A photograph of a herd of brown cows in a field. In the foreground, a white cow is looking towards the camera. The background is slightly blurred, showing more cows and greenery.

Exportación de carne bovina a Estados Unidos

Desafíos Urgentes para su

DESPEGUE

El USDA (Departamento –Ministerio– de Agricultura de EE. UU.) autorizó al SAG para que fiscalice y apruebe las plantas de faenamiento que podrían exportar carne bovina a Norteamérica. Cada planta faenadora deberá cumplir con los estándares del sistema de control de puntos críticos (HACCP, en inglés). Esta es una GRAN noticia para nuestros ganaderos ya que permitiría un alza en los precios pagados a productor por el ganado vivo. Una vez abiertos los mercados, dependerá de lo que hagan en conjunto los sectores público y privado, además de las universidades e institutos de investigación para lograr los éxitos esperados. Pareciera que nuestra ganadería nacional está en los umbrales del despegue.

Gustavo Rojas, gusrojas@uc.cl

Un desafío importante: Masa bovina actual

Una de las características de nuestra ganadería nacional que tiene gran importancia en la obtención de buenos resultados a futuro lo constituye la urgente necesidad de aumentar la masa de bovinos existente en el país y orientarla mucho más hacia la producción de carne o de leche, para reducir los animales de doble propósito que no tienen posibilidad de ser competitivos al enfrentar demandas de diferente tipo y calidad. El último censo del año 1997 mostró una masa de 4 millones de cabezas y con un 51% en manos de pequeños productores (151.512), un 31,9% en propiedad de medianos productores y un 16,5% en manos de grandes productores, los que tienen en promedio 414 cabezas por ganadero. Por otra parte, el INE realizó un muestreo de las regiones del sur del país, la que al ser extrapolada al resto del territorio, señala la presencia de 4.069.702 cabezas al término del año 2004 y esta realidad permite

concluir que no hemos tenido un aumento en la masa en los últimos 7 años. De esta cantidad, un 20% del total corresponde a ganado de carne, que en teoría podría cumplir con todos los requisitos exigidos por el mercado de los EE.UU. en cuanto a calidad, de manera de acceder a las categorías “prime”, “choice” o “select” que tienen los mejores precios.

Si pretendemos alcanzar un buen nivel de exportaciones de carne bovina en los próximos años, un crecimiento de masa de un 5% anual nos llevaría a duplicar nuestras actuales 4 millones de cabezas a unos 8 millones en 15 años. Aún con esta masa, al dividirla por los 15,5 millones de habitantes, nos deja en uno de los lugares más bajos en materia de bovinos por persona en el continente. Esta realidad nos debe hacer meditar sobre la manera de estimular un crecimiento como el planteado y es evidente que los precios actuales y sus proyecciones son el principal estímulo para que los ganaderos chilenos puedan “invertir” en retener vientres o

decidan tomar medidas técnicas que puedan mejorar su crecimiento futuro. También es importante señalar que una tasa máxima de crecimiento de la masa difícilmente podría superar el 7% anual, tomando en consideración las complejidades del ciclo biológico de los bovinos. Esta alternativa de crecimiento de un 7% anual podría llevarnos a contar con una masa de 7 millones de cabezas al año 2012 y ello sería un gran estímulo a nuestras exportaciones de carne, siempre que la calidad del ganado sea la adecuada.

Oferta orientada a satisfacer EE.UU.

Una importante característica del mercado de la carne en los EE.UU. es que se trata de un mercado de gran tamaño, muy diversificado, estable durante los años, con buenos precios pero con altas exigencias.

