



PRIMER CONGRESO GANADERO COOPERATIVO
8 y 9 de diciembre de 2004
Hotel del Prado-Montevideo-Uruguay

Ing. Agr. Roberto Vázquez Platero

Buenos días, a todos, muchas gracias. Quiero agradecer primero a CAF, por supuesto por la invitación, de compartir con ustedes algunas ideas y algunas reflexiones sobre lo que es la realidad de nuestra ganadería y en particular la ganadería de carne vacuna. Le comentaba al presidente y algunos amigos de que hace muchos años, me invitaron a compartir algunas reflexiones en un congreso de CAF que fue en el parque Salus, y el mirar un poco para atrás nos hace ver como nos vamos poniendo viejos. En aquel momento escribía a mano las notas de lo que iba a presentar, no había PowerPoint, y mirando para atrás y conversando con el presidente de entonces, llegamos a la conclusión de que era el año 89 o sea que ya prácticamente 15 años, en donde nos volvemos a encontrar. Entrando en el tema, les quiero pedir disculpas a ustedes, pero quiero agradecerle a un profesional que trabajo e hizo gran parte del trabajo, que es el Ingeniero Juan Lema de INAC, y le quiero agradecer a Juan muy particularmente porque el es responsable de las cosas buenas que hay en el trabajo, no de las malas y con el permiso suyo yo me voy a parar para poder estar un poco mas cerca de la pantalla. Esto indica acá, el orden de los temas que yo voy a tratar hoy, primero voy a conversar sobre el desempeño exportador, porque es muy importante mirar hacia atrás que es lo que ha venido pasando en materia de exportaciones de carne, segundo, factores determinantes, vamos a mirar un poquito, y desde ya les digo, que esta es una presentación que cada uno de estos temas podríamos hablar 2 y 3 horas, podríamos hacer un grupo de trabajo para discutir sobre estas cosas con mas precisión o sea que yo voy a volar por arriba de ellas. Quizás queden muchas cosas que en cualquier otro momento con mucho gusto podríamos seguirlas discutiendo pero no pretende ser una cuestión exhaustiva de ninguno de estos temas. Después vamos a hablar del potencial que tiene el sector, a donde van las tendencias del mercado y en este punto en particular, este es un tema tan complejo como mirar porque Brasil es el primer exportador mundial y que perspectivas tenemos con respecto a las importaciones de China. Se imaginan que hoy no vamos a ir en profundidad en ninguna de esas cosas pero vamos a sobre volar también sobre eso. Y lo que quisiera al final es dejar 2 o 3 ideas que creo que son las más importantes para el futuro de la ganadería. Este es el orden y vamos a irnos moviendo en el. Una más. Desempeño exportador, esta grafica muestra bien, fíjense que no tiene tantos años, los años son rojo son los años pasados, el 2004 es en verde y 2005 y 2006 están como proyecciones, pero fíjense que es importante mirar esta realidad acá estamos hablando de ciento y pico de mil toneladas. Si ustedes miran las estadísticas para atrás van a ver que hubo años de mayor exportación que esos, no hay ninguna duda, de hecho yo hice el promedio de unos años para atrás y me da que hubo años hasta de 230.000 toneladas. Estos años fueron años particularmente afectados por la crisis de 89-90 pero de cualquier manera el Uruguay de esa época y la ganadería de esa época quizás un poquito mas o un poquito menos pero esta era nuestra realidad

