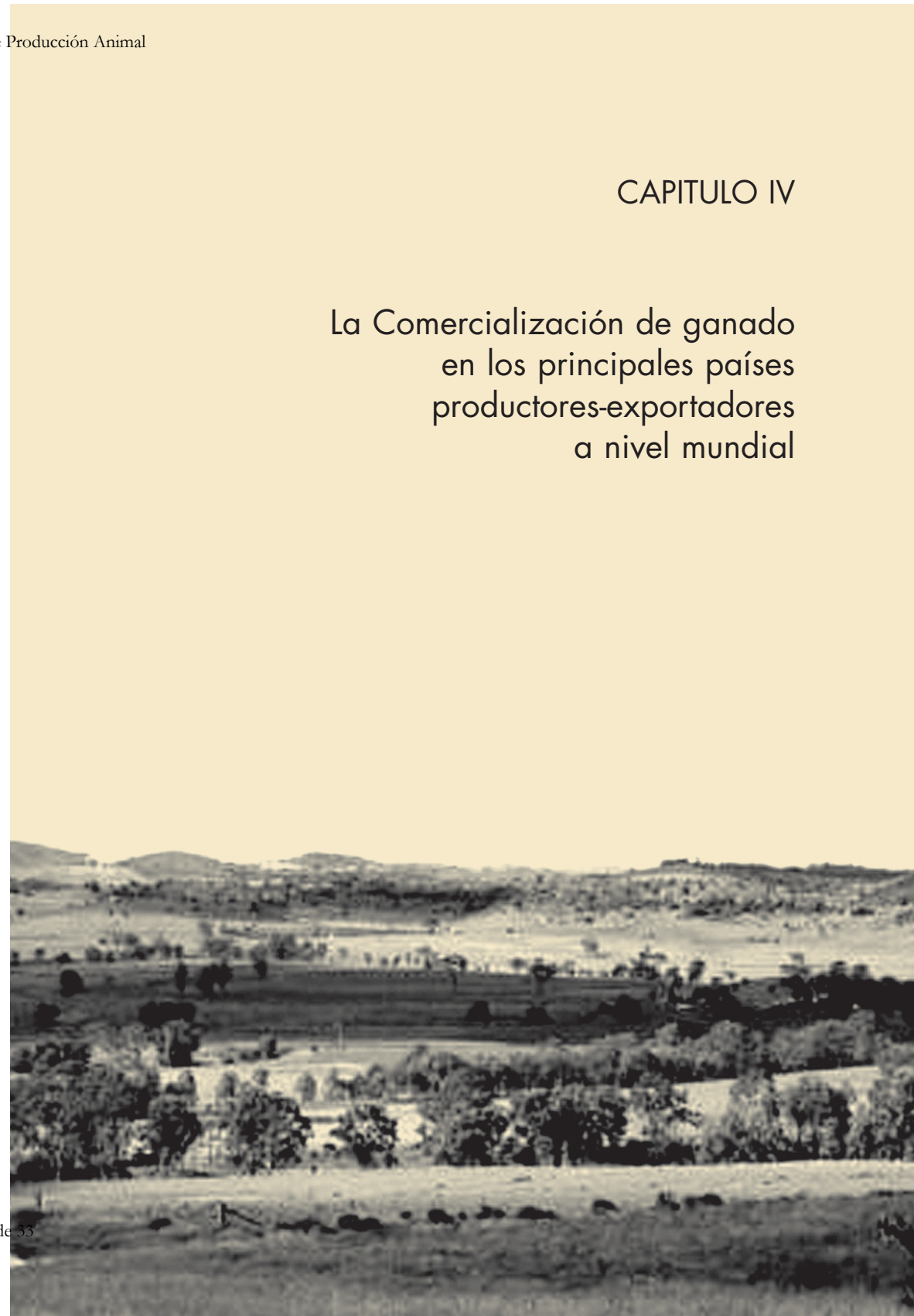


CAPITULO IV

La Comercialización de ganado en los principales países productores-exportadores a nivel mundial





Introducción

Commonwealth of Australia, tal su denominación oficial, está situado al sureste de Asia, entre los océanos Índico, al oeste y sur, y Pacífico, al este. Está conformado por las islas de Australia y Tasmania, y cuenta con una superficie total de 7.682.300 km². Es miembro, con gobierno autónomo, de la Comunidad Británica de Naciones.

Esta gran isla continental limita con varios mares que, a su vez, constituyen brazos de los grandes océanos antes mencionados: al noroeste se extiende el mar de Timor, al norte el mar de Aráfrica y el estrecho de Torres, al noreste el mar del Coral y al sureste el mar de Tasmania.



Australia es fundamentalmente una isla llana y seca. Su amplia superficie interior está formada por planicies y una baja meseta. En las llanuras costeras del este, sureste y suroeste se concentra la mayor parte de la población.

Dos terceras partes de Australia son desérticas o semidesérticas y experimentan una alta evaporación: sólo un 10% de las precipitaciones permanece en la superficie para abastecer a los ríos.

Más de dos tercios del continente, en el centro y el oeste, reciben menos de 500 mm de lluvias al año. Sólo el 10% de la tierra, al norte y en Tasmania, registra más de 1.000 mm de precipitaciones anuales.

Australia es el país más dispersamente habitado del mundo. Su población (según estimaciones para 2004) es de alrededor de 19.915.000 habitantes. La densidad apenas sobrepasa los 2,6 hab/km². Por otro lado, la población australiana es una de las más concentradas del mundo; un 90% ocupa el 3% de la superficie, el 92% está clasificada como urbana y vive en ciudades y pueblos a lo largo de los litorales oriental, suroriental y suroccidental, así como en Tasmania. El 97% del territorio restante de Australia no está poblado.

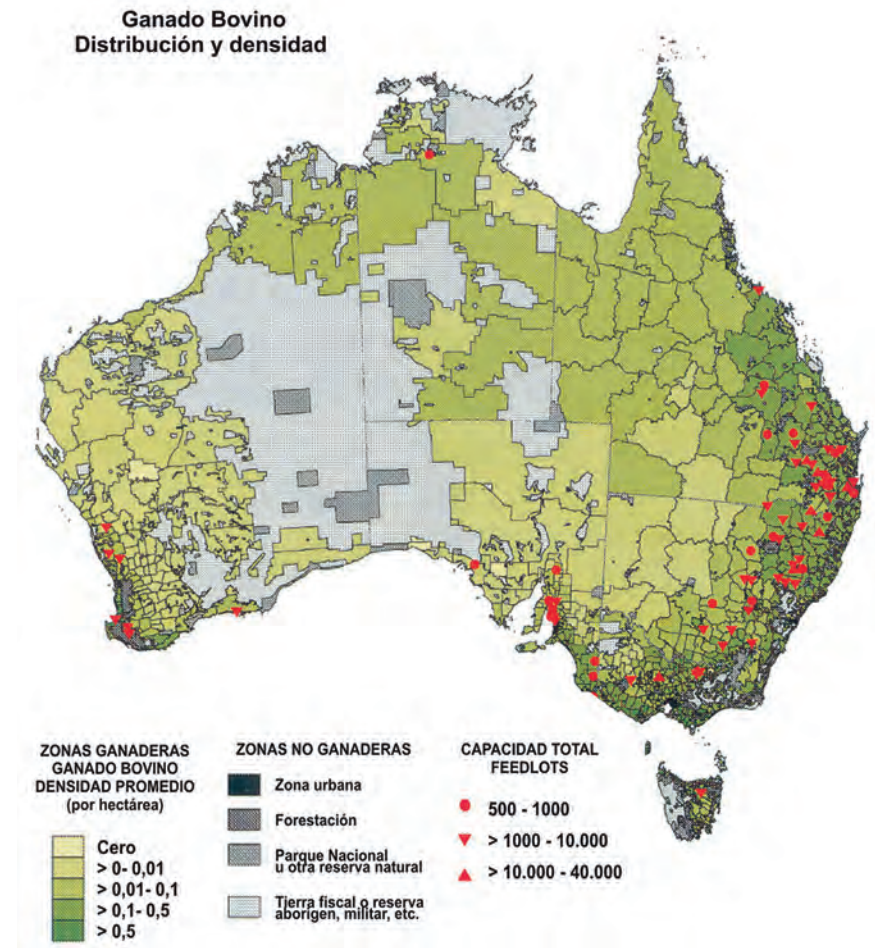
Moneda: Dólar Australiano (A\$)
 Tipo de cambio al 31/12/04
 A\$ 1 = \$ 2,25 - \$ 1 = A\$ 0,44

Ganado vacuno

En Australia se crían más de 40 razas diferentes de ganado vacuno en un marco de gran variedad de climas. La raza Brahman sobrelleva bien las condiciones climáticas cálidas y tropicales

del norte y la Poll Hereford el clima más frío existente en el sur. Son las dos razas de más amplia difusión en Australia.

Producción de ganado de consumo en Australia



Existen casos de razas que se crían para producir un tipo especial de carne para un mercado en particular, tal como la Wagyu, que produce carne con un veteadado de grasa muy apreciada en el mercado japonés.

En las regiones tropicales del norte de Australia, se utilizan las razas tropicales del grupo "Bos Indicus" (grupo Indopaquistan) por su mejor adaptación a las altas temperaturas.

En el sur de Australia, con clima es más templado, se utilizan predominantemente las razas pertenecientes al grupo "Bos Taurus" (grupo Europeo), con índices de maduración y crecimiento más veloces.

En Australia, básicamente se llevan a cabo dos formas de producción de ganado vacuno. En el norte (Queensland, el Territorio del Norte y las regiones más altas de la Australia occidental), en general se realiza una cría extensiva del ganado en amplias propiedades ("stations") con pasturas naturales y muy baja carga.

Los principales productos de esta zona son la manufacturación de carne destinada a los Estados Unidos y la exportación de carne de ganado alimentado a corral y ganado en pie.

En el sur, se realiza un pastoreo del ganado de forma más intensiva en propiedades ganaderas más pequeñas sembradas con pasturas foráneas y cultivos de forraje. En este caso la industria procesa carne proveniente de animales más pequeños y jóvenes, principalmente para el mercado interno australiano y hacienda de mayor calidad para la exportación al mercado japonés.

Si bien la producción de ganado alimentado con pasturas domina la industria australiana, el uso de feedlots ha aumentado drásticamente desde mediados de los '80.

La producción mediante feedlot, que supone alimentar al ganado con alimento alto en proteínas por períodos que van desde los 60 hasta los 300 días, para alcanzar requerimientos específicos del mercado, se desarrolla tanto en el norte como en el sur de este continente, cercano a las áreas de cultivo de granos. Este sector provee carne destinada fundamentalmente a los consumidores japoneses y una porción menor para el consumo interno.

