

La certificación de Carnes como Herramienta para Promover Prácticas de Manejo que Preserven los Pastizales Naturales y su Biodiversidad

Informe de la Fase 2



Foto Aníbal Parera

Ing. Agr. Carolina Jiménez de Aréchaga
15 de Marzo, 2007

Consultoría contratada por Wetlands International y
Aves Uruguay.



INDICE

I.	INTRODUCCIÓN	1
II.	CONTEXTO	2-4
	II. i. Antecedentes y situación actual de la cadena cárnica	2-3
	II. ii. Conocimiento de los sistemas de producción ganadera	3-4
III.	INTERESES DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS EN UN ESQUEMA DE CERTIFICACION DE CARNES	5-24
	III. i. Instituto Nacional de Carnes (INAC), Programa Carne Natural Certificada	5-6
	III. ii. Mercado	6-11
	III. iii. Productores	11-21
	III. iv. Gobierno	21-23
	III. v. Institutos de Investigación	24
IV.	PROPUESTAS DE ESQUEMAS DE CERTIFICACIÓN	25-29
	IV. i. Propuestas sugeridas	25
	IV. ii. Características de las propuestas	25-27
	IV. iii. Requisitos para su implementación exitosa y plan de acción	27-29
V.	CONSIDERACIONES SOBRE VIABILIDAD EN EL MEDIANO/LARGO PLAZO	30-31
VI.	FORTALEZAS Y DEBILIDADES PARA LA IMPLEMENTACION DEL ESQUEMA SUGERIDO	32-34
VII.	ESTIMACION DE COSTOS PARA LA IMPLEMENTACION DEL ESQUEMA DE CERTIFICACION	35
VIII.	SIGLAS	36
IX.	BIBLIOGRAFÍA	37-38
X.	ANEXOS	39-45

I. INTRODUCCIÓN

El siguiente informe comprende la segunda fase de una consultoría la cual pretende realizar un análisis de viabilidad de un esquema de certificación de carnes y otras oportunidades de mercado para promover la adopción de mejores prácticas de manejo entre los productores de los alrededores de las lagunas de Rocha y Castillos, en Uruguay, que contemple la conservación de la biodiversidad y de los pastizales nativos.

Para cumplir con el objetivo planteado se realiza un estudio, análisis e informe, como segunda etapa de la consultoría, donde se aborda en diferentes capítulos los siguientes temas:

En el capítulo dos se presentan los antecedentes y la situación actual de la cadena cárnica así como una breve descripción de los sistemas de producción ganaderos, de forma de contextualizar el análisis de viabilidad del esquema de certificación sugerido.

En el capítulo tres se presentan opiniones y citas de los diferentes actores de la cadena cárnica, sobre la propuesta de certificación de carnes. Se presentan entrevistas y comentarios de productores, gobierno, personas vinculadas al mercado cárnico, Instituto Nacional de Carne e Institutos de Investigación.

En el capítulo cuatro se presentan las propuestas sugeridas por el consultor, con sus características y requisitos para su implementación. En el capítulo siguiente se analizan cuales serían las consideraciones para que estas propuestas sean viables y cuales serían sus fortalezas y debilidades.

Por último se realiza un resumen de los aspectos a considerar en una estructura de costos de las propuestas sugeridas.

II. CONTEXTO

Para abordar una propuesta de cualquier índole es de gran importancia conocer las características y particularidades del sector con el cual se pretende trabajar. Es por eso que a continuación se situara la importancia de la cadena cárnica para el país en el pasado y en la actualidad y se hará una descripción de la producción ganadera.

II. i. Antecedentes y situación actual del cadena cárnica

La industria cárnica del Uruguay es un componente importante de la economía del país. Las exportaciones del sector representan aproximadamente el 24 % del volumen total de las mismas (INAC). La producción ganadera ha sido tradicionalmente uno de los sectores principales de la agricultura uruguaya. Uruguay, como país exportador de carnes rojas, tiene un perfil amplio en los mercados internacionales y actualmente exporta anualmente alrededor de 400.000 toneladas (peso carcasa) de carne vacuna, y 13.000 toneladas (peso carcasa) de carne ovina. Considerando todos los productos cárnicos, está presente en más de 70 países del mundo.

La cadena cárnica uruguaya ha demostrado ser muy dúctil y tener una rápida capacidad de respuesta a las exigencias, cada vez mayores, que imponen los mercados internacionales. Uruguay ha sabido capitalizar las oportunidades que se le han presentado, ya sea por iniciativa propia (ejemplo: acceso a carnes refrigeradas a USA, desarrollo de programas especiales con protocolos, la homologación de protocolos con USDA, los avances con EUREPGAP, etc) o ganando espacios que han quedado libres por dificultades de la competencia (ejemplo: aumento de las exportaciones hacia la Federación Rusa y Chile). (Silvana Bonsignore, 2006).

Uruguay representa desde principios de siglo una fuente confiable y consistente de aprovisionamiento de carnes rojas de alta calidad.

En el período 2002-2006, el volumen de exportaciones de carne bovina uruguaya se duplicó. Considerando el pequeño tamaño del país y sus limitaciones de acceso, Uruguay ha superado la peor crisis ocurrida en los años 2001 y 2002, alcanzando en los cuatro años siguientes, en forma consecutiva (2003 a 2006) records históricos de exportaciones. (Silvana Bonsignore, 2006).

Las exportaciones de todo tipo de carnes y faena bovina durante el 2006, registraron cifras récord (INAC). Las ventas al exterior sumaron US\$ 1.109 millones, un 24% más que en 2005, representando la carne bovina un 86% con US\$ 952 millones. La carne bovina exportada sumó 512.620 toneladas peso carcasa y alcanzó un valor promedio de US\$ 1.857, contra US\$ 1.599 del año anterior, en cuyo período se habían exportado 478.699 toneladas peso carcasa.

Dentro de los mercados de destino siguió gravitando el mercado del NAFTA, con Estados Unido como principal comprador. Las importaciones del bloque

mencionado sumaron US\$ 316.888.000 y representaron un 33,28% del total de divisas ingresadas a Uruguay por ese concepto, frente a un 70,56% del año anterior. En el volumen físico exportado el NAFTA importó 200.191 toneladas peso carcasa, lo que significó un 39,05% del total de toneladas vendidas por Uruguay, frente a un 77% adquirido en el 2005. Rusia ocupó un relevante segundo lugar con un 19,28% en divisas y un 21,84% en el volumen peso carcasa. En tercer lugar se ubicó la Unión Europea (UE) que importó por un 18,05% del total de divisas ingresadas al país, aunque en volumen físico representó el cuarto lugar con 10,44%, lo que marca el mayor valor de las ventas a ese mercado. Las ventas a los países del MERCOSUR sumaron 57.727 toneladas peso carcasa (11,26% del total), ocupando el tercer lugar en el ranking, pero se ubicó en el cuarto lugar en el ingreso de divisas (12,79%) con US\$ 121.788.000 (www.campolider.com).

II. ii. Conocimiento de los sistemas de producción ganadera

Históricamente la ganadería se ha basado en la explotación del campo natural, sin embargo la misma ha sufrido un proceso de intensificación productiva particularmente en esta última década, basado en la implantación de praderas artificiales, cultivos forrajeros, etc.

A tales efectos, la ganadería representa el rubro mas importante en función del área ocupada (86%) y del número de explotaciones, siendo un aspecto muy característico de la ganadería uruguaya la explotación mixta de lanares y vacunos. En términos económicos, se trata de una de las actividades más extensivas; cuyas empresas se hallan sobre suelos de menor productividad relativa obteniendo en consecuencia menos ingresos brutos por hectáreas.

La organización de los predios resulta bastante similar, repitiendo un modelo básico de dotación de recursos naturales, capital y tecnología que emplea el campo natural como base forrajera de la alimentación animal y realizan el pastoreo continuo con vacunos y lanares simultáneamente.

Otro aspecto a destacar es que en virtud de la utilización de tecnologías primitivas de producción, es posible que el daño ambiental producido por esta actividad resulte menor que el resto del sector agropecuario. Sin embargo, el sobre pastoreo selectivo a provocado la degradación de pasturas constituyéndose en el mayor problema ambiental de la explotación ganadera.

Las pasturas naturales se componen de una importante diversidad de especies adaptadas a diversos tipos de suelos y tenores de humedad. El tapiz vegetal esta principalmente integrado por gramíneas anuales y perennes de ciclo estival e invernal. Las variaciones climáticas generan a su vez, variaciones de distinta intensidad en cantidad y calidad del forraje, llegando a provocar crisis forrajeras significativas. La crisis invernal es inducida por las bajas temperaturas mientras que la estival se relaciona con déficit hídrico en el suelo originado por una elevada evapotranspiración, induciendo al sobre pastoreo.

Los sistemas de producción predominante en las áreas de ganadería extensiva son los llamados: de cría y ciclo completo.

El rodeo de cría es el conjunto de animales que tiene por finalidad producir terneros cada año. Esta formado por las hembras adultas de stock (animales de mas de 2 años de edad), que recibe el nombre genérico de vacas. El rodeo de cría es una verdadera “maquina de producir terneros” y es a través de él que se asegura la reposición de animales en el campo, la venta de producción o el eventual crecimiento del stock. Los establecimientos criadores normalmente venden los terneros que nacen en el campo cuando han cumplido mas de 6 meses de edad (Gómez Miller, 2006).

En los establecimientos de ciclo completo, los terneros producidos se retienen en el campo y se los deja hasta que llegan al peso de faena. Esto sucede habitualmente a los 3 años de edad, con un peso superior a los 430 kilos. Una vez que los terneros machos superan el año de edad se los llama novillos. De esta forma en los establecimientos que hacen ciclo completo, existen varias categorías de ganado: toros, vacas, terneros, novillos de diversas edades y vaquillonas (hembras de entre 1 y 3 años) (Gómez Miller, 2006).

El manejo del ganado para obtener un alto porcentaje de parición, criar buenos terneros y hacer un engorde eficiente, comprende varias decisiones: desde definir en que potrero del campo ubicar los distintos lotes de ganado procurando que tenga una alimentación adecuada en base a sus necesidades, hasta la determinación de tratamientos sanitarios (Gómez Miller, 2006).

III. INTERESES DE LOS ACTORES INVOLUCRADOS EN UN ESQUEMA DE CERTIFICACION DE CARNES

En este capítulo se resumen los intereses y opiniones de diferentes actores de la cadena cárnica, sobre aspectos de la certificación de carne contemplando aspectos de conservación del hábitat y de la biodiversidad. En algunos casos se presentan entrevistas realizadas directamente a los actores involucrados y en otros casos, se presentan opiniones interesantes extraídas de múltiples fuentes a diferentes actores de la cadena, sobre los temas de interés.

III. i. Instituto Nacional de Carnes (INAC), Programa Carne Natural Certificada

Entrevista al Ing. Agr. Felipe D'Albora, Coordinador del Programa de Carne Natural Certificada (INAC).

¿Que posibilidades hay de incluir en el Programa de Carne Natural Certificada requisitos de producción que conserven el hábitat de las especies? ¿O que conserven un porcentaje del campo natural para conservar el ecosistema?

No hay ningún problema en incluir un requisito adicional, ya que el Protocolo del PCNCU es facultativo. En sus orígenes (año 2001) se priorizaron aquellos atributos de valor desde el punto de vista de las Buenas Prácticas Agrícolas que básicamente referían a la seguridad alimentaria, contemplándose el cuidado del medio ambiente pero sin especificar requisitos concretos, salvo el referido a la biodiversidad tal cual se expresa en el punto 4.2 del Protocolo del PCNCU. Este tenía un efecto inmediato desde el punto de vista comercial (no olvidar la coyuntura de ese año) como elemento diferenciador en relación a los sistemas de producción de otros países (Europa, Oceanía). En dicho ítem se exige que "los animales accedan a una amplia gama de especies de pasturas que aseguren una alimentación adecuada y natural".

Actualmente el tema concreto del cuidado del medio ambiente va a estar estrictamente referenciado en el alcance EurepGAP del PCNCU, ya que se está en la última etapa del proceso de homologación del PCNCU con el Programa EurepGAP en Bovinos y Ovinos. (Benchmarking Process)

¿Que posibilidad habría de que este requisito se agregue como un anexo y que los productores que lo cumplan, tengan un sello además certificando esto?

Como decía, es un tema de implementación y de evaluar si se hace a nivel del PCNCU o ya del alcance EurepGAP del mismo.

¿Cuándo se discutió sobre el Programa y el Protocolo en algún momento se planteó el tema de conservar el campo natural, como una ventaja?

