



Día de la carne

EL OBSERVADOR SÁBADO 28 • DOMINGO 29 • MAYO 2022 | SUPLEMENTO DE 16 PÁGINAS

Un producto de alto vuelo

Historia de la industria cárnica uruguaya

Desde la visión de Hernandarias hasta llegar a los saladeros y los frigoríficos

LA POPULAR Y REQUERIDA CARNE NACIONAL TUVO SUS ORÍGENES EN EL SIGLO XVII, CON UN HUMILDE COMIENZO EN LAS ISLAS DE LOBOS Y VIZCAÍNO; LA BUENA INSERCIÓN Y ADAPTACIÓN DEL GANADO HIZO EL RESTO, Y HOY EL PRODUCTO GOZA DE UNA ENORME REPUTACIÓN A NIVEL GLOBAL

La industria cárnica ha pasado a representar el gran motor de la economía de Uruguay, país que se ha convertido en uno de los principales productores del mundo al exportar a más de 100 naciones. En la actualidad, China es el principal destino.

Desde sus comienzos, las carnes uruguayas se distinguieron: los primeros vacunos pastorearon en las actuales islas de Lobos y Vizcaíno. Más tarde, a partir de 1915, los saladeros sucumbieron ante los frigoríficos; y así, hasta llegar a nuestros días con una amplia y diversa faena.

La prehistoria

Hernando Arias de Saavedra, apodado Hernandarias y nacido como Hernando Suárez de Toledo Saavedra y Sanabria Calderón (Asunción, 1564—Santa Fe, 1634), era un hidalgo, militar, conquistador, colonizador, explorador, funcionario y burócrata de la



LOS FRIGORÍFICOS MARCARON UN MOMENTO BISAGRA EN LA HISTORIA DE LA INDUSTRIA CÁRNICA

CÓMO NACIÓ LA CELEBRACIÓN DE ESTE DÍA

El Ingeniero francés Charles Tellier inventó el sistema de refrigeración mecánica, quien contó con la colaboración de los uruguayos Francisco Lecocq y Federico Nin Reyes. Se asociaron con el ambicioso

objetivo de transportar carne fresca de un continente a otro. De ese modo, adquirieron en Inglaterra un vapor de nombre “Elboe” que rebautizaron como “Le Frigorifique”. En 1876 esta embarcación llegó a Europa con el pri-

mercargamento de carne uruguaya y regresó a Montevideo el 29 de mayo de 1877. En conmemoración de esa fecha, desde 1994, cada 29 de mayo se celebra en Uruguay el “Día Nacional de la Carne”.

AL PRINCIPIO, DESESTIMARON LAS RECOMENDACIONES DE HERNANDARIAS

Gobernación del Río de la Plata y del Paraguay. Con la notable particularidad de haber sido el primer criollo —o sea un hispano nacido en América— que ocupara el puesto de gobernante de una región colonial.

Luego de recorrer en 1604 el territorio actual del Uruguay durante unos seis meses, se dirigió a Buenos Aires, desde donde comunicó a Felipe III, rey de España, las observaciones que efectuara, describiendo las tierras al este del río Uruguay como muy buenas y recomendando que fueran pobladas con ganados con lo que, consideraba, en pocos años prosperarían abundantemente.

Esta recomendación no fue escuchada; sin embargo, en 1610 el Rey otorgó a Hernandarias en agradecimiento el título de “Protector de los Naturales” junto con dos islas en la confluencia del río Negro con el río Uruguay: actuales isla de Lobos e isla Vizcaíno.

En 1611, Hernandarias volvió a viajar a lo que más tarde sería la Banda Oriental, transportando una importante tropa de ganado vacuno que liberó en sus islas, a

ambos lados del brazo Yaguarí del río Negro.

En 1617 repitió la operación con otras 50 terneras y algunos toros, y otros tantos en la isla San Gabriel. Este hecho dio origen, en parte, a lo que constituyó una gran riqueza ganadera, cuya explotación resultó ser una de las razones determinantes de los importantes procesos históricos que culminaron en la efectiva colonización del actual territorio de Uruguay, que había quedado despoblado por parte de los españoles.

Inicio del abasto

La fundación de Montevideo por Bruno Mauricio de Zabala y las adjudicaciones de “suertes de campos” para el laboreo en 1728, se constatan como el comienzo de la racionalización de la faena de ganado bovino, la que es prohibida sin la anuencia previa de la autoridad.

En 1733, Esteban Ledesma toma a su cargo el suMinistro de carne a Montevideo y en 1798, en la actual esquina de Rondeau y Uruguay en la capital, se instala el primer matadero departamental.

Por aquellos años, la expedición

de la carne al público se hacía en las mismas carretas que la traían desde el matadero, estacionándose, a los efectos, en la plaza de la Ciudadela.

En cuanto a su calidad, el

padre Pérez Castellano dijo al respecto: “Ya no se matan vacas para el consumo de la ciudad sino solo novillos, en número de 60 todos los días. No tengo noticia que en parte alguna de los vastos

dominios españoles se coma carne más gorda, mejor y más barata”.

Saladeros: el comienzo

En 1781, en las costas del arroyo Colla, situado en el departamento de Colonia, un emprendedor de Buenos Aires llamado Vicente de Medina, emplazó un establecimiento que contaba con instalaciones en las que era posible reunir el ganado, proceder a su matanza y luego salar cueros y carnes.

Este fue el primer saladero al que sobrevivieron otros en diferentes lugares de Montevideo, pero también en Colonia, Salto, Maldonado y Canelones; siempre sobre las costas de ríos y arroyos, y sobre todo en las zonas a las que se podía acceder por barco.

