenés que cambiar mucha cosa. Si vos te fijas metas muy inmediatas estás muy sujeto a los vaivenes del mercado entonces, por lo tanto es tener una apuesta a mediano plazo, que tampoco es tanto y bueno, irlo llevando.”

5. A su entender, ¿la comercialización de carne ovina deja un margen de ganancias que satisface a la industria? ¿Cómo es el mismo respecto a los de otros rubros?

¿Qué características presentan los costos en que incurre la industria frigorífica como consecuencia de la producción de carne ovina? ¿Y respecto a los precios?

“Todos los costos se te incrementan porque una bolsa es una bolsa. A veces los cortes ovinos que son más chicos, bueno, estás dividiendo el costo de la bolsa, también la bolsa puede ser más chica, pero la mano de obra al desosar te sale lo mismo. Se faena más por hora, por supuesto, pero por ejemplo, el ritmo de velocidad que tenemos por hora en el ovino es de 600 la hora, el ritmo, digamos, bueno de velocidad, a veces se tranca o va más despacio pero 600 está preparada la línea para trabajar, y en el vacuno está preparada para 130 es decir que en una hora vos tenés una producción mayor, pero si vos agarrás y multiplicás 130 por ponele 130 kilos de promedio por carcasa tenés 30.000, 29.900, y si multiplicás 17 por 600, tenés 10.000 kilos. Y vos cobrás por kilo vendido, y los precios son mejores. Son distintos, eso también, pero el costo en todos los casos, te impacta más sobre el ovino, los costos fijos que tenés sobre la planta, podrá ser una planta más barata o no, pero te impacta más y la mano de obra, dejando de lado el costo del ganado, de la hacienda, que es el principal rubro de costo, la mano de obra es importante.”

6. A su criterio, ¿sería posible lograr en Uruguay la expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?

“Bueno, primero el tema sanitario, que es una de las grandes prioridades del país, es la condición básica de acceso. Ahí vos tenes un problema, sobretodo un país con aftosa o que ha tenido aftosa y que ahora está libre con vacunación y toda esa historia y que ha pasado por vicisitudes donde muchos mercados que todavía no se nos han abierto. Estados Unidos, Canadá, México para el ovino todavía no funcionan, Japón, Corea, tampoco funcionan ni para el vacuno, tenes limitaciones de carne con hueso, que el ovino, todo impacta más que en el vacuno. Europa te admite comprar vacunos u ovinos, pero sin hueso, lo mismo Israel. Entonces hay un esfuerzo ahí que es conseguir esa apertura, que implica, por un lado trabajar con cada país mostrándole con que tu condición sanitaria está buena y por otro lado, los organismos internacionales de referencia, básicamente en materia sanitaria, la OIE, que es la sigla va por la Oficina Internacional de Epizootias, pero hoy se llama Oficina de Sanidad Animal pero igual mantuvo el OIE. Ahí hay que pelear para que por un lado te reconozcan el status y además para tratar que los países apliquen esa norma, porque muchas veces la OIE reconoce que entre con hueso y sin hueso prácticamente no hay diferencias, quiere decir que deberían habilitar las dos cosas, pero los países no hacen caso, entonces están yendo un poco más allá y ese es un esfuerzo que no puede hacer la industria sola, sino que es del país. Básicamente el ministerio de ganadería apoyado por las embajadas de cada país y a veces autoridades más altas. Muchas veces el Presidente ha viajado por ejemplo con Bush por el tema de los arándanos. Hay un tema comercial después de abierto el tema sanitario, de que podes entrar, que está el tema de hacer negocios.

Algunos mercados se abren y nosotros queremos tener todos los mercados abiertos y no es fácil hacer negocios porque los niveles de precio son bajos. Uruguay tampoco, por más que sea el tercer exportador no tiene volumen para atender a todo el mundo. Entonces vamos para el país que nos paga mejor y al productor hay que darle mejor rentabilidad para que compita con los otros rubros y entonces hay que darle mejor precio. Entonces vos no podes, porque hiciste un acuerdo, muchas veces las cuotas no se cumplen, porque si tenemos una cuota con Europa o tenemos vacuno con Estados Unidos. Pero el mercado está deprimido, yo la cuota es un derecho que tengo, no es una obligación,

entonces no tengo que hacer la cuota si pierdo plata, no, eso no le sirve al país. Ahí es la industria la que tiene el mayor rol, junto con, como hace la industria cada vez que hay competencias, es muy difícil ir en bloque, bueno nos valemos de todas las técnicas que hay a los efectos de entrar a los mercados, visitar el país, ir a las ferias, tener contacto con la embajada que manda la lista de importadores, asociarte, nosotros con Estados Unidos nos asociamos con la Meating Exporter of America, o sea que hay toda una batería de herramientas comerciales, para vos estar presente. Mandas comunicaciones o te presentas por mail una vez que conseguís el dato de alguna empresa, como te digo las ferias. Hay varias ferias internacionales que Uruguay se está yendo hace muchos años que son importantes para todos los rubros y que en muchos casos para el ovino ayudan, por ejemplo Anuga o Sian, una es en los años impares en Alemania y Polonia, y la otra es en Paris, los años pares. Casi siempre en octubre en esa época y todos los años se va, al mismo tiempo que otras veces se va a Rusia, a China, eso lo hace la industria, pero hay apoyo oficial, INAC hace apoyo porque arma los stands, las embajadas están presentes, eso lo pagamos también, quiere decir que hay toda una estructura.”

7. ¿Está al tanto de las negociaciones que está realizando Uruguay para concretar la apertura de nuevos mercados? ¿Qué opinión le merecen las mismas?

“Bueno, en lo inmediato, lo que se está queriendo tener es Estados Unidos, Canadá y México. No hay nada que sea la salvación porque en definitiva no hay un mercado mágico que, sería muy bueno tener una cuota infinita o mucho más grande en Europa, eso sí. Pero este año (año 2009), la cuota no se ha estado usando tan bien, porque hay otros mercados que aparecieron. Como Nueva Zelanda bajó la producción, aparece Medio Oriente, Jordania, Arabia Saudita y demás con mayor demanda. Por ahí aparece Estados Unidos de golpe pero nadie exporta, pero tenemos que tenerlo, una premisa. No hay mercados salvadores, lo que hay es que moverse, hay muy buenas perspectivas para el ovino, todos los alimentos tienen buenas perspectivas. China es un mercado interesante, pero por ahora compran muchos asados ovinos, mucha menudencia vacuna u ovina, pero poco a poco va a ir cambiando hábitos y consumiendo más y es un mercado, por supuesto a tener en cuenta. Rusia también está creciendo las importaciones, en la región, nosotros vendemos bastante en Brasil también, y también podemos llegar a vender más. La limitante en este caso es la producción, verdad, si hubieran más corderos venderíamos más.”