Siempre se tuvo presente que una de las fortalezas de nuestro país es que el principal (más abundante) recurso que disponen los animales en la crianza pastoril es justamente el campo natural. Esto se canalizó a través de los atributos (macro atributos): crianza a cielo abierto todo el año, TERMINADOS A PASTO.

¿Esta disponible la información de que % de productores adheridos al programa, realizan la invernada sobre campo natural?

Tener presente que si bien se permite una suplementación que no supere el 40 % de la materia seca consumida, está prohibido el sistema de producción bajo estabulación (feedlots). Por lo tanto el % de productores que citamos, independientemente de la eventualidad de la suplementación ya citada, terminan sus animales a pasto (que incluye praderas artificiales, siembra en cobertura, siembra a zapata, campo natural fertilizado, etc), no disponiéndose de cifras que permitan identificar exclusivamente aquellos invernadores que únicamente terminan a campo natural sus ganados.

Relevada la muestra disponible en función de la disponibilidad de información según tipo de explotación, el porcentaje de productores invernadores asciende a algo más del 50% de aquella.

Resumiendo

En síntesis, la idea que estuvo y está atrás del PCNCU, es justamente realzar nuestras ventajas comparativas (entre ellas el medio ambiente) para transformarlas en competitivas. El Protocolo es una herramienta en sí misma dinámica, que permite la posibilidad de adecuarse a las señales enviadas por los consumidores finales de nuestro principal producto de exportación. Desde este punto de vista, el proceso de análisis de dichas señales es estratégica para el logro del objetivo de diferenciar nuestras carnes y así maximizar el valor esperado de las mismas. Los cursos de acción emprendidos en la materia por INAC: USDA Process Verified y EurepGAP apuntan a ello.

III. ii. Mercado

Respecto al mercado se realiza una caracterización de los potenciales consumidores en cuestión y sobre opiniones de actores de la cadena cárnica vinculados al mercado de la carne sobre el posicionamiento de Uruguay.

Sobre los consumidores:

Ricardo Vernazza, Federación de Exportadores de Carne de los Estados Unidos. Extraído del 1er Congreso Nacional de Invernada: El Negocio ganadero depende de todos, 2005

Los mercados globales de carne están viviendo momentos de rápidos cambios. Los productores y consumidores globales están uniendo eslabones de la

cadena de la carne en todo el mundo a un paso y de un modo nunca antes visto. Se estima que la población mundial en el año 2050 alcanzará a más de 9 mil millones. Otro punto que potencia el comercio global de carne es que también se espera que el ingreso per capita aumente. La investigación muestra que el consumo per cápita de carne aumenta a medida que aumenta el ingreso per capita. Se espera que la combinación de población en aumento y creciente prosperidad incremente el consumo total de carne un 29% para 2015 y en un 67% para el 2030 (FAO 2005).

José Luis, Inciarte. Extraído de un artículo: Programas de calidad asegurada. Desafíos y oportunidades para la carne uruguaya. Revista “El País Agropecuario” Febrero, 2006

El consumidor del siglo XXI demanda productos alimenticios de alta calidad, consistencia y de seguridad comprobada. En los países desarrollados, los altos ingresos de los consumidores conducen a una demanda de alimentos con determinadas características como la seguridad alimentaria, el cuidado ambiental, el bienestar animal, el contenido nutricional y varios aspectos vinculados a la calidad de los alimentos y su relación con la salud del consumidor.

Los consumidores que compran carne lo hacen para consumir una serie de características o atributos deseados. A grandes rasgos, estos atributos pueden dividirse en atributos del producto y atributos del proceso. (Fuente: Northen, 1999).

Atributos de procesos: bienestar animal, producción orgánica, trazabilidad, promotores de crecimiento, alimentación, cuidado ambiental, certificado de origen.

Atributos de producto:

- Seguridad: patógenos, residuos, aditivos, toxinas, contaminantes
- Nutrición: contenido graso, calorías, fibra, vitaminas, minerales
- Sensoriales: sabor, textura, ternura, jugosidad
- Funcionales: conveniencia, almacenamiento, facilidad de preparar, vida útil

Los atributos de proceso y algunos atributos de producto, como los relacionados a la seguridad alimentaria, no son detectables por el consumidor, ni siquiera después de conseguir el producto. Es por esto que se requiere de algún mecanismo de comunicación que le asegure al consumidor que el producto que está comprando posee los atributos que el desea, pero que no puede detectar a simple vista ni tampoco consumiendo el producto.

Podemos decir que los programas de calidad asegurada son la forma de guiar al consumidor hacia los atributos deseados y no detectables.

Estos programas surgieron como respuesta a una serie de acontecimientos en la industria alimenticia:

- Crisis de la Encefalopatía Espongiforme Bovina: llevó a una caída en el consumo de carne vacuna
- Contaminación de alimentos: durante la década de los 90 se registraron varias epidemias: Salmonella, Listeria, Dioxinas, etc
- Medio ambiente y bienestar animal: conciencia por parte de los consumidores de los efectos de los sistemas de producción en el

bienestar de los animales y en el ambiente, lo que ha llevado a que los supermercados empiecen a fijarse en estos aspectos.

La seguridad alimentaria ha dejado de ser un elemento por el que se paguen precios diferenciales. Es más bien un atributo de accesos a mercados. Ya no suele pagarse más por un producto del cual se tiene la certeza de que no está contaminado. Quien no tiene esa certeza no lo compra.

El tema es si accede o no al mercado. Es por esto que para diferenciarse, los programas van incluyendo otros atributos, como son el bienestar de los animales y el cuidado ambiental, el carácter natural u orgánico, la certificación del tipo de alimento (pasto o grano) o los atributos intrínsecos del producto (terneza, marbling, etc.).

Especialistas en el tema (Fearne, 2004) aseguran que los programas de calidad llegaron para quedarse y que en el futuro sus requerimientos se incrementarían, de la mano de la exigencia de los consumidores y de la competencia y necesidad de diferenciarse en el mercado internacional. El desarrollo de programas de calidad asegurada será un factor cada vez más importante en la competitividad de la industria alimenticia.

Extraído de “El asesor” publicación de INAC, Setiembre 2006 ¿Qué imagen vendemos en el mundo sobre nuestras carnes?

Entre los atributos más demandados por los países desarrollados, la seguridad alimentaria, el cuidado del medio ambiente y el bienestar animal, son los aspectos en que tenemos las mayores fortalezas y donde Uruguay puede competir mejor.

Wolfgang Branscheid, Institute for Meat Production and Market Research, BAFF, Alemania. Extraído del 2do Congreso de Producción y Comercialización de Carne, 2002.

La sensibilidad del consumidor Europeo ha acarreado una discusión de la calidad de los productos convencionales y una tendencia hacia productos especiales como por ejemplo los orgánicos. El crecimiento de este segmento es espectacular a pesar del hecho que los porcentajes en el mercado siguen siendo bajos. Especialmente para la carne es común que se sobre estimen las condiciones reales. Solo la carne vacuna va a tener la capacidad de llegar a proporciones considerables en el futuro. Eso depende del hecho que los grandes países de la UE no tienen la capacidad de producir carnes orgánicas con la competitividad suficiente para cubrir la demanda teóricamente accesible. Al mismo tiempo, la existencia de los programas orgánicos y otros tipos de certificación de marcas demuestra muy claro que el mercado europeo tiene una demanda bastante fuerte a la diferenciación de productos. También eso debería ser una oportunidad que los exportadores pudieran entender como oportunidad de entrar al mercado Europeo con marcas definidas y consistentemente presentadas.

Extraído de la revista “El País Agropecuario”, Agosto, 2006

La demanda de alimentos orgánicos en Estados Unidos crece y supera la oferta, aunque estos productos todavía representan apenas 2,5% del mercado total de alimentos de ese país, informó el portal AgroPanorama.com. Según se estima, existen aproximadamente 10.000 productores orgánicos en EEUU,

variable que también está en proceso de crecimiento pero no a una escala suficiente para cubrir las necesidades.

Guillermo Pigurina, INAC. Comentarios realizados cuando se lanzó el Programa de Carne Natural de INAC. Extraído de la revista “El País Agropecuario”, Marzo, 2003.

Hay que trabajar para identificar a los eventuales compradores de este producto. Aquí la apuesta fue crear un producto, desarrollarlo, para luego salir al mercado. Hay quien podría pensar que actuamos invirtiendo el orden ¿cómo vamos a hacer un producto sin saber si se vende? Y nosotros decimos ¿cómo se va a vender algo si no existe? Esto es una herramienta para crear valor y buscar otros mercados.

Sobre la posición de Uruguay:

Silvana Bonsignore. Directora de Mercados Externos, INAC. Extraído del 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne, 2006.

Uruguay nunca podrá competir en volumen ni en precios. Por lo tanto, si queremos mejorar y crecer, la única forma posible es a través del agregado de valor y la diferenciación de producto.

Uruguay ha basado su estrategia en vender “carne” como sinónimo de “confianza”. Podemos afirmar que esta es la base central de la comunicación.

Por restricciones en los recursos económicos destinados a promoción y por la alta variación de los destinos de venta de nuestra carne bovina para maximizar los retornos, la comunicación se ha enfocado básicamente a nivel de mayoristas. Pero si bien la comunicación está dirigida a nivel de mayoristas, tienen una diferencia importante a destacar, en relación a la competencia que aplica idéntica estrategia. En Uruguay, hemos incorporado elementos emocionales, basados en estudios de mercado orientados al consumidor final. Un ejemplo de ello, es “Connected to what matters”. El mensaje dice: conéctate a la naturaleza, conéctate a una vida sana, conéctate con el mejor sabor para compartir y la carne uruguaya es el vínculo. Este material fue puesto como ejemplo de marketing en la Universidad de Michigan de los Estados Unidos.

Los estudios de mercado son la base de la promoción. En cada caso, se analiza el público objetivo, el tipo de mensaje que conviene resaltar, los canales de comunicación a usar y la definición de la estética más apropiada. Según el país, cambia el diseño y la forma comunicar el mensaje, aunque la esencia siempre sea la misma.

Para dar respuesta a la necesidad de reafirmar la imagen-país, INAC trabaja junto a otros sectores en el marco del proyecto “Uruguay Natural. Un Paseo por los Sentidos”. Sabemos que un país que genera una imagen positiva y potente, tiene ventajas competitivas. Conseguir reconocimiento y respeto como país, es un activo estratégico que genera valor. Hoy para el mundo Uruguay es un “libro en blanco”. Eso puede verse como desventaja, pero también puede llegar a ser una ventaja si pensamos que podemos empezar a escribir una historia. Por eso, el Ministerio de Turismo y Deporte, INAC e INAVI intentan empezar a escribir por qué Uruguay ofrece un “Paseo por los Sentidos” (en marketing la propuesta se llama “vivir la experiencia”) y que por supuesto necesitara la colaboración de todos.

Marcelo Secco, Frigorífico Tacuarembó. Extraído del 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne, 2006.

Uruguay se encuentra ubicado en una zona productiva de carne y “alimentos cárnicos” de valor, para el mundo de alto poder adquisitivo. Presenta una demanda creciente, por lo tanto la opción es producir mas y mejor. Los mercados demandantes de alto valor son el Nafta, Japón y Corea y Europa.

Luis Bameule, Frigorífico Colonia, QuickFood SA. Extraído del 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne, 2006.

La diferenciación es el camino para Uruguay y se puede plantear en tres niveles: diferenciación a nivel País, a nivel Procesos y va nivel Productos. Dentro de la diferenciación de los procesos se plantean los sistemas de producción específicos: natural, orgánico, razas, feedlot.

Rafael Tellería, Frigorífico Tacuarembó. Extraído del “Boletín Amigo Productor”, Diciembre 2005/Enero 2006.

Uruguay es un país pequeño. El volumen de carne que puede producir en relación con el resto del mundo es mínimo y tenemos poco peso en el mercado como productores de commodities. Es por eso que la obtención de diferenciales, encontrar nichos y trabajar en darle valor a nuestras carnes es clave para consolidar negocios y encontrar ventajas competitivas.

Gracias a las condiciones naturales de nuestro país, podemos criar nuestro ganado a cielo abierto y con pasturas naturales. Muchos de nuestros mercados destino no cuentan con esas facilidades y es por eso que valoran tanto la calidad de nuestros productos y pagan mayores precios por ellos. También se valora cada día más los alimentos sanos, y la carne alimentada a pasto tiene muchas ventajas ya que tiene niveles más bajos de colesterol y un nivel más alto de omega 3.

Silvana Bonsignore. Directora de Mercados Externos, INAC. Extraído del la revista “El País Agropecuario”, 27 de Octubre, 2004.