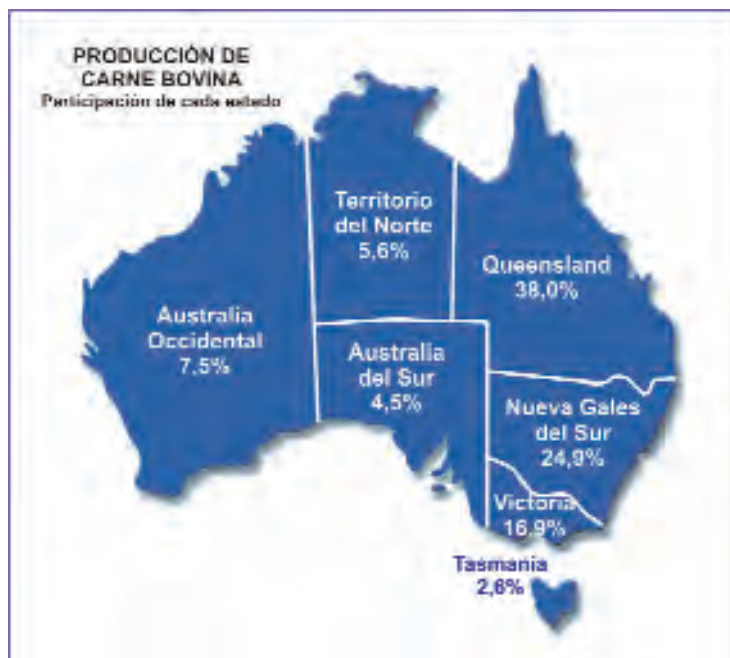
La capacidad de producción de los feedlots se halla en alrededor de las 850.000 cabezas, la mitad de las cuales se encuentran en Queensland y un tercio en Nueva Gales del Sur. Si bien hay algunos en las regiones septentrionales de Australia, el clima cálido de esas áreas dificulta su funcionamiento.



Hay en la actualidad alrededor de 680 feedlots acreditados para vacunos. No todos operan el 100% del tiempo (ALFA/MLA Encuesta Nacional de Feedlots, Junio 2000).

Es de destacar la eficiencia australiana en materia de producción e industrialización de carne bovina, más si se tiene en cuenta que su stock representa solamente el 2,5% el total de ganado vacuno del mundo (26,5 millones de cabezas contra un stock mundial de alrededor de 1.000 millones).

Distribución de la producción vacuna



Según datos de la Oficina Australiana de Agricultura y Recursos Económicos (Australian Bureau of Agricultural and Resources Economics) existen aproximadamente 19.900 propiedades especializadas en carnes en Australia que poseen el 60% del ganado vacuno. Estas empresas especializadas varían en tamaño: desde un promedio de menos de 250 hectáreas en Victoria, hasta más de 350.000 hectáreas en el Territorio del Norte. Por otra

parte, hay más de 28.700 propiedades en Australia que se dedican al ganado ovino, vacuno y a los cultivos.

Servicio de Inspección de Carnes

Australia posee un servicio de inspección de carnes que pertenece al Servicio Australiano de Cuarentena e Inspección (Australian Quarantine and Inspection Service AQIS) cuyo objetivo es proporcionar protección a los consumidores y asistir al comercio australiano. Son sus funciones:

- Inspeccionar y certificar productos para la exportación;
- Asistir la exportación de los productos agrícolas y pesqueros de Australia, a través de la provisión de información y servicios para los exportadores;
- Contribuir al desarrollo de políticas nacionales acerca de estándares en materia de alimentos;
- Inspeccionar los alimentos importados;
- Facilitar la importación de animales, plantas y productos relacionados, mientras que se mantiene una protección contra la entrada y propagación de enfermedades y pestes exóticas.

El AQIS regula la exportación de alimentos e importación de alimentos y es reconocido como un monitor imparcial de la seguridad y legalidad de los alimentos, inspeccionando la carne de alrededor de 480 frigoríficos mataderos, despostaderos independientes y, en general, todo establecimiento de procesamiento de carnes.

Asimismo, emite certificados de sanidad veterinaria para productos animales comesti-



bles y no comestibles (entre los que se encuentran el cuero, la piel y las lanas) para satisfacer los requerimientos de los países importadores.

Venta al por menor

La mayoría de los consumidores compran la carne en carnicerías y supermercados.

En un proceso que podría asimilarse al de nuestro país, en 1984 las carnicerías eran el segmento comercial con mayor caída en las ventas minoristas. Para 1989, pasó a ser el de más rápido crecimiento.

Tras un período de gran competencia que fue testigo de como el mercado de nicho de los supermercados (con sus productos pre-empaquetados y sus servicios integrados) desplazó a muchas carnicerías, estas últimas retomaron su posición en el mercado.

Industria de carnes

La industria de carnes de Australia está valuada en aproximadamente 4 mil trescientos millones de dólares australianos, con más de 2 millones de toneladas de productos producidos en el año 2002.

Australia exporta más del 65% del total de su producción de carne a más de 100 países.

Asociación Australiana de Carnes y Ganado (Meat and Livestock Australia – MLA)

Este organismo conduce y financia investigaciones relacionadas con la producción de carne y se encarga también de “construir”

la demanda para la carne a través de la publicidad que se hace de la misma, tanto en forma interna como en el exterior.

Dicha investigación y desarrollo y comercialización es financiada fundamentalmente por los productores a través del “Gravamen sobre la Venta de Vacunos” (Cattle Transaction Levy), cuyos detalles se explicitan más adelante.



Entre las iniciativas clave que vienen desarrollándose para la producción, comercialización e industria de las carnes se encuentran: el plan de subvención “Estándares para las carnes de Australia (Meat Standards Australia–MSA), “Alianzas de Productores” (Producer Alliances), el Plan Nacional de Identificación del Ganado (National Livestock Identification Scheme – NLIS) y la calidad de cueros.

Las áreas clave de la investigación incluyen: genética, recursos naturales, producción animal, pasturas y su manejo y desarrollo empresarial.

La MLA trabaja también conjuntamente con el gobierno y otros organismos privados (importantes consejos y organizaciones estatales de productores agropecuarios), con el propósito de desarrollar y supervisar programas para garantizar la calidad de los productos australianos.

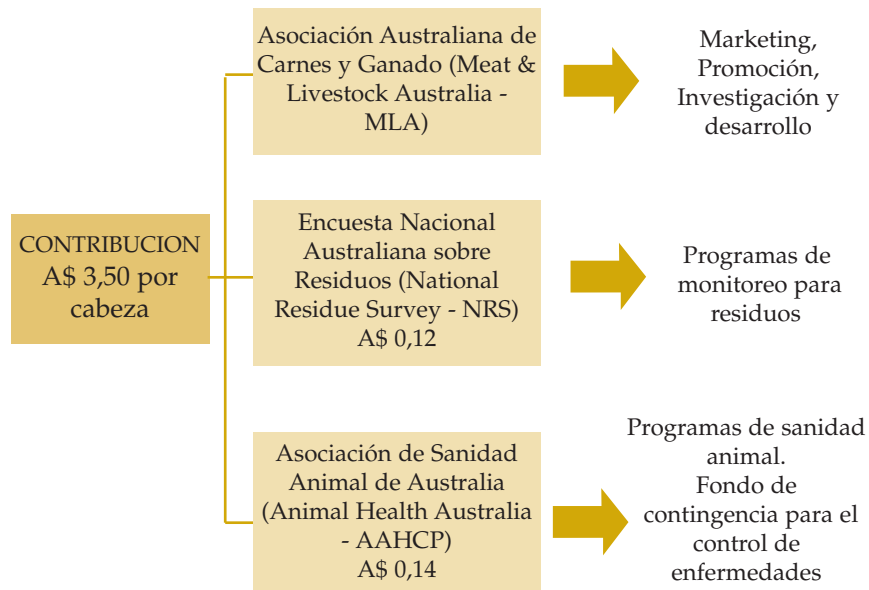
Gravámenes sobre la transacción con ganado

Se aplican sobre la venta de ganado (bovino, ovino y caprino) y la transferencia del mismo entre la etapa de producción y la de procesado. El dinero recaudado se invierte para financiar la in-

vestigación y el desarrollo y las actividades de comercialización y acceso al mercado, siendo el gobierno federal el que establece los niveles de imposición para cada caso.

Se agrega a continuación un cuadro demostrativo sobre su distribución: Montos que se perciben por estos gravámenes.

DISTRIBUCIÓN DE LA CONTRIBUCION QUE GRAVA LAS TRANSACCIONES
Cattle Transaction Levy
(Ej: p/vacuno mayor a seis semanas de vida)



Montos que se perciben por estos gravámenes



Vacunos en general:
A\$ 3,50 por cabeza

Vacunos alimentados a grano:
A\$ 3,50 por cabeza

Terneros de menos de 6 semanas:
A\$ 0,90 por cabeza

Garantía de Calidad

El Aseguramiento o Garantía de Calidad (“QA” por la sigla en inglés, de Quality Assurance) es una denominación de moda utilizada en la industria de alimentos en todo el mundo, implica el desarrollo de sistemas que garanticen que cada aspecto de un producto satisfaga las expectativas del consumidor. La industria de carnes de Australia continúa haciendo avances en esta área.

Examinaremos a continuación la serie de programas integrados de “QA” que ha desarrollado la industria para asegurar el mantenimiento de la calidad y, por consiguiente, de la reputación de Australia como proveedor de carnes y ganado de calidad. Dichos programas cubren todos los sectores de la cadena de producción de carnes.

Como nación insular, Australia goza de la ventaja de permanecer libre de muchas de las enfermedades que afectan al ganado ovino y bovino, comunes en otras partes del mundo.

Para apoyar las distintas regulaciones oficiales tendientes a asegurar que el ganado australiano permanezca libre de contaminantes, la industria ha desarrollado sus propios programas como una medida para garantizar aún más sus productos a los consumidores.

Los programas como "Cuidado del Ganado Bovino (CATTLE-CARE) y "Cuidado del Rebaño" (FLOCKCARE) utilizan principios del HACCP para identificar prácticas de producción clave con el objeto de evitar problemas de contaminación.

¿Qué es el HACCP?

La sigla HACCP (del inglés Hazard Analysis and Critical Control Point) significa Punto de Control Crítico del Análisis de Riesgos.

El HACCP es reconocido internacionalmente como una herramienta de manejo del riesgo que permite identificar dónde pueden surgir problemas y utilizar este conocimiento para evitar que dichos problemas ocurran.

Este concepto fue desarrollado por primera vez por la Administración Nacional de Aeronáutica y el Espacio (NASA), en los Estados Unidos, para evitar que los astro-nautas padecieran enfermedades relacionadas con los alimentos durante las misiones espaciales, el que resulta ser muy útil en los procesos de producción de carnes.

Para obtener la calificación para estos programas, los productores deben cumplir con todas las estipulaciones de un estricto Código de Prácticas, documentadas y verificadas a través de un proceso de auditoría independiente.

Dos elementos apuntalan el sistema: el sistema de identificación animal, que permite rastrear el origen del ganado, y las Declaraciones Nacionales del Vendedor, que verifican el manejo y la cría del ganado con anterioridad a la venta.

Ferias ganaderas

Un importante número de ganado bovino y ovino australiano se vende desde el campo o feedlot a través de agencias ganaderas y remates que se llevan a cabo en instalaciones de ferias ganaderas. Este sector desarrolló sus propios "estándares nacionales" para cubrir los diversos grupos que utilizan las instalaciones de las ferias ganaderas.





El remate-feria hace posible que se vendan grandes cantidades de ganado. Los agentes venden el ganado en nombre del productor, a cambio de una comisión.

Conocemos por nuestro país las ventajas tradicionales de este tipo de ventas: los compradores pueden ver los animales que están comprando y los precios son generalmente muy competitivos, ya que se vende al mejor postor. El precio de venta puede establecerse tanto en base al peso vivo del animal como por cabeza.

Las ferias ganaderas pueden obtener la acreditación de aseguración de la calidad emitida por el “Programa Nacional de Aseguramiento de Calidad de las Ferias Ganaderas” (National Slaughter Quality Assurance Program – NSQA), que utiliza un enfoque basado en el HACCP (ya descrito) para identificar y manejar los siguientes temas clave: seguridad alimentaria, rastreabilidad del producto, calidad de la carne y satisfacción del consumidor, así como mejorar el bienestar animal y reducir el estrés que puede afectar la calidad de la carne.