El mercado de carne bovina en los EE.UU. alcanza a un procesamiento de 35 millones de cabezas (en Chile solamente 800 mil que producen 180 mil toneladas) generando un volumen de carne de 10,6 millones de toneladas anuales. El valor de empaque de este volumen es de

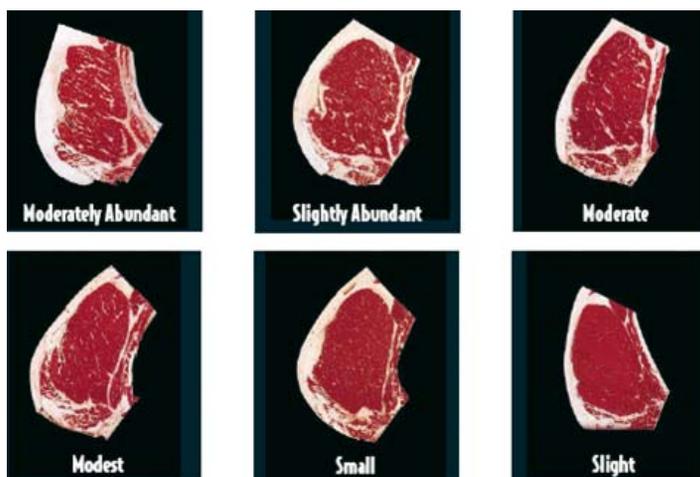


Figura 1. Calidad de carnes.

Cuadro N°1: Precios recibidos por ganaderos de diferentes países.

US\$/Kg vivo *	PAÍS
1,864	EE.UU
1,338	Australia
0,865	Uruguay
0,858	Chile
0,705	Brasil, Sao Paulo
0,683	Argentina
0,570	Brasil, Río Grande

* Precio promedio (2004) del kilo de animal vivo puesto en planta faenadora.

US\$70 mil millones, lo que equivale a un 70% del PIB de toda nuestra economía el año 2004. Por otra parte, el 65% de esa producción se vende en cortes y el 35% corresponde a venta de producto elaborado y hamburguesas. El consumo de carne bovina en los EE.UU. es de 25 kilos por habitante al año y cada habitante destina US\$230 en consumo al año. Por otra parte, el corte empacado y listo para el consumo es la nueva tendencia en la demanda, como también lo es el marinado, cortes precocidos y listos para el microonda en envases al vacío o en atmósfera modificada. Durante el año 2004 el 23,6% del comercio ofreció envase al vacío y el 8% cortes listos para el consumo inmediato. En este sentido, es muy importante señalar, además, que el 85% de los consumidores en los EE.UU. decide día a día lo que cenará, después de las 16:30 horas, con lo cual la tendencia del consumidor es hacia disponer de un producto listo para el microonda.

Un aspecto que resulta esencial en materia de acceso a buenos precios, lo constituye la necesidad de exportar cortes con

Cuadro N°2: Precios a nivel de supermercado por corte.

Tipo de corte	Precio (US\$/Kg)
Lomo liso	8,00 - 12,0
Lomo vetado	9,50 - 14,80
Punta Ganso	8,20 - 10,6
Posta Negra	4,50 - 6,20
Asado de Tira	5,10 - 7,50
Carne molida	5,90 - 6,70
Cazuela	8,90 - 10,50

alto contenido de grasa e infiltración entre los tejidos. Este tipo de cortes accede a los mejores precios y tiene el sabor para satisfacer a los consumidores exigentes. Para alcanzar este tipo de cortes se requiere producir un animal de raza de carne (el Angus



Figura 2. Canal de praderas.

es el más valorado y eficiente en la conversión de grano en grasa) y alimentarlo a término con granos en sistemas de confinamiento. Esta modalidad productiva en Chile es poco utilizada porque no siempre es posible obtener precios en el mercado nacional que compensen los mayores costos que presenta el sistema de “feed-lots”. En los EE.UU. los novillos Angus pasan en promedio los últimos 140 días (después de alcanzar los 225 kilos) en un riguroso plan de alimentación en base a granos. En estas condiciones, ganan entre 1,1 y 1,8 kilos de peso después de consumir entre 15 y 20 kilos de concentrado al día, que consiste principalmente en maíz. Esta forma de producción de carne en confina-

miento en EE.UU. representa el 40% de los animales faenados al año y ello demuestra que los mejores precios se obtienen de esta manera. En este sentido, la industria de las carnes blancas y de cerdos ha demostrado una gran eficiencia con el uso del maíz nacional e importado, y ello demuestra que es posible competir en los mercados mundiales si accedemos a granos en cantidades adecuadas y precios razonables, como son los que han imperado en el país en los últimos años.