Hoy la casi totalidad de las carnes de Uruguay se venden como commodities. En una estrategia de largo plazo, buscamos su valorización, llegar a venderlos como productos diferenciados.

Cuando los recursos son escasos tenemos que saber muy bien donde y porque invertimos. Nos planteamos cuatro preguntas: ¿Los atributos que tienen, son valorados por el consumidor? ¿Sus precios, son competitivos? ¿se puede producir con rentabilidad positiva? ¿estos atributos son fáciles o difíciles de copiar por la competencia?.

Uruguay tiene una oportunidad enorme: hay un montón de nichos de mercado en el mundo, donde los consumidores están pidiendo justo lo que ofrecemos. Y una ventaja adicional, que hasta este momento era una desventaja, es el tamaño de nuestro país. Por los temas de trazabilidad, de control sanitario, de credibilidad, son fundamentales cuando vendemos alimentos. En este marco es que Uruguay consiguió el reconocimiento del USDA para su Carne Natural Certificada.

Extraído de la revista “El País Agropecuario”, 31 de Marzo, 2004

La carne es “producto” pero también, y cada vez mas, es “servicio”, ha explicado un broker de nuestra plaza, aludiendo a todo lo que involucra la atención del cliente, el cumplimiento estricto y a tiempo de los contratos, la correcta presentación de la mercadería, la uniformidad, y en general, todos los aspectos referidos al marketing.

Carlos Más, Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria. Extraído de la revista “El País Agropecuario”. 27 de Marzo, 2002

La carne debe ser un producto “descomoditizado”, diferenciado y certificado. La “OMC” señala que todos los productos exportables deberían pasar por procesos de certificación. La diferenciación y la certificación de nuestros productos exportables deberían ser consideradas una urgencia, antes de que se convirtieran en una emergencia.

Roberto Vázquez Platero, Ex Presidente del Instituto Nacional de Carnes (INAC) extraído del diario “El Observador”.

Uruguay tiene que apostar a producir carnes de calidad diferenciada y aprovechar dos segmentos de mercado que son fundamentales en países como Estados Unidos: la alta calidad y el interés creciente por consumir las denominadas carnes producidas en forma natural. Pero todo esto no solo hay que decirlo, “sino que tenemos que darles garantías al consumidor y por lo tanto tenemos que certificarlo”.

Marcelo Secco, Frigorífico Tacuarembó. Extraído de Radio “El Espectador, 810 AM”

Necesariamente es un deber intrínseco del sector industrial, que es el que está estrechamente ligado al mercado, conquistar oportunidades de valor, transferirlas, generar procesos de inversión que mejoren su eficiencia, que mejoren la estructura de valor de sus productos y que eso sea lo que en términos económicos motive el crecimiento de la producción ganadera. Básicamente descomoditizarnos. La industria tiene que identificar muy bien cuál es el mercado en el que estamos, en el que queremos estar, en el que podemos estar y transferir genuinamente esa información, porque muchas veces se ve a la industria como un nicho cerrado de información que sabe más cosas que los productores. La información está y tiene que estar en todos lados. En esto hay que ser muy transparente, muy cuidadoso de los tiempos, porque no lo es lo mismo transmitir una sensación o una demanda o la percepción de una demanda de un consumidor en forma inmediata, cuando el ciclo biológico de armar ese novillo o ese pedacito de carne lleva más tiempo que quizás un 11 de septiembre o cosas fuertes que ocurren en el mundo que cambian bruscamente el comportamiento de los consumidores. Eso sin duda afecta la rentabilidad. Entonces generar valor, buscar oportunidades, invertir en desarrollar productos, en hacer las valijas y andar por el mundo es parte del desafío intrínseco que tiene la industria. A su vez traer ese valor y de la forma más genuina –comercialmente, obviamente, porque todos estamos en este negocio buscando rentabilidad – intentar transferir eso hacia todos los sectores de la producción del país.

III. iii. Productores

Respecto a los productores se presentan entrevistas a los productores de la zona de interés para este proyecto así como a productores que participan en grupos en funcionamiento como es el caso de Vaquería del Este.

Entrevistas a los productores de la zona de la Laguna de Rocha y Laguna de Castillos

Se visitaron 5 establecimientos, en 4 de ellos se entrevistó a los propietarios de los establecimientos y en 1 se entrevistó a las dos personas encargadas de la administración (Establecimiento La Rinconada). En el último caso, los entrevistados, transmitieron cuales serían las opiniones y decisiones de los dueños del establecimiento así como sus opiniones personales frente a los temas consultados. De los 5 establecimientos visitados, 4 de ellos se encontraban sobre la Laguna de Rocha y 1 de ellos sobre la Laguna de Castillos. Luego se realizó una conversación telefónica con otro productor de la zona.

Realizando un resumen general de las entrevistas, se encontró gran heterogeneidad en las opiniones, situaciones productivas y conocimiento sobre los temas en cuestión entre los productores.

Respecto a los Programas de certificación de Carne en curso en Uruguay, se encontró que ninguno de los productores pertenece a algún programa y que hay diferentes grados de conocimiento sobre los mismos, desde el que no conoce nada hasta otros que conocen detalles de su funcionamiento. Todos los productores entrevistados (salvo 1, quien no fue consultado por esto) conocen a Vaquería del Este y dicen que el sobreprecio que reciben no es por la certificación de Carne Natural si no que porque hay un contrato entre los productores y el frigorífico por determinados animales (ej; novillos de dos años) y porque acuerdan el volumen de faena.

Respecto a la opinión sobre la implementación de un programa de Certificación conservando el campo natural y la biodiversidad, se encontraron diversas opiniones, desde los que creen que hay que realizarlo hasta los que no están de acuerdo o no lo ven viable.

A continuación se presentan los detalles de las entrevistas realizadas a los productores. La información se presenta agrupada por tema o pregunta y en cada una se hace referencia al productor con las iniciales de su nombre.

Juan Antonio Muzio: **JAM**

Enrique Zunini: **EZ**.

Miguel Yewdiukow y Martín Segredo: **MY** y **MSeg**

Eduardo Martinez: **EM**

Mario Servetto: **MS**

Alfredo Tisnez: **AT**

¿Conoce los programas de certificación de carnes en curso en Uruguay?

JAM: Conoce de nombre pero no los detalles, por lo que le parece interesante el trabajo para informarse.

EZ: No conoce los programas, por lo que se va a informar con el trabajo.

MY y MSeg: Conocen los programas y el funcionamiento de los mismos.

EM: Conoce los programas de nombre pero no los detalles particulares de los mismos, pero comenta que nunca escuchó ninguna maravilla que le llamara la atención sobre el Programa de Carne Natural. Nunca escucho sobre sobreprecios etc.

MS: No conoce los programas actuales de Certificación en Uruguay, pero mostró interés por el trabajo y dijo que se iba a poner al tanto como forma de empezar

AZ: Conoce los programas y en general comenta que no los ve como una gran oportunidad ya que tienen muchos requisitos de producción y pocos beneficios.

¿Pertenece a algún programa de Certificación de Carne?

JAM: No pertenece a ninguno de los programas en curso de Certificación.

EZ: No pertenece a ninguno de los programas en curso de Certificación.

MY y MSeg: No pertenece a ninguno de los programas en curso de Certificación.

EM: No pertenece. Por lo mismo que se decía en el punto anterior, porque nunca escucho ningún comentario positivo sobre sobreprecio, etc.

MS: No pertenece a ninguno de los programas en curso de Certificación

AZ: Nunca estuvo dentro de un programa de certificación pero si dentro de grupos que remitían carne al frigorífico bajo contratos. Comenta que lo hizo dos veces y luego se retiró porque son muchos los requerimientos que te ponen y los beneficios no son tan grandes para que justifique, sumado a eso muchos de los animales que no entran por los requisitos, te quedan como clavo y termina siendo todo una complicación.

¿Qué opina sobre la implementación de un programa de Certificación conservando el campo natural y la biodiversidad?

JAM: Le gustaría hacer un programa de Conservación, cree que actualmente no le sacan provecho a lo que hacen y tienen. Opina que se puede conservar la biodiversidad y aumentar la producción. Hay que llegar al punto de equilibrio, haciendo un buen manejo de pasturas se puede producir la misma cantidad, inclusive con menor costo.

EZ: Le parece bien la idea de desarrollar un programa de Certificación de Carne conservando la biodiversidad.

MY y MSeg: Están convencidos que por parte de los dueños hay apoyo a esta iniciativa, mas haya de que cada uno dio su opinión personal que se presenta a continuación.

MY: Esta de acuerdo con mantener la biodiversidad sin olvidarse que estos programas tienen que ser de producción, que la gente pueda vivir de eso. Menciona una propuesta de producción por parte de Probides hace un tiempo. El plan era hacer un programa de Certificación de que todo lo que sea producido en la zona tuviera la marca de la reserva o del bañado, que todo lo que se produjera en la zona tuviera un sello de carne de la reserva. Si bien había una limitante de producción porque había que dejar de usar fertilizantes y agroquímicos, todo lo que dejabas de producir por no intensificar te lo iba a dar esa marca. Se participó a diferentes instituciones y empresas: Facultad de Agronomía, Frigorífico PUL, Frigorífico Tacuarembó, INIA Treinta y Tres, el

sector arrocerero y el Programa Plasma (carne para bebitos). Después eso no quedo en nada, es que no es fácil, esas cosas abortan porque la gente te empieza a entusiasmar y cuando vos decís vamos a bajar, abortan.

MSeg: Su opinión sobre la viabilidad de estos programas es “negativa”, sobre todo por que le parece que los programas tienen que ser generales, abarcativos. Cuestiona el logro de sobre precio a través de este programa. Opina que Uruguay debería trabajar en los commodities, agregar valor a la res en general.

EM: Le parece bien la idea de certificar, de poner una marca pero piensa que tiene que hacer extensa la zona que abarca una marca para tener volumen. Pero opina que por el hecho de que haya aves la carne no va a valer más. A él no le parece que alguien va a pagar un kilo de carne porque la carne esta donde estaba el ave tal o cual. Parte de la base que el mercado es muy complicado, maneja precios, maneja oferta y demanda y va a ver una persona que va a decir esta carne es exactamente igual pero producida en un lugar donde no hay aves y por eso sale menos. Es evidente que si producís diferente con una certificación creíble en base a no tener anabólicos o determinados productos, por tener productos naturales y certificas que es mas natural tiene una razón de ser porque la persona que va a comprar carne dice, yo me voy a comer esto que es mas sano y ni me va a producir cáncer, pero no va a comprar carne porque las vaca estaba donde estaban los pájaros. Ve factible mantener las aves, trayendo a la gente de Estados Unidos para que las miren y les saquen fotos. Se cuestiona de que haya gente que le interese contribuir a la biodiversidad y manutención de los de los ecosistemas, pagando más la carne por eso. Opina que para saber eso habría que hacer un estudio de mercado en Estados Unidos, Japón o Europa, en Uruguay seguro que no.

MS: Aun no esta en condiciones de responder si le interesa entrar en el tema pero mostró su interés por comenzar a ponerse en los rieles sobre el tema.

AT: Se mostró un tanto negativo con la idea, cree que si hay interés por parte del gobierno o de la sociedad en conservar el campo natural y la biodiversidad, ellos tendrían que pagar o dejar de cobrar por ello y no lo ve por el lado de la certificación.

¿Que opina sobre comenzar con un programa de certificación en funcionamiento y luego pasar a un programa mas específico conservando la biodiversidad?

JAM: Le parece que lo mejor es empezar con un programa que este funcionando como el de Carne Natural y Orgánica y después que el grupo este funcionando y este encaminado comenzar con otro programa que sea por ej “Carne de la Reserva de la Biosfera” pero para eso hay que conseguir clientes y para eso hay que tener volumen y estabilidad en los envíos, porque si no la ganancia se la va a quedar los frigoríficos. No se puede salir de primera a formar un grupo para Certificar Carne.

EZ: Le parece bien la idea de Certificar Carne y de empezar con el programa de Carne Natural y después hacer un programa nuevo.