Existe un pequeño número de remates que se realizan directamente en la estancia. Como en nuestro país, esto permite a los compradores inspeccionar el ganado y verificar las condiciones bajo las cuales se realizó la cría del mismo. Este sistema es utilizado predominantemente para la compra de ganado de cría y reproductores.

Consignación Directa

Este canal se desarrolla de forma similar al que existe en la Argentina, aunque con mayor participación en las operaciones de firmas intermediarias. Un comprador o agente visita la propiedad, revisa el ganado y negocia un precio (ya sea por cabeza o por peso vivo). Estas transacciones por consignación directa se pueden realizar por teléfono si el agente conoce al productor y/o el tipo y condición del ganado en venta.

Los agentes que tienen una gran red de procesadores, exportadores y productores, pueden utilizar la consignación directa para ajustar así los productos con los mercados. Los exportadores de ganado generalmente emplean este sistema.

Contrato a futuro

En esta modalidad el productor acuerda abastecer de determinada cantidad y calidad de hacienda al comprador, con un peso y a una fecha determinados. Esta operatoria es común en los feedlots, donde el peso y otras condiciones de la hacienda comercializada pueden controlarse mediante la alimentación.

Venta por computadora

Este tipo de comercialización intenta combinar las ventajas de la consignación directa con los precios competitivos de los remates realizados en las ferias ganaderas.

La “Comercialización de Ganado Asistida por Computadora” (Computer Aided Livestock Marketing – CALM) es el sistema australiano de comercialización y comunicación por este medio.

Diseñado como sistema de remate electrónico de ganado, ha evolucionado –cuenta con 30.000 suscriptores en todo el país– hasta convertirse en una herramienta no solo de comercialización sino también de comunicación que asiste a los productores más aislados geográficamente, aspecto importante en las extensiones australianas. Se realizan varios remates electrónicos por semana.

Comercialización mediante gancheras

Es la venta de ganado a un procesador, basando el pago en el “Estándar para el Peso en Caliente de la Res” (Hot Standard Carcase Weight – HSCW) y la medición de grasa más el valor del cuero.

Una vez estimado el peso vivo y la cantidad de grasa, se evalúan otros factores que afectan los porcentajes de partes inutilizables de los animales.

Exportación

Australia es un gran exportador de carnes y ganado en pie a más de 100 países de todo el mundo. La mayor parte de la carne se exporta fresca o congelada y una porción más pequeña como carne procesada.

Las plantas procesadoras deben estar autorizadas por el “Organismo para la Especificación Uniforme de la Carne y el Ganado” (Authority for Uniform Specification of Meat and Livestock – AUS-MEAT) organización responsable por los estándares de calidad y la descripción precisa de los productos.

Exportaciones de Ganado en pie

Es un rubro importante de las exportaciones australianas. Son adquiridos para ser procesados de acuerdo con las costumbres locales, utilizados para abastecer los feedlots o, en menor medida, utilizados como hacienda de cría.



La gran mayoría del ganado está destinado a los puertos del Sudeste Asiático, África del Norte y el Medio Este. La exportación de ganado vivo realiza una gran contribución a la economía de Australia. Aunque se exporta más ganado ovino que bovino, el mayor valor por cabeza del ganado bovino ha hecho que este sector se volviera más importante financieramente. Ambas exportaciones aportan a anualmente la economía local alrededor de 400 millones de dólares australianos, empleando mucha gente, desarrollo de conocimientos especializados y movilizan capitales.

En esencia, la exportación de hacienda en pie existe debido a arraigadas costumbres culinarias y religiosas (tradiciones musulmanas: Halal y judías: Kosher), que tienen sus propios métodos para el sacrificio de los animales. Si bien, como en Argentina, existen mataderos en Australia con licencia para llevar a cabo las faenas rituales, muchos consumidores prefieren que la carne de cabra y de vaca que comen sea procesada de forma local ya que tienen una fuerte e histórica preferencia por comer carne recién sacrificada (también llamada “húmeda”).

Los principales destinos para sus exportaciones en pie son aquellas áreas con poblaciones predominantemente musulmanas de Medio Oriente, África del Norte y Sudeste Asiático, y el

Estado de Israel. También se exporta por vía aérea, en pie, ganado terminado de feedlot a Japón y, en general, al Sudeste Asiático.

Las exportaciones de hacienda vacuna en pie de consumo a Libia y Egipto han crecido, fundamentalmente, debido a las restricciones que dichos países han impuesto a la importación de ganado proveniente de su mercado tradicional, Irlanda, como consecuencia de problemas sanitarios.



Introducción

La República Federativa do Brasil, como establece su designación oficial, es el país más grande del subcontinente, pues ocupa casi la mitad de su superficie.

Está limitada al norte por Venezuela, Guyana, Surinam, Guayana Francesa y el océano Atlántico; al este por el océano Atlántico; al sur por Uruguay; al oeste por Argentina, Paraguay, Bolivia y Perú y al noroeste por Colombia. Tiene frontera común con todos los países de Sudamérica exceptuando Chile y Ecuador.

Brasil es el quinto país más grande del mundo (después de Rusia, China, Canadá y Estados Unidos). La superficie total de Brasil es de 8.547.404 km², su distancia máxima de norte a sur es de 4.345 km y de este a oeste de 4.330 km. La mayoría de los habitantes de Brasil viven junto al océano Atlántico, especialmente en las grandes ciudades de São Paulo y Rio de Janeiro. La capital, situada en el interior, es Brasilia con una población estimada para el año 2003 de 2.094.000 habitantes.

Moneda: Real (R\$)
 Tipo de cambio al 31/12/04
 R\$ 1 = \$ 1,09 – \$ 1 = R\$ 0,92

La población de Brasil (según estimaciones para 2004) es de 184.101.110 habitantes. La densidad de población es de 22 hab/km². Alrededor del 82% de la población es urbana.

Como activo físico, Brasil cuenta con el 8% de toda el agua dulce disponible en el planeta y el 53% de toda el agua dulce de América Latina, con un área de 851 millones de hectáreas, ocupadas de la siguiente forma:

Descripción	Área (en millones de hectáreas)
Selva amazónica	350
Pastura	220
Áreas protegidas	55
Cultivos anuales	47
Cultivos permanentes	15
Ciudades, lagos y caminos	20
Selvas cultivadas	5
Sub-total	712
Otros usos	33
Áreas no exploradas disponibles	106
Área total	851

Fuente: IBGE, CONAB e MAPA
Producción Pecuaria

Producción Pecuaria

La producción brasileña de carne bovina representa alrededor del 2% en el PBI brasileño, debiendo alcanzar 8 millones de to-

neladas en 2004, lo que representa un crecimiento del orden del 4% respecto de 2003. El ganado bovino brasileño ocupa cerca de 68% del total del área actualmente utilizada con actividades rurales y está distribuido en alrededor de 2 millones de propiedades. La matanza total, en 2004, deberá situarse en 40 millones de cabezas bovinas alcanzando una tasa de usufructo de aproximadamente 21%.

La ganadería brasileña viene creciendo en volumen y calidad, modernizándose, expandiendo mercados, utilizando su potencial físico, aplicando el desenvolvimiento tecnológico acumulado en los últimos treinta años, para la búsqueda y adaptación de técnicas de producción a la región tropical.

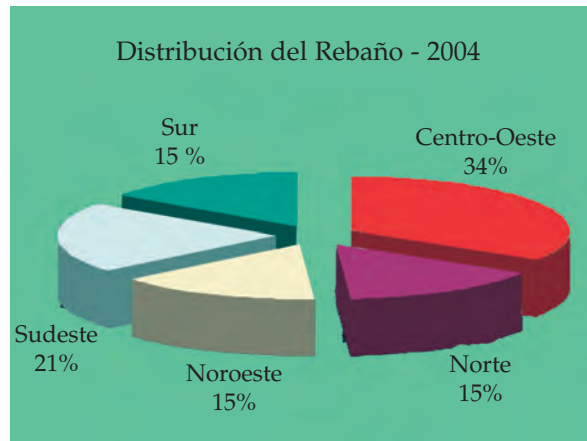
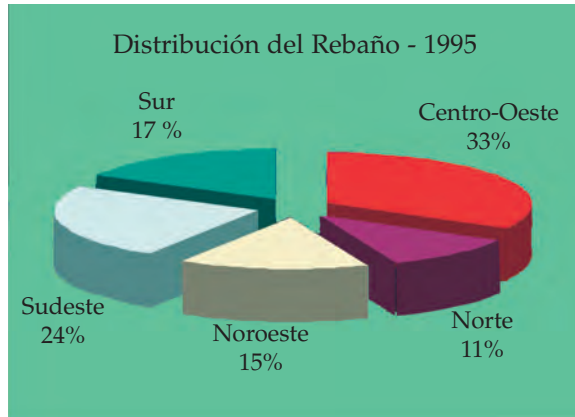
Ganado

Brasil concentra la mayor parte de ganado bovino comercial del mundo, con cerca de 191 millones de cabezas, siendo que el 79% presenta aptitud para producción de carne y 21% aptitud para producción de leche, formado por más de 60 razas divididas entre cebuínas (80% del total) y taurinas, con 20%.

No se puede definir aisladamente cual es la mejor raza, pero sí cual es la mejor respuesta que una raza o composición de razas proporciona en determinado ambiente. Las razas o composición de razas potencialmente más productivas, generalmente son también más exigentes. Los factores que determinan la mejor elección son el medio ambiente de cada región y el nivel de gestión gerencial utilizado.

Uno de los aspectos que llama la atención en la nueva dinámica de crecimiento del ganado bovino brasileño es su distribución, concentrado en la región Centro-Oeste y Norte, en detrimento de las regiones Sur y Sudeste, tradicionales productoras en Bra-

sil. Esto significa que se está produciendo un desplazamiento del ganado brasileño, que acompaña el desarrollo de las nuevas fronteras agrícolas, donde predominan las plantaciones de granos, pues la ganadería de carne es siempre la primera alternativa para los nuevos emprendimientos rurales. Con base en los datos del IBGE (Instituto Brasileño de Geografía y Estadística), se presenta seguidamente una comparación de la distribución del ganado brasileño entre los años 1990 y 2002.



	1998	1999	2000	2001	2002	2003*	2004**
Población (en millones de habitantes)	161,4	163,6	169,8	172,0	174,3	176,5	178,8
Ganado bovino (en millones de cabezas)	157,0	160,7	164,3	170,6	179,2	186,4	191,2
Porcentaje de matanza	19,2%	19,5%	19,8%	19,8%	19,8%	20,2%	20,9%
Faena (en millones de cabezas)	30,2	31,3	32,5	33,8	35,5	37,6	39,9
Producción de carne (por mil Ton.)	6.040,0	6.270,0	6.650,0	6.900,0	7.300,0	7.700,0	8.000,0
Consumo per capita (Kgs. por hab. y por año)	35,9	35,4	36,3	35,4	36,7	36,6	36,7
Consumo interno (por mil Ton.)	5.797,4	5.793,3	6.158,0	6.091,0	6.394,7	6.463,7	6.563,7
Exportación (por mil Ton.)	377,6	559,9	591,9	858,3	1.006,0	1.300,0	1.500,0
Importación (por mil Ton.)	135,1	83,2	99,9	49,3	100,7	63,7	63,7
Exportación (en millones US\$)	588,5	784,7	786,3	1.022,5	1.107,3	1.510,0	1.812,0
Importación (en millones US\$)	220,0	98,9	128,3	64,9	84,0	60,0	60,0

* Preliminar ** Estimativa
Fuente: SRF/MF, SECEX/MDIC, MAPA, CNA e CNPC.