exportadora, ciento y algo de mil, ciento cincuenta, a veces llegábamos a 232.000 toneladas. Y también tuvimos algún año menor a 100.000 toneladas, esa era nuestra realidad hasta el año 95, en el año 95 se produce un salto, que permanece en el tiempo y que se ubica ya en el entorno de las 250.000 toneladas, un salto muy importante, yo creo que ahí se va gestando el futuro verdad. Empieza a despertarse el potencial exportador uruguayo como hoy lo estamos viendo y la realidad nos dice que en el año, que este año superando lo que eran nuestras expectativas Uruguay va a exportar 400.000 toneladas de carne, equivalente carcaza, lo que no solo es la mayor cifra de su historia sino que realmente habla de una diferencia muy marcada con lo que era el Uruguay hace una década. Entonces acá tenemos un proceso que realmente lo que esta hablando es de una transformación profunda e importante y donde vamos a mirar un poquito porque paso eso y después vamos a mirar como podemos esperar el futuro. Esto es lo mismo pero en dólares, yo creo que es mas importante porque los dólares en el mundo dependen mucho como afectan los valores de los mercados a nuestras exportaciones, quizás la grafica anterior era mas relevante, lo que si les digo es que este año Uruguay va a exportar de carne vacuna, solamente 600 millones de dólares y todo el complejo carnico va a exportar 700 millones de dólares, es mucha plata, no hay ningún producto en el país que se le acerque a la carne vacuna y si uno mira la importancia de la ganadería en su conjunto, sumarle cuero y sumarle lana a esto, estamos hablando de un sector que ojala Uruguay tuviera 20 otros rubros industriales y tecnológicos que exportaran más que este, pero hoy por hoy estos tres sectores son la vida económica de este país. (La próxima por favor). Esto es un grafico que yo lo quise hacer deliberadamente para mostrar primero, esta es una medida importante, es una medida que a veces traiciona un poco porque consiste en dividir el monto total de lo exportado, por las toneladas, de lo que resulta un ingreso promedio. Volumen de exportación de carne vacuna, claro que si las estructuras de las exportaciones cambia esto, si yo exporto todos lomos, es lógico que va a valer mas que el otro, por eso no se puede tomar como una medida precisa. Pero visto a través de dos años y asumiendo que nuestra estructura de exportaciones mantiene una determinada permanencia en el tiempo, si es relevante, y lo que es muy relevante, es que el país lo que tiene que apostar es a que esto crezca, pero esto para crecer tiene dos, vean que tiene dos componentes que son muy importantes y el análisis que hay que hacer es un análisis necesariamente marginal fíjense lo siguiente, en el año 94 el promedio de nuestras exportaciones fue de 1478 dólares, Uruguay no había entrado en ese año, a los mercados no aftosicos, estábamos todavía en la etapa realmente, prácticamente por empezar a crecer, y sin embargo tuvimos, ya en el 2000 en donde ya estábamos en el pleno desarrollo de nuestra exportación a mercados no aftosicos verdad, un valor promedio inferior, la explicación de eso radica en la diferencia entre estas dos barras, por eso hay que entenderlo bien, es fácil conseguir un buen valor para poco volumen el tema es conseguir mucho valor cuando estamos exportando mucho, por eso yo le doy particular importancia a esto. Estos son 1539 dólares pero con 400 mil toneladas exportadas, y eso tiene que ver mucho a los mercados que llegamos, a donde podemos valorizar mejor el producto, o sea que acá no es que uno diga, compare 94 con 2004 y diga en estos 10 años el valor promedio creció relativamente poco, lo importante es que allá

estábamos hablando de 150 mil toneladas y acá estamos hablando de 400 mil toneladas. Arriba para ponerlo, para ejemplificarlo bien, estamos valorizando el producto que vendemos, que tradicionalmente vendimos muy mal en el mundo. Uruguay tuvo una estructura de exportaciones de cuota Hilton por un lado, de delanteros a Israel por otro y se nos venía un, frac., una dificultad enorme para colocar el producto cuando salíamos de esos mercados. Cuando no teníamos acceso a los aftosicos, por eso es que yo digo que esto es doblemente importante y esto es el objetivo fundamental que valorizamos toda nuestra exportación, todo el volumen no solo de cortes, sino de ese producto que vendemos en gran cantidad que es la carne para procesar, porque es gran parte de lo que exportamos y terminemos teniendo un promedio mayor, fíjense lo que ha pasado, esto simplemente para ver la importancia del mercado del nafta ha tenido y está teniendo en el tiempo, cuando empezamos a exportar en el año 2000, nosotros estuvimos del 96, esto fue creciendo sistemáticamente, en volumen, son toneladas exportadas peso carcaza, yo tenía la impresión de que esto debía haber sido cerca del 50 por ciento. Que en los años que transcurrieron del 95 al 2000 estábamos exportando cerca del 50 por ciento a los mercados del nafta no importa, naturalmente caímos con la aftosa, hoy estamos en el 76 por ciento, y fundamentalmente con el mercado americano, con las particularidades muy específicas que tiene Canadá, que lo vamos a ver, simplemente para tomar este dato, la próxima por favor. Vamos ha ver, hablar de estos factores de que es lo que hizo que nosotros tuviéramos este cambio tan importante, que realmente llegáramos de un país de ciento y pico de mil toneladas en unos pocos años a 400 mil toneladas. Yo puse algunos factores, lo mas importante de todos yo creo es que en esa década y particularmente pensando en la década de los 90, y me puedo estar olvidando de muchas cosas acá, factores tecnológicos. La disponibilidad de tecnología sin lugar a dudas es una cosa que importa, pero quise marcar algunas cosas que contribuyeron a formar una expectativa muy favorable para el desarrollo ganadero, políticas y señales de mercado. Yo creo que Uruguay tuvo en la década de los 90 casi como qué definitivamente termino con lo que había sido años de política con un sesgo anti exportador, cosa que en la constitución de las políticas transmitió hacia el sector productivo la realidad de que había un marco de política diferente hacia el futuro de lo que iba a ser hacia atrás. Políticas regionales que impactaron de forma muy notable y lo más importante, en esos años y sobre todo principio de los 90, el plan de convertibilidad en Argentina, el plan real en Brasil, realmente impactaron en forma muy positiva y en momentos que no teníamos acceso a otros mercados se constituyeron en un elemento muy importante para apoyar. A favor de las expectativas, la ronda Uruguay del GATT del año 1994 este, que nos daba ya, lo que celebrábamos ya con gran alegría, lo que era conseguir 20 mil toneladas de cuotas, yo digo hoy estamos exportando a EEUU 5 a 1, 5 pagando arancel, y el Uruguay tiene que olvidarse de sus cuotas, y cuanto antes nos olvidemos mejor, es un regalo adicional que tenemos pero tenemos que competir en el mundo. El vivir en un mundo de cuotas nos aleja, nos distancia definitivamente de la persona de la que debíamos que estar más cerca, que es del consumidor y de la posibilidad de diferenciar productos por ello que nuestro éxito hoy en el mercado americano fundamentalmente, el éxito de que no hay nadie que nos pueda decir acá no entran, porque no es que se terminaron las 20 mil