MSeg: Le parece bien empezar en una primera etapa con Carne Natural que es general y abarca a muchos productores y si la tendencia del mercado es a producir con valor agregado se podría pasar en una segunda etapa a un programa específico, pero en la actualidad no lo ve. Mas allá de que le

parecería buena idea comenzar certificando por Carne Natural comenta que en este programa hoy en día no hay sobreprecio, que esas cosas llevan mucho tiempo. Lo bueno de Carne Natural es la sencillez, que abarca a lo que hace todo el mundo, por lo tanto lo seguís haciendo y entras en Carne Natural. Dice que los productores en Uruguay terminan haciendo lo que tienen que hacer, nos dicen que pongamos caravana ponemos, nos dicen que tal cosa para la aftosa y lo hacemos, nos dicen llenar DICOSE y lo hacemos, somos buenos productores, si nos comparas a nivel del mundo debemos ser de los mejores del mundo. No hay ganadería en el mundo que haya evolucionado tanto como la nuestra en los últimos 7 años, somos buenos en lo que hacemos. Pero como somos un país chico nos ponen cada vez mas limitantes de afuera y nos auto ponemos cosas que después somos los giles de cuarta. Todos estos nichos e ideas son buenísimas pero el problema que Uruguay es un mercado chico de por si y lo restringís mas es peor, al poner Carne Natural, ya lo restringís, si pones Carne con Biodiversidad de la laguna de rocha, somos ocho, y con eso no llegamos a ningún lado. Teniendo en cuenta las diferentes tendencias de la industria frigorífica. Hay frigoríficos importantes a nivel del Uruguay que te dicen, los productos con cierto valor agregado es el camino a seguir, después están otros que te dicen no, el Uruguay tiene que producir commodities, si nosotros valorizamos los commodities vamos a ganar mas plata. Por lo tanto, hay dos opciones, o se valora el producto, el corte de lomo que vale 8 mil dólares la tonelada o se valora toda la producción 200 dólares mas, y ahí es donde ganas mas plata. Por ahora se gana mas valorizando el commodities, por ahora estas cosas pueden cambiar. Este es un problema que no es chico para estos proyectos. Porque el novillo y la vaca son tres cortes, o sea solo a tres cortes (15%) de las res se le mete valor agregado y se acabo el juego. Y todos estos programas empiezan teniendo el problema de base ahí, que son problemas difícil porque se tendría que valorar esos cortes a 30 mil dólares la tonelada para que me pese en la economía frente a valorizar 200 dólares la tonelada de carne.

EM: Le parece bien la idea de certificar, de poner una marca pero piensa que tiene que hacer extensa la zona que abarca una marca para tener volumen. Esta abierto a conversar, el tema de carne natural o cualquiera de ellas. Dice que depende mucho de cual sea el protocolo de producción para eso y de donde arranque el grueso de la gente de la zona. En este campo ya no se arranca de un campo natural. Cree que no tiene sentido ponerse a conservar la gramilla brava. Si se arranca de un campo natural bueno se merezca promoverlo, pero cuando se viene de historias de chacras de un campo natural malo, no vas a producir mucho si no lo mejoras.

MS: Aun no esta en condiciones de responder si le interesa entrar en el tema pero mostró su interés por comenzar a ponerse en los rieles sobre el tema.

AT: Le parecería bien la idea de certificar siempre y cuando se encuentre un mercado que pague por ello, pero manifestó que no cree mucho en los Programas actuales ya que son muchas las complicaciones que te generan y pocos los beneficios y tampoco ve muy viable comenzar un nuevo esquema.

¿Que interés hay de agruparse con otros productores de la Laguna para llevar adelante estos programas?

JAM: Le parece que lo mejor es que se junten varios productores y de esa forma vender carne natural pero realmente natural, poder demostrar que es de pasturas naturales y sin hormonas. Así se puede conseguir un mejor precio. Desconoce y le interesa saber como los programas que actualmente certifican instrumentan esto a través de los frigoríficos. Esta convencido de que hay que agruparse, principalmente por el tema del volumen y le parece interesante entrar en el grupo de Vaquería del Este, que el lo conoce al grupo. Se mostró dudoso en como van a responder otros productores de la zona y dice que a alguno de ellos, hay que decirles que si se suman a algún programa de estos se les va a pagar 3 o 4 centavos mas por kg de carne, porque si no, no ve que se quieran sumar a esta propuesta.

EZ: Opina que hay que juntarse para hacer volumen, pero que gente que no le interesa nada la conservación entonces las propuestas tienen que tener algún beneficio económico para que esos que no les interesa se enganchen.

MY y MSeg: No se mostraron muy convencidos de agruparse con todos los productores de la zona. Comentan que el establecimiento es muy atípico ya que los dueños no viven de eso y lo quieren mantener así, pero para integrar toda la zona tiene que ser económicamente atractivo.

EM: No sabe en que situación están los productores de la zona y propone la idea de hacer una reunión para ver en que punto de partida se arranca en los que están interesados. Si esto se encaminara le parece que la elaboración del protocolo se puede ir haciendo en conjunto con la gente que esta interesada mas allá de tener un hilo conductor.

AT: Le parecería bien la idea de juntarse por lo menos a discutir con otros productores de la zona sobre estas ideas, se mostró abierto al dialogo y a encarar cosas nuevas, siempre y cuando sirvan.

¿Que interés hay de comenzar con esta iniciativa?

JAM: Se mostró muy interesado y abierto en todo momento a que estas iniciativas se lleven a cabo.

EZ: Se mostró interesado y abierto en todo momento.

MSeg: Le parece inteligente empezar en una primera etapa con Carne Natural que es general y abarca a muchos productores y si la tendencia del mercado es a producir con valor agregado se podría pasar en una segunda etapa a un programa específico, pero en la actualidad no lo ve. Por otro lado cuestiona sobre que frigorífico se embarcaría en un programa de estos, ya que el que conoce de cerca la industria y sabe que son muy pocos los que están de acuerdo de producir y vender carne con valor agregado. Cree que la producción hay que valorizarla pero de una forma general. Uruguay tiene que vender commodities. Comenta que hoy en día los frigoríficos han cambiando su forma de negociar, antes vivan 6 meses en Europa ahora van tres veces al año y negocian y de esa forma se venden commodities, no productos de valor agregado. Consulta sobre la otra parte de esta iniciativa, la comercialización, dice que los productores se adaptan a lo que hay que hacer pero donde esta la otra parte? Nos pregunta como se va a hacer para llegar al otro lado? Dice que llegar a los productores es lo mas fácil, pero lo otro? Dice: ustedes hacen esto pero, donde están los recursos, la plata y la gente para que este atacando la otra punta, si eso no se hace estas iniciativas siempre fracasan. De hecho carne natural que es el mas pesado de lo que tenemos acá, no ha logrado

nada. Esto no quiere decir que piense que no hay que apoyarlo, pero al día de hoy no a logrado un dólar mas en ningún lado.

MY: Preferiría no entrar en ningún programa establecido y pregunta que pasa si no se entra a ningún programa y se sigue produciendo como esta, que se esta haciendo de forma natural. Dice: La Rinconada que esta produciendo todo natural, ¿es importante que se meta en un programa para hacer lo que siga haciendo y que lo esta haciendo bien o es mas importante decir que los productores de la Laguna de Roche producen de forma natural sin encasillarlos? Cuando entras en un programa quedas cautivo de algo, de un programa, de un canal de comercialización, y eso le preocupa. Porque si hacen las cosas bien, venden bien, producen bien, viven bien y a alguien le interesa lo que estoy haciendo, que lo capte y le de valor sin encasillarse. No le gustaría entrar en el programa de Carne Natural, así como a ninguno porque lo encasillan. Propone que si hay alguien que le interesa su producción, sus terneros, que lo capte. **MS:** Acota a lo que dice Miguel, alguien que me capte, que venga a buscarme, Porque estas cosas demandan siempre plata, porque si una día sale esto y tiene que venir un auditor alguien lo tiene que pagar y quien lo va a hacer? Porque siempre es el productor, por ser el sector primario siempre es el que esta pagando. Entonces, esos recursos hacia donde dirigirlos, porque no se si es lo correcto pero podría haber alguien que diga voy a captar los productores que hacen tal cosa y ya tengo el nicho y necesito tantos productores y voy a buscarlo o sino la otra alternativa es tener a los productores dentro del programa y tener el nicho de mercado. Si no esta la otra punta armada, no tiene sentido, a través de lo que sea, broker, o frigoríficos, pero los frigoríficos tienen cada vez menos impacto en eso, porque cada vez viajan menos y eso quiere decir que por mas que hagan lobby cada vez se venden más commodities, porque los commodities se venden sin ir.

EM: Francamente no le ve el sobreprecio por la carne, pero si ve interesante explotar el hecho de estar cerca de la laguna, con el tema aves y si hay alguna posibilidad de hacer algo con la producción, orgánica, ecológica o lo que fuera esta dispuesto a conversarlo, sin perder de vista que es un establecimiento comercial. Es proclive a conversar sobre estas cosas, pero tiene que haber un hilo conductor, que haya un protocolo o algo base y le parece raro que a un consumidor que no le ofrezcas algo concreto lo vaya a pagar más. Lo que se lleva para la casa tienen que tener un valor agregado directo. Por ejemplo, esto no me va a producir ninguna enfermedad. Por otro lado, le parece complicado el tema del volumen, si vendes al exterior y hay que asegurar la producción hay que manejar volúmenes. Porque si después te piden 4 contenedores hay que tenerlos y para invernar en estos campos y poder terminar el ganado habría que hacer muchos mejoramientos.

MS: Aun no esta en condiciones de responder si le interesa entrar en el tema pero mostró su interés por comenzar a ponerse en los rieles sobre el tema.

A continuación se comenta la opinión de un Productor Ecológico de la zona de Salto (Seco) que estaba de visita en un establecimiento que visitamos e hizo comentarios muy ricos para este trabajo.

Seco opina que todo depende de cual es el protocolo inicial para ver hasta cuando llegas, porque la ecología puede ser 100%, 98% o 70% y es ahí donde

se arma el programa. El de carne natural por ejemplo acepta un consumo de forraje de 70%, ósea que acepta mas “agresiones” que otros.

Cualquier proyecto de estos tienen que tener como base una idea de protocolo, porque ahí es donde la gente tiene que ver que esfuerzo tiene que hacer para ponerse en la línea productiva en que se plantea. Cuanto te cuesta mantener la biodiversidad en proporción de kg de carne? Esa sería la pregunta de acuerdo al protocolo que se plantea para que el productor cumpla. Me cuesta 2kg por animal o 40 kg? Si cuesta 2 kg capaz lo hago sin retorno ahora si cuesta 40kg alguien me tiene que pagar por lo menos 38kg. Eso es lo que diferencia el punto de partida.

En el Programa de Carne Orgánica el sobreprecio recibido es de 3 centavos de dólar por kilogramo en segunda balanza, lo que sería 7 dólares y medio por novillo. En los periodos invernales son 8 dólares por animal (la idea original es que fueran 12 dólares por animal)

Además de esto hay un fondo de carne ecológica; si hay un remanente importante hay una comisión formada por frigorífico, ministerio y productores que cierran el fondo cada cuatrimestre y lo dividen entre los que embarcaron.

Seco comenta que a él le sirve porque tienen un problema resuelto que es la comercialización sin consignatario, se vende directo al frigorífico y eso es una ventaja.

En general los productores de orgánicos están conformes. Los que menos ven resultados son los criadores, teóricamente el invernador está comprometido a comprarle al criador pero no se cumple porque no hay muchos criadores. Los menos conformes son los criadores. De 60 productores hay 4 criadores. Por el esquema, los animales pasan más de un año en el campo por lo que lo puedan comprar aunque no sea orgánico. Skal te certifica la producción del predio, el predio es orgánico y todo lo que se produce. La expectativa era tener 8 centavos libres en segunda balanza, que serían 20 dólares libres. Lo que dicen es que falta volumen, si se hicieran 6 o 8 contenedores se podría incursionar en algunos mercados.

A algunos productores que tenían chacras les llevo tres años entrar en el programa de carne ecológica.

Entrevista a Miguel Lázaro, Ingeniero Agrónomo, Coordinador general del grupo Vaquería del Este, integrada por 22 empresas ganaderas del este del país que producen carne de calidad certificada que comercializan con la industria mediante contratos.

¿Alguno de los establecimientos del grupo de Vaquería del Este se encuentra sobre las lagunas de Rocha o Castillos?

Hay dos establecimientos dentro del grupo de Vaquería del Este que se encuentran sobre la laguna de Rocha y de Castillos. Ellos son Vuelta del Palmar de Edison Díaz (099872828) y el Coraje de Alejandro Urioste (0470 2035).

¿Qué posibilidades habría de que se incorpore algún establecimiento?

Difícil, Vaquería tiene un mecanismo muy exigente para el ingreso, debería ser

un establecimiento de cierto volumen de ventas, y ser presentado por algún socio. Pero se puede hablar si hay algún caso concreto.

¿Cuáles serían los requisitos?