Las primeras faenas

La industria de los saladeros alcanzó rápidamente importancia, al punto de que se dice que en el

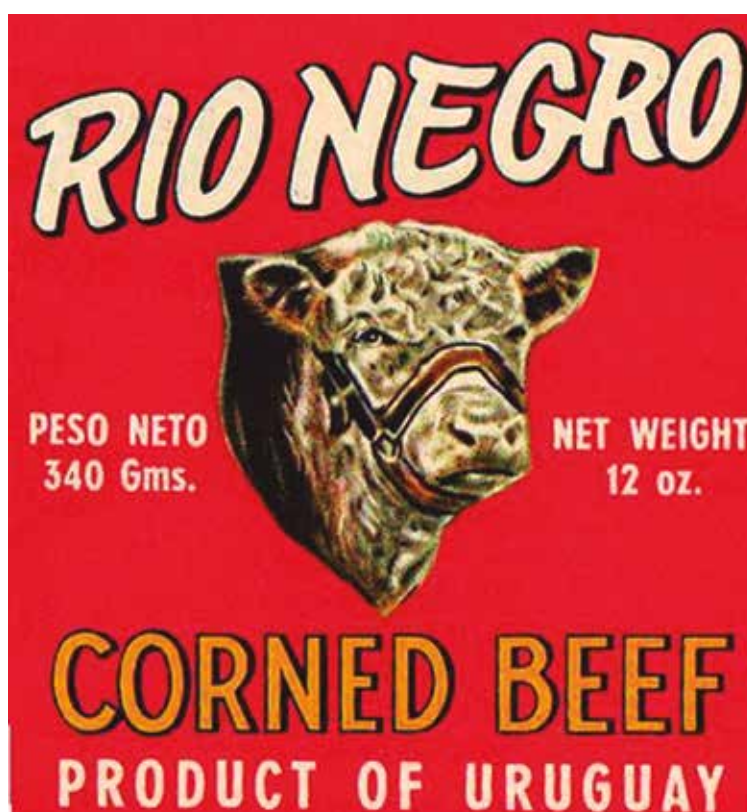
LAS ISLAS DE LOBOS Y VIZCAÍNO RECIBIERON LOS PRIMEROS VACUNOS

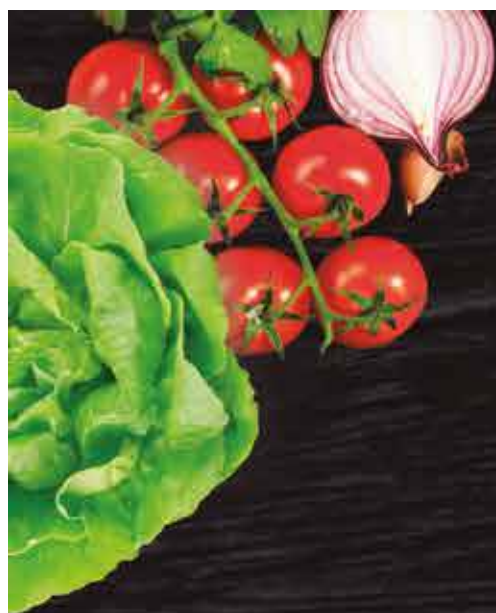
saladero llamado Colla podían albergarse varias decenas de miles de cabezas de ganado vacuno, llegando a matar 1.000 cabezas por día.

Esta producción de ganado procedente de la Banda Oriental se exportaba principalmente a Brasil y a Europa. Y debido a que el ganado abundaba y deambulaba de forma libre en un territorio casi totalmente despoblado y sin vigilancia ni autoridad reconocida, pronto comenzaron a establecerse en ambas costas del Río de la Plata, campamentos de foráneos de diferentes orígenes que se encargaban de embarcar y desembarcar el ganado.

Era una época en la que la piraería abundaba en todos los mares, y de todo origen —franceses, ingleses, holandeses y daneses—, que solían desembarcar en las costas del Río de la Plata y en sus ríos cercanos, para acopiar en sus barcos los cueros que adquirían bajo costo a los faeneros y luego vendían en los mercados europeos a muy buenos precios.

Continúa en la página 4





Nuevo surtido ¡probalo!

EN  ESTAMOS COMPROMETIDOS
CON LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS,
POR ESO TE OFRECEMOS **PRODUCTOS
FRESCOS DOBLEMENTE GARANTIZADOS.**

Si alguno de los productos que compraste
no cumple con los estándares de calidad,
te devolvemos el doble del monto del producto.



**JUNTOS DESDE 1956,
BAJANDO EL COSTO DE VIDA DEL URUGUAY.**

*Válido en nuestros locales y en tata.com.uy. Aplica en carnes, frutas y verduras, fiambres y quesos, rotisería congelados y panadería. Ver bases y condiciones completas en tata.com.uy

Viene de la página 2

Saladeros en Montevideo

En 1825, cuando la Provincia Oriental vivía su cruzada libertadora, llegó al puerto de Buenos Aires Samuel Fisher Lafone, un inglés de 20 años que, pese a su escasa edad, contaba con capitales propios.

Este joven, que descendía de franceses hugonotes emigrados a las islas británicas en tiempos de persecución religiosa, a fines del siglo XVI, había nacido en Liverpool y tenía sólidas convicciones protestantes. Su estadía en Buenos Aires no duró muchos años porque comenzaron las sospechas del entonces Gobernador Juan Manuel de Rosas, y en la década de 1830 emigró a Montevideo junto a su familia.

En la zona de pueblo Victoria es especialmente recordado. En 1833, en las tierras del antiguo pago de Jesús María, entre los arroyos Pantanoso y Miguelete, Lafone instaló un establecimiento saladeril modelo, el que adquirió gran desarrollo después de la Guerra Grande.

LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL TRAJÓ CONSIGO EL FIN DE LOS SALADEROS

El saladero de Lafone tenía numerosos galpones, construcciones y viviendas para sus obreros, cuyos techos, imitando las construcciones de las islas británicas, eran a dos aguas y de tejas. El varadero de la Teja y los terrenos que ocupaba el saladero fueron adquiridos ya en ruinas en 1914 por el Estado y allí se construyó la planta de Ancap.

El primer censo ganadero en nuestro territorio se realizó en 1852 y dio como resultado una existencia de 1.900.000 vacunos, 800.000 lanares y 1.500.000 de yeguarizos, según datos del INAC.

El segundo saladero de Montevideo fue instalado por Francisco Antonio Maciel en 1786. En 1852 destacó el saladero del francés Hipólito Doinell al margen del arroyo Pantanoso que incorporó tecnología de avanzada para su época. Otro saladero famoso fue instalado por el inmigrante vasco, padre de la vitivinicultura uruguaya Don Pascual Harriague en la localidad de "La Caballada", un establecimiento de faena y curtiembre en el actual barrio Malvín.

Revolución industrial: el frigorífico

La revolución industrial trajo consigo muchos cambios, primero en Inglaterra donde comenzó, y luego a nivel mundial. En materia alimenticia la creciente demanda de las metrópolis europeas tuvo como consecuencia el afianzamiento de líneas comerciales hasta entonces



EL FRIGORÍFICO ANGLO EN FRAY BENTOS LLEGÓ A EMPLEAR UNAS 10 MIL PERSONAS

no tan fluidas, que tenían como objetivo satisfacer el déficit cada vez más pronunciado de abastecimiento que vivían las grandes capitales del viejo continente.