8. ¿Considera que una de las necesidades actuales por las que atraviesa el negocio de la carne ovina pasaría por la implementación de un Sistema de Clasificación y Tipificación Oficial para el rubro? ¿Qué características debería contemplar?

“El Sistema de Clasificación y Tipificación inicialmente estableció cuatro categorías, no me acuerdo ahora bien como son, suficiente, seleccionado, no sé. Bueno, cuatro, y tres de por ejemplo tenor graso, 0, 1 y 2 o 1, 2 y 3, creo que 1, 2 y 3. Entonces quedaba muy poco margen para clasificar. Nosotros lo aplicamos a esos valores oficiales, pero por ejemplo en el tema graso, casi todos caían en el medio, en el 1, pero en ese 1 tenías con bastante graso, con menos graso. O sea, no te daba una sintonía fina para clasificar. Nosotros empezamos a aplicar desde el primer momento el sistema neocelandés, incluso los rangos de peso, porque ahí también es importante, la clasificación no distingue rangos de peso. La vacuna, el sistema de clasificación vacuno que es más viejo, del año setenta y pico, el SINACUR, toma dos factores, bueno, en realidad toma, la categoría de los animales, por supuesto lo que es un novillo es un novillo, lo que

es una vaca es una vaca. Hasta ahí, eso es obvio y tenés la conformación. La letras SINACUR es por la conformación de la carcasa y grados de grasa. Para ver que tan gordo es que va del 0 al 4, pero nosotros en el vacuno le agregamos la dentición, para saber si es un diente, dos dientes y le agregamos el peso de la carcasa, porque el peso de la carcasa te determina los destinos. Desde el exterior te podrán pedir buena calidad, pero no te aplican un sistema, solo Chile lo hace. En el caso de Chile, más que nada, por un acuerdo de equivalencia que se hizo, pero obviamente nosotros clasificamos, porque el sistema de clasificación es oficial, estoy hablando en este caso del vacuno, pero en el ovino no. En ovinos el sistema nuestro es irrelevante. Como te digo el oficial, nosotros en la interna aplicamos la diferencia por peso, cordero de 8 a 13, de 13 a 16 y 16 a 20 y de 20 a arriba, eso lo hemos ido variando, Nueva Zelanda hace lo mismo, tiene de 12 y medio o de 16 y medio, los rangos pueden ir variando, hay que ver si lo tomás a temperatura con carne caliente, porque tenés una merma. Y aparte los grados de conformación y terminación también los aplicamos un poco más amplio. Nosotros los rangos de grasa, no me acuerdo si lo tomamos 3 o 4. O sea la clasificación es importantísima, porque vos si faenás todo y no sabés lo que tenés y va todo a una bolsa... Nosotros clasificamos en el programa, aparte calidad primera, segunda y tercera. Eso lo diferenciamos en el precio para el productor.

Digo, los sistemas oficiales sirven para dar transparencia al mercado. Para que todo el mundo sepa es la misma cosa. Si nosotros aplicamos un sistema y otro frigorífico aplica otro y demás se complica. Igual es difícil que un sistema oficial cubra todas tus necesidades, por tu mezcla de mercados, por lo que haces. Entonces, ahí es donde nosotros, en el caso del vacuno, le agregamos la edad, le agregamos el peso de los cortes, le agregamos otras cosas, incluso para una clasificación comercial interna que puede ser el PH, el color de la carne, porque si la carne es estupenda pero muy oscura, no me la mandes enfriada a Canadá, por ejemplo, o a Estados Unidos, porque no les gusta. Si el color de la grasa es amarillo..., nosotros le aplicamos una sofisticación mayor, pero tampoco eso puedes pedirselo al sistema oficial porque cada empresa puede tener una mezcla de ventas distinta, entonces el sistema oficial tiene que ser una cosa básica que cubra todas las expectativas. Que sea funcional en el sentido de que permita la clasificación, porque si vos tenés una cosa que es grado de grasa 0, 1 y 2, todo te va a caer en el 1. Los extremos van a ser menores en una curva normal. A vos te conviene que tenga cuatro grados, cinco grados. En el ovino se maneja más en paralelo con la categoría, el que es cordero sabes que tiene tanta edad, pero yo creo que si se podría mejorar Yo tampoco te digo que sea algo horrible, te quiero decir que no le agrega mucho. Nosotros siempre tenemos que ir más allá en la clasificación. No me acuerdo exactamente el de hoy si hubo modificación, porque sé que desde que se hizo vimos dificultad, vimos problema y se armó una comisión, que yo incluso integré en algún momento, para revisarlo, pero no me acuerdo de que haya llegado a algo.”

- 9. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?**

Respuesta dada en pregunta N° 4.

B) Transcripción de entrevistas realizadas en Etapa III: Entrevistas Instituciones vinculadas al rubro de la carne ovina.

B1) Institución entrevistada: Secretariado Uruguayo de la Lana

1. ¿Cómo describiría a la evolución del stock ovino tanto nacional como internacional de las últimas décadas? ¿A qué causas atribuye la evolución del mismo?

“En los últimos años, del ‘90 a esta parte, el stock, la producción, ha caído muchísimo. Estamos en los niveles más bajos históricamente.

La gran caída importante si vos ves la grafica de reducción del stock ovino, fue en la década del ‘90 y fue consecuencia de la crisis mundial que afectó la lana, que se desencadenó allá a principios del ‘90, ‘91, con la caída de los sistemas de comercialización de Australia primero, de unos stocks brutales de lana en el mundo, sobretodo Australia en poder de las corporaciones laneras. Y ello llevó a un deterioro muy acentuado de los precios y dentro de todo eso el sistema de producción ovino que había en el país, que predominó y tu padre trabajaba en eso, era lanero.

Si bien, tenemos razas con predominancia doble propósito, es decir que la carne tenía un peso, pero no un peso económico, tenía un peso productivo, porque genéticamente había posibilidades de producir, con esa raza carne; el que movía el carro era la lana y el que tiraba de todo en la rentabilidad era la lana y bueno en esa instancia, yo diría que ocurrieron durante esa década otra cosas importantes, no solo la caída de la lana.

En la carne vacuna, se produjeron, y ahora te explico porque la carne vacuna juega acá, se produjeron cambios muy importantes en la apertura de los mercados para el Uruguay. Es decir, se consiguió el mercado de Estados Unidos, pasamos a ser libres de aftosa sin vacunación, se abrieron otros mercados, se rompió con una cantidad de estructuras de comercialización y fijación de precios y los stocks reguladores, se liberó el mercado. Somos muy competitivos para el mundo en eso, bueno y la carne vacuna empezó a tener un atractivo especial, los precios mejoraron, y ¿por qué digo esto? Porque en el sistema de producción uruguayo el vacuno y el ovino están juntos, están en el mismo potrero y compiten por los recursos, y bueno cuando la ecuación económica te cambia, el productor automáticamente hace crecer más uno y ocurrió con el stock vacuno. Porque la caída del stock lanar, tiene como consecuencia un crecimiento del stock vacuno.