Razas

Cebuínas

Participando con 80% de la composición del ganado brasileño, las cebuínas tienen en la raza Nelore la mayor predominancia, con cerca de 100 millones de animales (datos de ACNB), además de otras, como Guzerá, Indubrasil, Tabapuá, Brahman, Gir (doble aptitud), en especial en el Centro-Oeste. Los cebuínos presentan mayor rusticidad, caracterizada por la adaptación a las condiciones climáticas de las regiones tropicales y por la resistencia a las endo y ectoparasitosis, así como también a algunas enfermedades infectocontagiosas. Su población está presente en casi todas las regiones de Brasil.



Taurinas

Son menos adaptados al clima tropical, presentando mayor susceptibilidad a las enfermedades e infecciones parasitarias; sin embargo, son más eficientes en los parámetros productivos y reproductivos. Su población se concentra en la región sur de Brasil, con predominancia para las razas europeas aptas para consumo: Angus, Devon y Hereford. Razas continentales como Charolais, Blonde d'Aquitaine, Limousin, Marchigiana, Chianina; Razas taurinas de doble aptitud (carne y leche): Caracu, Pardo Suizo, Simmental, y la originaria de África del Sur, apta para faena, denominada Bonsmara.



Razas Sintéticas

Resultado de cruzamientos entre taurinos y cebuínos se dan razas con un buen desempeño y adaptabilidad, como por ejemplo Braford, Brangus, Canchim, Santa Gertrudis y Senepol.



Sistemas de Producción

En la búsqueda de calidad y bajo costo, hay una tendencia marcada en los ganaderos para desarrollar todo el proceso productivo (cría y engorde), principalmente debido al avance tecnológico y genético que reduce la edad de matanza y mejora el aprovechamiento del animal.

Sistemas de producción:

- exclusivo a pasto
- a pasto con suplementación (semi-confinamiento)
- a pasto con confinamiento de acabado

En Brasil el 90% de la carne bovina es producida en sistemas cuya alimentación está basada exclusivamente en pasturas. El resto de la producción también depende directamente de pasturas con suplementación adicional, en los denominados semi-confinamientos, que contribuyen con 4,8% de la producción. La terminación en confinamientos es responsable del 4,9% de la pro-

ducción, aunque utiliza animales iniciados en el consumo de forrajes. El promedio del costo de producción por kilogramo es en este país de US\$ 0,90.

A pesar de los avances, algunos índices zootécnicos están por debajo de la media de otros países, principalmente las edades de matanza y de la primera cría, que está siendo reducida con la mejora en el manejo alimentario, sanitario y el mejoramiento genético, proporcionando mayor precocidad en los dos casos.

Índices zootécnicos medios de la hacienda para faena

Índices	Valores
Tasa de natalidad	58–60%
Mortalidad de terneros	8–10%
Edad de destete	8 a 10 meses
Edad de la primera cría	4 años
Intervalo entre partos	20–21 meses
Edad de matanza	4,5 años
Tasa de matanza	15–16%
Rinde	53%

(Fuente: ANUALPEC – 2000)

Tasa de extracción

El aprovechamiento del ganado ha mejorado en los últimos años, pero todavía está por debajo de los principales países productores.

Pasturas

Las áreas de pasturas brasileñas suman 220 millones de hectáreas, siendo 120 millones naturales y 100 millones cultivadas, con predominancia de la variedad africana "brachiaria", plantada en 85% de las propiedades, con gran adaptabilidad al campo brasileño, germinando muy bien en casi todas las regiones, principalmente en las nuevas fronteras del Norte y Nordeste. El aumento de la capacidad de (tolerancia, resistencia) de las pasturas permitió la intensificación de los sistemas productivos y el aumento continuo del volumen por hectárea.

Reproducción – Inseminación artificial

Según ASBIA (Asociación Brasileña de Empresas de Inseminación Artificial) apenas 6,7% de la reproducción es realizada a través del uso de inseminación artificial.

El resto de la reproducción del ganado es realizada a través de sistema natural, que es programada para que tenga lugar en el inicio del período de lluvias.

La diversidad de razas, aliada a técnicas de selección, mejoramiento y reproducción, manejo sanitario y alimentario, han desencadenado los siguientes procesos:

- Reducción del ciclo productivo
- Nueva distribución geográfica de las regiones productoras
- Regionalización de los programas de producción
- Producción orientada hacia demandas específicas
- Diversificación de productos
- Valorización de los productos de calidad

Competitividad

La ganadería bovina brasileña, con el mayor rebaño comercial del mundo, dio un gran salto de calidad en los últimos 10 años elevando los índices de productividad con mejores patrones y acortando el ciclo productivo.

Mercado Interno

Al igual que en Argentina, en Brasil el consumo de carne bovina tiene una relación directa con el poder de compra del consumidor.

Se destaca que principalmente la población de bajos recursos, cuando tiene una mejora en los niveles de ingresos, de inmediato pasa a consumir carne bovina. El consumo de carne bovina en Brasil fue estimado en 6,46 millones de toneladas, en 2003, y está proyectado 6,56 millones de toneladas para 2004.

Con esto, el consumo permanece prácticamente estabilizado en alrededor de 37 kgs. por habitante y por año, siendo que la proyección para 2004 es de 36,7 kgs.

Mercado Externo

Las exportaciones brasileñas prácticamente se triplicaron en los últimos cinco años, concentrando cerca de 10% del comercio mundial en 2000. Se estima que en el año 2004 la participación brasileña alcanzará el 25%. Diversos factores internos y externos se conjugaron para conferirle mayor competitividad al producto brasileño en el exterior.

Internamente, la consolidación del Plan Real y la devaluación de la moneda (1999), establecieron condiciones económicas favorables para la reestructuración del sector industrial y las exportaciones. Por el lado externo, restricciones a tradicionales exportadores, por cuestiones sanitarias, y la búsqueda por un producto con mejor relación calidad/precio fueron factores que impulsaron las ventas externas.

El principal destino de las exportaciones brasileñas de carne “in natura” (enfriada o congelada) son: Federación Rusa, Chile, Egipto, República Islámica del Irán, Arabia Saudita, Italia y Reino Unido. A su vez los principales importadores de carne bovina industrializada del Brasil son: Estados Unidos, Reino Unido, Venezuela y Países Bajos. En lo que concierne al crecimiento de las exportaciones brasileñas de carne “in natura”, se destaca la Federación Rusa, Alemania, República Islámica del Irán, Israel y Hong-Kong, que tuvieron variación positiva en las cantidades importadas, superiores a 45%, en los últimos 12 meses.

Con referencia a los grandes bloques económicos y a los principales mercados compradores, se puede decir que Brasil tiene todavía fuertes restricciones al crecimiento de sus exportaciones pues debido al status sanitario existente en lo que atañe a la Fiebre Aftosa, a pesar de los circuitos ganaderos, impide la comercialización para los países NAFTA, Japón y Corea, que arrojan más de 60% del mercado mundial.

Las fuentes brasileñas consultadas tienen la convicción de que el MERCOSUR puede ser importantísimo para fortalecer y palanquear las exportaciones del bloque. En forma conjunta, los países del MERCOSUR tienen un alto poder de negociación ya que representan cerca de 40% de las exportaciones mundiales, pudiendo obtenerse acuerdos sanitarios y comerciales ventajosos para todas las partes.

Asimismo, se considera que la cooperación de los países del Mercosur parece igualmente importante en lo que concierne a las cuestiones sanitarias pues, erradicar la Fiebre Aftosa en la región es interés de todos y resulta cada vez más evidente que la única manera de eliminar ese virus es a través de un plan hemisférico integrado.

La ONU, proyecta para 2050 datos impresionantes: China e India deben alcanzar población de 1.500 millones y 1.300 millones respectivamente. El estudio confirma que la tendencia actual en la concentración de población sucede en los países menos desarrollados y con bajo crecimiento, como es el caso de África.

Concentración

Las exportaciones de carne brasileñas están en un 80% concentradas en cuatro frigoríficos, aunque haya en el país más de 400 frigoríficos bajo inspección federal y más de 60 frigoríficos habilitados para la exportación.

La mayor parte de los ganaderos siente la frustración que provoca la circunstancia de que el éxito de las exportaciones todavía no se refleja tranquilas adentro.

Transporte

En una investigación reciente realizada por la Confederación Nacional de Transporte sobre la situación de las rutas brasileñas, reveló que 75% de ellas fueron clasificadas como deficientes, malas o pésimas. Comparado con 2003, la situación general empeoró ya que en aquel año la evaluación era referente a 59% de las rutas.

El estado de las rutas provoca el aumento en el costo del flete (sin considerar el costo del combustible), atraso en la fluidez de la producción, pérdida de producto y pérdida de clientes por no cumplir las fechas de entrega.

En los puertos la situación es igualmente preocupante, principalmente con el continuo aumento del volumen embarcado.

Impuestos

Como en nuestro país, la carga tributaria brasileña –una de las más altas del mundo– ejerce una muy fuerte presión sobre los costos y redundan negativamente en la competencia de los productos de exportación y también en el mercado interno.

Como efecto perverso –según las fuentes–, la presión tributaria es la principal causa de la matanza clandestina en Brasil. Este factor afecta también, directamente, los cálculos de consumo per capita, que acaba por ser mayor que lo indicado en los índices oficiales, toda vez que la carne proveniente de la matanza clandestina es totalmente consumida en el país.

Desde hace algún tiempo, la cadena productiva es blanco de innumerables discusiones en busca de estrategias alternativas para intentar disminuir las distancias existentes entre los objetivos de sus agentes. La falta de cooperación entre frigoríficos y ganaderos y el alto poder de negociación del minorista, que posee en función del contacto directo con el consumidor, perjudica el desempeño de toda la cadena.

Conclusiones

La ganadería brasileña posee una estructura comercial que podemos describir de la siguiente forma:

- Productores de cría, invernada y engorde que comercializan el ganado entre sí. No obstante hay tendencia a verticalizar cada vez más ese proceso y a que fue el mismo establecimiento desempeñe las tres etapas. Firmas consignatarias (leiloeiros) facilitan en parte importante esa comercialización.
- Por su parte el ganadero vende el ganado gordo directamente al frigorífico, existiendo alguna figura de intermediación cuando se trata de pequeños productores. De la industria frigorífica llega al comercio compuesto por grandes redes de tiendas (supermercados e hipermercados) extremadamente concentradas que abarcan el 70% de la comercialización directa al consumidor, quedando 30% para las carnicerías.

La cuestión tributaria es compleja, porque no se trata solamente de los impuestos directos que gravan la producción, sino principalmente de los indirectos que impactan sobre la ganadería a través de los insumos. Como queda dicho, la carga tributaria brasileña está entre las mayores del planeta: alrededor del 40% del PBI brasileño.

La tan deseada reforma tributaria, lamentablemente no pasó de convertirse en un remiendo para facilitar la recaudación del Estado. Tampoco fue creado ningún estímulo tributario para ampliar el consumo interno, ni para expandir las exportaciones de carne.



Introducción

El conjunto de los 48 estados (más Alaska y Hawái, que conforman el país) limita al norte con Canadá, al este con el océano Atlántico, al sur con México y el golfo de México, y al oeste con el océano Pacífico. Los Grandes Lagos y el río San Lorenzo forman parte de la frontera norte; el Río Grande del Norte o Bravo, forma parte de la frontera sur. Nueva York es la ciudad más grande de Estados Unidos. La capital es la ciudad de Washington.

La superficie total es de 9.826.630 km².