Para esto, Europa construyó grandes rutas intercontinentales de su Ministro de distintas materias primas o en algunos casos alimentos elaborados. El mundo periférico producía para los centros de poder, especialmente Reino Unido. En ese marco, a Uruguay le correspondió el papel de ser uno de los abastecedores de carne.

Lo anterior también llevó a que grandes firmas europeas dedicadas al comercio se instalaran en los territorios productores de esas materias primas que su mercado demandaba. En el caso de nuestro país los saladeros producían tasajo destinado fundamentalmente a los mercados de Brasil y Cuba, pero previo a la Primera Guerra Mundial comenzó a producirse un cambio fundamental. En apenas unos años la industria saladeril fue prácticamente sustituida por la frigorífica.

Las cosas comenzaron a cambiar abruptamente. Para 1914, cuando comenzó la Primera Guerra Mundial, la brecha se amplió: los saladeros faenaron 110.086 y los frigoríficos casi 280.000. El inicio del enfrentamiento bélico significó un aumento considerable de los requerimientos de carne por parte de Inglaterra, en particular la envasada y congelada, pues se adaptaba mejor a las difíciles circunstancias de un combate de las dimensiones del que se estaba dando.

Liebig y Anglo

En este punto, cabe destacar el papel del Frigorífico Liebig en Fray Bentos, fundado por los alemanes Georg Giebert y Augusto Hoffmann, junto a Charles Lowry y Richard Hughes en 1865. Este lugar llegó a dar trabajo a 10.000 personas; fue vendido en 1924.

En un proceso que se cumplió entre 1922 y 1924, un grupo empresarial con capitales mayoritariamente británicos adquirió

la empresa Liebig Extract of Meat Company (fue uno de los primeros en tener luz eléctrica en el país), la cual pasó a denominarse Frigorífico Anglo del Uruguay. Durante el segundo y tercer cuarto del siglo XX, representaba el motor de desarrollo del departamento de Río Negro. Sus principales productos eran el extracto de carne y el corned beef.

En la década de 1930, hasta 1.600 vacas por día (además de miles de ovejas, cerdos, gallinas y otros animales) conocían su final en el matadero antes de ser procesados, empaquetados y exportados a distintas partes del mundo.

Gracias a los rápidos avances de la tecnología de refrigeración, el Anglo comenzó a exportar carne congelada a distintas partes del mundo, así como también Oxo (caldo), corned beef y más de 200 otros productos, como cuero, jabones, salchichas y mermeladas. Solo en 1943, 16 millones de latas

de corned beef partieron de Fray Bentos, en su vasta mayoría, con el objetivo de alimentar a los aliados en la Segunda Guerra Mundial.

A fines de la década de 1960, fue nacionalizado y adquirido por el Estado, y pasó a denominarse Frigorífico Fray Bentos. Más tarde, en los años de 1970, clausuró sus actividades.

Carne conservada

La carne conservada en lata era indispensable para proveer a los soldados de la Primera Guerra Mundial, por lo tanto en nuestro país se disparó la producción a gran escala. Entre 1915 y 1918 las ventas de los frigoríficos uruguayos se duplicaron.

En esa época la producción nacional estaba concentrada en tres emprendimientos:

La Frigorífica Uruguaya, Frigorífico Montevideo y Frigorífico Artigas; este inaugurado en 1916 al

promediar el conflicto bélico mundial. Mientras tanto, los últimos saladeros buscaban sobrevivir. Si bien hubo un pequeño repunte de un par de años, la suerte de los saladeros estaba echada. Había llegado el tiempo de los frigoríficos, que en contraposición a lo que ocurría con los saladeros atendían un mercado europeo mucho más pudiente.

La abrupta consolidación de la industria frigorífica fue equivalente al desmantelamiento de la saladeril. El respectivo proceso de sustitución de unos por otros también significó la extranjerización de la industria cárnica nacional, pues ahora los propietarios eran capitales extranjeros y no nacionales como ocurría en la industria saladeril.

Luego de una crisis producida por la baja de la demanda internacional de carne, para cuando en 1939 comenzó la Segunda Guerra Mundial, en Uruguay había cuatro frigoríficos que exportaban y los tres pertenecían a capitales extranjeros: Frigorífico Swift (el antiguo Frigorífico Montevideo), el Frigorífico Artigas y el Frigorífico Anglo (Vestey Brothers).

LA CARNE CONSERVADA EN LATA ERA INDISPENSABLE PARA LOS SOLDADOS

Frigorífico Nacional

El único uruguayo era el Frigorífico Nacional de capital estatal, conocido también como Frigonal pues esa fue la marca de sus productos. Para entonces la industria frigorífica había dejado atrás los antiguos saladeros. Europa demandaba carne en cantidades y Uruguay tenía justamente eso.

El Frigorífico Nacional se fundó en 1928 como un ente de control de la industria y del comercio de carnes, con el monopolio del abasto capitalino. En primera instancia, generó muchas fuentes de trabajo, y favoreció a productores agropecuarios del país.

No obstante, las crisis llevaron a su declive, en especial, la generada por la gran inundación de 1959, por la cual este frigorífico perdió aquel monopolio. Y, a finales de la década de 1970, durante la dictadura cívico-militar e incapaz de competir con la aparición de otros emprendimientos, cerró el Frigorífico Nacional. Actualmente se encuentra en ruinas, ubicado en Puntas de Sayago.

Hoy, la pujante industria cárnica de Uruguay está representada en la actividad de 43 establecimientos de faena, habilitados por el Ministerio de Ganadería Agricultura y Pesca, de los cuales 36 se dedican a la faena de bovinos. A su vez, existen 36 establecimientos de faena e industrializadores de carnes que poseen habilitación para exportar.