Todo esto saliendo de una sequía muy grande que hubo en el ‘89, donde se redujo el stock vacuno, llegó a unos 8 millones de cabezas, uno de los niveles mas bajos, y ahí se empieza a recuperar con todo esto que yo les digo, que fue un proceso hasta el ‘95, ‘96.

Con la ronda Uruguay nosotros entramos a Estados Unidos, se abrió la cuota Hilton un poco más, la apertura de mercados fue mejor y todo esto a la carne vacuna la posicionó mucho mejor.

Y en ese esquema la carne vacuna tuvo mejores expectativas que la lana que en ese momento. Y hasta con mejores costos para el productor, porque cuidar el ovino tiene más complejidad en el tema productivo. En el ovino sin duda tiene la esquila, que cuidarle las patas, que la parte sanitaria es más difícil. Es siempre una contradicción, porque te lleva más mano de obra, pero eso desde el punto de vista social es bueno porque el ovino emplea más mano de obra.

Pero desde el punto de vista macroeconómico de las decisiones del productor puede ser una contra eso, porque a veces, esa misma evolución lleva a que gente que era del oficio, que tenía el oficio, hoy ya no esté más y nosotros, por ejemplo en el SUL, una de las tareas nuestras es tratar de seguir con las máquinas de esquila, seguir capacitando a la gente, armando grupos, porque sino te podés quedar sin gente

capacitada y ahí sí, se termina de liquidar todo. Eso fue una instancia, pero durante toda esa instancia ¿que ocurrió? Yo les diría que allá por el 1996, en Europa, que era el principal mercado nuestro de carnes, apareció la vaca loca que ya venía de atrás, pero ahí se reconoció el tema como un problema para el consumidor, había muertos, la gente se había muerto en Reino Unido, por el mal de Jacob, y bueno vino un pánico grande al consumidor que determinó que la carne vacuna se redujera y ahí hay un cambio muy importante en los consumos, la gente se volcó a las otras carnes, la carne de cerdo y la carne ovina. Si se fijan en los precios internacionales, en el '96, '97 se produjo un cambio muy importante, la carne ovina pasó a ser a tener un precio mucho mayor que la carne vacuna en el mercado internacional.

Otros productores seguían a la lana, como hacían las cosas antes, haciendo lo mismo no cambiaron y seguían achicándose y ahí de alguna manera el stock sigue cayendo pero hay un momento en que repunta un poco. Ahí viene, un poco la aftosa que dio una mano en esto, porque la aftosa de alguna manera trancó todo el mercado vacuno y al ovino dentro de todo, y al cordero pesado sobretodo, se le abrió la oportunidad de, haciendo el control de sangrado, que es una prueba que se hace en el campo, se le abrió el mercado de Brasil, que de alguna manera trajo un alivio brutal y durante todos esos años. Después de la aftosa 2002, 2003, 2004, el precio del cordero era mayor que el novillo y ahí sí notás hay un repunte del ovino que estábamos en 9 y pasamos a 11 y bueno, después empiezan a aparecer otras cosas, en el mundo ganadero, básicamente yo diría que la carne vacuna sigue siendo y hasta ahora es un fuerte competidor de la carne ovina y de la lana por el recurso, pero también aparece la agricultura.”

2. A su criterio, ¿Cuales son las principales características del rubro de la carne ovina actualmente?

Respuesta dada a lo largo de toda la entrevista.

3. ¿Considera que el negocio de la carne ovina es rentable? ¿Cómo describiría a los componentes de esta rentabilidad (precios y costos)? ¿Cómo son los mismos respecto a los de otros rubros?

“Brutalmente hoy aparece la agricultura con una tecnología, con los pul de siembra. La agricultura antes estaba en cierto lugar del Uruguay, en los suelos aptos, porque había suelos que se araban y suelos con piedras que se decían que no eran suelos agrícolas, por esta nueva tecnología donde no se clava ninguna reja, no hay que arar la tierra, se pasa glifo zato, que es un herbicida, y se hace una siembra directa que es sembrar en el surquito nomás es toda una tecnología nueva que permite avanzar la frontera agrícola del Uruguay brutalmente con rentas espectaculares, porque hoy te están dando US\$ 300 por la soja, el trigo también hay algo, pero más que nada la soja. Hoy la soja esta metida en todo el campo ganadero, entonces que pasa ahí. La que avanza es la agricultura, desplaza a la ganadería y entonces dentro de la ganadería, el productor cuando se achica, porque el productor dice, a nivel micro vamos a verlo, “bueno, me tentaron, yo tengo un predio de 200 hás y viene el tejar y le dice, mirá te doy US\$ 300 y me los das por 3 años para hacer soja”. Hoy un productor bueno, bueno, debe estar sacando de la ganadería US\$ 50 o US\$ 60, pero un productor de punta, sino ganás US\$ 40. Y con la agricultura lo multiplicás por 7 o por 8. De alguna manera el productor ha cedido a la agricultura, pero cuando hace eso tiene que reducir el ganado, necesariamente porque la producción de forraje no le da para todo el ganado y ahí está la decisión clave y creo que en esa decisión el que pagó los platos rotos es el ovino. Todavía el productor privilegió al vacuno, aunque hay algunos que no. Hay algunos que siguen, porque la carne ovina ha venido creciendo en forma importante.

Igualmente el ovino cumple un papel muy importante, es un tema económico de competencia por los recursos. Vos asignás los recursos donde te va a ir mejor o al lugar donde te requiera menos mano de obra, los recursos más escasos que tengas, entonces vos tenés más margen ahí, pero hay un límite, un equilibrio que es más ecológico en el campo que tiene que ver como come uno y como come el otro, en cuanto a la altura de comer hay una diferencia. El ovino te controla mucho la maleza y muchos productores que salieron de los ovinos están llenos de malezas. Entonces ahí tenés una ineficiencia brutal. Entonces el tema es encontrar la relación ovino-vacuno que te permita ese equilibrio y potenciar todo el sistema y lo que está registrándose dentro de todo eso en el ovino, son dos cosas, y ahí depende mucho el tipo de suelo y los recursos que hayan. Hay una zona del país que se llama el basalto, de suelos superficiales, Tacuarembó, Salto, Artigas donde están los suelos de peor aptitud pastoril, prácticamente son suelos muy pedregosos y son cerrilladas que no tienen nada, un pastito ahí y nada más. Pero si vos querés producir carne ovina vos tenés que darle de comer bien al animal, porque sino no producís carne. La tecnología es darle bien de comer, en otros países le dan grano y acá también ahora hay técnicas de esas que ahora dentro del cordero pesado también se está aplicando. El tema de la suplementación con granos y con forrajes concentrados, pero ahí entonces empiezan a aparecer otras opciones laneras, porque aparecen dentro del mundo lanero las lanas finas, que hoy por hoy están siendo muy rentables, con precios diferenciales, incluso, dentro de las razas de doble propósito que son productoras de lanas medias, que son muy importantes en todo el esquema, porque dentro del esquema de producción de carne hoy las lanas medias deben ser el 40% del ingreso lo que es nada despreciable