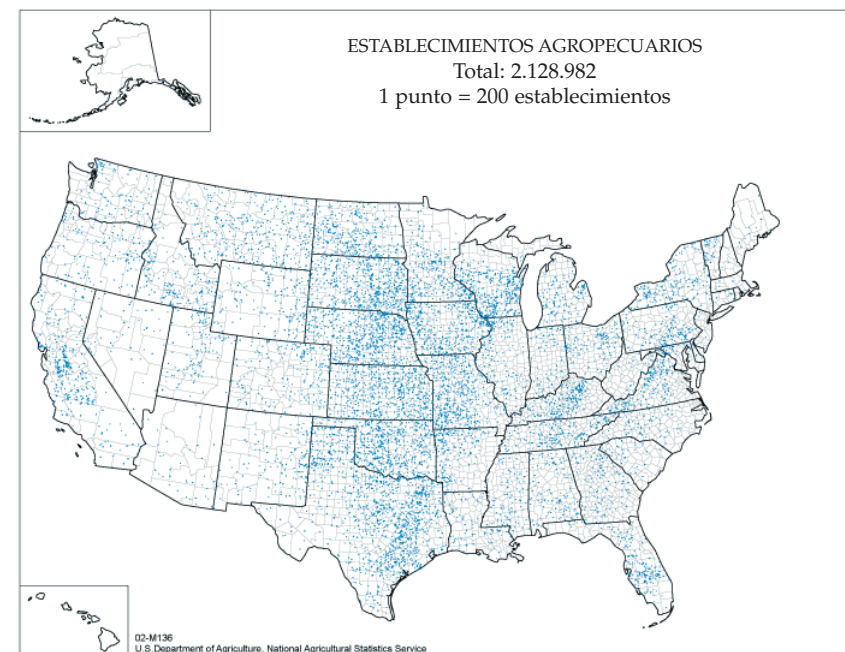
La población estimada para el año 2004 es de 293 millones de habitantes.

Moneda: Dólar Estadounidense (US\$)
 Tipo de cambio al 31/12/04
 US\$ 1 = \$ 2,97 – \$ 1 = US\$ 0,34

Ganadería

La producción ganadera estadounidense es reconocida por su producción de carne proveniente sustancialmente de reses alimentadas con grano. Hay aproximadamente 800.000 ganaderos

en los Estados Unidos distribuidos geográficamente en casi todos los condados de la nación. Se estima que el 80% de los negocios ganaderos están en manos de las mismas familias desde hace más de 25 años y un 10%, por más de 100 años.



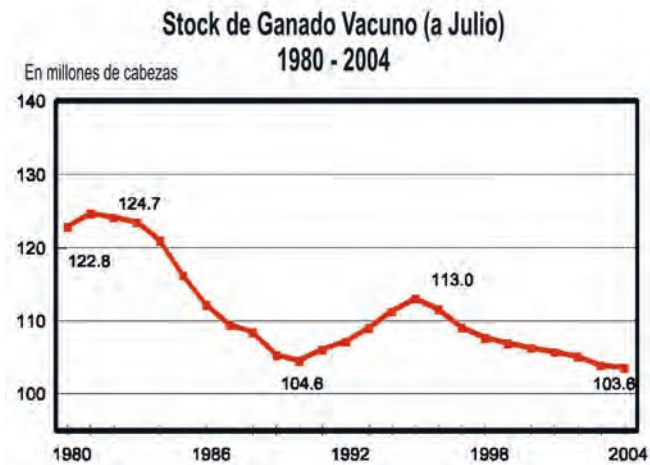
Si bien Estados Unidos cuenta con vastas extensiones de terreno para el pastoreo del ganado, los granos son el ingrediente principal en las raciones especialmente formuladas para su alimentación.

Existen en los Estados Unidos cerca de 900 plantas faenadoras que reciben inspección federal. Estas plantas procesan aproximadamente 34 millones de cabezas al año.

Al 1° de Julio del 2004 había en Estados Unidos 103.600.000 cabezas de ganado, una cantidad ligeramente menor, a la misma fecha del año 2003.

La producción cárnica disminuyó un 9% comparada con el año pasado, siendo el total para 2003 de 11.884.000 toneladas.

El promedio del peso del ganado ascendió a 560 kgs.. Asimismo el peso promedio de la carcasa alcanzó 338 kgs. de promedio.



Casi la totalidad de la carne bovina se vende en los EEUU empacada en cajas para la distribución (Boxed Beef) en cortes sub-primarios o comerciales.

El consumo total de carne de los estadounidenses, incluyendo carne vacuna, pollo, cerdo, pavo y cordero, está en los 100 kgs. por habitante y por año, correspondiéndole a la primera 30 kgs. por habitante y por año.

Seguridad de los Alimentos

En esta materia, el Congreso norteamericano recientemente aprobó una ley para la inspección de los productos cárnicos que

hace obligatorio el uso de los principios del sistema para el Análisis de Riesgo y Puntos de Control Crítico (HACCP, siglas en inglés), involucrando su ejecución y control a varias agencias del Gobierno Federal.

El Servicio de Seguridad e Inspección de los Alimentos (FSIS, en inglés) es responsable de inspeccionar a los animales en pie y a la carne resultante en la planta.

Por su parte, el Servicio de Inspección de Salubridad de la Planta y Animales regula y supervisa el control de la salud animal, en tanto que la Administración para los Medicamentos y Alimentos aprueba y regula el uso de productos de origen animal.

La industria de la carne de res en este país ha logrado establecer el "Programa para el aseguramiento de la calidad de la carne" (BQA, en inglés) que se inicia con las prácticas de producción que tienen impacto en la seguridad del producto.

Clasificación

La carne se clasifica de acuerdo al grado de rendimiento y calidad que determina un clasificador del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, en inglés).

Los grados referidos, con una calificación del 1 al 5, surgen del cálculo del porcentaje de rendimiento de los cortes comerciales deshuesados.

Por ejemplo, el grado 1 se le asigna a la res con más alto rendimiento, en tanto que el grado 5 a la de más bajo.

Por su parte, los grados de calidad se determinan conforme a la cantidad y distribución de la grasa (marmorado) presente en la parte central del costillar (entre las costillas 12 y 13).

Los grados de calidad son: Prime, Choice, Select, Standard Commercial, Utility, Cutter y Canner (conserva) resultando los tres mencionados en primer término los de mayor colocación en los mercados internacionales.

Canales para la comercialización del ganado vacuno

1. Mercados públicos a plazo (Terminal Public Markets)

La proporción de ganado vendido a través de este tipo de mercado ha disminuido en forma constante durante los últimos 30 años.



Autoridades privadas o municipales disponen de un predio para que se realicen las operaciones de compra-venta. No se cobra el alquiler del lugar pero si un arancel por cada venta lograda, que se abona al propietario del predio.

2. Remates (Auction Markets)

En un total de aproximadamente 1.600 instalaciones de remates, se llevan a cabo en toda la zona productiva de los Estados Unidos ventas en remates programados para todo destino.

Dentro de esta categoría se ubican los denominados Remates Especiales (Special Auctions), por los que se canaliza la oferta estacional de terneros para engorde.

Costos de comercialización

Vendedores – Gastos	
Comisión	3,5% en todas las ventas, con un mínimo de US\$ 7,50 por cabeza.
Alimento	US\$ 2.00 por bolsa de alimento de 45 kgs.
Pasto	\$1.00 por fardo
Veterinaria	Tacto: US\$ 4.00 por cabeza
Seguro de traslado	0,10% en todas las ventas
Compradores – Gastos	
Alimento	US\$ 2.00 por bolsa de alimento de 45 kgs.
Pasto	US\$1.00 por fardo
Flete	US\$ 2,00 por milla (1,6 kms.) en camiones de doble piso (“semi-trailer truck”) que cargan un promedio de 22.700 kgs. (50.000 libras), esto es 56 animales de 400 kgs.

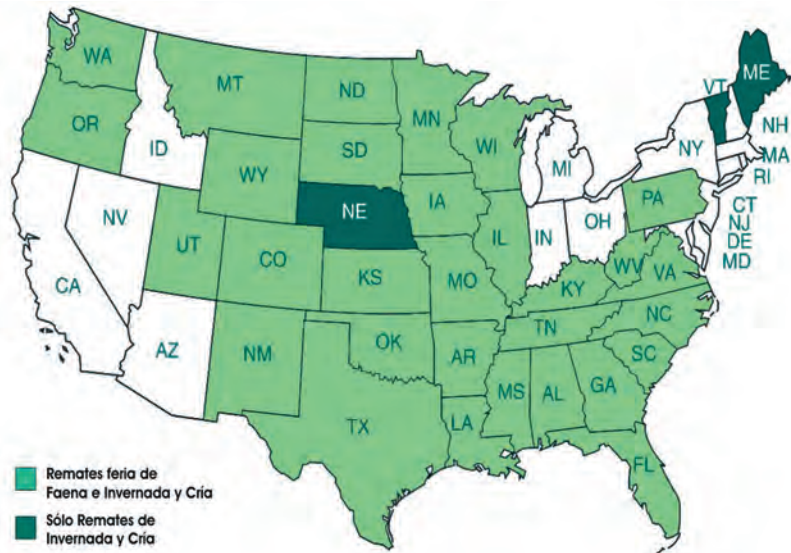
3. Comercialización electrónica (Electronic Marketing)

Esta es una variante al sistema tradicional de remates, conocida en nuestro país a través de diversas experiencias que se han venido realizando con mayor o menor éxito. Se utilizan distintas herramientas tales como video-filmaciones con el objeto de exhibir la hacienda que se comercializa, teléfonos,

teletipos, computadoras, etc., para fijar el precio y concretar las transacciones.

Costo para el vendedor

Distintas alternativas en Ventas vía In		
1	Derecho de filmación (reintegrable si se concreta la venta)	U\$S 2,00 por cabeza
	Derecho de consignación	2% de la venta bruta
2	Comisión	1,5% para invernada 2% reproductores 3% ganado lechero
3	Comisión	U\$S 11,00 por cabeza
4	Comisión	2% de la venta bruta + U\$S 8,00 por cabeza



4. Mercados Locales o Puntos de Concentración (Local Markets or Collection Points)

Son más populares en la zona del medio oeste que en la oeste de los Estados Unidos.



Un caso para destacar: el Mercado de Oklahoma (Oklahoma National Stockyard Co.)

Fue fundado en 1910 en el mismo año en que Morris & Co. (Armour Meats) instaló una gran planta de embalaje de carne, adyacente a la feria. Un año más tarde Schwartzchild & Sulzberger (Wilson Foods) abrió una planta de procesamiento similar.

En los primeros 5 años, el volumen operado creció un 130%. Cincuenta años más tarde ambas plantas de embalaje deciden cerrar sus puertas.



5. Intermediarios regionales (County Dealers)

Operadores independientes que compran y venden ganado bovino. La transacción se realiza generalmente en el campo (rancho).

6. Compradores de los frigoríficos (Packer Buyers)

Compradores empleados por los frigoríficos. Son aquellos que, en general, compran directamente a los productores en sus propios feedlots.

7. Frigorífico o Estación de compra del frigorífico (Packing Plants and Packer Buying Stations)

La operación se realiza directamente en el frigorífico o en una estación que le pertenece a éste.

8. Compra a pedido (Order Buyers)

Los compradores actúan como agentes de otros compradores de ganado.

9. Asociaciones Cooperativas de envío (Cooperative Shipping Associations)

Son propiedad de ganaderos que se unen para efectuar una asociación de envío ("pools") de ganado a los mercados a plazo y a los remates.

10. Asociaciones cooperativas de venta (Cooperative Selling Associations)

Organizadas como las de envío, estas asociaciones realizan algunas tareas adicionales ya que reciben y tramitan ofertas por la hacienda producida.