Los requisitos para entrar en el grupo sería:

- Estar en la zona este
- Ser presentado por algún socio
- Tener una cantidad de vacunos vendidos gordos al año de no menos de 400 y mejor aun que sea de 700 o más
- Ser aceptado por la asamblea de socios
- Certificar el predio por el sistema de Gestión de Calidad ISO 9000 que actualmente tiene el grupo
- Certificar por Carne Natural

¿En el grupo Vaquería del Este hay alguna iniciativa o manejo conservacionista del campo natural, de las especies y del sistema en su conjunto?

No más que la idea de aplicar bien el Protocolo de Carne Natural.

¿Cual es tu opinión sobre incluir en un programa de Certificación de Carnes requisitos de producción que conserven el hábitat de las especies, a través de mantener un % importante del establecimiento con campo natural?

Si no lo demanda el cliente o hubiera una ventaja económica cierta, no se debería incorporar nada mas a estos protocolos.

Pero esa ventaja no solo la podría dar el mercado, también la podría dar el estado si realmente quisiera conservar los ecosistemas.

Miguel Lázaro. Extraído de Radio “El Espectador, 810 AM”

El caso de Vaquería del Este es un ejemplo de cómo se empezó a transitar el camino hacia una cadena más integrada hace unos años en el país. No es el único, hay crecientes ejemplos de esto. Para obtener mayor valor del producto, para mejorar –vista desde el punto de vista del sector primario – la captación de ese valor, y fundamentalmente para desarrollar políticas de producto diferenciado. Es muy difícil transitar la senda de la diferenciación en los mercados internacionales con cadenas desagregadas, porque cuando un mercado exige determinado tipo de producto, generalmente ese producto se hace con determinado tipo de animal que tiene determinada genética, determinado ternero y determinada forma de ser criado. Por esas tres razones han empezado a transitarse en Uruguay ejemplos de cadenas integradas. Cadenas que son clusters porque también se integra el transporte, que tiene que ser hecho de determinada manera para no afectar la calidad del producto, se integran las empresas certificadoras que certifican cierto proceso para los mercados.

La cadena siempre existió, estamos hablando de una cadena mejor integrada. En esa etapa empezamos a tratar de mirar el proceso de la carne, no porteras adentro, como lo veíamos antes, exclusivamente, sin renunciar a que nuestra principal tarea es porteras adentro, pero estamos viendo desde hace unos años el proceso de la producción de carne hasta el consumidor que está en Estados Unidos o en Japón. En ese sentido empiezan a tener valor para los productores, empiezan a tener importancia y se empiezan a reflejar en los esquemas de producción y en las demandas que le hacemos a la investigación conceptos como calidad, cómo es la demanda y crecientes incorporaciones de técnicas y de ciertos procesos a la producción primaria que antes no existían.

Voy a poner cuatro ejemplos que me parecen importantes.

Tecnológico sin duda, incrementos en la productividad, cuidando la calidad, que es un concepto nuevo en el que antes no teníamos atención los productores.

En segundo lugar, creciente incorporación de software en el campo, algunos diseñados en otros lados y otros diseñados para nuestra propia realidad. El caso del Servicio de Información Ganadera, el proyecto piloto, muestra claramente la posibilidad de, con la cédula de identidad de un animal, tener al minuto, cuando hay transmisión vía satélite del camión, los movimientos de ganado en todo el país, algo inédito y que nos va a potenciar fuertemente en el mercado mundial. Vaquería del Este está trabajando con una consultora de software para tener periódicamente el peso de los ganados de todo nuestro establecimiento, que son unas 40.000 cabezas, de modo de ir previendo la oferta que le tenemos que hacer a la industria cuando se trata con contratos de venta mensuales. Es un desarrollo del software aplicado a la producción.

Un tercer aspecto, certificación. En nuestro caso somos uno de los grupos que iniciamos la certificación de carne natural, que no es nada más ni nada menos que decirle a nuestro cliente que nos perciba como productores de carne natural de pastura, que es el grueso de la producción uruguaya pero que no excluye que se produzca carne de otra manera en las estrategias combinadas. Certificación que en nuestro grupo hacemos por un sistema de gestión de calidad. Son cosas inéditas que muestran dinamismo en el sector una vez que se engancha en esta cadena.

Y por último marketing. Los productores no se preocupaban por esto. Vaquería del Este tiene un convenio con FUCREA, que tiene un Departamento de Carnes, y con el Frigorífico San Jacinto, ganamos un proyecto del ministerio en el año 2003 de promoción y desarrollo de la carne natural en los mercados exteriores. Con eso hemos desarrollado estrategias en común de traer compradores de esos nichos especiales a nuestro país.

Esos conceptos muestran un dinamismo en el sector que empieza a ser fuerte una vez que la cadena se integra mejor que antes.

Pablo Olivera, Ingeniero Agrónomo, productor ganadero. Integra FUCREA y el Grupo de Producción de Carne Intensiva (Giprocar). Extraído de Radio "El Espectador, 810 AM"

El productor solo no va a ningún lado, se tiene que juntar con otros productores, ir a negociar sus productos; el que le compra esos productos es el frigorífico, nuestro cliente es el frigorífico. Las cadenas que hoy están funcionando, salvo Carne Hereford, que tiene otro tipo de acuerdo, tienen como

cliente final el frigorífico. Nos tenemos que juntar para ir a negociar mejor con el frigorífico y el frigorífico tendría que tratar de vender mejor lo que nosotros tenemos en otro lado para que eso funcione. Para que podamos agregar valor dentro del campo –trazabilidad, certificar como carne natural, terminar mejor los productos, terminar a grano algún tipo de producto– lo tenemos que ver reflejado en algún lado. ¿Quién empieza primero?, ¿empezamos nosotros a agregar valor o empieza la industria a pagarnos el valor? La cadena tiene que funcionar, nosotros tenemos mucho para agregar valor y la industria debería hacerse un poco generosa en ese sentido para que la apoyemos. Hoy la trazabilidad está arriba de la mesa, la vamos a empezar a hacer, muchos estamos certificando carne natural. Hay que trabajar en conjunto para producir lo que la industria necesita vender, así me parece que funciona la cadena.

III. iv. Gobierno

Entrevista a Fernando Olmos, Ingeniero Agrónomo, Director de Recursos Naturales Renovables del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP).

¿Que acciones realiza el MGAP respecto a la conservación del campo natural y a la biodiversidad?

- Hoy no hay nada que conserve determinada área por los pastizales. El Sistema Nacional de Áreas protegidas no está enfocado en proteger a las pasturas. Las áreas que se protegen están asociados a lugares con montes, islas.
- Las dos Lagunas de interés para el siguiente trabajo (Laguna de Rocha y Laguna de Castillos), dependen de esa sección del ministerio. El guarda parques que trabaja en la Laguna de Castillos (Gambadota) es funcionario de esa sección y en la de Rocha no hay nadie.
- El Proyecto de Producción Responsable tiene un componente en el que define 10 áreas prioritarias. Dentro de estas áreas se encuentra la Laguna de Castillos, para trabajar en el área de biodiversidad. Para eso se realizó un llamado a organizaciones e instituciones para que presenten proyectos con el objetivo de conservar.
- Otra acción que está realizando RENARE es una propuesta con un enfoque de ordenamiento territorial. Comenta que en Uruguay el 92 % de la tierra es propiedad privada, comparada con otros países que son fiscales. Por lo tanto, el punto de partida es una situación intervenida. Tenemos un plan de trabajo que dividimos al Uruguay en cuencas y subcuencas (50), de esas subcuencas están los mapas de suelos y arriba los sistemas de producción y arriba de eso los padrones y definimos lo que llamamos la unidad ecológica de manejo que es el suelo, el clima, la cuenca, los recursos naturales, y la forma de decisión porque el que domina los recursos naturales es el que está en el predio. Entonces habíamos empezado a trabajar con algunas subcuencas, con tres sistemas medios sencillos y muestrear por estratos de 300 has y de 1000 has y ver cómo cada uno impacta con los recursos naturales. Porque la toma de decisiones está a esa escala, a nivel predial. Ahora queremos diseñar un sistema de monitoreo y análisis del estado de los

recursos naturales, para tomar decisiones, todavía no sabemos bien como lo vamos a hacer.

- Lo otro que se esta hoy mas directo, es lo que estamos pensando sobre conservación y la propuesta es sobre el ordenamiento territorial. En el trabajo se cita que la forestación, agricultura y lechería avanzaron en un millón y medio de hectáreas y va a avanzar mas. Entonces estamos preocupados por el tema de recursos genéticos. Ahora hay una ley que se va a elevar al parlamento para trabajar sobre eso.

Por ejemplo si alguien va a hacer una represa de 10 has tiene que tener un estudio de impacto ambiental y presentarlo a la DINAMA, pero si vas a romper 200 has para hacer agricultura actualmente no hay que presentar nada. Entonces la idea que se propone es que cada vez que alguien vaya a romper una pastura, haya un informe de un agrónomo que evalúe la situación.

Lo que nosotros pretendemos es algo similar a lo que se hace en Brasil que hay un decreto que obliga a los productores a dejar un 20% de campo, entonces la propuesta para Uruguay es que en un predio hay diferentes opciones para mantener la pastura: dejar pequeñas islas de campo natural, la otra opción es sacar plantas de interés del campo natural (ej Bromus, Adesmia) y las guardo en otro potrero para conservarlas, o sino cosechar semillas en la primavera. La idea es implementar una normativa, con la característica principal de no prohibir. Le dejas romper pero tiene que hacer algo para compensar.

En lo ambiental no se ha aprendido a hacer una compensación ambiental. Si rompes en algún lugar, conserva otro. Esa es la idea que se quiere implementar este año. Van a defender un recurso real, tal vez se pueden definir áreas prioritarias. Se va a permitir por seccional un porcentaje de suelo permitido para romper y si se pasa ese % se aplica esta normativa.

- El otro trabajo es sobre el uso del campo natural. Si estas sobre un suelo degradado, sobrepastoreado, hay menos especies y dominan las rastreras, si aflojas la carga comienzan a haber mas especies y doble estructura y si aflojas mucho dominan las cespitosas, hay muchas situaciones de degradación del campo natural. Hoy no sabemos con que velocidad se recupera un campo que esta degradado. Con semillas, con fertilizantes, con especies nativas buenas y persistentes. Sabemos que con algún Lotus y fertilizantes se beneficia el campo natural, lo que sería un mejoramiento.

El problema es como se ve el concepto del mejoramiento: puede ser

- Reducción de la presión de pastoreo
- Incrementar especies nativas (la que te interese)
- Especies exóticas pero manteniendo las nativas

Lo otro es el concepto de glifosato mas especies, esto no es un mejoramiento de las pasturas es un cambio, acá no mejoro nada, acá cambio.

¿Cual es la opinión del MGAP, recursos naturales renovables, sobre un programa de Certificación de Carnes que contemple la conservación del campo natural y a la biodiversidad? ¿Están de acuerdo?

Si estamos de acuerdo en llegar a eso; pero no te olvides que hoy no tenemos una certificadora "oriental" que lleve adelante eso y todavía no estoy seguro que tengamos colegas capacitados para llevarlo adelante. Será necesario reglamentar eso, que es precisamente lo que estamos buscando con la nueva normativa si es aceptada; tenemos que tener la norma, los técnicos de campo y de control capacitados y así si se puede emitir un certificado. A mi no me sirve que venga una certificadora extranjera solamente a decir lo que es conservar el recurso, puede venir, pero nosotros tenemos que tener la nuestra.

Algo parecido nos pasa con los venados en Arerunguá, son declarados monumento natural, no se pueden cazar, pero no hay ninguna herramienta para los productores para, por ejemplo, compensar la no tenencia de ovinos en los potreros para mantener las poblaciones de los mismos. Hoy se mantienen porque los productores lo quieren sencillamente y están orgullosos de tenerlos. El proyecto P. Responsable esta trabajando en ver como se puede estimular estas acciones y que sean permanentes; se ha hablado de algunas compensaciones como podría ser reducción de la contribución rural, etc.

Entrevista a Andrés Barilani, Ing. Agr, Técnico Responsable del Departamento de Rocha del Proyecto de Producción Responsable

El Proyecto de Producción Responsable tiene como objetivo general promover la adopción de sistemas integrados y eficientes de manejo de los recursos naturales y la biodiversidad, viables desde el punto de vista social, económico y ambiental, especialmente orientado a pequeños productores familiares.

¿Cual sería el interés del Proyecto de Producción Responsable (PPR) sobre un programa de Certificación de Carnes que contemple la conservación del campo natural y a la biodiversidad?