toneladas, pagamos los aranceles y seguimos para adelante y vendemos cualquier producto simplemente con pagar ese 26% de arancel, y el hecho mas, sin lugar a duda mas importante, el mas significativo del desarrollo ganadero es este acceso al mercado no aftósico, que el Uruguay logra en el año 95, No hay ninguna duda que eso es lo que hace la mayor de las diferencias, Como consecuencias, pero que también estuvieron detrás de este fenómeno, vamos a ver algunas graficas con respecto al precio del ganado, a mejoramiento forrajero y la realidad vacuno ovina que también tenemos que de, son competidores por los recursos y naturalmente, todos los estudios señalan de que pudimos producir mas carne en alguna medida porque teníamos una menor dotación lanar. La próxima por favor. Precios, veamos acá tenemos una realidad de precios, de los años, yo fui poquito mas atrás porque realmente los precios anduvieron muy mal, año 85, precios de 34 centavos de dólar había en el Uruguay pero acá, tenemos una grafica que nos habla de un escalón de 50, cercano a los 50 centavos de dólar, otro escalón cercano a los 70, ya cuando entramos en la primera década de los 90 y nos empezamos a ubicar en precios, cuando tenemos presencia en esos mercados no aftósicos de entre 80 y 90 centavos, por supuesto con esta realidad, que es la realidad que todos conocimos en el año 2001 con nuestra salida de los mercados, alguna gente en algún momento. Me lo han llegado a comentar, que los productores nunca habían recibido los beneficios de la participación en los mercados no aftósicos. Yo creo que, si eso no esta claro hoy es, un gran error de organismos como el nuestro incluso. Es absolutamente determinante, la presencia de los mercados no aftósicos, beneficiaron al productor pero además beneficiaron a todo el sector ganadero y es lo que ha hecho posible esta realidad, y sino vean esta caída es la caída de cuando Uruguay inmediatamente gano acceso a Europa, y gano acceso nuevamente también a Israel, pero no tuvo los mercados aquellos meses en que todos esperábamos la apertura de Canadá y la apertura de EEUU, bueno eso era este año. Estos eran los precios de no tener la participación en esos mercados, y estos son los precios, yo diría los precios que hoy podemos estar esperando, con las variaciones lógicas de esos mercados, pero con un gran potencial para que nosotros, con acciones nuestras los mejoremos. La que viene. Esto simplemente para mostrar como se va cambiando la dotación, la carga animal y el efecto de producción que puede haber habido por la parte ovina. Seguimos a la próxima. Y ahora, quiero, voy a hablar fundamentalmente del tema mejoramiento forrajero que es lo que esta detrás de todo aumento de producción y de todo potencial exportador, pero si quiero fundamentalmente, aunque no voy a hacer mucho énfasis, decir que el país esta teniendo y ha tenido a partir de estos mercados, una fenomenal inversión a nivel de la parte industrial que a veces no se ve, que a veces no es tan evidente pero son cámaras de frío, son, bueno, cualquiera de ustedes que vaya a un frigorífico va a ver lo que es este, las obras permanentes que están, seguimos rápidamente, acá está la razón fundamental que nos permite aumentar la producción que es el aumento de nuestras, de los mejoramientos forrajeros. Seguimos. Fundamental, porque no solo hay un aumento sino que de esto tendría que estar hablando quizás Pedro Bonino, pero el país cuando nosotros, ahora yo me voy a referir en dos minutos al potencial, muy posiblemente, y los que nos dicen los trabajos es que el futuro crecimiento no va a estar tanto dado por el aumento de pasturas tradicionales sino por