11. Empresas comisionistas de campo o Comercialización del Feedlot (Country Comisión Firms or Feedlot Marketing)

En esta caso, los productores tienen un representante de ven-

tas profesional que negocia los términos de la transacción antes de que el ganado deje el feedlot. Se denomina "country commission firm" a la persona o empresa que actúa en el carácter de "comisionista", esto es uniendo las partes compradora y vendedora, tarea por la que percibe una comisión y no factura (no realiza remates ni opera en mercados).

12. Asociaciones de negociación (Bargaining Associations)

Organizado por los productores para ejercer influencia en los términos de las transacciones. Estas organizaciones han sido las más usadas por la Organización Nacional de Productores Agropecuarios (National Farmers Organization o NFO).



Hasta 1961, las ventas de ganado se realizaban mediante la concreción de convenios entre vendedores y compradores (lo que en nuestro país se denomina venta al oído). Luego se introdujo el remate como mecanismo de comercialización.

Si bien no puede considerarse que es un mercado formador de precios en el orden nacional, resulta un parámetro válido para varios de los estados de su zona de influencia.

Los lunes se realizan las operaciones con ganado que se destina a invernada y los martes con el destinado a cría. El horario de venta está establecido entre las 8.00 y las 18.00 horas.

El costo del flete, en camiones de doble piso, es en este caso de US\$ 2,40 por milla (1,6 km). Si se remata un lunes, la hacienda llega al mercado el domingo, donde se le proporciona agua y comida con un costo de US\$ 2,00 por cabeza. El costo total para el comitente es de US\$ 11,00 por cabeza.

En este mercado todas las operaciones se realizan al contado y los consignatarios intervinientes efectúan la gestión de cobranza aunque no ejercen la función de garantía.

Hoy en día es el mercado para ganado con destino a feedlots más grande del mundo (500 mil cabezas anuales) y realizan sus operaciones un total de nueve firmas consignatarias. La más importante, la Farmers Commission Co. comercializa alrededor de 25.000 cabezas por mes.

Algunos datos generales de interés

- Al 1° de julio del 2004 el total del stock bovino en los Estados Unidos es de 103.600.000 cabezas, un 0,29% inferior a la misma fecha del año anterior.
- Total de vaquillonas de más de 227 kgs.: 15.950.000
- Vaquillonas para invernada: 4.800.000
- Vaquillonas lecheras para invernada: 3.600.000
- Restantes vaquillonas: 7.550.000
- Novillos de más de 226 kgs.: 14.200.000
- Toros de más de 226 kgs.: 2.050.000
- Terneros por debajo de 227 kgs.: 28.900.000

- Todo el ganado en engorde para faena asciende a 11.800.000 cabezas
- Se estima la parición para el año en curso en 37.700.000 de terneros. En la primer mitad del año hubo una parición de 27.500.000 terneros.

Junta de Ganaderos

Resulta interesante comentar la experiencia de la Cattlemen's Beef Promotion And Research Board (Junta de Ganaderos para la Investigación y Promoción de Carne Vacuna), usualmente conocida como Cattlemen's Beef Board (Junta de Ganaderos de Carne Vacuna), organización que se halla integrada por un total de 108 miembros.

Cada miembro de la institución es designado por la Secretaría de Agricultura de Estados Unidos (USDA), de acuerdo con las candidaturas que proponen las organizaciones que representan a los productores cárnicos y lecheros en cada estado o región.

Treinta y siete estados cuentan con miembros individuales en la Junta. El resto de los estados están divididos en tres regiones. Por su parte, las nominaciones de los importadores dependen de las asociaciones respectivas.

El número de miembros de la Junta es establecido de acuerdo con la cantidad de ganado de cada estado o región. Se necesitan 500.000 cabezas de ganado como mínimo para el primer miembro y 1.000.000 de cabezas por cada miembro adicional. (Ej.: un estado o región que cuenta con 2.500.000 de cabezas, tiene derecho a designar tres miembros). Para los importadores rige una mecánica de similares características.

Parte de la responsabilidad de la Junta es la certificación de los denominados Consejos Estatales Calificadores de Carne Vacuna (45 en el presente) y la implementación de las disposiciones federales. También elige a 10 miembros para integrar el Comité de Promoción de Carne Vacuna (que cuenta con un total de 20). Los otros 10 miembros representan a los Consejos Estatales. Dicho Comité se encarga de aprobar proyectos de ley y de financiar el cumplimiento de los distintos programas que se llevan a cabo.

La Junta de Ganaderos para la Investigación y Promoción de Carne vacuna, con sus distintos cuerpos y comités se encarga también de: implementar programas para la investigación, promoción, información a los productores, al consumidor, a la industria y al mercado externo.

Beef Checkoff Program

El Beef Checkoff Program fue establecido dentro del Farm Bill (Estatuto que regula la producción agropecuaria y sus precios) de 1985.

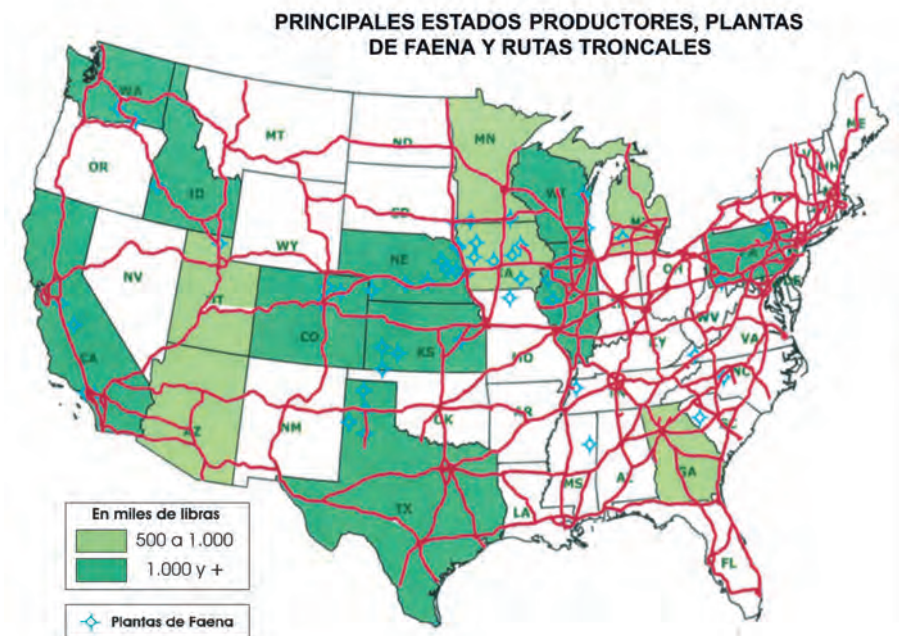
Luego de la realización de un referendun en 1988, que contó con la aprobación del 79% de los productores e importadores, el Beef Checkoff se convirtió en obligatorio.

Es una contribución consistente en la tributación de US\$ 1.- por cabeza en toda venta de ganado vivo. Una contribución comparable es recaudada sobre toda importación de ganado vacuno, carne y subproductos. El total de la recaudación anual está en el orden de los 80 millones de dólares.

Es recaudado por los Consejos Estatales, que pueden retener hasta US\$ 0,50 centavos por cada cabeza comercializada en su estado. Las sumas restantes deben derivarse a la Junta de Ga-

naderos, encargada de inspeccionar el funcionamiento de la contribución, sujeta a la revisión y control de la Secretaría de Agricultura. En cambio, tanto la recaudación proveniente de los importadores como la de los estados que no cuentan con Consejos, deben girar la totalidad de la recaudación a la mencionada Junta.

Los fondos son destinados a la investigación de mercado, análisis del comportamiento de la demanda en el orden nacional e internacional, campañas publicitarias y de promoción, investigación y desarrollo de nuevos productos cárnicos y al desarrollo de una variedad de herramientas de comercialización.





Introducción

La República Oriental del Uruguay, con Argentina y Brasil como estados fronterizos, ocupa una superficie de 176.215 km² y 142.000 km² de aguas jurisdiccionales y mar territorial, en la confluencia del río Uruguay, el Río de la Plata y el Océano Atlántico. Es el segundo país de menor superficie del continente.

Su capital, Montevideo, es la ciudad más poblada y el principal puerto y centro económico.

Cuenta con una población (según el censo de 2004) de 3.440.205 habitantes, con una densidad aproximada de 20 hab/km² que se concentra en su mayoría en la costa atlántica. Sólo un 8% de la población es rural.

Moneda: Peso Uruguayo (\$)
 Tipo de cambio (al 31/12/04)
 (Uru) \$ 1 = \$ 0,11 – \$ 1 = (Uru) \$ 8,97

Desde el punto de vista de su producción, la ganadería es la actividad dominante a nivel territorial –ocupa el 80% del espacio nacional– con un amplio predominio de la raza Hereford en vacunos de carne y Corriedale –productor de lana gruesa– en ovinos.

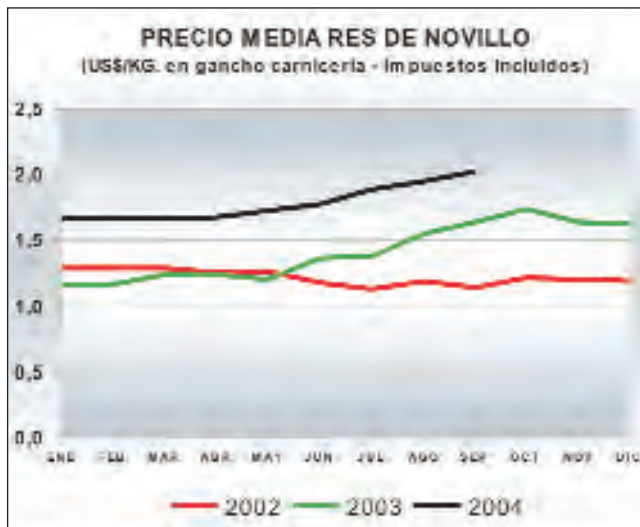
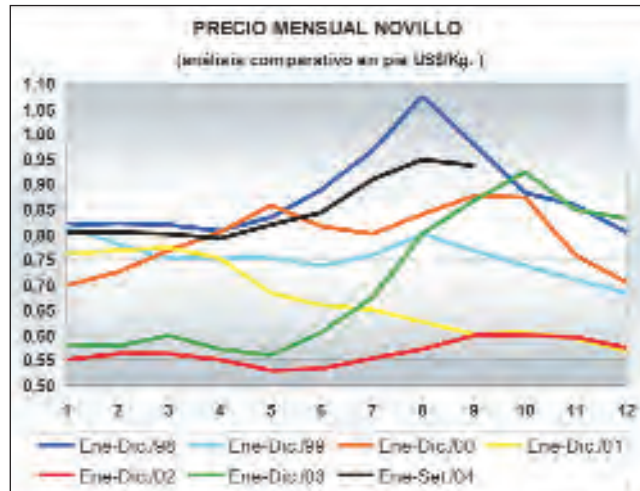
La producción ganadera bovina y su industria de carnes han sido tradicionalmente uno de los pilares fundamentales de la economía uruguaya. Las exportaciones del sector representan a–proximadamente el 18% del volumen total de las mismas.



Referencia de precio

Al no existir un mercado formador de precios, la información orientadora de mayor peso proviene de una publicación semanal que publica la Asociación de Consignatarios de Ganado del Uruguay, lograda a partir de la reunión abierta semanal que efectúan los distintos operadores. En la misma se detallan los promedios de cada una de las categorías de hacienda comercializadas en la semana y se complementa con un comentario sobre la tendencia del mercado.

Otra información útil a dichos fines es la que publica el Instituto Nacional de Carnes (INAC), sobre cuya actividad se efectúa una reseña al finalizar este capítulo, que tiene como base los datos proporcionados por las empresas frigoríficas sobre los negocios concertados.