Nosotros estamos muy interesados en promover la misma idea que tu me trasmitís. La conservación de la biodiversidad a nivel predial es algo que a PPR le interesa mucho y lo estamos trabajando mucho (Restauración del campo natural, producción de carpincho, nutria, palmar, ecoturismo, etc). De hecho este año se arrancará por la zona de Castillos la primer iniciativa de promover a "oferta" la conservación de la biodiversidad en el área (componente B de PPR).

¿Se podría trabajar en conjunto ?¿Cómo?

Creo que estaría bueno ver cuales son las acciones concretas para trabajar en conjunto. Mi pregunta es; cuales serían las estrategias "concretas" a nivel predial que pudiéramos promocionar para la conservación de hábitat, aves, y de pastizal? Con el PPR hay dos formas de actuar. A través de un acuerdo entre organizaciones (mandar carta a Coordinador institucional del PPR Carlos Vassallo) o incidiendo a demanda (proyectos a demanda). A demanda sería juntar productores que tu consigas o que me lleguen a mi (interesados por el PPR) y armarles proyectos (los técnicos privados) que contemplen tus iniciativas (esto es muy viable).

No me quedó claro lo de la certificación , mayor valor agregado de producto (carne). Con que certificadora sería? con que frigorífico? con que protocolo?

Creo que hoy un gancho "concreto" muy importante para meter a productores en este tipo de iniciativas es "simplemente " que entren en PPR (aprobarles el proyecto cofinanciado). Por lo tanto creo que el PPR puede ser una vía para validar y promover ciertas estrategias de conservación y uso sostenible de los recursos naturales, en la medida que sean propuestas concretas.

III. v. Institutos de Investigación

Pablo Chilbroste, presidente del Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA). Extraído de Radio "El Espectador, 810 AM"

Frente a la pregunta realizada sobre si el sector cárnico tiene todavía margen para crecer, la respuesta es definitivamente sí, la ganadería tiene para crecer, y si no fuera así estaríamos todos los actores equivocados. Estamos apostando en esta dirección, estamos trabajando con la hipótesis de que la ganadería va a crecer. El tema es cuánto va a crecer.

Desde el INIA, para comenzar con un tema concreto y poniendo algunos ejemplos, creemos que una base de este crecimiento tiene que ser mejorar la eficiencia en todos los eslabones de la cadena, pongamos algunos ejemplos.

En la fase primaria, ¿sobre qué base producimos carne? Básicamente sobre pastoreo de pastura o sobre forraje. ¿La base forrajera de aquí a unos años va a ser la misma que la actual? En INIA estamos diciendo que no, ni en el área de campo natural ni en el área de especies mejoradas vamos a trabajar sobre la misma base. Hay que cambiar esa base, esa es una de las responsabilidades directas del INIA y en ella estamos trabajando.

Cambiar la base quiere decir Mejoramiento genético, especies nuevas en el área sembrada, domesticación de especies nativas y especies que combinen mejor con el campo natural y potencien la base productiva.

Redondeo esto con un concepto: las posibilidades de que la ganadería se extienda en superficie se agotaron, es un modelo que se agotó porque compite con la forestación, con la agricultura, con otras actividades. O sea que si la ganadería crece, tiene que hacerlo aumentando productividad.

Estos son algunos elementos en el área primaria, después vamos a hablar del área secundaria, también nos interesa involucrarnos ahí. Desde INIA el gran desafío es aumentar productividad sin comprometer los recursos en el largo plazo. Eso quiere decir, aumentar la productividad en un esquema de producción que nos garantice a nosotros, y sobre todo a las generaciones futuras, que el potencial de producción de aquí a diez o quince años va a ser igual o superior al actual, que no se degrade el recurso.

IV. PROPUESTAS DE ESQUEMAS DE CERTIFICACIÓN

IV. i. Propuestas sugeridas

Propuesta 1

Se abordaría en dos etapas. La primer etapa sería la adhesión grupal de los productores de la Laguna de Rocha y Castillos al Programa de Carne Natural de INAC y en una segunda etapa comenzar un proceso Certificación nuevo e independiente con la característica principal de producción de carne conservando el campo natural y la biodiversidad.

Propuesta 2

Se abordaría en una etapa y sería la de comenzar directamente con un proceso Certificación nuevo e independiente con la característica principal de producción de carne conservando el campo natural y la biodiversidad.

IV. ii. Características de las propuestas

La propuesta 1, la cual plantea comenzar adhiriéndose al programa de Carne Natural del Instituto Nacional de carnes (INAC), se basa en que:

- es un Programa que actualmente esta en funcionamiento, por lo que todos los procedimientos a seguir para lograr una certificación son de conocimiento general, además de ser realizados por muchos productores.
- es un Programa con requisitos de producción generales, por lo que la mayoría de los establecimientos estarían en condiciones de adherirse al programa sin grandes cambios.
- es un Programa con bajos costos debido a que es ofrecido por un organismo estatal, el Instituto Nacional de Carne, el cual pretende que se adhieran todos los productores posibles y generar una marca país.
- es un Programa que permite la adhesión grupal, esta característica es muy buena para el objetivo del presente trabajo ya que fomenta y promueve la agrupación de los productores de la zona de interés: Lagunas de Rocha y Castillos.
- es un programa o marca que ya ha sido vendida y promocionada en los mercados principales en que exporta Uruguay, principalmente en el mercado de EEUU ya que el programa ha sido certificado y verificado por el USDA, Departamento de Agricultura de Estados Unidos. Respecto a este punto, en El País Agropecuario, 2004 se cita lo siguiente: El Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) y el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, en inglés), su par estadounidense, firmaron en Washington un convenio

que habilita a nuestro país a exportar carne con ese destino bajo la denominación Carne Natural Certificada. El acuerdo convirtió a Uruguay en el único país (en esa fecha) que posee un programa con la acreditación del denominado USDA Process Verified, distinción que sólo han obtenido 14 empresas estadounidenses. Desde ese momento, nuestras carnes pudieron acceder a importadores y consumidores de ese país y del mundo, en forma diferenciada, acreditándose en etiquetas y cajas que los productos no contienen hormonas ni antibióticos, que los animales fueron alimentados a pasto y que no usaron proteínas de origen animal en su dieta, que se realizó un adecuado manejo de los ganados y que poseen las garantías resultantes de la trazabilidad.

- Como mencionó en la entrevista realizada el coordinador del Programa de Carne Natural Certificada de INAC, Felipe D'Albora, el protocolo del programa es una herramienta dinámica en sí misma, que permite la posibilidad de adecuarse a las señales enviadas por los consumidores finales de nuestro principal producto de exportación. Por lo tanto, si las señales enviadas por los consumidores son la consumir carne producida en un ambiente que conserve los pastizales y el hábitat de las especies, este protocolo podría modificarse o sumarse algún requisito de producción.

Estos puntos enumerados anteriormente serían algunos de los factores que justificarían comenzar con el Programa de Carne Natural Certificada de INAC para posteriormente generar un nuevo programa de certificación. Dentro de un nuevo esquema de certificación las características del mismo incluiría los siguientes aspectos:

a- Propiedad de la nueva marca

Definir quien va a ser el dueño de la marca que se le va a poner al producto, un nuevo organismo, un grupo, los productores, los frigoríficos o el frigorífico.

b- Protocolo de producción

Definir el protocolo de producción: se podría hacer una versión preliminar y ponerla a consideración a los productores de la zona y de esta forma realizar ajustes al mismo.

c- Productores

Definir de que forma se va a trabajar con los productores, se podría hacer de dos formas: realizar todos los procesos detallados en este capítulo junto con ellos y que sean parte del nuevo programa de certificación o luego de que el programa este armado realizar un llamado a los productores de la zona en cuestión para que se adhieran al mismo.

En los establecimientos se tendrían que hacer evaluaciones para determinar si es posible cumplir con el protocolo de producción definido. Por otro lado, habría que trabajar con la certificadora para que evalúe las características del establecimiento y si los mismos están produciendo de la forma requerida para realizar la certificación. Si no es así, se podría realizar un manual o jornadas informativas para los productores detallando los

posibles pasos para reconvertir el establecimiento. La duración de estas reconversiones puede llevar desde meses a años. Luego de que los predios están prontos para ser certificados se realiza la certificación la cual dura generalmente un año, esta se tiene que renovar cada año por parte de la empresa certificadora mediante auditorias.

d- Frigorífico

Definir con cual frigorífico o cuales se va a trabajar. Este punto es fundamental en este proceso ya que hay múltiples formas de resolverlo. Algunas de las posibilidades son: de una forma asociativa en que se realiza un acuerdo con determinado frigorífico y es el responsable de colocar el producto o de una forma independiente en que se alquila la planta frigorífica para utilizar el servicio de faena, cuarteado y desosado y ser el dueño del producto y de la marca.

e- Certificadora

Definir con cual empresa certificadora se va a trabajar: se puede hacer un llamado a que se presenten las certificadoras existentes en Uruguay, también puede pasar que el comprador desee que la carne sea certificada por una certificadora internacional que le brinde confianza.

f- Lugar de venta

Definir los posibles lugares de venta del nuevo producto: para ello se tiene que definir el volumen de venta, la forma de entrega del producto (cuantos kg de carne cada cuanto tiempo), y otros requerimientos que ponga como requisito el comprador.

IV. iii. Requisitos para su implementación exitosa y plan de acción

Para la implementación exitosa de cualquiera de las dos propuestas, como punto de partida tendría que formarse un equipo, grupo o empresa, con un enfoque multidisciplinario, los cuales aborden en profundidad los distintos aspectos a considerar en un esquema de certificación de carne.

El mismo tendría que contar con biólogos o técnicos que investiguen y conozcan en profundidad cuales serían los hábitat más propicios para que se conserven las aves y la biodiversidad en su conjunto y de esta forma poder aportar al desarrollo de un protocolo de producción.

También con técnicos vinculados a la producción de carne vacuna para que determinen la viabilidad del sistema de producción con las pautas o los requisitos planteados en el protocolo de producción. Estudio de un sistema de engorde de ganado con estas características. Cuales serían los requerimientos nutricionales del ganado para poder ser faenados en tiempo y forma.

Por otro lado, el grupo tendría que contar con contadores o economistas que evalúen el plan de negocios a seguir y su viabilidad. Como se va a implementar el sistema de venta de carne, se va a vender a la industria o se va a alquilar la planta para faenar. Cuales serían los costos y los ingresos de las diferentes propuestas de negocio.

Tendría que contar con un grupo de personas dedicadas a la venta de esta carne en el exterior, que realicen estudios de mercado, posibles nichos, estrategia de marketing, volumen a vender, etc, etc.

Este grupo tendría que comenzar a trabajar para estudiar realmente la viabilidad de estas propuestas o cuales serían las propuestas viables desde todos los ángulos y objetivos.

Resumiendo, cualquier propuesta que se lleve adelante tendría que contemplar que se conserve el hábitat de las especies, que se produzca carne eficientemente y que la propuesta sea económicamente viable.

Paralelamente se podría ir trabajando con los diferentes sectores involucrados en la propuesta (para detectar la viabilidad de la iniciativa),

En el Sector primario hay que estimar la oferta potencial de carne de la zona de interés, para ello hay que:

- Detectar todos los establecimientos que se encuentren sobre las Lagunas de Rocha y Castillos y que tengan como actividad la producción de carne vacuna.
- Hacer una reunión en la que participen todos los productores interesados en comenzar a trabajar en la conservación del campo natural y la biodiversidad.
- Plantearles las propuestas sugeridas y mas información sobre como hacerlo, cual sería el protocolo de producción, que implicancias tendría para ellos, que costos, que beneficios.
- Lograr un acercamiento con los productores con los cuales se pueda hablar de una forma transparente sobre su opinión e interés en estas propuestas.
- Recibir las opiniones de los productores así como de gente vinculada a estos temas para ir armando y redireccionando el programa y protocolo de producción.
- Intentar la formación de un grupo y nombrar algún delegado para que sea el vínculo entre todos y con las personas externas al mismo.

En el Sector Industrial hay que definir de que forma se va a trabajar con ellos, si de forma asociativa o independiente, para ello hay que:

- Detectar todos los frigoríficos posibles para trabajar en estos programas de certificación, en el caso de comenzar certificando por Carne natural decidir a cuales frigoríficos se va a remitir la carne producida (ya que no todos se encuentran adheridos al Programa de Carne Natural)
- Trabajar con la industria como eslabón fundamental del proyecto, conocer las posibilidades de vender la carne a un precio mayor por ser certificada con el atributo de valor objetivo.
- Conocer cual sería el volumen necesario de carne como punto de partida para un programa de certificación.
- De que forma habría que remitir el ganado para mantener una estabilidad de venta.