el de mejoramientos extensivos, y creo que ahí estamos teniendo cada vez mas, con Rincón con Lotus maku o con Lotononis. Alternativas cada vez mejor que están, que le van a dar al país la posibilidad de que estos mejoramientos, de que ese porcentaje de mejoramientos extensivos, que hoy está en determinado nivel nos pueda llevar a un nivel de producción realmente muy superior. Seguimos por favor. Esto es para ilustrar la utilización de acuerdo a entrevistas a determinados, calificados. Seguimos.... Inversiones. Estimamos nosotros, que entre la inversión en la industria entre el 2001 y el 2005 crece, se multiplica por trece, 1300% la inversión industrial en esos niveles. Seguimos. Vamos a pasar al tercer punto que es el Potencial del sector, esto yo, voy a poner una sola gráfica, y se refiere fundamentalmente a un trabajo hecho conjuntamente entre FUCREA e INAC, lo que el trabajo nos dice es que tenemos que, vamos a empezar de atrás para adelante, que el país puede llegar a exportar, asumiendo que lleváramos el país a lo que son niveles de productividad de productores Fucrea de hoy, la realidad de estos que son 400 mil toneladas pueden pasar a 700 toneladas. En el trabajo particularmente no se ha tenido consideración la utilización de suplementos, que seguramente han tenido mucha importancia en este año y la van a tener en los años futuros, de manera que estas cifras no son cifras demasiado exageradas, mas bien son cifras yo diría, relativamente conservadoras, 700 mil toneladas, un potencial de faena, 3.800.000 cabezas pero para eso la clave esta acá, en pasar de 2.5 millones de hectáreas, a mas de 5 millones de hectáreas mejoradas, y eso fundamentalmente son mejoramientos extensivos, para los que existe ya tecnología sobre todo variedades disponibles. Pasamos a la próxima,... que son 700 toneladas de carne equivalente carcazas en el mundo. Acá lo tienen, este grafico engaña un poco no, porque es una proyección, EEUU está con esto naturalmente por su problema de incapacidad, EEUU no está exportando prácticamente nada por el problema de vaca loca pero 700 mil toneladas nos pondría a nosotros realmente a nosotros como uno de los 3 o 4 actores más grande. Exportadores más grande de carne del mundo y yo digo que 700 mil toneladas cuando exportábamos 150 era un sueño. Ustedes van a ver que hoy estamos exportando 400 mil toneladas y el año que viene vamos a exportar 450 mil toneladas, o sea que el Uruguay de las 700mil toneladas no es un Uruguay en el que tenemos que pensar en décadas para adelante, es un Uruguay absolutamente posible en muy pocos años. Estamos justamente en el proceso de hacerlo, y eso nos pone realmente, prácticamente, fíjense que Brasil que es líder indiscutido en el mundo, si ustedes miran la evolución de Brasil ustedes van a ver que Brasil hasta el año 94 va exportando relativamente poco. Acá ciertamente por de debajo de las 700 mil, quizás por debajo de las 500 mil toneladas. Cuando viene la devaluación en Brasil, yo dije 94, no es en 99, la devaluación en Brasil. Es en el 99 que Brasil empieza a crecer. Nosotros tenemos que estudiar muy bien el fenómeno brasilero, porque lo primero que pasa es que Brasil empieza a exportar lo que no puede comer internamente porque el producto triplica su valor, entonces la sostenibilidad de Brasil en esos rangos, ... para mi por lo menos tiene un signo de interrogación sobre el que tendríamos que investigar. Naturalmente que Australia es un líder, pero este paisito chico con estos 176.000 kilómetros cuadrados que tiene yo creo que puede perfectamente, (EEUU va a ser un gran exportador), estar entre los 4 o 5 exportadores de

carne más grande del mundo y para nosotros eso, no es como les decía antes una realidad que este demasiado lejos. Seguimos. Tendencias del mercado, esta es la parte mas, uno podría hablar, horas sobre lo que son los mercados, pero, para poder caracterizarlos de alguna manera ahí están,... Hay algunos exportadores que son exportadores netos, los exportadores que realmente no es que comercian carne como lo hace EEUU sino que son netamente exportadores, Australia, Brasil, Nueva Zelanda, Uruguay y Argentina, esos son 5 países en este mundo que son exportadores. Ustedes conocen la realidad nueva zelandesa, la conocen mejor que yo. Nueva Zelanda tiene gran parte de su producción vacuna asociada a la producción lechera, de hecho de unos 10 millones, debe tener algo menos de 10 millones de cabeza, yo no he visto las cifras últimamente pero de eso la mitad prácticamente es rodeo lechero y ese rodeo, el rodeo vacuno, no debe pasar mucho las 5 millones de cabeza, entonces, Uruguay esta en condiciones, hoy tenemos nosotros cerca de 12 millones de cabezas. DICOSE estará por producir la información. O sea que Uruguay tecnología mediante esta en potencialmente muy bien capacitado para ser un actor mas importante que Nueva Zelanda en el mercado mundial de carne.