Mercado de reposición (Invernada y Cría)

El mercado de reposición ha pasado a ser un tema trascendente en el contexto de la ganadería del Uruguay, ya que el incremento de la faena debe hallarse directamente ligado al aumento de los procreos en el rodeo nacional.

Resulta indudable que en ese escenario el ternero va a ocupar un lugar fundamental, porque sin el crecimiento de vientres entorados y principalmente sin una sensible mejora del índice de preñez (65% de promedio), es difícil concebir el mantenimiento de estos niveles.



El sistema de comercialización con este destino ha sufrido un cambio sustancial a partir del año 2001. Hasta entonces, el principal sistema de comercialización estaba basado en la actividad de los distintos mercados concentradores (ferias), los que, ubicados en distintos puntos del país, se desarrollaban bajo el régimen de remate.

La comercialización de los lotes ofertados se cotizaban por unidad (al bulto) en todas sus categorías; remates que en su mayoría contaban con la administración bancaria y plazos de entre 30 y 90 días.

Este sistema participaba con un porcentaje sobre el total del orden del 50% al 60%, resultando por ello el principal referente para la formación de los precios de invernada y cría. Los negocios particulares venían ocupando también una importante porción de éste mercado, dejando para una franja minoritaria los negocios directos o alianzas entre productores.

En el año 2001, como consecuencia de la reaparición de la fiebre aftosa se estableció la prohibición total de movimientos de hacienda, lo que propició que un grupo de empresas consignatarias se unieran para lanzar la concreción de una novedosa modalidad para el país: la venta de hacienda por televisión, obviándose de tal manera los movimientos, para entonces prohibidos.

Transcurridos tres años, apreciamos como este nuevo sistema ha concitado una gran aceptación, desplazando a los mercados concentradores de hacienda y ocupando una porción mayoritaria, en todo el país, del mercado de invernada y cría.

Cabe mencionar a modo de ejemplo que la firma uruguaya más importante en el rubro de remates por televisión lleva comercializados más de medio millón de cabezas en 25 remates realizados en menos de tres años de actuación, cifra de gran relevancia para el mercado local.

A juicio de importantes operadores del sector, la instauración de este nuevo sistema trastocó algunos esquemas tradicionales de la comercialización, ya que, por ejemplo posibilitó que se consolidara la comercialización de las categorías de invernada bajo el régimen de oferta por kilogramo en pie.

Además, con el objeto de evitar dificultades, la tarea de filmación de las tropas ofertadas es realizada por profesionales ajenos a la empresa comercializadora.

Estos remates se efectúan en un lugar estratégico en Montevideo y son retransmitidos vía satélite, con posibilidad de intervención simultánea en más de diez puntos del país.

Es de destacar que dada la participación de este nuevo canal tiene en las ventas totales uruguayas, sus transacciones pasaron a ser referentes de precios de la comercialización en general. Hay que tener en cuenta que en el país, como consecuencia de su sistema de producción principalmente extensivo, un bovino se comercializa, en promedio, tres veces en su vida.

Comercialización para faena

Esta basado en la remisión a plantas, las cuales en un 85% se encuentran ubicadas en el Sur (Montevideo y Canelones), existiendo una importante en el Noreste (Cerro Largo), una en el Norte (Tacuarembó) y una en el litoral (Colonia); el resto están todas en un radio de 80 km de Montevideo.

El número total de plantas habilitadas es de 38, de las cuales 12 realizan el 90% de la faena total.

La comercialización de hacienda sufrió en el país dos cambios trascendentales. El primero de ellos hace 30 años, se produjo como consecuencia del cierre del principal mercado de concentración de hacienda en pie (La Tablada), circunstancia que obligó a los productores a la remisión directa de las haciendas a las plantas, previo acuerdo de las condiciones del negocio.

El segundo cambio operó –promediando el año 2000–, cuando las principales plantas frigoríficas se pusieron de acuerdo para forzar la comercialización, que hasta entonces se efectuaba exclusivamente en base a cotizaciones de hacienda en pie, para que los negocios se realizaran en base a cotizaciones en kilos de

carne en segunda balanza, lo que trajo aparejado un fuerte conflicto entre los sectores productivo e industrial, que todavía hoy perdura.

El meollo de la discusión radica en que en el sistema impuesto por la industria, la mencionada segunda balanza se ubica concretamente después de realizado la operación de "dressing", no aplicándose para este fin criterios y metodologías homogéneas en todas las plantas, situación que ha traído aparejadas fuertes diferencias en los rendimientos, provocando que el sistema resulte muy resistido por los productores por la gran carga de subjetividad que dicha práctica contiene.

Es de destacar que cuando la demanda supera la oferta el porcentaje de negocios en pie aumenta sensiblemente.

Los volúmenes más importantes de comercialización son efectuados bajo la modalidad de plazos, hallándose los mismos, en la actualidad, entre treinta y cuarenta y cinco días para el pago de las haciendas.

Las operaciones al contado no superan el 30%, aunque es de destacar que la elección es efectuada por el vendedor, encontrándose las diferencias de precios entre las operaciones de contado y las de plazo, en alrededor del 3% al 4%.

Es de destacar que el 100% de la comercialización en Uruguay se realiza en dólares estadounidenses. Las instituciones bancarias actuantes en el sistema financiero ofrecen en la actualidad líneas de crédito con intereses que oscilan entre el 7% y el 9% de interés anual.

La faena

La faena en el Uruguay está ubicada en el orden de 1.700.000 cabezas anuales, con una tendencia creciente como consecuencia del "status" sanitario alcanzado que le permite capitalizar un escenario de mercados muy importantes para sus carnes.



En el cuadro podemos observar la afirmación de la tendencia señalada (en el primer semestre del 2004 se han faenado 1.100.000 cabezas, estimándose que el cierre del período la faena va a arrojar una cifra cercana a los 2.000.000 de cabezas.

Esta cifras constituyen una tasa de extracción del 17% del stock bovino.

La composición de la faena está distribuida mayoritariamente entre dos grandes categorías: 50% de novillos, 48% de vacas (2% las restantes).

Categoría / Año	2001	%	2002	%	2003	%
Toros	165	1,5	166	1,5	173	1,5
Vacas de cría	3.808	35,3	4.160	35,9	4.143	35,4
Vacas de invernada	370	4,1	458	4,0	521	4,5
Novillos de 1 a 2 años	1.021	9,5	981	8,7	1.136	9,7
Novillos de 2 a 3 años	830	7,8	858	7,8	833	7,1
Novillos + 3 años	600	5,4	604	5,8	636	5,4
Vaquillonos de 1 a 2 años	1.044	9,8	1.015	9,0	1.185	10,1
Vaquillonos + 2 años	468	4,4	427	3,8	435	3,7
Terneros/leas	2.113	19,8	2.517	22,5	2.677	22,8
Total	10.580	100,0	11.274	100,0	11.929	100,0

El aumento que viene mostrando la faena de vacas podría atribuirse a dos factores: el primero, la coyuntura climática (un otoño muy seco que se tradujo en una escasa reserva de forraje para el invierno), el segundo, el desplazamiento de la agricultura que pasó a ocupar tierras ganaderas.

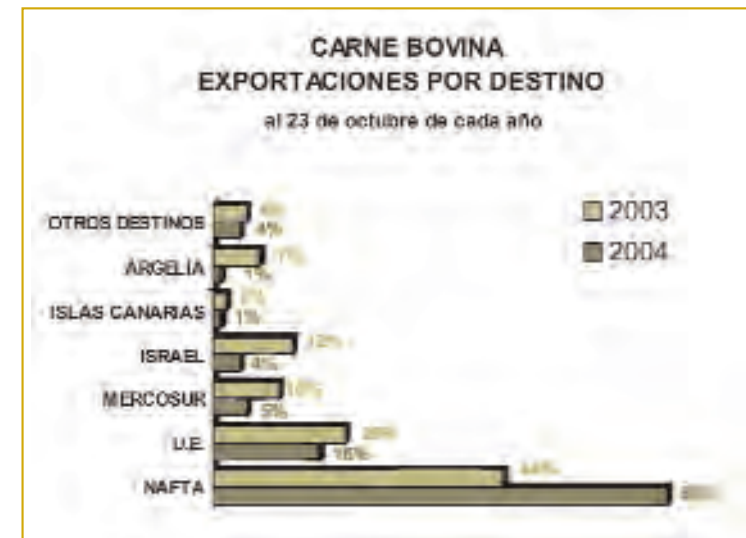
Abasto y exportación

El 70% de la producción de carne bovina del Uruguay es destinada a la exportación, ocupando el 30% restante el consumo interno.

Los principales mercados del mundo que atiende Uruguay son: EE.UU., Canadá, Unión Europea, Israel, Chile, Brasil y Argentina.

Con la recuperación del status sanitario luego de la crisis de la aftosa del año 2000, Estados Unidos se transformó en el principal mercado para las exportaciones cárnicas uruguayas (prácticamente el 50% de las mismas).

Como consecuencia de la detección en el territorio de los Estados Unidos de un caso de BSE (“vaca loca”) hacia fines del 2003, sus principales clientes (Japón, México y Corea) suspendieron las adquisiciones de carne de este origen, circunstancia que obligó a los norteamericanos a volcar esos volúmenes sobre el consumo interno, repercutiendo negativamente sobre el esquema de precios y volúmenes que venía logrando Uruguay, lo que motivó que sus autoridades volcaran su esfuerzo hacia la obtención de nuevos mercados, fundamentalmente de la región asiática, aunque también México.



Sobre el abasto interno se ha venido produciendo un cambio importante: alrededor del 60/70 % del abastecimiento ha sido captado por los supermercados, lo que implica una mayor oferta de cortes preparados y con marca en la presentación de las góndolas, restándole espacio al sistema de carnicería tradicional.

Este aspecto se ve reflejado en la faena, ahora más orientada por la presión del consumo a la producción de ciertos cortes perdiendo volumen la tradicional presentación en medias reses.



Un cuello de botella importante para la faena de 40.000 a 45.000 cabezas semanales, es uno de los cortes tradicionales: el asado. La continuidad en la producción a estos niveles no puede ser absorbida por el consumo uruguayo, de tal modo que cuando la diferencia de precios no permite el ingreso con carne a los mercados argentino y/o brasileño (principalmente Río Grande), los saldos se convierten en un problema importante para la industria. Es común que estos cortes aparezcan en oferta al público con un deterioro importante en su valor.

Una opción, pero que agrega un costo muy elevado en concepto de mano de obra es la producción de estas mantas en "trimming", que cuenta con buena colocación en mercados como Estados Unidos y Canadá.

Instituto Nacional de Carnes (INAC)

Por medio del Decreto-Ley 15.605 del 27 de Julio de 1964 se creó este organismo en el carácter de persona pública no estatal, para la proposición, asesoramiento y ejecución de la Política Nacional de Carnes, cuya determinación corresponde al Poder Ejecutivo, con la coordinación del Ministerio de Agricultura y Pesca.

El Instituto tiene por objetivos 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.

Se halla a cargo de su dirección y administración una Junta integrada por seis miembros. Presidente y Vicepresidente son designados a propuesta del Poder Ejecutivo. Los productores rurales cuentan con dos representantes, propuestos uno por la Asociación Rural del Uruguay y otro por la Federación Rural, en tanto el sector industrial cuenta también con dos representantes.

Los recursos del INAC provienen, fundamentalmente de dos contribuciones: 1°) el 0,6% del precio FOB neto de las exportaciones de carne de las especies mencionadas más arriba, sus menudencias, subproductos y productos elaborados en base a carnes y subproductos, y 2°) el 0,7% del precio de venta de carne y menudencias de las reses faenadas por las plantas de faena autorizadas, que se destinen al mercado interno. Agrega la norma de creación que los ingresos percibidos que excedan las erogaciones del ejercicio, una vez efectuadas las reservas correspondientes, serán anualmente destinadas a la promoción e investigación de la producción y a la industrialización de la carne.