EN 1865 LIEBIG YA EXPORTABA SUBPRODUCTOS DE LA CARNE

Sistema de Gestión para la Industria Frigorífica



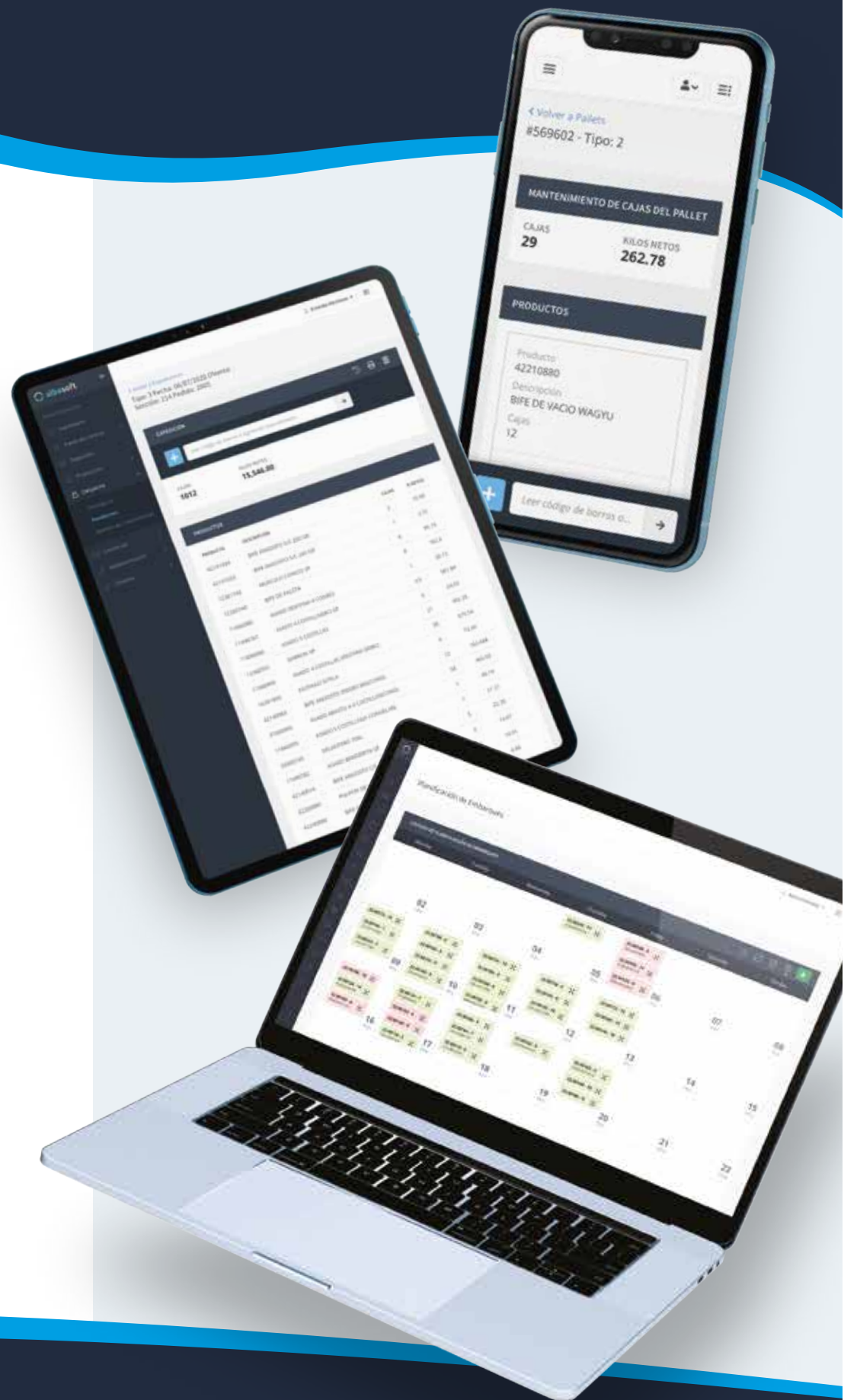
Es un sistema de gestión que permite organizar, recopilar y analizar la información generada en cada etapa del proceso industrial. 30 años de experiencia en la industria frigorífica nos permiten optimizar los procesos y disminuir los costos operativos, mejorando la competitividad de nuestros clientes.

Beneficios

- Inversión directamente asociada a la producción.
- No hay costos fijos mensuales y anuales.
- Permite reducir TCO.
- Rápido acceso desde cualquier sitio o dispositivo.
- Agiliza procesos.
- El software se adapta a cualquier sistema de etiquetado externo.
- AlbaSoft puede leer e interpretar cualquier código de barra.

El sistema en modo web no tiene costos de licencias. La versión de escritorio tiene licenciamiento.

El soporte 24x7 tiene un costo adicional.



Conocé sus funcionalidades y procesos en albasoft.com.uy

✉ info@albasoft.com.uy

☎ 094 435 197

📍 San Carlos de Bolívar 6239, MVD

Conrado Ferber, Presidente del INAC

“En los dos últimos años se dio la coyuntura internacional perfecta”

EL TITULAR DEL INSTITUTO NACIONAL DE CARNES DESTACÓ LA GRAN PERFORMANCE DEL SECTOR EN ESTE ÚLTIMO TIEMPO, Y RESALTÓ QUE A LA EXCELENTE CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL PAÍS SE SUMÓ LA DEBILIDAD, “POR DIFERENTES RAZONES”, DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES

Al frente del Instituto Nacional de Carnes (INAC) desde julio de 2021 —luego de haber ejercido como Vicepresidente durante una temporada—, Conrado Ferber analizó la actual situación del sector cárnico, que goza de excelente salud y que ha tenido un desempeño de alto vuelo. Por profesionalidad de los productores uruguayos —también por la calidad del producto, por supuesto—, y a raíz de un contexto global que favoreció a Uruguay.

En los “dos últimos años se dio la coyuntura internacional perfecta con la debilidad de nuestros competidores principales por diferentes razones”, comenzó diciendo el Presidente del INAC. Para a continuación pasar a enumerarlas.

“Australia, con problemas políticos con China, y al mismo tiempo con una sequía impresionante que sufrió; Brasil que tuvo momentos complicados de sequía y luego también los episodios de vaca loca típica que lo sacó del



CONRADO FERBER, PRESIDENTE DEL INAC

L. CARREÑO

senta variables a mejorar, al mirar hacia atrás se notan —y mucho— los avances que ha realizado el sector cárnico a través de sus productores y sus instituciones.

“Hace diez años atrás si hubiéramos tenido una extracción del 25% estaríamos todos preocupados, porque sonaría a liquidación de stock. Hoy hablamos de mayor eficiencia, de faenar novillos más jóvenes, de una recría más rápida, de corrales que están apuntalando esa extracción. En el camino tuvimos la 481 que dejó mucha enseñanza, que es la razón también de esta situación. Parte de la razón por la que nos agarró más preparado”, señaló el Presidente del INAC en relación a la cuota 481, un cupo para el ingreso a la Unión Europea de carnes frescas.

De cualquier forma, Ferber quiso dejar en claro que el productor uruguayo “siempre fue muy eficiente”, no solamente en este contexto. “Se necesita que los precios acompañen y la

“ESA DEMANDA NOS LLEVÓ A FAENAR NOVILLOS MÁS JÓVENES”

mercado un tiempo; Argentina que se autoexcluye; Estados Unidos que tiene también todo el oeste con una sequía que arrastra hace tiempo y con problemas para generar producción”.