Nuestros competidores

El actual abastecimiento de carne bovina en los EE.UU. está siendo sustentado principalmente por Australia y Nueva Zelanda, ya que las cuotas que otorgó este país a MERCOSUR para carnes congeladas y deshuesadas, se han visto redu-

cidas por presencia de aftosa en los últimos años. Sin embargo, Uruguay está entrando (principalmente a Florida) con un producto muy bien empacado y con una estrategia de marketing orientada hacia un consumidor de carne magra proveniente de animales de praderas.

El año recién pasado, las importaciones de carne por parte de los EE.UU. alcanzaron 1,3 millones de toneladas lo que supera en un 60% nuestra faena anual total. De esta manera, podemos visualizar un gran espacio para competir en ese mercado, ya que Australia y Nueva Zelanda son los principales abastecedores de carne de calidad, pudiendo ingresar carne enfriada

y con hueso al igual que lo podremos hacer nosotros. Australia, a través de un TLC firmado con EE.UU. hace tres años no alcanzó los beneficios de Chile, ya que solamente obtuvo cuotas de ingreso mientras que nosotros podremos entrar con arancel cero y sin restricción de volumen a partir del 1 de enero del 2007. Por otra parte, Nueva Zelanda no tiene un acuerdo comercial con EE.UU. y solamente tiene asignada una cuota de ingreso anual que se renueva cada cierto tiempo. De esta manera, Chile está en una posición privilegiada para enfrentar el desafío de ingresar al mercado de los EE.UU. con productos de calidad y orientado hacia las exigencias de los consumidores. La calidad de la carne que envían Australia, Nueva Zelanda y Uruguay es de primer nivel y aunque las carnes importadas a ese mercado no pueden optar a un etiquetado oficial como ocurre con las carnes producidas en los EE.UU., se asemejan a las categorías de mejor calidad. Asimismo, estos países pretenden acceder al mercado de cortes finos obteniendo muy buenos precios, pero también exportan a los EE.UU. carne de tipo industrial o para fabricar hamburguesas. Para los cortes de carne producidos en ese país, el sistema de tipificación y etiquetado es VOLUNTARIO, pero los consumidores valoran de tal manera el hecho de consumir un corte con la etiqueta del USDA que más del 65% de los animales faenados son tipificados (22 millones de cabezas). En este

proceso de tipificación de los cortes, el 40% del total faenado accede a la categoría “choice” que es la segunda de mejor calidad y ello demuestra la dificultad de alcanzar la primera categoría (“prime”) que exige un alto nivel de grasa exterior e infiltrada, entre



Figura 3. Canal de feedlot.

otras características. Es importante señalar que el contenido de grasa intramuscular de un bovino puede ser determinado con el animal vivo y usando un instrumento que se introduce entre las vértebras 12 y 13. Con él es posible predecir la categoría en que se encuentra y tomar decisiones si se prolonga o no la alimentación en el patio de confinamiento, o si se modifica la composición de la dieta para acceder a mejores precios.

Calidad de las carnes en los EE.UU.

Los parámetros bajo los cuales las carnes acceden a su respectiva tipificación en los EE.UU. están basados en atributos cuantitativos que pueden ser determinados previamente con cierta facilidad.

Estos parámetros consideran la palatabilidad (terneza, nivel de jugo y sabor), madurez de la canal (firmeza, textura y color de la grasa) y la cantidad y distribución de la grasa dentro de los tejidos.