Porque tampoco podés desplazar la lana por la carne, porque tenés un país donde la raza madre es lanera y de doble propósito. Lo que te estoy contando en Australia también pasa, capaz es más acelerado. Australia tiene una raza lanera predominante, la merino, pero ellos tiene un esquema donde producen carne cruzando, pero la raza madre sigue siendo la merino, cruzan una parte de la majada, hacen una F1 que se llama, la primera generación carnicera y las hijas de esa F1 se guardan y se vuelven a cruzar en una F2 con otras razas terminales

Nosotros siempre decimos la oveja ideal, la oveja maravillosa es la que te da 2 o 3 corderos y lana fina, pero es muy difícil. En general hay algunas razas, está la Dohne Merino que apunta a eso pero siempre algún problema de adaptación hay. La solución que tiene el productor es decir, tenés una oferta genética brutal, el ovino debe ser donde tenés más oferta genética, mucho más que en el vacuno. Hay como 200 razas en el mundo. La dispersión genética y las posibilidades que tenés en cuanto a la selección genética son muy grandes. Entonces de alguna manera, hay razas que están haciendo punta para el cruzamiento, para producir carne a partir de cruzamiento, yo te diría el Ile de France, nosotros promovemos cuando se hacen cruzamientos, que no se hagan cruzamientos con razas, con padres, que tengan lana con manchas negras, las caras negras que le llaman. ¿Por qué?, porque contaminan la lana y la lana sigue siendo una buena parte del negocio, entonces tratamos que sea con razas que tengan lanas blancas finas como Ile de France, Pol Dorset, Texel, todas esas son razas carniceras que te dan una muy buena conformación carnicera, buenos jamones, buenas piernas y la lana no te la deteriora, sobretodo en el primer cruzamiento, aunque de menor calidad que el Merino por supuesto. Pero dentro del esquema, para el que quiere hacer cruzamiento, por lo menos les recomendamos y después el potencial de las razas doble propósito como el Corriedale también es muy importante. Hay muchos productores que no le exigen el potencial que tiene, pero desde el momento que, hay productores que tienen con esa raza una señalada mayor, señalar quiere decir, que cada año produce 1,1 corderos por año, es más de un cordero es decir tienen mellizos. El tema cuando vos producís carne es producir corderos, engordarlos y venderlos.

Es un ciclo muy corto, tiene una alta rotatividad de dinero, desde el punto de vista financiero es excelente en 4 o 5 meses se recupera la inversión. ”

4. ¿Cómo describiría el apoyo dado por la institución al rubro? ¿En que consiste el mismo?

“El cordero pesado, aportamos trabajando en investigación, como producirlo, con que pasturas, que rentabilidad tiene, que mercados tenemos. Hicimos un proyecto con San Jacinto y en 1996 se hizo la primera experimentación. Les digo que del ‘90 hasta el ‘95 fue todo a nivel experimental, se median cosas, se hacían ensayos, se iba al frigorífico, se faenaban los corderos, se obtenían resultados, cuanto pesa la pierna, cuanto pesan los cortes, que mercados puede haber y San Jacinto trabajaba el ovino, pero el ovino adulto, el cordero pesado nunca lo había trabajado y también se interesó porque había un mercado de Europa y un mercado de Brasil que le interesaba y el cordero pesado se pone en funcionamiento como operativo, con el San Jacinto. En 1996, ahí fueron 10.000 corderos, 26 productores que hicimos una experiencia inédita en el país, porque de alguna manera juntar a la industria con el productor era muy difícil, porque había un precio en el medio que había que determinarlo antes y la industria decía, bueno yo no sé como voy a vender esto afuera y por su parte el producto decía, bueno, pero yo estoy arriesgando, estoy metiendo pasturas, mucha plata, también tienen sus costos y yo necesito una rentabilidad. Pero funcionó bien y de alguna manera, hubo una apuesta de productores de punta sobre todo, de punta digo en el sentido tecnológico que arriesgas más hacia esto. Eran productores ovinos que querían también ganar tiempo con la situación mala que estaban pasando y funcionó, funcionó muy bien.

Lo mejor que pasó después cuando San Jacinto mandó sus contenedores fueron muy bien recibidos por el consumidor y por los brokers y prácticamente de ahí en adelante de esos 10.000 corderos de 26 productores se pasó al otro año ya a 150 mil creo, y con todo un plan nuestro de asesoramiento al productor, de capacitación de cómo producir su cordero, interactuando con la industria y después se empezaron a interesar otros frigoríficos. El operativo lo que tenía era todo un sistema de fijación de precios y de control de calidad que lo hace el SUL, que lo hace hasta el día de hoy y es el sellado. El sellado, lo que se hace es, cuando el productor tiene los corderos prontos, el cordero pesado tiene un protocolo. El animal vivo tiene que tener tanto peso, tanto de lana en el lomo, tiene que ser macho, tiene que ser castrado, si son enteros tienen que ser menores de 7 meses, tienen que ser diente de leche y tienen que ser condición. La condición 3 ½ es una prueba que le haces al animal vivo para ver el estado gordura que tiene con las manos en el anca, bueno, los corderos que cumplen con todo ese protocolo se les pone el sello y entran como cordero pesado. El tema ese apuntaba más que nada a tener un producto homogéneo, porque el productor uruguayo en el ovino, como no era carnicero, no le interesaba, cuando embarcaba. Embarcaba todo y diferentes categorías y diferentes tamaños. La corderada la vendía gorda más o menos y mandaba todo. Cuando llegaba ese producto a la industria, tenía un sin fin de carcasas todas diferentes, sin ningún estándar y los mercados buenos, por lo menos los que pagan mejor exigen estándares que la pierna pese tanto, que el French Rack, que los cortes tengan cierto estándar y bueno, eso, de una tropa de 200 animales sacabas la mitad para un mercado y la otra mitad tenías que ir a un mercado más barato de menores precios, menos exigentes y eso finalmente se transmite al productor con el precio. Lo que hace de alguna manera el operativo cordero pesado también con el sellado es homogeneizar el producto. Es decir todos los que llegan son, dentro de un rango, iguales para lo que es la exportación y ahí creo que empezó todo el tema de la carne ovina.