Brasil naturalmente con su enorme potencial, también el interrogante sobre su, eventual consumo interno, Australia, Nueva Zelanda, todos estos van a estar compitiendo con nosotros. Hoy lo que tenemos que estar mirando nosotros es por que interesa mirar a esa gente, y estamos tratando en INAC de estudiarlos y conocerlos y comprenderlos a cada uno de estos países, porque lo que más nos puede impactar mañana a nosotros es cuando alguno de estos grandes competidores de nosotros entre a competir con nosotros directamente en los mercados donde hoy no están. Claramente la entrada de Brasil, la entrada de Argentina en el mercado americano puede hacer una enorme diferencia, este es otro grupo de países que es al que tenemos que mirar con mas detenimiento, porque en el fondo, en el mundo en los últimos 20 o 30 años el crecimiento importante a nivel de consumo de carne se dio en países asiáticos, estamos mirando a Rusia, como un país con un potencial importador y con necesidades de importar y por el cambio en sus niveles de ingreso, de mayores importaciones. Y la otra gran interrogante que tenemos nosotros y que tiene todo el mundo es China, porque si China tuviera algo parecido a lo que paso en Japón, podría ser en muy poco tiempo un enorme demandante de carne que hoy no lo es todavía, pero ya hay algunos indicios de que empieza a serlo. Este grupo de países importadores netos, yo digo, vamos a mirar para adelante y vamos a ver en Asia, quizás en América Latina, algunos países que por el hecho de subir sus niveles de ingresos van a ser los países donde va a crecer el consumo. Se está dando la situación, muy particular que EEUU después de 25 años de caída sistemática en sus consumos de carne roja empezó a retomar, a pesar de los problemas de vaca loca que tuvo, pero la verdad que el mercado Americano esta muy firme del punto de vista de la demanda, cosa que es de la que estamos beneficiándonos con los precios, pero parte muy importante de nuestro futuro esta en lograr el acceso a estos mercados, porque hoy lo que estamos haciendo, estamos exportando nuestra carne a un país que es esencialmente un gran comercializador de carne en el mundo. A pesar de que hoy EEUU no puede exportar porque tiene las manos atadas, bueno, eso es todo un tema muy importante de

analizar, como EEUU ha podido mantener niveles de precios muy importantes a pesar de que ha perdido el 90% de su capacidad exportadora hacia Asia, pero de cualquier manera, seguramente va a volver a tener en muy pocos meses mas acceso al mercado asiático, pero la realidad es de que si bien acá hay formidables oportunidades para crecer. Nuestro futuro tiene que estar en mirar, no podemos dejar de mirar aquellos países que son la llave del crecimiento, futuro consumo que va a estar fundamentalmente liderado por crecimiento en niveles de ingreso, por eso es que estamos mirando hacia Asia, hacia China y hacia otros muchos países, es el caso de Chile también con el caso de América Latina y otros posibles países, la característica de ser importadores netos. Una cosa que es muy importante tener en cuenta, que es que la Unión Europea que mucha, que sin lugar nuestras exportaciones a la UE quizás reciban los mejores precios de todas nuestra exportaciones, es un actor marginal en el mundo de las carnes, exporta una 500 mil toneladas cada vez con mas dificultad, el hecho de que haya vaca loca, en Europa cada vez es visto con mas preocupación en todo el mundo. Fíjense ustedes la asimetría que se produce, EEUU tuvo un caso de vaca loca y perdió el 90% de su mercado, Inglaterra ha tenido 180 mil casos de vaca loca, Irlanda que es el gran exportador de carne, este año tubo más de 100 casos de vaca loca, Europa es un país que realmente exporta residualmente y cada vez menos, con menos atracción de parte de otros mercados y lo que importa Europa, lo importa esencialmente al amparo de cuotas, al amparo de regimenes excepcionales con muy altos aranceles a las exportaciones, a las importaciones que no vengán protegidas por esas cuotas.