También nombró a India que, con problemas de la fiebre aftosa y sin poder aprovechar 110 millones de búfalos, no pudo volcar al mercado esa cantidad “importantísima de carne de baja calidad”. Además de la gripe porcina en China, en la que se debieron sacrificar “200 millones de chanchos, según las cifras oficiales”.

“Todo eso hizo que haya una demanda especial por la carne bovina que nos encontró a nosotros muy bien preparados, con una industria muy madura, con capacidad logística, comercial, con capacidad de frío. Todo estaba preparado para un crecimiento”, consignó Ferber.

“Nos agarró, como siempre, con una situación sanitaria que es envidiable a vista de nuestros competidores, con una seriedad a la hora de las políticas generales del país, que siempre han apostado a la exportación y a cumplir con los mercados. Y un stock importante

Conrado Ferber Artagaveytia, Presidente de INAC desde julio de 2021, ha estado vinculado a la producción agropecuaria en rubros como el agrícola, ganadero y lechería, en los departamentos de Río Negro y Canelones, según afirma la página web de la Asociación de Consignatarios de Ganado.

Por 15 años se desempeñó como Director de Duplex Comunicación (DX), empresa editora de las

TODO UN PRODUCTOR



revistas Ganadería, Agricultura y Forestación de la Asociación Rural del Uruguay (ARU).

Entre 1999 y 2004 integró la junta directiva de ARU como Director de Exposiciones; entre 2003 y 2005 formó parte de la junta del Instituto Plan Agropecuario; y fue Diputado suplente por el Partido Nacional durante la legislatura 2010-2015. Está casado y es padre de seis hijos.

que pudimos canalizar rápidamente”, ahondó.

De este modo, todo “confluyó” a la obtención de “excelentes precios” y “un excelente resultado” a final de año (se alcanzó los US\$ 4.000 millones) que “terminó con los records que se han publicados, tanto en faena como exportación bruta medida en dólares, que realmente marcó un hito”.

Desafíos

Los números del primer cuatrimestre de 2022 han mostrado la misma tendencia al alza que los períodos anteriores, y por las mismas razones. “Empezamos este año con el desafío de mantenernos, y realmente comenzó con mucha fuerza. Continúa esa escalada de precios. Este cuatrimestre terminó con un crecimiento importante, tanto en faena como en volumen exportado y en precio. Y todo esto va generando una expectativa”, dijo el titular del INAC.

“POR EL MOMENTO NO SABEMOS DÓNDE ESTÁ EL TECHO”

Para Ferber, por tanto, el “gran desafío” que se presenta en la actualidad es transformar esa coyuntura en “algo estructural”. “Esa demanda nos llevó a faenar novillos más jóvenes que, a su vez, permitieron agregar vacas de cría; porque al no tener categoría de novillos viejos en los campos o novillos de boca llena, da lugar a más vacas de cría”.

Así, se espera que en “poco tiempo” los tres millones de terneros pasen a ser “un piso”, y no un objetivo, continuó. “Tres millones como algo mínimo y habitual, de la misma manera que tener 2,6 millones a 2,7 millones de animales faenados como piso también”, añadió.

“Por el momento no sabemos dónde está el techo. Tenemos una

extracción del 25%. Los países que extraen de manera fuerte y con animales jóvenes, que tiene que ser nuestro objetivo, están arriba del 30% de extracción. Por lo que todavía tenemos una posibilidad ahí”, prosiguió Ferber en su análisis.

“Insisto. Al no tener categoría de novillos boca llena, el productor lo va a suplantear con madres. No va a dejar los campos sin ganado y eso se va a traducir en terneros, sin dudas. Esa es nuestra expectativa y esperamos que ese reordenamiento del stock seguirá en los próximos dos a tres años. Mientras tanto, buscamos apostar a animales más jóvenes —en faena, cuanto más jóvenes mejor—, y una recría más eficiente. Necesitamos que los animales lleguen con más peso a faena. Estamos lejos de los pesos de nuestros competidores”, enfatizó.

Eficiencia

Si bien el camino hacia delante pre-

“NOS ENCONTRÓ A NOSOTROS MUY BIEN PREPARADOS, CON UNA INDUSTRIA MUY MADURA”

certeza que brinda el gobierno. Si te están hablando de nuevos impuestos, si te dicen que van a cerrar las exportaciones en pie, si mañana no sabés dónde estás parado, te va a costar invertir. Y el campo es inversión. Sacar un ternero requiere de un año y medio, desde que preparas a la madre. Genera todo un ciclo. Cuando no hay buenas señales el productor no entra. Simplemente, sobrevive o la deja ir. Hoy hay una apuesta real, la gente ve que por su trabajo hay una respuesta, que se respete su trabajo y que también los precios acompañen. No había incentivos para producir, y hoy la gente siente ese calor del gobierno”.

Este productor concluyó que todos en el sector conocen la “receta para producir más”. El asunto es si se aplica o no, además del conocimiento del campo de cada cual y cómo hacerlo rendir más. “La manera de poner el hombro es producir más, generar la diferencia para que esto se consolide y mantenernos en estos niveles que son históricos y fundamentales para el país, porque dinamiza toda la economía”.

CRYOVAC®

BRAND FOOD PACKAGING

ESTAMOS EN EL NEGOCIO PARA RESOLVER DESAFÍOS CRÍTICOS DE EMPAQUE Y PARA DEJAR NUESTRO MUNDO MEJOR DE COMO LO ENCONTRAMOS.

Soluciones de Empaque



Automatización

Equipos de envasado diseñados para **reducir costos**, maximizar la **eficiencia operativa** y producir empaques de calidad asegurando la **inocuidad de los alimentos**.



ENVASADORA VS95 TÚNEL DE CONTRACCIÓN STE98



ENVASADORA AUTOVAC 86



www.sealedair.com
daniel.r.marquez@sealedair.com

Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca, Fernando Mattos

“Es un día de celebración que evoca la importancia de la cadena cárnica”

EL TITULAR DEL MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA (MGAP) DESTACÓ QUE URUGUAY SE ENCUENTRA EN UN NIVEL DE ACTIVIDAD “IMPORTANTE” EN EL SECTOR DE LA CARNE, EN EL QUE EL AÑO PASADO SE ALCANZÓ EL RÉCORD DE FAENA NACIONAL EN MATERIA BOVINA

La carne, como elemento clave en la dieta uruguaya y como agente determinante en calidad de país exportador, merece una jornada para ser recordada y honrada cada año en esta fecha. “Es un día de celebración que evoca toda la importancia que tiene la cadena cárnica, tanto de la producción como de la industria y el comercio”, subrayó Fernando Mattos, Ministro de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Desde su cartera, indicó que por “mucho tiempo” han estado



D. BATTISTE

FERNANDO MATTOS, MINISTERIO DE GANADERÍA, AGRICULTURA Y PESCA

y ágil, y esto tiene un efecto de arrastre y de dinamismo en toda la actividad vinculada al sector, tanto en la producción, como en la industria y comercio”.