Y además por otro lado tenés que el papel que jugó el SUL en la integración del productor con la industria fue el de generar confianza, que es lo que falta casi siempre entre las partes, cuando no hay confianza. De alguna manera el SUL era testigo de lo que estaba pasando, porque íbamos a las prácticas, teníamos mucha

información y sabíamos que le estaban pagando lo correcto, entonces eso al productor le da otra posición diferente frente al negocio.”

Además del objetivo consistente en homogeneizar, el cordero pesado también se pensó con la idea de lograr una desestacionalización de la faena. ¿Cuáles son sus comentarios al respecto?

“Ni que hablar y en algo ha logrado la desestacionalización. Quizás a partir del año que viene empezamos a ver algunos cambios en la política de comercialización de las empresas. El tema que el que hizo punta en este caso fue el Frigorífico San Jacinto. El Frigorífico San Jacinto decía: “vamos a desestacionalizar lo máximo la oferta porque a mí me interesa trabajar todo el año y mantener las cuadrillas de faena, mantener el personal, seguir contratando y bueno dar un premio”. El operativo comienza el 1ero de abril y ahí largaban precios ellos, decían bueno desde el 1ero de abril al 30 de junio el precio, era 1,80, del 1ero de julio al 30 de agosto 1,60 y después del 1ero de setiembre 1,50. Esos eran los precios, es decir te premiaban si vos tenías los corderos temprano, esos eran indicadores, eran señales que daba el frigorífico, ellos se comprometían a pagar eso como mínimo. Incluso hubo un año que el precio bajó mucho y ellos tenían comprometido 1,70 y bueno ese esquema funciona.

El sistema de sellado del SUL no es oficial. Es un tema de conveniencia para la industria y el productor, pero el productor ya aprendió mucho de cómo tiene que hacer, que características tiene y muchas veces tiene la corderada lista y empieza a ver, agarra el teléfono y “Carrasco tengo una corderada así y así”. Hoy no necesita que vaya el técnico del SUL a clasificarle los corderos porque ya los conoce, ahora hay industrias que lo exigen

Claro, porque y que pasa, si bien el San Jacinto tenía ese esquema de precios, el mercado decidía, porque otros estaban pagando más en el segundo semestre, los precios que se pagaban eran mucho más altos que en el primero, ¿qué es lo que pasó? Si vos mirás los precios del cordero pesado en los últimos 3 años, sobretodo últimamente que ha venido instalándose bien, abriendo mercado con todo, bueno, muchos le echan la culpa a las cuotas, porque las cuotas europeas las tiene distribuidas por frigoríficos y algunos frigoríficos no tienen todavía la cuota completa y salen en octubre a comprar y pagan más y bueno y el San Jacinto tienen que pagar más, entonces las señales que eran, bueno el San Jacinto daba señales, bueno, “yo te voy a pagar 1,80, 1,60 y después 1,60” y terminó pagando 1,80, 2 dólares y 2,20 y hasta el día de hoy, la desestacionalización esa no se dio en los hechos porque las señales que dio el mercado, sobretodo el segundo semestre, se pagaba más el cordero pesado y además se pagaba más cuando es más barato producirlo, en primavera, pasto tiene todo el mundo. En otoño e invierno tener pasto es muy caro, entonces te pagan más cuando tus costos son más baratos y cuando tenés mas lana, porque ese cordero si vos lo esquilas para mandar a frigorífico en mayo o junio tendrá una lanita así, con la lana de punta del cordero, que es una lana corta. Muy probablemente no te la paguen bien, te la paguen para lavado, en cambio la lana de cordero más para primavera es espectacular, es más fina que la raza promedio, el cordero tiene una lana más fina, que te vale más y tiene más lana, sacas 3 kilos o 3 kilos 200 de lana, hasta 4 kilos.

Los costos son más baratos y arriba le sacas más lana, llevó a que el productor de vuelta estuviera concentrando su oferta hacia la primavera y este año hubo un cambio importante, no sé si con la seca de principio de año, pero por ejemplo la faena de corderos en el primer semestre fue una de las más altas históricas que ha habido, a pesar del bajo stock ovino. Si no me equivoco 410 mil corderos faenados en los primeros 6 meses del año, que nunca se había llegado a esa cifra, y eso tal vez fue porque apareció mercados interesantes, poco exigentes que se llevan corderos más livianos, no tanto cordero pesado clásico, un corderito más liviano, para el mercado de Jordania y Medio Oriente que son mercados que están presionando mucho ahora, este año aparte.

En Rusia ya salieron un poco de los mercados tradicionales y del esquema de negocio del San Jacinto que es: los cuartos traseros desosados para la Unión Europea y el delantero con hueso va para Brasil, el French Rack se paga muy bien y ese es el esquema del negocio.

Las carcasas livianas también son muy interesantes para el productor y ahí si no hay un esquema de certificación ni nada. El esquema de certificación solamente es para cordero pesado, de todas maneras algunas industrias nos transmitieron algún interés, de empezar a hacer alguna certificación para otro tipo de cordero, no solamente del cordero pesado en búsqueda de la calidad, el mercado te pide esto: “yo quiero que me lleguen corderos a la faena de este tipo, no me vengas con otro, porque es otro cordero que a mí los mercados no me están pidiendo eso”.

Nosotros más que nada, damos apoyo al productor, pero también, porque es una institución la nuestra que la financian los productores, entonces nos debemos a los productores, pero para trabajar con los productores tenés que trabajar también con la industria y con toda la cadena a los efectos que las señales lleguen bien. Entonces trabajamos con la industria, San Jacinto, por ejemplo, fue un hecho excepcional, porque con San Jacinto íbamos con los corderos y se hacían un rato para la faena, porque estaban faenando ellos y de repente vos tenías solamente 100 corderos para faenar, para hacer ensayos de cordero pesado y después estaban un rato y de alguna manera ellos así vieron también que este producto era bueno, porque empezó a tener una receptividad y una industria que apostó a algo y que vio la veta como era. Dentro de ella hay otras industrias que tienen otras estrategias comerciales y que no les interesa el control de calidad y compran lo que haya.”

5. ¿Cuáles son a su criterio las principales características de la comercialización internacional de carne ovina? ¿Qué papel atribuiría a Uruguay en la misma?

“El mercado de carne ovina es grande y hay muchos lugares donde no hay comercio internacional, pero si grandes consumidores: Medio Oriente, países árabes, Siria, tienen una gran cantidad de ovinos, China nomás es el país que tiene mas ovinos en el mundo, sin embargo en el mercado internacional no participa mucho y ahí es que hubo un clic en los mercados, es decir de alguna manera la carne ovina empieza a ser una cosa atractiva justamente cuando la lana y todo el sistema de producción ovino estaba con problemas, dificultades económicas, con rentabilidades bajas y bueno, ahí ese clic empieza a funcionar hacia una toma de decisiones para la producción de carne ovina. Acá en el Uruguay, básicamente, fue una casualidad que coincidió pero ya nosotros, cuando vino la crisis lanera, en el SUL empezamos a trabajar fuertemente en el tema carne ovina.