Según la palatabilidad, los cortes se pueden subdividir en categorías y la mejor es la denominada “prime”, que corresponde a un corte fino (filete, lomo, posta), con alta y fina distribución de grasa en tejidos, textura firme y fina, grasa de color blanco y brillante y la carne de color rojo pálido. Este tipo de cortes tiene un gran premio en precio por parte de los consumidores. Las categorías de calidad, además de “prime”, incluyen en orden decreciente a “choice”, “select”, “standard”, “comercial” y “utility” que es una categoría de carne más bien de uso industrial.

En materia de madurez de la carne, en EE.UU. se utiliza la medición de tipo fisiológico y no cronológico como ocurre en Chile. Para ello, se analizan huesos, osificación de cartílagos, color y textura de músculos. De esta manera, los cortes se clasifican en: canal tipo A, cuyos animales tienen entre 9 y 30 meses de edad; canal tipo B, con edades entre 30 y 42 meses; canal tipo C (42 y 72 meses); canal tipo D (72 y 96 meses) y tipo E, por sobre los 96 meses de edad. Además, los cortes finos se categorizan también según el rendimiento en carne (beef yield grade) y para ello existen cinco diferenciaciones que se identifican con la sigla Y1 (yield o rendimiento 1) a Y5.

El nivel de grasa intramuscular, que resulta un parámetro esencial para acceder a mejores precios, y cada grado de grasa se subdivide a su vez en “abundante”, “moderadamente abundante”, “ligeramente abundante”, “moderado”, “modesto”, “pequeño”, “ligero”, “trazas”, “prácticamente nulo” y “nulo” (Figura 1).

Según sea la tipificación para un tipo de corte, es posible predecir su precio una vez que el corte ingresa al mercado. Sería necesario señalar que animales alimentados en praderas durante toda su vida en la zona sur del país sólo podrán acceder a niveles de grasa, a partir de la subdivisión denominada “moderado” y de ahí hacia abajo (Figura 2).

La mejor etiqueta o calidad para un corte especial en EE.UU. es la siguiente: YG1; CANAL TIPO A; USDA PRIME; TENDERLOIN; USA. Esta etiqueta está indicando que la canal rindió el máximo nivel en el faenamiento, se trata de un novillo joven, de menos de 30 meses de edad, cuyo nivel de grasa y terneza es máximo, el corte es filete (tenderloin) y proviene de un novillo cuya vida ocurrió en su totalidad en EE.UU. Esta etiqueta accede a precios muy atractivos, pero no son muchos los animales que acceden a esta calidad. Para lograrlo, los ganaderos deben esforzarse bastante y usar un alto nivel de tecnología en todas las etapas de la producción y faenamiento.

Sobre los precios

La realidad descrita en los puntos anteriores permitiría concluir que existe un amplio espacio para competir en el mercado de EE.UU. considerando que nuestros precios internos a productor son casi la mitad de los que reciben los ganaderos en ese país. Además, si Australia compite bien y sus ganaderos también reciben precios superiores



Figura 4. Cortes choice.

a los nuestros, podríamos considerar que tenemos capacidad competitiva al menos a nivel de la producción primaria. Nuestros precios están fuertemente influenciados por los precios en MERCOSUR y por el precio del dólar en Chile. Con excepción de las últimas semanas, en que el precio recibido por nuestros ganaderos ha sido alto por efecto de la suspensión de las importaciones desde Brasil, hemos enfrentado precios muy bajos y tenemos una alta capacidad competitiva dentro de la región.

Algunos antecedentes sobre precios de cortes finos demuestran que el kilo de filete tiene variaciones entre los US\$11,5

(categoría “select”) y los US\$23,5 para la mejor calidad (“prime”). Nuestra capacidad competitiva debe ser orientada hacia la exportación de, a lo menos, un filete de similar calidad al “select” y con ello lograremos adecuadas rentabilidades. Para otro tipo de cortes, algunos precios para el año 2004 a nivel de supermercado (según el Estado de que se trate) son los que se presentan en el Cuadro N°2.