Seguimos, a las próximas por favor. A futuro nosotros vamos a tener que mirar varios tipos de factores en los mercados, esto es absolutamente dinámico, primero esto es lo que llamamos cuestiones de acceso tarifario, si mañana la UE nos abriera a nosotros un cupo de 25 mil toneladas, eso tiene mucho impacto, a pesar de que Europa sea un actor marginal en el mundo de la carne. Si mantuviera su protección y nos aumentara los cupos, va tener mucho impacto. Naturalmente que la pregunta que uno debe hacerse es si nuestro, si el premio del precio que vamos a recibir se va mantener a medida que vayan creciendo las cuotas. Europa está cambiando estructuralmente su política ganadera, Europa no tiene mas stocks de carne acumuladas como los tubo durante muchos años, o sea que el pasado de Europa no nos sirve para proyectar el futuro. Si Europa abre sus fronteras a mayores cupos o a mayor presencia de importaciones extranjeras, es fundamentalmente porque la carne la necesita, no es porque sea una negociación política. Ese es un fenómeno que lo tenemos que mirar. Por otro lado cosa que a veces no la miramos con la suficiente, a veces no tenemos una mirada precisa sobre el tema de los cupos y aranceles. Uruguay lo que tendría que tener muy claro es que cosa tiene que negociar en cada mercado. Voy a poner un ejemplo para eso: si a nosotros nos dijeran hoy queremos negociar 20 mil toneladas mas de cuota en EEUU, yo diría, no gastemos demasiado esfuerzo en eso, porque que son 20 mil toneladas más. Nuestro gran competidor en el mercado americano es fundamentalmente la cuota grande que tienen otros competidores nuestros. Australia y Nueva Zelanda tienen cuotas de 600 mil toneladas, o sea que 20 mil toneladas no nos va a cambiar la vida a

nosotros, si nos podría cambiar la vida si el arancel en lugar de ser el 26 fuera del 13%.

Esto lo pongo a modo de ejemplo, esto para que Uruguay vea en materia de acceso tarifario en cada mercado, hay que negociar aquello que a nosotros nos sirve mejor, y eso surge de un análisis claro, lucido, de cómo nos posicionamos nosotros y como se posicionan quienes compiten con nosotros.

Factores sanitarios: yo no voy a hablar de eso porque hemos tenido todo tipo de, pero si les digo una cosa, que este es un capital que Uruguay lo tiene que mantener a todo costo. No hay costo, no hay peso mejor invertido en este país que gastarlo en mantener nuestra situación de BSE y de Aftosa absolutamente en las mejores del mundo. Por suerte BSE la tenemos y es un tema que tenemos tendencia a pensar que es un tema del gobierno y esto es un problema, fundamentalmente de los productores, yo digo si mañana nosotros tenemos un problema, si uno fuera para atrás en la historia y volviera a abril del año 2001, y uno se hubiera imaginado como hubiéramos querido que el país reaccionara, bueno yo digo hubiéramos tenido que reaccionar primero, de forma absolutamente coordinada entre productores y gobierno. Esto no era un tema de que saliera el ministerio, sanidad animal, a sacrificar vacas y productores a oponerse como ocurrió en ese momento, esto es algo en que se juega la vida todo el país, con planes de contingencia perfectamente establecidos, con prioridades claras. Yo mirándolo para atrás, claro es muy fácil con el diario del lunes acertar a las carreras, pero la realidad es que, yo, hoy pensaría que Uruguay tenía que haber prohibido absolutamente todo movimiento de ganado de los departamentos limítrofes, estoy opinando sin ser el técnico y creo que tenemos de los mejores en el país y particularmente en los servicios de sanidad ganadera, pero eso lo tiene que tomar el productor como algo que un problema de él y no una responsabilidad exclusiva del gobierno. Es el país el que se está jugando y los productores sufrieron suficientemente como para saber que con estas cosas no hay que jugar. No puede haber una ración en este país que tenga un poquito de algún contenido animal, de nada ni de grasa ni de ninguna cosa, porque nos estamos jugando realmente. Si mañana apareciera no digo en Uruguay, que espero que nunca aparezca, en la región un caso de vaca loca, ya empezaría el mundo a mirarnos distinto, y si apareciera un caso de vaca loca en Uruguay yo les aseguro que Uruguay no entra a ningún mercado, "es el fin de la ganadería por 10 años". Ustedes fíjense que EEUU con el poder político que tiene ha perdido todos sus mercados y ya lleva casi un año y pico para hacerlo, no quiero pensar lo que sería.

Este es quizás un área para trabajarla y creo que CAF tiene una responsabilidad en eso, en trabajar junto con el gobierno.

Factores económicos, acá voy a decir tipo de cambio es el tema de Brasil y de sus exportaciones, el tipo de cambio no cambia la competitividad de los países, eso lo han estudiado muchas veces, pero obviamente produce efectos de corto plazo que son muy intensos a veces, entonces tenemos que estudiar cosas como tipo de cambio, pero lo fundamental, todos los estudios en el mundo nos señalan que aumento en niveles de ingreso en países pobres, en países en vía de desarrollo son los que van a estar generando aumento de demanda en el futuro. Y a eso es a lo que Uruguay tiene que estar mirando, porque Uruguay una vez que gane acceso otra

vez a los países de Asia, ya lo tenemos hoy a China, va a ganar acceso a una cantidad de mercados donde se nos van a abrir oportunidades muy buenas.