En el mercado de Medio Oriente, piden carcasas de 8 a 15 kilos, un rango brutal, ya no son tan exigentes, también te pagan un poco menos. Este año, como Nueva Zelanda tuvo una caída muy grande en producción de corderos y hubo mercados que fueron desatendidos por Nueva Zelanda y salieron a buscar otros proveedores y bueno, eso fue que hizo que el precio del cordero subiera y que se posicionara muy bien, no solo el cordero pesado sino el cordero liviano de carcasa de 12 o 13 kilos.

La Unión Europea es el que marca los precios en el mundo, porque de alguna manera fijate que tiene 227 mil toneladas de cuota con Nueva Zelanda y bueno y Nueva Zelanda es el principal exportador de carne de cordero del mundo y ahí te estás manejando, los precios de Nueva Zelanda y de la Unión Europea normalmente son los precios top del cordero en el mundo, pero el esquema de Australia no es como el de la Unión Europea. Australia ha desarrollado toda su producción de cordero a partir de la crisis lanera y todo eso, con Estados Unidos. Ahí tenés dos países con esquemas de negocios diferentes, con precios, que incluso en Australia, estuvieron por arriba de Nueva Zelanda, con que, con un esquema de negocio donde el principal mercado es Estados Unidos, son corderos diferentes, con carcasas de 22 kilos y más. Australia vende todo su cordero, incluso los de 7 kilos y todo, pero ya te digo son esquemas diferentes por la cuota, pero la Unión

Europea tiene un problema gravísimo. Hubo hace poco un congreso, yo leía los estudios, donde hablaban de que estaban preocupados por la caída de consumo de carne ovina en la Unión Europea. Yo cuando leía eso, yo no podía creer que ningún estudio haya dicho las causas entonces de todos esos trabajos que se presentaron, la estrategia era promover el consumo de carne ovina, pero la Unión Europea no tiene ninguna posibilidad de aumentar el consumo de carne ovina, tiene una producción que viene cayendo, pero viene cayendo porque tenía políticas estructuradas de subsidios y las fue destrabando y bueno, las rentabilidades han bajado, cambiaron los subsidios, en vez de dárselo por ejemplo a la región mas favorecida, que querían que produjera más, le daban 31 Euros por ovino por año y al resto le daban 21 Euros por ovino por año. A partir de 2003 hay un giro en la política agrícola común tiene un giro en el sistema de subsidios, porque cuando vos subsidias incidís en los mercados y dijeron “bueno, vamos a tratar de no incidir tanto en los mercados, vamos a incidir dándole subsidio al productor no a la producción, entonces el productor, deja de tener rentabilidad en ese rubro pero sigue teniendo un subsidio pero voy a tratar de mejorar mi rentabilidad productiva y entonces al ovino lo viene achicando y viene aumentando la producción de otros rubros que son mas interesantes dentro de la Unión Europea. Conclusión, la producción de corderos viene bajando y viene cayendo el stock ovino brutalmente, el año pasado cayó 6%, hubo otros problemas aparte, pero desde la fiebre aftosa que hubo en Reino Unido, que aplicaron rifle sanitario en 2001, mataron 4 millones de ovejas, ahora la Unión Europea viene así, no hay ninguna, ninguna posibilidad de que se reactive. Los precios al productor de corderos son muy tristes, pero igual ellos tiene un costo diferente, tienen un esquema muy protegido, pero están en una nube, una nube económica y bueno, si vos tenés cada vez menos producción, porque tu política agrícola desestimula la producción ovina y tenés un esquema exportador que lo tenés hecho un corset.

No tenés ninguna posibilidad de aumentar la oferta, ninguna, entonces porque a vos te baja la producción interna y por el lado de las exportaciones estás restringido porque no podés aumentarlas, la producción te va a caer. No sé, yo lo veo mucho mas claro por ese lado, si ellos llegan a abrir las importaciones, ampliar la cuota, estoy seguro que el consumo en la Unión Europea aumenta. A ellos no les esta aumentando el consumo y por más que hagan promociones, si vos promovés, si haces una promoción de Coca Cola y no la ponés en el supermercado, vas a comprarla no hay, y bueno, entonces para que hiciste la promoción. Acá creo que pasa lo mismo, creo que finalmente la UE va a tener que abrir la canilla, no sé cuando, quizás cuando se termine la Ronda Doha, que está ahí, pero no termina más tampoco. Porque si termina la Ronda Doha, que aparentemente va a terminar sin ningún resultado, pero es muy probable que la Unión Europea declare a la carne ovina sensible, entonces si sucede eso la Unión Europea tiene obligación, por la OMC, en caso de que declare sensible.

Eso es producto de las negociaciones, finalmente yo creo que la necesidad tiene cara hereje, si la Unión Europea quiere carne ovina y no la consigue van a tener que abrir la canilla por algún lado.”

6. A su criterio, ¿sería posible lograr una expansión del rubro? ¿De qué forma se lograría?

“Hoy los datos que tenemos es esto, la Unión Europea sigue con su sistema de cuotas, tenemos 5.800 toneladas, ojalá después se negocie la cuota MERCOSUR que se está hablando, que hay posibilidades, porque Argentina tiene como 23 mil Chile tiene mas que nosotros, tiene 6 mil y pico de toneladas.

Y ahí están los que negocian, es un toma y daca, porque también cuando te dan, vos tenés que dar algo también. Con Estados Unidos está todo trancado porque en el toma y daca hay algo que no lo cumplen.

Se había negociado con Argentina, Uruguay le había pedido las cuotas, Argentina había cedido, pero la Unión Europea, dicen que por temas sanitarios, pero

si y no, porque a pesar... eso lo tenés que negociar también, si hay una cuota MERCOSUR quizás se pudiera juntar las de Argentina y Uruguay, y bueno, si Argentina no cumple, lo que no cumpla Argentina puede ser abastecido por Uruguay perfectamente. Con Canadá, en carne vacuna, pasa eso, con Estados Unidos creo que también. En el MERCOSUR con una cuota de 23 más 5.800 mil estamos en una cuota de casi 30 mil toneladas, bueno Argentina exporta 10 mil y esas 13 mil que no, pasarían a Uruguay en ese año, pero eso hoy no lo acepta la Unión Europea, porque en su reglamento la Unión Europea tiene burocracia, y ahí aparece lo que se llama que las cuotas tienen que tener una denominación de origen. Las 227 mil toneladas tienen que ser de Nueva Zelanda. Puede triangular también con otro, pero hay un trámite de denominación de origen que exige y controla justamente el origen del producto y no habría chance, si lo hacés podés hacerlo en negro, pero eso ya es otra cosa, es ilegal.