Esta impronta beneficia, claramente, al productor, que ve revalorizado el ganado. Al mismo tiempo, sin embargo, también impacta “en dificultades en la formación de precio en el mercado interno”. “Eso significa que el consumidor uruguayo debe pagar más por el producto, un elemento esencial en la nutrición y en las

“EL MUNDO VIVE
HOY UN ALZA
DE LOS VALORES
DE LOS ALIMENTOS

EL GOBIERNO
HA SIDO “SENSIBLE”
RESPECTO AL PRECIO
DE LA CARNE

“comprometidos” con el sector desde distintas posiciones. “Estamos muy identificados con la cadena de la carne y por lo tanto la seguimos muy de cerca, y en trabajo de equipo con los representantes del Poder Ejecutivo en el INAC (Instituto Nacional de Carnes) y con otros organismos que tienen que ver con el desarrollo de la cadena”, continuó.

Mattos rememoró que esta fecha evoca el primer embarque de carne refrigerada salido del puerto uruguayo hacia Europa, lo que marcó un “hito” en cuanto a la tecnología al incorporar el

sistema de frío que posibilitó el comercio “allende los mares”.

“Y abrió la etapa del comercio exterior al tener un sistema de conservación más moderno que sustituía la carne salada o el tasajo, que era el modo de conservación para trasladar la carne hacia otros mercados, fundamentalmente, destinados a lugares en donde se pretendía alimentar mejor a los esclavos. Esto era así. El frío determinó justamente la exportación de carne uruguaya al mercado de consumidores libres; podemos decirlo así”, ahondó.

“Más allá de esto, lógicamente, se toma esta fecha como aspecto de

reflexión al momento que se está viviendo”, dijo el Ministro. En este sentido, Uruguay se encuentra en un nivel de actividad “importante” en el que el año pasado se alcanzó el récord de faena nacional en materia bovina, “y este año venimos incluso creciendo en cantidad de animales procesados por la industria frigorífica que, como sabemos, en su mayoría está destinado al mercado exterior”.

Mattos detalló que de la producción total uruguaya casi un 80% se destina a mercados externos, dentro de los cuales China concentra buena parte de esas exportaciones, con más de 60% del destino final.

“Junto con otros mercados que son importantes como la Unión Europea, Estados Unidos, Canadá, Israel, y otros de la región”.

Esto ha determinado que en el último año existan niveles de precios “extraordinarios” en función de una demanda muy sostenida de los mercados externos. “Viene de la mano, de alguna manera, a la inflación generalizada de los alimentos. El mundo vive hoy un alza de los valores de los alimentos y de la materia prima en un contexto de inflación creciente en casi todos los mercados. En ese sentido, Uruguay se ha posicionado, ha exportado de forma muy dinámica

costumbres de nuestro país”, aseveró Mattos.

El Ministro de Ganadería recalcó que el gobierno ha sido “sensible” a esta situación y ha tomado algunas medidas, como la reducción a cero del IVA en el asado. “Ha determinado una reducción de precios significativa con esta oferta, y el volumen de venta del asado se ha incrementado entre 50% a 60% según la zona, congelándolo a un valor de \$ 130 durante dos meses. Ha permitido una recuperación del consumo y un alivio para los consumidores respecto a los precios que se venían verificando”, acotó.

An advertisement for Garbates S.A. featuring a close-up of a brown cow's head on the left. The background is dark. Text in the center reads: "Venta y distribución de cortes de carne de calidad 'premium' con y sin hueso, nacionales e importadas." On the right, there is a logo for "40 AÑOS GARBATES S.A." and contact information: "PEDRO E. DENIS | CARNE CON APELLIDO", "Trayectoria y Calidad desde 1982", "Ignacio Larrea s/n, Minas, Lavalleja", "Tel. 4442 5859 / 4443 3630", "frigominas@yahoo.com / garbatexsaadm@gmail.com". At the bottom right, there is a circular logo for "CARNE DE LAS SIERRAS Uruguayan Beef".

Carlos De Freitas, Director de Servicios Ganaderos del MGAP

“Uruguay ha trabajado muy bien”

LOS BUENOS NÚMEROS DEL SECTOR REFLEJAN LAS BUENAS SEÑALES QUE HA BRINDADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS LA DEMANDA DE OTROS PAÍSES

Para el número uno de la Dirección de Servicios Ganaderos del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP), el nivel de extracción “importantísimo” que no se “había visto antes” y la demanda exterior han hecho que la industria cárnica uruguaya se encuentre en uno de sus mejores momentos. “Hay que recordar que Uruguay es un país netamente exportador; su desarrollo está de fronteras para afuera”, dijo enfáticamente Carlos De Freitas.

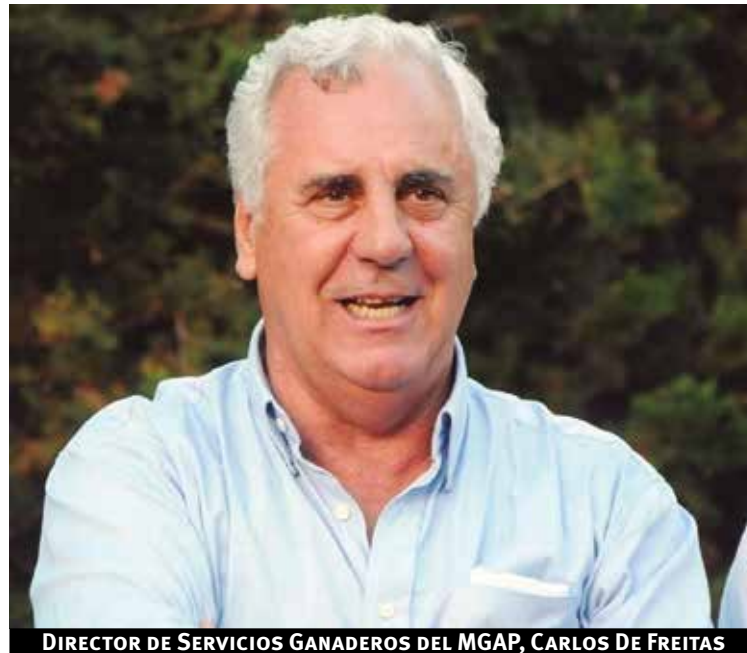
Este presente “no pasa porque sí”, tiene su historia. Los buenos números actuales, con exportaciones récords en 2021 y en lo que va de 2022, tienen que ver tanto con las políticas del país como con el buen trabajo de los privados, representados en el Instituto Nacional de Carnes (INAC), “tanto en la promoción como en las colocaciones”.