Sustitutos y hábitos de consumo, y naturalmente factores climáticos que nosotros tenemos la obligación de estudiar, nosotros tenemos que seguir no solo nuestra realidad sino la de nuestros competidores, para ver como eso nos va a estar afectando.

Esto es simplemente para ver como han evolucionado en el mundo, lo paso porque quiero llegar al final.

Esto es lo que yo me plantearía y lo que INAC se está planteando hoy como una estrategia de futuro, porque acá empezamos a decir, ustedes se acuerdan aquellos 1539 dólares por toneladas que recibíamos, bueno nosotros podemos superar eso, una de las formas de superarlo, miren que los 1539 tampoco hay que entusiasmarse y creer que la condición que hoy tenemos en el mercado americano va a ser para siempre, los ciclos ganaderos existen en todo el mundo. El mercado americano hoy está en un momento de demanda sólida y está en un momento también de recomposición de su propio rodeo que había bajado bien por debajo de las 100 millones de cabezas, o sea que es posible que ese delantero de robado que Uruguay está vendiendo a 2200 dólares la toneladas, y que Argentina y Brasil están vendiendo a terceros países a 1400 dólares la tonelada, quizás no siga valiendo 2200 toda la vida, no me preocupa, aunque valga 1800, Uruguay lo que sabe es que tiene un mercado donde va a colocar y si la hacienda vale un poco menos, valdrá un poco menos, pero el negocio ganadero va a seguir andando y va a seguir siendo rentable. Pero lo importante que tengamos claro, es que hay una alternativa que es cambiar el producto carne que tenemos hoy por un producto distinto en el mundo, por un producto que sea reconocido como un producto diferente, diferenciado y que por lo tanto tenga otro valor.

Porque tenemos que diferenciarnos, por que la puesta uruguaya no es solo a producir más carne sino a ser diferentes. Porque tenemos un producto que en el mundo realmente, cuando uno mira el contexto de los posibles oferentes, el nuestro, por nuestro sistema de producción, por su naturalidad, por las características de nuestros productos, encaja perfectamente con lo que los consumidores en el mundo empiezan a reclamar cada día más, productos naturales, productos orgánicos. La gente ya el hecho de estar comiendo carne con hormonas, aunque no hay ninguna evidencia demasiado concluyente en el sentido de que las hormonas afecten la salud, igual hay segmento de consumo que no lo quieren, lo mismo con los antibióticos, entonces nuestro sistema de producción realmente ofrece esa posibilidad. Tenemos atributos valorados por consumidores y los tenemos en gran abundancia. Tenemos en la difícil competencia que vamos a tener, porque yo hablaba que el precio puede caer porque en EEUU el ciclo cambie pero también puede caer mañana porque entre Brasil, y cuando entre Brasil a exportar a EEUU nuestra historia va a ser distinta y mas vale que tengamos un producto diferente del que puedan ofrecer otros. Que tenemos que tener precios competitivos y mantener una rentabilidad a lo largo de toda la cadena.

Para este esfuerzo de diferenciación, yo creo que el país ya ha recorrido un camino. Estos son todos ejemplos privados de grupos que han decidido empezar a diferenciar su producto. El grupo es un elemento esencial en este proceso de diferenciación. Procarne, productores del litoral, conexión

ganadera, los proyectos de Tacuarembó y Pul en carne orgánica fundamentalmente. Tenemos una base muy importante ya que está creciendo, en materia de asociaciones de productores que comprenden que Uruguay tiene que posicionarse en un segmento de producto diferenciado, no solamente en un segmento de producto como el que hemos vendido tradicionalmente, y ese producto tiene que serlo no solo en los cortes. Porque si uno va a hablar a supermercados seguramente van a encontrar en EEUU supermercados, de hecho especializados en vender carnes naturales y orgánicas y que no van a vender otras, y por supuesto hay que estar. Creo que esta semana está en Uruguay uno de los supermercados más importantes del mundo, yo diría, en materia de venta de productos naturales y orgánicos, pero no, gran parte de nuestra carne es carne que va para procesar en EEUU y en cualquier otro mercado, también en ese segmento nosotros tenemos que ser capaces de diferenciarnos, Uruguay tendría en algún momento mirando para adelante que ser el país que produce o la carne o las hamburguesas naturales, porque también le interesa tanto al que come lomo como al que come hamburguesa la naturalidad de nuestros productos.