Personas y empresas asociadas a la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado

A. J. MENDIZABAL Y CIA S.A.	CAMPOS Y GANADOS S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. BDO. DE IRI- GOYEN LTDA.	DELFOR A. CAPUTTO Y CÍA. S.A.
A. SPINETTA Y CÍA. S.A.	CAPDEVIELLE, KAY Y CÍA. S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. DE DUDIG- NAC LTDA.	DIEGO M. F. PEREYRA YRAOLA Y CÍA. SRL.
AGRICULTORES FEDERADOS AR- GENTINOS SOC. COOP. LTDA.	CARLOS N. PERNIGOTTI S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. DE MORTE- ROS LTDA.	DON MARCÓN S.A.
AGROGANADERA DON ENRIQUE S.A.	CAROSSIA Y GALCERÁN S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. FEDER. DE VILLA CAÑÁS LTDA.	DOTRAS-GANLY S.R.L.
AGUIRRE VAZQUEZ S.A.	CASA LAGO S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. LTDA. DE PUAN	DUHALDE Y CÍA. S.R.L.
AICEGA Y CÍA. S.R.L.	CASA MASSOLA S.A.	COOP. AGRÍC. GANAD. Y DE CON- SUMO FREYRE LTDA.	EDGAR E. PASTORE Y CÍA. S.R.L.
ALBERTO C. LARUMBE E HIJOS S.C.	CASA USANDIZAGA S.R.L.	COOP. AGRÍC. Y DE CONSUMOS LT- DA. SANTA ROSA	EDUARDO A. TRAVAGLIA Y CÍA. S.A.
ALBERTO CESAR VEGA E HIJOS S.R.L.	CECCOLI Y RICCHI S.A.	COOP. AGROPECUARIA DE DOBLAS LT. DA.	EL CIMARRON S.R.L.
ALBERTO JUAN GRANDIS	CENTRO INTEGRAL AGROPECUA- RIO S.A. (CIASA)	COOP. AGROPECUARIA MIXTA DE IRIGOYEN LTDA.	EMILIO J. R. SERVATO Y CÍA. S.R.L.
ALBÍN HNOS. Y CIA. S.R.L.	CEREALES QUEMU S.A.	COOP. DE TAMB. Y AGR. GAN. LT. "LA INDUSTRIAL ARGENTINA"	ENRIQUE ADOLFO BEARZOTTI
ALDO MONTEFINALE S.R.L.	CÉSAR ANTONIO ARIAS	COOP. GANADERA "EL PRONUN- CIAMIENTO" LTDA.	ENRIQUE E. DEL CORRAL S.R.L.
ALFREDO SEBASTIÁN MONDINO	CÉSAR ISEAS S.A.	COOP. GANADERA LTDA. MANUEL GREGORET	ENRIQUE IRIARTE VILLANUEVA S.A.
AMECAR S.A.	CLAUDIO MONTALDO Y ASOCIA- DOS S.R.L.	COOP. LA GANADERA GRAL. RAMI- REZ	ESTEBAN IGNACIO ABELENDA
ANTONIO C. GIÁCOMA Y CÍA. S.A.	COLOMBO Y COLOMBO S.A.	COOP. LTDA. AGRÍCOLA GANADE- RA DE SUNCHALES	ETCHEVEHERE RURAL S.R.L.
ARBELECHE FERIAS GANADERAS S.A.	COLOMBO Y MAGLIANO S.A.	COTAGRO COOP. AGROPECUARIA LTDA.	ETCHEVERRY Y ASOCIADOS S.R.L.
ARRIBERE, UGARTE Y CÍA. S.R.L.	COLVILL JONES Y CÍA. S.A.	CRESPO Y RODRIGUEZ S.A.	FEGANOR S.A.
BALCARCE Y CÍA. S.R.L.	COMPAÑÍA CONSIGNATARIA PAZ HNOS. S.R.L.	DANIEL BLANCO Y CIA. S.A.	FELIPE Y CARLOS GRACIANO S.A.
BATTISTONI S.A.	CONSIGNACIONES CÓRDOBA S.A.	DANIEL FRANCISCO SANCHEZ	FERIA GANADERA SAN PATRICIO S.A.
BENITO PUJOL Y CÍA. S.A.	CONSIGNATARIA DEL SUR S.R.L.	DAROCA, DUARTE Y CÍA. S.R.L.	FERIALVAREZ S.R.L.
BERNARDO Y GUILLERMO EYHERA- BIDE S.R.L.	CONSIGNATARIA EDGARDO VITTORI SA	DARWASH S.A.	FERIANGELI S.A.
BRANDEMANN Y CÍA. S.C.	CONSIGNATARIA FERRARI Y CÍA S.A.	DEL BARRIO Y CÍA. S.A.	FERIAS AGROAZUL S.A.
BRAZZOLA Y CÍA. S.R.L.	CONSIGNATARIA HASENKAMP S.R.L.		FERIAS DEL CARMEN S.R.L.
BULLRICH Y CÍA. S.R.L.	CONSIGNATARIA MELICURÁ S.A.		FERIAS DEL CENTRO S.R.L.
C. MENENDEZ Y CÍA. S.A.	CONSIGNATARIA PANTANAL S.R.L.		FERIAS GANADEROS DE SAN MA- NUEL S.C.A
CAMPO Y GANADO S.R.L.	CONSIGNATARIA SERRANO S.A.		FERIAS GARCÍA S.A.
CAMPOAMOR HNOS. S.A.	CONSIGNATARIA SPIAZZI S.R.L.		FERIAS RAUCH S.C.
			FERIAS RODEO HUINCA S.R.L.
			FERIAS RURALES DE 25 DE MAYO S.A.
			FERRERO FERIAS GANADERAS S.A.
			FIORITO Y SEBASTIANI S.A.
			FONTANA Y CÍA. S.A.
			FRACASSI Y CIA. S.R.L.

FRACCAROLLI Y RONCONI S.R.L.	JORGE Y MARTÍN DE LA SERNA S.R.L.	PEDRO JOSE RONCHI Y CÍA S.R.L.	SABINI-PELLEGRIN S.A.
GAHAN Y CÍA. S.A.	JOSÉ ANTONIO LLORENTE S.R.L.	PEDRO MANUEL AMOZ Y CIA. S.A.	SÁENZ VALIENTE, BULLRICH Y CÍA. S.A.
GAMARRA, GIUGGIA Y PRIMO S.R.L.	JUAN JOSE BATTISTESSA	PEDRO NOEL IREY S.R.L.	
GANADERA AGUAPEY S.R.L.	LA AGRÍCOLA GANADERA DE TRES ARROYOS S.A.	PEIRETTI Y KOERNER S.A.	SAN LUIS FERIA S.R.L.
GANADERA DALL'OSSO E HIJO S.R.L.	LA ALIANZA COOPERATIVA AGRÍCOLA GANADERA LTDA.	PEPA, KNUBEL Y FERRERO S.R.L.	SANTAMARINA E HIJOS S.A.
GANADERA DEL SUR S.R.L.	LA GANADERA DE JESUS MARÍA S.A.	PETERSEN HNOS. Y CÍA. S.R.L.	SCAGLIA S.A.
GANADERA GRANADA S.A.	LA UNIÓN GANADERA DE HUMBERTO 1° COOP. LTDA.	PRODUCTORES RURALES DEL SUD COOP. LTDA.	SILVIO RUBÉN FERNÁNDEZ SIVERO Y CÍA. S.A.
GANADERA SALLIQUELÓ S.A.	LALOR S.A.	PUCARÁ S.A.	SUC. DE SANTOS NICOLÁS BURATTINI SUCESORES DE BRIVIO Y CÍA. S.R.L.
GANADEROS DE CERES COOPERATIVA LTDA.	LANUSSE-SANTILLÁN Y CÍA. S.A.	R. ARCE E HIJOS S.R.L.	TESTA, LELLI, LIAUDAT Y CIA. S.R.L.
GANADEROS DE GENERAL ACHA S.A.	LEDESMA Y ARANA S.R.L.	RACOL SRL	URIOSTE, MENDEZ CASARIEGO Y CANESSA S.A.
GANADEROS DE MACKENNA S.R.L.	LLORENTE-DURAÑONA SA	RAMIRO GUTIERREZ E HIJOS S.A.	URTURI HNOS. S.R.L.
GANADEROS DEL SALADO S.R.L.	LUIS ENRIQUE SOFÍA	RAÚL J. ROMANUTTI S.A.	VALENTINO HNOS. Y BERTELLA S.A.
GANADOS REMATES S.A.	LUIS FEDERICO BULLRICH Y HNOS. S.A.	RAÚL MENDIZÁBAL Y CÍA. S.A.C.	VAN HAEZEVELDE Y CROSA S.R.L.
GANADOS S.R.L.	M. ALFREDO AZARO Y CÍA. S.R.L.	REGGI Y CÍA. S.R.L.	VICAR GANADERA S.A.
GOICOECHEA HNOS. S.R.L.	M. TANGORRA Y CÍA. S.A.	RICARDO ALFREDO KELLY	VICENTE HNOS. S.R.L.
GONZALO CARDONER S.R.L.	MAGNANO S.A.	RICARDO MENDIZÁBAL CONSIGNACIONES S.R.L.	YRAOLA, SOLDAVINI Y CÍA. S.A.
HACENDADOS DE CHIVILCOY S.A.	MALABE Y CÍA. S.A.	ROBERTO OMAR ROSCIANO	
HACENDADOS DEL ESTE S.A.	MARCIANESI Y CÍA. S.R.L.	S.A. DE HACENDADOS DE RAFAELA	
HACENDADOS DON ROBERTO S.R.L.	MARIANO MIGUENS S.R.L.	S.A. IGNACIO GOÑI Y HNOS. LTDA.	
HACIENDA SUR S.R.L.	MARINO Y SPURIO S.R.L.	S.A. UNIÓN GANADEROS DE CANALS	DAVID AMADO SÁNCHEZ – Socio Honorario
HACIENDAS VILLAGUAY S.R.L.	MARTÍN G. LALOR S.A.		
HACIENDAS CORRENTINAS S.R.L.	MARTÍN Y ALONSO S.R.L.		
HEGUY HNOS. Y CIA. S.A.	MAURINO Y CÍA. S.R.L.		
HIGINIO PRIMO SCHIFFO S.A.	MIGUEL ÁNGEL FIORNOVELLI		
HIJOS DE VICENTE CUDÓS S.R.L.	MONASTERIO - TATTERSALL S.A.		
HOURLCADE, ALBELO Y CÍA. S.C.C.	NÉSTOR A. ARZUAGA Y CÍA. S.C.A		
HUGO R. ARÍSTEGUI Y CÍA. S.R.L.	NÉSTOR A. GALARRAGA S.R.L.		
ILDARRAZ HNOS. S.A.	NÉSTOR HUGO FUENTES		
IVÁN L. O'FARRELL S.R.L.	NÉSTOR I. GOENAGA Y CÍA. S.A.		
J. L. CONCARO S.R.L.	NÉSTOR P. SÁLICE Y CÍA. S.A.		
JAUREGUI LORDA S.R.L.	NOR-ESTE GANADERA S.R.L.		
JAVIER HORACIO GARBARINO	OSCAR LUIS MÚLGURA Y CÍA. S.A.		
JAVIER U. AVALOS	PEDRO GENTA Y CÍA. S.A.		
JORGE LUIS DOARTERO			