- Cuales son los requisitos de seguridad alimentaria y calidad básicos exigidos por la industria para remitir ganado.

En el Sector comercial hay que conocer y estudiar las posibilidades de venta de carne, para ello hay que:

- Definir y trabajar en las modalidades de venta: a través del frigorífico, con brokers, de una forma independiente.
- Luego de eso estudiar en que lugares habría un nicho de mercado para la carne certificada por su proceso de producción conservando la biodiversidad. A que destinos, de que forma, cuanto volumen, con que marca, en que viaja la carne, etc
- Realizar estudios de mercado sobre el atributo de valor a certificar. Si no existe interés por parte de los consumidores, estudiar la estrategia de generar ese interés.

Si se va a comenzar certificando Carne Natural como se plantea en la Propuesta 1,

- Estudiar en profundidad los protocolos de producción propuestos por INAC para el Programa de Carne Natural y ver en cuanto se adecuan a los sistemas de producción actuales en la zona de las Lagunas.
- Pedir una reunión en INAC para conocer todos los pasos a seguir en caso de querer entrar al Programa como grupo.

V. CONSIDERACIONES SOBRE VIABILIDAD EN EL MEDIANO/LARGO PLAZO

El consultor entiende que para que las propuestas planteadas puedan ser viables en el mediano largo/plazo se tienen que tener en cuenta las siguientes consideraciones

Del relevamiento primario de los sistemas productivos (Detalles en Anexo II) se desprende que, son sistemas de producción ganadera pero no todos se dedican a engordar y terminar sus ganados en el establecimiento para enviarlos al frigorífico. En el esquema de certificación planteado este sería un requisito indispensable ya que no tendría sentido producir el ganado en un establecimiento en que se certifica la carne producida por cuidar y mantener los pastizales naturales y la biodiversidad y el ganado se venda para ser engordado en otro establecimiento que por ejemplo sea un feedlot (alimentación exclusivamente con suplementos). En la mayoría de los establecimientos visitados se realiza ciclo completo, lo cual se crían los terneros y se engordan en el mismo establecimiento, esta sería la situación ideal para este proyecto. En uno se realiza solo la cría del ganado y los terneros se venden cuando son destetados a otros establecimientos y en otro se realiza la re cría, se compran los terneros al destete y se engordan durante un año para luego ser enviados a otro establecimiento para la etapa final de terminación.

Frente a esta situación tres aspectos muy importantes a considerar. Uno de ellos, es que se tendría que relevar todos los establecimientos de la zona y si fuera posible también aquellos que no dan contra las lagunas pero que estén en la zona. Esto se debe a la necesidad de cuantificar y aumentar el volumen adecuado para poder generar una marca. En este sentido, se debería conocer cual podría ser el incentivo para los productores que remitan el ganado, ya que es lo que en definitiva determinará la oferta real. El otro aspecto a considerar, es que los sistemas productivos se encuentran relativamente en una situación acorde a lo sugerido en un posible protocolo (Anexo I) que tenga como finalidad conservar los pastizales y la biodiversidad y los cambios no tendrían que ser muy importantes. Y por ultimo, la posibilidad de realizar ciclo completo y criar y engordar el ganado en un mismo establecimiento está en todos los casos, pero muchos productores han elegido otro sistema (cría, re cría), por razones económicas o “filosóficas por respeto al medio ambiente”. Seguramente, de plantearse un esquema de certificación que conserve los recursos y sumado a ello se obtenga un beneficio económico, se podrían transformar simplemente en establecimientos de ciclo completo. Se encontró que existe cierto interés en los productores por la diferenciación de su producción, pero no hay gran conciencia sobre los aspectos de conservación.

Otra consideración muy importante es la de formular, desarrollar un protocolo de producción viable con los sistemas productivos. En este sentido hay que buscar un equilibrio entre lo que es conservación, producción y rentabilidad de los establecimientos, ya que en todos los casos son propiedad privada y en

muchos de ellos son su medio de vida. Si bien el objetivo primario de esta propuesta es la de conservar el campo natural y la biodiversidad, no podría ser un requisito que todo el establecimiento se mantenga como campo natural. Esto no podría ser un requisito ya que iría en detrimento de muchos aspectos, como es el de periodos de engorde excesivamente largos y animales viejos y de baja calidad al momento de la faena (En el Anexo I se plantean consideraciones para un protocolo).

Por otro lado, surge la gran necesidad de determinar cuales podrían ser las estrategias de comercialización, para saber si con el volumen y la estacionalidad de la oferta actual se podrá cumplir con la potencial demanda. Para ello, no solo habría que conocer las posibles demandas en cuanto a destinos, volúmenes, si no que, de que forma se va a comercializar la carne. De las entrevistas realizadas a diferentes actores de la cadena cárnica, se presenta este tema como el motor de cualquier proyecto. Varios actores plantean que si hay demanda por los consumidores por carne producida conservando los pastizales naturales y la biodiversidad, es factible que la propuesta sea viables y que si no hay demanda, no. La consideración a tener presente en este tema es la gran dificultad de estudiar, conocer los nichos de mercados.

Por ultimo, la consideración mas importante es la de tener presente la gran complejidad que tiene el análisis de un esquema de certificación de carnes, ya que se esta trabajando o estudiando a una cadena agroindustrial la cual contempla aspectos productivos (procesos largos, ciclos biológicos, dependientes del clima, dependientes de las acciones de los productores) como aspectos industriales, de comercialización, de logística y de demanda, donde las preferencias y elecciones de los consumidores parecerían ser el eslabón primordial en tirar de la cadena. Por estas apreciaciones y por otras mas este informe debería ser considerado como un estudio preliminar del tema.

VI. FORTALEZAS Y DEBILIDADES PARA LA IMPLEMENTACION DEL ESQUEMA SUGERIDO

Fortalezas

Programa de Carne Natural de INAC

- Si hubiera demanda por parte de los consumidores finales, se podría incluir en el protocolo aspectos de conservación de la biodiversidad ya que el mismo es una herramienta dinámica que puede ser cambiada.

Consumidores

- Dentro de las características demandadas por los potenciales consumidores (consumidores de países desarrollados donde se exporta carne de Uruguay) se encuentra el cuidado ambiental. Hay un creciente interés por el cuidado del ambiente en general.

Uruguay

- Todos los integrantes de la cadena cárnica vinculados al mercado opina que Uruguay tiene y debe diferenciar su producción de carne, agregándole valor. Esta señal es muy positiva y alentadora para un proyecto de certificación de carne conservando la biodiversidad.

Sistemas productivos y Productores

- Se parte de una buena situación respecto a la conservación del campo natural y del hábitat de las especies, en la cual no habría que hacer en la mayoría de los casos modificaciones de los sistemas de producción
- En todos los potreros que se encuentran sobre las lagunas es inviable sembrar debido a que son zonas que se inundan habitualmente, son salinas y en algunos casos presentan rocas.
- La gran mayoría de los establecimientos visitados realizan ciclo completo, esto quiere decir que el ganado esta en el establecimiento desde que nace hasta que es faenado. Es una gran fortaleza ya que se certificaría el animal o el proceso en toda la vida del animal.
- El sistema de producción sobre la base de pasturas determina una mejor composición de la carne, fundamentalmente en lo que tiene que ver con las grasas. De un trabajo realizado por Gil y Huertas, en el 2001 respecto a la calidad nutricional de la carne, los autores concluyen que a carne bovina que Uruguay produce es altamente recomendable por su elevado contenido de proteínas y bajo contenido en grasa y colesterol. La carne de pasturas es un elemento fundamental para toda dieta saludable.

- Todos los productores entrevistados se muestran abiertos y entusiastas a cualquier proyecto de certificación de carne, siempre y cuando tengan un beneficio económico por ello.

Gobierno

- Los actores del gobierno entrevistados mostraron un interés por la discusión de estos temas.

Debilidades

Programa de Carne Natural de INAC

- Si bien, el protocolo es dinámico y se podrían incluir aspectos de conservación de la biodiversidad, al momento actual no se incluyen y su inclusión va a depender de las preferencias de los consumidores finales.

Consumidores

- Si bien, hay interés por parte de los consumidores por el cuidado ambiental, no se encontró ninguna iniciativa de certificación de carne que contemple específicamente la conservación del hábitat de las especies.

Uruguay

- La mayor debilidad de Uruguay frente a un nuevo esquema de certificación son los escasos volúmenes de producción.

Sistemas productivos y Productores

- El hecho de producir carne sobre campo natural determina una serie de debilidades frente a la producción de carne y su consecuente comercialización. El campo natural es altamente dependiente del clima por lo que tiene una gran estacionalidad, siendo el invierno y verano las estaciones con menor producción de forraje. La oferta de forraje que ofrece el campo natural se caracteriza por tener una alta variabilidad en cantidad y calidad. Esto determina las siguientes limitantes:
 - Por momentos, el rápido crecimiento de la pastura sobrepasa la capacidad de los animales de consumirla y se pierde la calidad del forraje, quedando un % sin utilizar y en otros momentos, en forma inversa la tasa de crecimiento del pasto resulta menor a la demanda de los animales.
 - Nos encontramos frente a una situación de escaso volumen de producción, esto se debe al número de productores que incluiría esta iniciativa, ya que tendrían que tener su establecimiento sobre alguna de las lagunas de interés y debido a que la característica de producir sobre campo natural determina un engorde muy lento, debido a las bajas ganancias obtenidas por los animales.

Como ejemplo de la limitante por el volumen se cita un comentario realizado por Carlos Más del INIA a La Revista El País Agropecuario en Marzo del 2002, respecto a la carne orgánica/ecológica. “Se puede conseguir un plus de precio del orden de 20 o 25% sobre el producto convencional, pero la exportación de unos pocos kilos por carcasa impide el traslado de valor al productor. A modo de señal de estímulo, la industria esta pagando un pequeños sobreprecio a los productores de carne ecológica, del orden de US\$ de 0,02 por kilo de carcasa en segunda balanza. La apuesta esta en vender una mayor proporción de la res como producto ecológico, ya que el total del animal tiene esa condición. Podría ser la colocación del delantero a otros interesados, o la lengua, o algunas vísceras, o hasta cuero ecológico para tapizados de autos, entre otras posibilidades”.

- Otra de las características que determina el engorde de ganado sobre campo natural, recurso altamente dependiente del clima es la falta de consistencia en los momentos de entrega así como la falta de uniformidad en el ganado.

Respecto a estos temas se citan comentarios realizados por doctor Paul Savello, técnico estadounidense que residió durante el 2002 en Montevideo para asesorar al Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca de Uruguay.

“Nosotros en EEUU no nos preocupamos por el precio. El servicio es más importante que la calidad del producto. Nosotros compramos por servicio: información en la etiqueta, número de teléfono para llamar y hacer un reclamo”.

- “Si yo voy al supermercado en Estados Unidos y compro un queso uruguayo hoy y me gusta, y a la familia le gusta, pero la semana que viene no está, no compro mas” “ Ese es nuestro concepto de servicio, tiene que estar en ese lugar si voy a las 8 de la mañana o a las 6 de la madrugada. Tiene que estar”.
- Si bien todos los productores entrevistados se mostraron abiertos y entusiastas a cualquier proyecto de certificación de carne, su principal interés por el mismo es la de obtener un beneficio económico por ello y no por el hecho mismo de conservar el hábitat de las especies.

Gobierno

- Los actores del gobierno entrevistados mostraron un interés por la discusión de estos temas, pero no mostraron mucha claridad y apoyo al trabajo conjunto respecto a la iniciativa de la conservación de la biodiversidad a través de un programa de certificación de carnes, si a través de otras acciones mas concretas.

Otros

- Falta de conocimiento sobre si existe o no algún nicho de mercado y si existiera el desarrollo de los mismos.
- Dificultad de acceder a los mercados
- Los cortes que comúnmente se certifican son los de alto valor, los que habitualmente se consume directamente, como lo son el lomo, cuadril y

bife ancho y angosto. No tendría sentido certificar carne que luego va a ser utilizada para realizar hamburguesas.

Lautaro Perez. La promoción de las carnes Uruguayas: País de Origen & Marketing relacional 26 de Abril, 2006

Una marca, cualquiera, implica dos grandes responsabilidades. Primera: consistencia en el producto, permanencia y estabilidad en el volumen. La segunda es la decisión de invertir y comunicar esa marca. Si no podemos controlar la promesa de valor de lo que ofrecemos y si no estamos dispuestos a creer que esa marca será el centro de nuestras ganancias en el futuro, y a generar e invertir en una sólida y clara identidad, entonces mejor no apostar a ella ni un centésimo.