Nosotros en mercados, para la carne vacuna jugamos en primera, tenemos acceso a Japón, Corea, accedemos a los mejores mercados, en carne ovina no. El NAFTA es una oportunidad importantísima, si vos juntas el NAFTA, el consumo del NAFTA son 500 mil toneladas de carne ovina. Tenés México, Canadá. Yo te muestro las cifras de comercialización de Estados Unidos de carne ovina, semanal, que lo publican en Internet, que tiene acceso cualquiera, del USDA, y ahí te trae semanalmente, en precio FOB planta y en volumen, por corte, el French Rack, pierna con hueso y pierna sin hueso, la paleta sin hueso también.

En la carne ovina algunos cortes son preferidos con hueso, el típico corte y el más caro del mundo es el French Rack y básicamente está destinado a restaurantes brasileños. Hoy la tonelada de French Rack que se manda a Brasil estará a 12 mil dólares, no? Y tiene 8 costillas, y debe pesar un poco más de medio kilo, por lo que tenés más de un kilo por cordero, pero la tonelada de eso te sale arriba de 11 mil dólares, es el corte más caro. Si vos a eso le sacas el hueso, obtenés el bife, que se exporta a la Unión Europea, pero lo exportas más barato, la carne, lo que comes el resto lo tiras, pero es el hecho de poder comerlo con la mano. Y tiene más costo, es más barato y tiene más costo todavía. Entonces es muy importante vender con hueso a los países, porque la pierna sin hueso se comercializa, incluso hasta tiene algunas ventajas, desde el punto de vista del consumidor final, ya no tenés el hueso, ya podés filetearla de fino, no tenés que cortarla con sierra y eso, pero hay otros cortes que no. Por ejemplo la paleta desosada, que es una red con una bola así es espectacular, y me consta que esos cortes en Estados Unidos se comercializan, de repente en menor proporción que con hueso, pero hay un mercado y Estados Unidos importa 90 mil toneladas de carne y nosotros le venderíamos 2 mil o 3 mil por eso no lo vería como una traba, por supuesto que si es con hueso es mejor pero tenemos que entrar sin hueso, para después poder lograr entrar con hueso.

Con hueso a la Unión Europea si, ahí si estamos perdiendo, porque competitivamente Australia y Nueva Zelanda es el principal abastecedor, hace marketing, tiene las cadenas de supermercados con ellos, además hablás de cordero, es cordero neozelandés, el cordero uruguayo no existe. Acá estuvieron unos neozelandeses hace poquito y estuvieron mirando los corderos y dijeron que eran iguales a los de allá, el mismo cordero con carcasa de 16 kilos, cordero pesado estamos hablando, verdad, que es muy similar al cordero de ellos, por eso están muy interesados, están “pispando”.

7. A fines del año 2008 se lanzó el “Plan Estratégico del Rubro Ovino (2009-2015)”, con el objetivo de desarrollar una estrategia que conduzca al desarrollo del sector. ¿Qué opinión le merecen los programas planteados con respecto al rubro?

“El plan estratégico es un plan para que la cosa empiece a remover todos los problemas que está teniendo la producción ovina, toda la producción ovina y mejorar la competitividad de toda la producción ovina y entre ellos, hay proyectos, como el de acceso a mercados que es de carne y de lana, de los dos, porque la lana

también tiene sus problemas, claro, esas son las cartas claves que hay que jugar para que la carne ovina juegue en primera como la carne vacuna. Yo quiero que la carne ovina juegue en primera, porque si juega en primera vamos a tener un precio que no son los de ahora, van a ser un 20% o 30% más y finalmente esa es la locomotora que te tira de las inversiones en el rubro y en el crecimiento, sino seguiremos como estamos en 8 millones, 8 y medio, 9, pero creo que en el mercado internacional hay posibilidad. Porque lo que está pasando acá, también está pasando en Australia y en Nueva Zelanda y la oferta de carne ovina cada vez más baja y los mercados importadores de carne ovina, quieren cada vez más carne ovina y no hay y hoy está valiendo bastante más que la carne vacuna y hay bastante interés y se está notando la ausencia de Nueva Zelanda que deja muchos mercados. Nueva Zelanda tuvo 4 o 5 millones menos de corderos que el año pasado, ahora va a crecer pero no recupera lo que perdió en 2008 y 2007, entonces le está pasando lo mismo, hay avance de la agricultura, de la lechería, de la forestación que desplazó al ovino casi literalmente, porque usa los recursos más pobres a menor costo y el ovino se ve desplazado y el abigeato también, es otra de las restricciones. Alrededor de los centros poblados no podés hacer corderos pesados porque te los comen y bueno esos son temas que el vacuno lo siente menos que el ovino.

Pero yo creo que el cordero pesado se viene posicionando muy bien, este año se posicionó muy bien, firme, estamos en diciembre y estamos en los precios más altos para el mes, en dólares corrientes te digo, y bueno creo que es una buena señal. Y hay que darle señales buenas al productor, que el productor te responde. Porque hoy el productor tiene otras opciones y si no le das señales fuertes, no digo señales que no le puedas dar, pero digo, tengo entendido que algunos cambios ya se están registrando, de alguna manera esto es algo es reflejo de lo que pasa en los mercados también. Algunos mercados están pagando, porque sin dudas hay una demanda muy grande afuera, la Federación Rusa está comprando, que antes no compraba nada, así como nos dieron vuelta la carne vacuna en un año, puede ocurrir lo mismo con la ovina. Rusia nos compra ovejas hembras, pero no debemos vender las ovejas porque ahí si se liquida la producción.

Israel tiene aftosa, por eso no nos compra carne con hueso.

El plan estratégico, más de armarle la estructura con cosas claras no puede. La velocidad la impone el productor. Si no podés vencerlo, úneteles. El plan busca difundir técnicas donde el ovino conviva con otros rubros, con la agricultura por ejemplo.

Hubo una presentación interna entre los miembros de Plan Gestor del Plan Estratégico, desde parte de la industria, pero no se ha difundido.”