“En eso está recogiendo sus frutos. Uruguay ha trabajado muy bien el rubro carne en el exterior. Es reconocido por su calidad sanitaria, por su cumplimiento en

los negocios. Es un país que ha mejorado sustancialmente en la calidad de su carne; lo demuestra los números que son imparciales y categóricos”, dijo el Director de los Servicios Ganaderos del MGAP. “Mantiene niveles de peso-carcasa que son muy importantes para los mercados más exigentes del mundo”, añadió.

Según De Freitas, la industria cárnica ha mostrado un cambio de actitud y perfil muy evidentes, que sustentan este presente. “Es una industria que da señales distintas a las que daba años atrás”, indicó. “Después, es una industria totalmente reconocida en el mundo por su calidad de proceso del producto, en todo sentido. Todo eso hace un combo muy importante para que Uruguay, como país chico, se convierta en uno de los más importantes exportadores de carne, incluso para un país como China”.

Es así que el sector de la carne se las ha ingeniado para estar habilitado en todos los mercados, “jugando en todas las canchas”. “Tal vez, el debe que tenemos es el tema de los aranceles. Para un



DIRECTOR DE SERVICIOS GANADEROS DEL MGAP, CARLOS DE FREITAS

país exportador es fundamental. Eso deja por el camino muchos millones de dólares en aranceles, y nos saca de competencia en los mercados. Ese es un tema a trabajar. Solucionar esto sería para mí la frutillita (en la torta) que le falta para instalarse en las

granes ligas, definitivamente”, argumentó De Freitas.

“Hemos ido mejorando y vamos a mejorar más aun, porque hoy es negocio producir. Es negocio tener más terneros, criar sobre pasturas... Cuando las cosas son así, son realmente sustentables.

Lo que más deseo es que todo este empuje no sea en vano y se capitalice para un desarrollo del sector cárnico que, sin dudas, puede producir mucho más”.

En ciertos sectores de la sociedad y en ciertas partes del mundo, existe un movimiento en contra de la carne, tanto por los defensores de animales como aquellos que acusan al ganado en el impacto sobre el cambio climático. De Freitas observa en este punto, una chance.

“Veo una oportunidad. Uruguay es un país que produce naturalmente y es sustentable. Acá no se dan hormonas, están prohibidas. Las crías son más genuinas, cuando en el mundo se produce carne en base a hormona y a grano en su mayor parte”, comentó. Además, continuó, Uruguay “es un país de carbono neutro. Sin lugar a dudas. Tenemos que explotarlo y demostrarlo. Es un tema que está tomando vigencia. Empezar a transitar ese camino para llegar a vender animales a nuestros clientes que están interesados en el carbono neutro”.

FRESH MARKET

UN APLAUSO PARA EL ASADOR

DISCO

- 8 DE OCTUBRE ESQ. GARIBALDI • AGRACIADA • PUNTA CARRETAS (VICTOR SOLIÑO)
- CHUCARRO • AV. ITALIA • SOCA • OBLIGADO • PLAZA ITALIA • 20 DE SETIEMBRE
- LEGRAND • PEDRAGOSA SIERRA PARADA 5 (PUNTA DEL ESTE)
- AV. ROOSEVELT (MALDONADO) • DE LA PUNTA (PUNTA DEL ESTE)

DEVOTO

- MALVÍN • PORTAL AMÉRICAS • PORTONES • CNEL. MORA • SUÁREZ • PUNTA GORDA
- CARRASCO • 26 DE MARZO • PUNTA DEL ESTE • JOSÉ IGNACIO (MALDONADO)

Números récords

Uruguay se mantiene en creciente expansión exportadora de carnes

EL SECTOR CÁRNICO ALCANZÓ LOS US\$ 1.156 MILLONES EN LOS PRIMEROS CUATRO MESES DE ESTE 2022, UN 54% POR ENCIMA DEL MISMO PERÍODO DE 2021; EN TODO EL AÑO PASADO HABÍA LLEGADO A LOS US\$ 4.000 MILLONES, SEGÚN DATOS DEL INSTITUTO NACIONAL DE CARNES (INAC)

En un escenario global de demandas sostenidas y precios elevados por las carnes que Uruguay exporta, en el primer cuatrimestre del año el país tuvo ingresos mayores que en periodos similares anteriores (54% más que en 2021), por US\$ 1.156 millones con base en la exportación de todas las carnes.

Al mismo tiempo, la faena bovina mostró las mejores cifras de los últimos cuatro años, con un aumento de 13,3% con respecto al mismo periodo del año pasado; y si bien bajó el consumo interno de carne bovina, aumentó el de carne aviar.

Esos datos fueron parte de la información divulgada a mediados de mayo por el Instituto Nacional de la Carne (INAC), en su sede en la Ciudad Vieja, donde se presentaron registros del primer cuatrimestre de 2022.

La demanda exterior por carnes uruguayas está fuerte, principalmente desde China, a donde se exporta el 60% de la carne bovina.



LA DEMANDA EXTERIOR POR CARNES URUGUAYAS ESTÁ FUERTE, PRINCIPALMENTE DESDE CHINA

A. PEREIRA

persona revirtió la tendencia a la disminución que se observaba desde hace tres años. Según estimaciones preliminares, el consumo total cerrará con un aumento cercano a los 3 kilogramos por persona por año, de 85,6 kilogramos en 2020 a 88,5 en 2021.

Sobre este punto, detalló que el consumo promedio de carne bovina per cápita era en 2020 de 45,7 kilogramos por año, y en 2021 se ubicará en 46,6. Con respecto a la carne aviar, era de 20,8 kilogramos el año pasado y ahora se situará en 23,2. En cuanto a la carne porcina, dijo que era de 16,6 kilogramos en 2020, y en 2021 será de 16,4, mientras que el consumo de carne ovina era de 2,5 kilogramos, y será de 2,2.

En términos de precios al público, el año cierra con aumentos diferenciales en las carnes. Mientras la bovina acumula un incremento de 21,5%, el de la porcina y la aviar están por debajo de la inflación, 3,7% y 4,2%, respectivamente.