También estamos con iniciativas privadas, algunas de ellas como la carne certificada Angus, la carne certificada Hereford, las orgánicas certificadas, que dicho sea de paso en el caso de lo orgánico, ustedes saben que la carne orgánica en el mundo los estándares no los establecemos nosotros, los establecen los mercados. La UE tiene sus reglamentos, EEUU tiene el suyo, Uruguay está exportando a EEUU cumpliendo con la reglamentación orgánica de los EEUU. Y tenemos el caso de la carne natural certificada que es un producto de INAC, que ese es un protocolo nuestro en donde hemos logrado que sea un proceso verificado por el departamento de agricultura de EEUU, o sea que lo está reconociendo como que lo que nosotros decimos que tiene como atributos nuestras carnes y nuestros procesos efectivamente es reconocido por ellos y vale y próximamente estamos iniciando el proceso de Eurep que es una asociación de mercados europeos, que hoy en materia de frutas y hortalizas, supermercados como Ahjól, como Sensguri, como Tesco, como Mars and pencil en Inglaterra no compran frutas y hortalizas a quien no tengan el sello de Eurep, y es muy posible que mañana tampoco compren carne que no este. Y la razón por lo que los supermercados hacen esto no caprichosa, es simplemente por el hecho de que sus consumidores le están reclamando esas cosas, porque los consumidores quieren certificaciones.

Esto creo que el tema de trasabilidad que se ha movido con todas las dificultades de algo nuevo, pero es importante, y muy posiblemente el tema de la trasabilidad individual sea algo que vaya a crecer más que a ir para atrás, porque nos lo van a estar pidiendo y demandando hacia el futuro. El tema de cajas negras le agrega la ventaja de que traslada la trasabilidad individual del animal a cada uno de los cortes.

Voy al último slide que habla de estrategias de marketing, el hacer promoción de nuestras carnes, el ir a comunicar, porque no basta con tener un producto diferenciado, eso hay que comunicarlo al mercado, y tenemos que gastar en eso naturalmente, pero el posicionarse no puede ser la tarea de promoción y de marketing un trabajo que se pueda hacer con independencia de conocer el mercado. Uruguay tiene mucho para investigar, tenemos que ir a conocer a la gente, tenemos que ir a conocer a

los consumidores, tenemos que ir a conocer cuales son sus hábitos, cuales son sus preferencias. Nosotros lo hicimos en INAC y nos llevamos algunas sorpresas, nos llevamos sorpresas de que en el imaginario del consumidor Americano, Uruguay realmente era un país, cuando le mostraban a los grupos las peores de las fabelas brasileras siempre decían que era de Uruguay y todo el mar lindo uruguayo decían que era neozelandés, y naturalmente que para vender carne, tiene que haber un país que sea conocido atrás, y que sea respetado y en alguna medida admirado, porque eso es un componente de marketing, por eso es que esto de la investigación. El tener gente que hoy la tenemos en Uruguay bien capacitada investigando y conociendo mercados, investigando nuestros competidores, investigando cuales son, hacia donde se dirigen las preferencia de los consumidores, es absolutamente esencial y fundamental.

Esto hay un ejemplo, yo no se si alguno de ustedes lo vio de un pequeño DVD que INAC produjo, que es producto de una investigación de mercado. La investigación de mercado nos dijo, esto es lo que piensan los consumidores, esta es la percepción que tienen de Uruguay, esto es la mejor forma que tendría Uruguay de presentarse ante los consumidores americanos, y realmente a sido algo que lo hemos visto. Este DVD yo se los traje, se los dejen y ustedes lo podrán ver, es el mismo que paso el alma mater de este trabajo que es Silvana Bonsiñore en el congreso de campo al plato, pero esas actividades son parte esenciales de lo que es futuro de valorizar la carne uruguaya. La carne uruguaya, Uruguay va a exportar más de 700 mil toneladas en pocos años, el valor que vamos a recibir va a ser mas de 1539 dólares y va a ser mucho mas en la medida de que realmente podamos llegar con acciones de promoción, lo bueno que hay en todo esto es que casi todo esto depende de nosotros, depende de que nosotros controlemos la vaca loca, que controlemos la aftosa, que hagamos la investigación que hagamos la promoción correspondiente. No hay grandes barreras, hoy el acceso que tenemos al mercado americano no nos lo regala nadie, estamos pagando los aranceles, entonces yo digo, hay mucho para hacer, mucho para trabajar, instituciones como CAF, junto con el gobierno y con instituciones como puede ser INAC en una alta profesionalidad que le puede dar ese horizonte tan distinto de la ganadería que la mayoría de los agrónomos que estamos acá conocimos como estancada desde principios de siglo y que creo los últimos 10 años nos están diciendo, la realidad es muy distinta de lo que fue 10 años para atrás.

Nada mas y muchas gracias