Otro importante análisis que debemos considerar en materia de precios está referido a que la exportación de carne chilena a EE.UU. **NO** estará afectada al sistema de tipificación oficial, por lo que deberemos enfrentar precios inferiores, los que en cada corte presentan un porcentaje diferente de descuento. En este sentido, en un filete de la misma calidad,

los precios para nuestra carne podrían tener un descuento de un 12%. En el caso del lomo liso y vetado, el descuento podría ser de un 5% y para el caso de la posta, el descuento podría alcanzar un 4%. A pesar de estas restricciones, estamos frente a oportunidades de gran valor y debemos ser capaces de aprovecharlas al máximo.

Por otra parte, es importante señalar que los precios difieren considerablemente según los lugares geográficos en que se venda el producto, así como también existe una tendencia a la obtención de mejores precios para la venta en supermercados respecto a carnicerías.

También se deben conocer los descuentos que tiene el mismo corte frente a las diferentes categorías de calidad que se presentan a disposición del consumidor. Si asignamos un valor de 100 a un corte “choice” (Figura 3), categoría 3, podemos obtener un 10% de aumento en el precio del mismo corte para un “prime” categoría 1, pero un descuento de un 11% para el mismo corte pero “select” categoría 4. Es importante entonces tener en consideración estos aspectos que conforman el precio de la carne en los EE.UU. para predecir de la mejor manera posible nuestras posibilidades de acceso a ese mercado con productos competitivos.

En resumen, el tipo de carne que se debe enviar a los EE.UU. proviene de una vara relativamente grande, de un animal muy joven, con adecuado nivel de marmoleo o cobertura de grasa, la que debe ser completa, pero de buen color (Figura 4).

Propuestas concretas: Desafíos públicos y privados

Un primer desafío y tal vez el más importante, lo constituye la necesidad de contar con una política monetaria lo más estable posible, que permita predecir con mayor seguridad el **valor del tipo de cambio**. De esta manera, las inversiones se podrán concretar con mayor facilidad en la medida que el precio del dólar sea competitivo y permita rentabilidades razonables a los proyectos. Otro aspecto que debe ser mejorado lo constituye la **modernización del Estado**. De manera

especial se debe hacer un esfuerzo en incrementar los recursos profesionales para que el **SAG** realice una labor efectiva en materia de sanidad animal y en la solución de nuevos problemas que enfrentaremos frecuentemente en el comercio de alimentos.

Además, será necesario apurar los incentivos que permitan **aumentar la masa bovina** a la brevedad (especialmente con animales con genética afín al ANGUS que es la de mayor aceptación en el mercado de los EE.UU.), de manera de cumplir con las exigencias de calidad y volumen que se nos impondrá desde EE.UU. para alcanzar precios altos.

Por otra parte, consideramos muy importante la necesidad de **incorporar a los pequeños ganaderos** en el proceso exportador y para ello, hace falta una decidida política de apoyo que permita a estos productores alcanzar las metas de volumen y calidad en las diferentes etapas que contiene un programa de exportación de carne. Junto con lo anterior, se hace necesario incrementar los programas de **certificación de calidad** tanto a nivel predial como a nivel de la industria procesadora.

La política de exigir predios agrícolas bajo control oficial (Pabco) es una realidad, así como el cumplimiento de los requisitos del sistema de control de puntos críticos (HACCP) a nivel de planta faenadora.

Otros desafíos importantes incluyen la necesidad de contar con adecuada **información permanente sobre el mercado**

de destino, **encadenar productores con la industria**, mejorar **la gestión predial e industrial**, **analizar permanentemente a nuestros países competidores**, **comercializar lo mejor posible el resto de la canal que no se exportará a los EE.UU.** Solamente a través de un mejoramiento de éstos y otros desafíos podremos transformarnos en un país exportador de carne bovina de cierta magnitud, ya que los mercados existen y los consumidores esperan nuestra carne. ■



Figura 5. Oportunidades para cortes enfriados de Chile.