VII. ESTIMACION DE COSTOS PARA LA IMPLEMENTACION DEL ESQUEMA DE CERTIFICACION

Costos de certificación

Si se realiza una certificación grupal bajan los costos ya que se audita solo a la raíz cuadrada del total de predios, mas la auditoria al gerente de grupo. El gerente del grupo, es el encargado de que todos cumplan con los requisitos, opera como auditor interno, por lo tanto hay que ir a todos los establecimientos, hacerles seguimientos, etc

De consultas realizadas se pudo estimar un costo de 400 U\$S aproximado por establecimiento por la certificación, sin contar el sueldo del gerente y los gastos de traslados y viáticos a los establecimientos.

Costos de planta de faena

Si la planta de faena se alquila y se trabaja independiente al frigorífico, hay que incluir los costos de planta de faena.

Costos de exportación

Por información obtenida, se podría considerar un gasto de exportación de un 3% sobre el valor de los productos exportados.

Costos de Marketing

Para realizar una estimación de costos es muy importante determinar el tipo de negocio que se va a realizar.

VIII. SIGLAS

DICOSE: División de Contralor de Semovientes

DINAMA: Dirección Nacional de Medio Ambiente

EurepGAP: Euro-Retailer Produce Working Group-Good Agriculture Practices

FAO: Food and Agriculture Organization of the United Nations

FUCREA: Federación Uruguaya de Grupos CREA

INAC: Instituto Nacional de Carnes

INAVI: Instituto Nacional de Vitivinicultura

INIA: Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria

MGAP: Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca

NAFTA: North American Free Trade Agreement/ Tratado de Libre Comercio de América del Norte

OMC: Organización Mundial del Comercio

PCNCU: Programa de Carne Natural Certificada Del Uruguay

PPR: Proyecto de Producción Responsable, MGAP

PROBIDES: Programa de Conservación de la Biodiversidad y Desarrollo Sustentable en los Humedales del Este.

RENARE: Recursos Naturales Renovables

UE: Unión Europea

USDA: United States Department of Agriculture

IX. BIBLIOGRAFÍA

Ayala, Walter y Bermúdez, Raúl. Aportes sobre manejo y utilización de campo natural en Lomadas del Este. Revista INIA Número 4, Octubre, 2005.

Bameule, Luís. Frigorífico Colonia, QuickFood SA. Diferenciar para crecer, oportunidades para Uruguay. 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne. 20 y 21 de Noviembre, 2006.

Bonsignore, Silvana, Economista. Directora de Mercados Externos-INAC. Como Juegan los principales actores del comercio internacional. 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne. 20 y 21 de Noviembre, 2006.

Branscheid, Wolfgang. Institute for Meat Production and Market Research, BAFF, Alemania. Europa como consumidor y productor de carne. 2do Congreso de Producción y Comercialización de Carne. 25 y 26 de Noviembre, 2002.

Caputti, Pablo. Ing. Agr. Unidad de Análisis Estratégicos (INAC). Midiendo el valor agregado: como hacer que $2+2=4$. 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne. 20 y 21 de Noviembre, 2006.

Casanova, Omar y Cerveñansky, Aurora; Ings. Agr. Investigación. Fertilización Nitrogenada en campo Natural. Revista, AgroTemario. Año 7 N 31, Enero-Abril, 2004)

El asesor. ¿Qué imagen vendemos en el mundo sobre nuestras carnes? Publicación de INAC, Número 1, Setiembre 2006

Gil, Andrés y Huertas, Stella. Parte 1: Efectos de los diferentes sistemas de producción de bovinos sobre la composición y calidad de las carnes. En: Efectos del sistema de producción sobre las características de la carne vacuna, 2001. Serie FPTA-INIA 04.

Gómez Miller, Raúl, Ing. Agr. Ganadería en el Uruguay. INIA Suplemento Tecnológico. Exporado, 2006.

Inciarte J, Ing Agr. Programas de calidad asegurada. Desafíos y oportunidades para la carne uruguaya. Revista El País Agropecuario, 22 de Febrero, 2006

Informe de la República Oriental del Uruguay a la Cumbre Mundial sobre Desarrollo Sostenible. Johannesburg Summit, 2002.

Pigurina, Guillermo Ing. AGr. Instituto Nacional de Carnes. Un Producto Distinguido: la carne natural certificada ya es una realidad. Revista "El País Agropecuario", Número 97. 26 de Marzo, 2003.

Revista El País Agropecuario, Número 109. 31 de Marzo, 2004

Revista El País Agropecuario, Número 115. 29 de Setiembre, 2004

Revista El País Agropecuario, Número 116. 27 de Octubre, 2004

Revista El País Agropecuario, Número 138. 30 de Agosto, 2006

Secco, Marcelo. Med. Vet. Frigorífico Tacuarembó. Nuevas garantías de proceso para los mercados de alto valor. 4to Congreso de Producción, Industrialización y Comercialización de Carne. 20 y 21 de Noviembre, 2006.

Tellería, Rafael. Ing. Agr. Frigorífico Tacuarembó, Boletín AmigoProductor, Carne Orgánica Certificada, Frigorífico Tacuarembó SA, Diciembre 2005/Enero 2006.

Vernazza, Ricardo. Federación de Exportadores de Carne de los Estados Unidos. Hacia un nuevo mercado: El consumidor del siglo XXI. 1er Congreso Nacional de Invernada: El Negocio ganadero depende de todos. 19 y 20 de Mayo, 2005.

Zanoniani, Ramiro. Campo Natural: síntomas de degradación productiva y medidas preventivas para su control. Revista Cangue, Setiembre 1997.

www.campolider.com

www.elespectador.com

www.virtualcentre.org/es/dec/toolbox/Index.htm

X. ANEXOS

Anexo I

El Protocolo tendría que incluir los siguientes puntos o requisitos

- a. Cuidado del medio ambiente
 - Conservación del campo natural
 - Manejo del campo Natural
 - Conservación de la biodiversidad
 - Baja degradación del suelo
 - No contaminación del agua
- b. Trazabilidad: identificación individual de cada animal, como fue producido y de donde proviene
- c. Manejo animal: alimentación
 - Alimentación
 - Edad de faena
- d. Manejo animal: sanidad
- e. Manejo animal: bienestar animal/instalaciones
- f. Manejo industrial: seguridad alimentaria

Si bien, todos estos puntos serían necesarios considerarlos para obtener un producto deseado, nos centraremos en el punto a ya que el mismo contempla los principales objetivos dentro de los esquemas sugeridos. Los otros puntos se podrían adecuar a los protocolos existentes como lo son el del Programa de Carne Natural de INAC o el Programa de Carne Orgánica.

Campo Natural

Como consecuencia de la interacción del clima, suelo y utilización, la vegetación de nuestro país es caracterizada como herbáceo, siendo las pasturas naturales comunidades vegetales con predominio de gramíneas de mediano y alto porte, a las cuales aparecen asociadas leguminosas, gramínoideas, ciperáceas y juncáceas, junto con las que alternan malezas subarborescentes de mayor porte. Estas vegetaciones constituyen la principal base forrajera de nuestro país y han soportado a través de varias décadas una carga pastoril de ovinos, vacunos y equinos mas o menos constante durante todo el año (Zanoniani, 1997).

La característica fundamental de nuestras pasturas es que si bien poseen una gran estabilidad productiva dada la gran diversidad de especies muy

difícilmente se encuentren las mismas en estado de equilibrio y por lo tanto se encuentran evolucionando continuamente o degradándose (Zanoniani, 1997).

Las pasturas naturales de la Región Este se caracterizan por presentar baja productividad, una marcada estacionalidad con un déficit invernal importante y un bajo valor nutritivo del forraje.

Su uso ha estado basado en una ganadería 100% extractiva, manejada básicamente bajo pastoreo continuo, lo que con el paso del tiempo ha determinado que las comunidades predominantes estén constituidas por especies con un alto grado de resistencia al pastoreo y rusticidad frente a las condiciones ambientales. A pesar de la diversidad existente, solamente 10 especies realizan el 77% del aporte de forraje en suelos de lomadas del este. Otro aspecto que merece ser destacado es que en general la cobertura que se maneja es mínima y menor aun en los períodos de penurias forrajeras como el invierno. Una reducida cobertura vegetal contribuye a aumentar la erosión, a reducir los niveles de materia orgánica y a incrementar los niveles de compactación. En suma, la conjunción de varios de estos aspectos provocan una degradación paulatina del recurso y un enmalezamiento progresivo de muchas de estas comunidades, donde a su vez una serie de malezas de campo sucio limitan su capacidad productiva (Ayala y Bermúdez, 2005).

Las pasturas naturales de la Región Este se caracterizan por presentar baja productividad, una marcada estacionalidad con un déficit invernal importante y un bajo valor nutritivo del forraje.

Manejo y conservación del campo natural

Requisitos

- mantener un porcentaje importante (a definir) del campo natural
- mantener a los potreros que se encuentran sobre las lagunas (lugar donde mayormente habitan las aves) con campo natural.
- En las zonas donde no se mantenga el campo natural se podrán hacer mejoramientos de campo, incorporando en dosis bajas semillas de leguminosas (Lotus Rincón, Lotus Makú, etc).

Diferentes manejos para mejorar la producción de forraje del campo natural

- Intensidad del pastoreo: algunos estudios donde se combinaron diferentes intensidades de defoliación, mostraron que en los casos en que se registraron diferencias, estas siempre fueron a favor de las defoliaciones mas intensas (2.5 cm), llegando a superar para un total de 5 años en un 16% la producción obtenida bajo defoliación menos intensa (7.5cm). (Ayala y Bermúdez, 2005).
- Frecuencia de pastoreo: la frecuencia o el periodo entre sucesivas defoliaciones se estudió para un rango de 30 a 120 días, ocurriendo incrementos en la tasa de acumulación de biomasa hasta periodos de 90 días, comenzando posteriormente la ocurrencia de perdidas de biomasa por procesos de envejecimiento y sombreado. (Ayala y Bermúdez, 2005).
- Pastoreos intensos y frecuentes promovieron un aumento del suelo descubierto e incrementos de malezas enanas menos productivas y

gramíneas postradas y una reducción en el número de especies que explican el rendimiento del forraje, hecho que produce una mayor inestabilidad frente a condiciones de estrés. (Ayala y Bermúdez, 2005).

- Sistema de Pastoreo: continuo o rotativo. Cuando se compararon sistemas de pastoreo a una misma carga (0.92UG/ha), no se encontraron diferencias en la productividad física de los sistemas (kg/ha/año), durante tres años. (Ayala y Bermúdez, 2005).
- Carga: altas cargas, 1.07 UG/ha no mostraron ser sustentables en el tiempo en cuanto a productividad (kg/ha/año), ya que en el cuarto año hubo que suplementar a los novillos durante 45 días. (Ayala y Bermúdez, 2005).

El sobrepastoreo implica que el número de animales excede la capacidad productiva de la tierra o del forraje. Sin embargo pueden haber otros factores involucrados o contribuyendo a la degradación de la tierra bajo pastoreo tales como cambios de clima. Los problemas medioambientales que causa pueden ser erosión del suelo, destrucción de la vegetación, deterioro en la calidad del agua y otros problemas relacionados con esos procesos. El sobrepastoreo remueve la vegetación protectora, mientras los cascotes del ganado pisotean los suelos expuestos. Éstos son entonces vulnerables a la erosión por agua y viento, la cual remueve la riqueza nutricional de las capas superiores del suelo. El proceso de la degradación de la tierra puede ser adicionalmente agravado y acelerado por la sequía. Una vez expuestos e impactados, los suelos no pueden soportar por más tiempo el crecimiento de la vegetación, entonces éstos empiezan a ser como un desierto o estériles. (www.virtualcentre.org)

Otras alternativas son la de agregados de insumos externos:

- Fertilización Fosfatada: agregar fósforo al campo natural mejora su performance productiva y especialmente en ciertos parámetros de calidad.
- Fertilización Nitrogenada: la inclusión de nitrógeno como elemento dinamizador del rendimiento y el incremento en calidad del campo natural cobra elevada importancia en condiciones adversas para los mejoramientos y o cuando se producen condiciones de estrés hídrico o térmico. La aplicación de nitrógeno ha demostrado excelente comportamiento, mejorando la producción de materia seca y la calidad de la oferta. Resultados obtenidos por la Cátedra de Fertilidad, considerando solamente los incrementos de materia seca durante más de tres años, muestran la viabilidad de esta práctica. Esta práctica permitiría afrontar grandes déficit de forraje. (Casanova y Cerveñansky, 2004)

Anexo II