B2) Institución entrevistada: Instituto Nacional de Carnes

Nota: Esta entrevista no fue grabada por solicitud del entrevistado. En su lugar, se tomaron apuntes, los cuales transcribimos a continuación:

- * *Existiría cadena cárnica si hoy por hoy hubiera comunicación a lo largo de la misma.*
- * *Respecto a la carne ovina, tenemos escasez en el mundo, existe crecimiento de la demanda y se trata de una carne de élite.*
- * *Enfermedades como la vaca loca favoreció la confianza en la carne ovina por parte del consumidor.*
- * *Respecto a la rentabilidad:*
 - *Somos tomadores de precios.*
 - *No existe un sistema de administración, lo cual dificulta la estimación de costos.*
 - *Costo de la faena ovina es más alto.*
- * *El productor toma decisiones en base al precio que le pagan. En cuanto el precio cae o sus costos suben, esto hace que el productor no se complique por producirlos si sabe que por ejemplo por cada vacuno o con la agricultura gana más.*
- * *La baja del precio de la carne ovina de 2008 a 2009 bajó pero no tanto como en el caso de la carne vacuna.*
- * *El ovino es zafral y el precio no es tan constante. Lo positivo es el ciclo corto que posee que da un recupero de la inversión más rápido que los vacunos.*
- * *Al revés de los vacunos, el valor de los ovinos con hueso es más caro. La costillita es la vedette de los cortes ovinos.*
- * *Falta apertura de mercados. La gestión de mercados de comercio exterior es una combinación entre varios actores: RREE, MGAP, INAC (como organismo asesor).*
- * *INAC expide el COC (Control Oficial de Calidad Comercial). Cualquier carne que se exporte debe pasar por INAC. Esto está vinculado al sistema de trazabilidad.*
- * *Respecto a la apertura de mercados:*
 - *Estados Unidos: es inminente su apertura.*
 - *México: está abierto pero no nos da seguridad porque puede no comprarnos por más de que esté abierto.*
 - *Unión Europea: (no hizo comentarios)*
 - *Israel: es un mercado de consumo estable. Demanda carne ovina con hueso.*
- * *Al ovino no se lo vacuna contra la aftosa.*
- * *El impulso por parte de INAC en lo que refiere a ovinos ha sido leve. Lo que si impulsan son las ferias o reuniones de degustación.*
- * *¿Cómo ofrecen la carne ovina uruguaya al exterior?*
 - *Brokers privados*
 - *Importador típico que conoce los mercados.*
 - *Contactos a través de la página de INAC, donde el comprador pide a INAC y este responde. Existe mucha interacción en esto e INAC envía contactos y apoya la comercialización. Si quien solicita a INAC como contactarse con el exterior es un uruguayo, se le da la información de los destinos a los que se está exportando, los precios, etc.*
 - *Degustaciones, ferias, eventos, apoyo a la promoción de carnes. Anuga (Alemania) y Sial (París) se realizan un año una y al otro la otra. Es una “mesa de negociaciones”, contactos nuevos y contactos que se renuevan cada año. Se hace un relevamiento de la competencia también y estar atentos a las innovaciones que ellas hacen.*
 - *Se presentan productos nuevos (platos nuevos, degustaciones). Los productos se venden por la marca y eso vale mucho. “Certicarnes” está dentro del sector del COCC y consiste en un tipo específico de certificación. Uruguay las tiene y las ofrece. A su vez la demanda las exige dependiendo*

de cada país comprador. Si la piden, se a damos pero tiene un valor agregado que el comprador debe pagar.

“New Zealand Lamb” no necesita más apoyo que eso. Además este país tiene puestos en los países importadores con tecnología y donde constantemente se hacen seguimientos (por ejemplo en Estados Unidos).

** El mundo apunta a la calidad y valor agregado. Los frigoríficos uruguayos nuevos empiezan exportando a terceros países (que son los que tienen menos exigencias: Brasil, Argentina, Arabia). Después de que tienen un tiempo en esto, adquieren experiencia y presentan un producto de calidad, como el que requieren los grandes compradores, entonces INAC los presenta en ellos. Se hace papeleo y se lo habilita a exportar a esos países también. En esto INAC sigue inspeccionándolos, incluso pudiendo darles de baja a su habilitación en caso de que decaiga el producto.*

** La amenaza cercana sería Argentina más q Brasil.*

** “Certicarnes”: es una organización de certificación, un departamento técnico con independencia técnica que funciona bajo la órbita del INAC. Certifica que se cumpla lo acordado entre productor y comprador.*

** El sistema de tipificación en Uruguay es diferente, dependiendo el destino y la forma en que lo realizan los frigoríficos (no existe uno obligatorio).*

** No existen certificadores privados y los certificadores certifican si se cumplen los parámetros acordado por las partes.*

** Se realiza un nivel de calidad mínimo y un documento de funcionamiento interno. El COCC se requiere para que se pueda exportar y no necesariamente se le presenta al importador.*

** Las cajas ahora tienen que obligatoriamente salir con identificación del frigorífico y de Uruguay como país de origen.*

** Los mercados son muy variables hoy en día. Antes, hace 30 años eran más estables y ahora se toman decisiones rápidas que tienen que ser eficientes.*

FE DE ERRATAS

➤ **Página 10**

Las referencias ⁽⁴⁾ y ⁽⁶⁾ corresponden a ⁽⁶⁾ y ⁽⁷⁾ respectivamente.

➤ **Página 12**

Las referencias ⁽⁷⁾, ⁽⁸⁾ y ⁽⁹⁾ corresponden a ⁽⁸⁾, ⁽⁹⁾ y ⁽¹⁰⁾ respectivamente.

➤ **Página 35**

Final del tercer párrafo. “Así, encontramos una fase productiva dispersa y desintegrada de la fase industrial, por fuera de lo que es el libre mercado.”

➤ **Página 47**

Cuadro N° 16. Ver Anexo I. En donde dice “ALALC” debe decir “ALADI”.

➤ **Página 54**

Cuadro adjunto al final de la página, título segunda columna “Número de ovejas (en millones de cabezas)”.

➤ **Página 95**

Quinto párrafo. “Dicho delito está regulado por el Código Rural, el cual fue modificado por la Ley número 17.826 del 14.09.04, a raíz de los reclamos de diferentes sectores acerca de sus carencias a la hora de penalizar con mayor fuerza el abigeato. Aunque, según comentarios de diferentes actores afectados, aún no cubre las principales necesidades principalmente de los productores. En ocasión de la presentación que se hizo del proyecto del ley que planteó la modificación de dicho Código ante la Cámara de Diputados, el 9 de junio de 2004, se expuso una estimación del impacto ocasionado por el abigeato a la economía ovina del país en aquel momento (2004), que no parece interesante citar a continuación a modo de traducir a números las dimensiones de dicho problema.”

➤ **Página 96**

Último párrafo, apartado b). “ b) proponer modificaciones a la normativa existente con el fin de generar un marco legal adaptado a la nueva realidad de este delito y que permita combatirlo en los hechos. Lo cierto es que se continúan analizando propuestas para incluir en el Código Rural aquellos puntos que al momento de su modificación en 2004 no fueron contemplados y continúan siendo reclamados por diferentes actores del sector.”

➤ **Página 100**

Segundo párrafo. “Cuando nos referimos al mercado de carne ovina, debemos tener en claro que el mismo se encuentra concentrado a nivel mundial, con una demanda y una oferta concentradas en pocos países, por lo que actualmente el crecimiento de la demanda internacional de carne ovina es una oportunidad real, que se ve potenciada debido a que en los últimos años la oferta ha descendido, ya que como fue expresado en el Capítulo II, solo el 6% de lo que se produce a nivel mundial es lo que se exporta.”