LA FAENA BOVINA MOSTRÓ LAS MEJORES CIFRAS DE LOS ÚLTIMOS CUATRO AÑOS

La mayor faena

En los primeros cuatro meses de este año se faenaron 886.436 vacunos, 104 mil cabezas más que en el mismo periodo de 2021, y 287 mil más que en 2020.

El principal aumento en la faena se vio la categoría de novillos jóvenes (66 mil cabezas más que en igual lapso de 2021) y en las vacas de ocho dientes (30 mil cabezas más). Las vaquillonas también se destacaron con una faena de 24 mil cabezas más que el acumulado en ese periodo en 2021.

Desde el INAC explicaron que se mantuvo la estructura de faena histórica: 48% novillos, 37% vacas y 13% vaquillonas.

Un gran 2021

En diciembre pasado, el INAC presentó el balance anual del sector cárnico en el país y confirmó que, tras el aumento en los precios de exportación de carne bovina, ovina y aviar, el movimiento del mercado alcanzó los US\$ 4.000 millones en 2021. El Ministro

de Ganadería, Fernando Mattos, precisó que el papel del gobierno es facilitar y generar condiciones para los negocios y que el mérito al desempeño es del sector.

En el evento, el titular del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca acompañó al Presidente del INAC, Conrado Ferber, y a los Gerentes de Conocimiento, Pablo Caputi; Marketing, Lautaro Pérez; Mercado Interno, Fernanda Cuervo; Información, Jorge Acosta, y Calidad, Natalia Barsanti.

En la oportunidad, se presentaron los datos de ingresos, que representan el 25% de las exportaciones globales del país y una recuperación del consumo de proteínas en Uruguay.

Mattos consideró aquel entonces que las cifras se encaminan a un récord de producción y exportación, lo que afianza la política nacional de carne que impulsa el gobierno. También valoró el respeto del protocolo Covid en el sector cárnico, que posibilitó un aumento en el promedio de exportación de carne bovina, ubicado en US\$ 4.300 la tonelada, y la carne ovina, por encima de 5.000 dólares la tonelada.

“Tenemos margen para seguir creciendo con políticas a largo plazo”, enfatizó el Secretario de Estado, quien ejemplificó que se impulsó la inversión productiva a través de la Ley de Inversiones.

Asimismo, aseguró que los mercados externos están ávidos de la carne uruguaya, en ese sentido, mencionó a China, Corea del Sur, Japón así como poder acceder a la

SUSTITUCIÓN DE CARNES

Con la suba de precios de la carne bovina su consumo se ha visto disminuido y están siendo elegidas otras carnes, como la aviar y la porcina. “Obviamente hay una política de sustitución de carnes”, comentó a mediados de mayo el Vicepresidente del Instituto Nacional de la Carne (INAC), Guido Machado, quien detalló que tanto la carne aviar como la porcina “hacen que la canasta familiar de productos se vea sostenida”.

El INAC sigue de cerca la variación de los precios en las diferentes carnes, destacó. Recientemente, el instituto informó sobre una recuperación del consumo de carnes en el mercado interno, ocurrido en 2021, cortando una tendencia bajista que se inició en 2018.

“Es importante que suba el poder

adquisitivo de los uruguayos para poder cumplir cabalmente con lo que hace a una canasta básica, que espero que se vea enriquecida por un mayor nivel de proteína animal”, expresó.

La tendencia alcista de los valores de la carne bovina se explica por una gran demanda de los mercados internacionales. Machado expresó que la carne bovina uruguaya se ha transformado “en un producto estrella”, y que esa situación tiene que ser aprovechada por los productores uruguayos, que pueden valorizarla para tener “los mejores niveles de colocación en los mejores mercados del mundo”. “La agropecuaria está viviendo un momento mágico, porque realmente todos los productos tienen un enorme valor”, concluyó.

Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, compuesta por Brunéi, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.

Por su parte, Ferber explicó que la cadena completará ingresos totales por ventas al exterior de unos US\$ 2.900 millones, como consecuencia del aumento en los volúmenes y los precios de casi todos los productos de exportación. Esta situación significó un incremento de más del 50% en el ingreso de divisas del sector.

El jerarca acotó que la recuperación del mercado chino, con un 58%, lo convierte en un socio

comercial que superará los US\$ 1.600 millones de compras de las carnes uruguayas, seguido de la Unión Europea y el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá, con más de 330 millones cada uno, completan un 82% del total. A su vez, indicó que si se agrega el consumo interno, el movimiento del mercado cárnico alcanza a US\$ 4.000 millones.

Aumentó el consumo en el mercado interno

El Gerente de Información del INAC, Jorge Acosta, indicó que el consumo total de proteínas por

EN LOS PRIMEROS CUATRO MESES DE ESTE AÑO SE FAENARON 886.436 VACUNOS

Formalización y digitalización del mercado interno

De su lado, la Gerente de Mercado Interno, Fernanda Cuervo, dijo que para noviembre de 2022 existirán únicamente guías electrónicas y que toda transacción de comercio o movimiento de carnes será en forma digital, a diferencia del presente, en que se realiza en papel.

Aseguró que se avanzó en el registro de carnicerías y polerías del territorio nacional y que aquellos comerciantes del interior que no hayan realizado el trámite podrán aprovechar de las exoneraciones de costos ante el INAC si comienzan las gestiones antes del 31 de diciembre próximo.

Afirmó que este registro brinda garantías a los comerciantes y a los consumidores de que se está comprando en un local habilitado u homologado por el INAC. Para ello, se han estado entregando códigos QR, que se colocan en las vitrinas, y mediante los cuales se puede obtener la información acerca de para qué fue habilitado ese local.

Anuario del INAC

El stock se presenta firme y estable

LA ESTRUCTURA DE LOS BOVINOS EN URUGUAY HA MOSTRADO ESTABILIDAD EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, CON UNA ALTA PROPORCIÓN DE VACAS DE CRÍA

Estemes, el Instituto Nacional de Carnes (INAC) presentó su anuario, en el que se detalla la producción cárnica uruguaya en todos sus aspectos. En uno de ellos, se trae a colación el stock del que goza nuestro país.

En una perspectiva histórica de 40 años –asevera el reporte–, se observan cambios importantes en el stock de animales en la ganadería del Uruguay, si bien en los últimos años los stocks muestran cierta estabilidad.

La evolución de la última década muestra que los bovinos han fluctuado entre más de 12 millones de cabezas (2016) y 11,3 millones (2018). Por su parte, el stock ovino pasó de 8,24 millones de cabezas en 2012 a 6,18 en 2021: el menor valor histórico registrado, representado por una reducción de 2 millones de ovinos (25%) en los últimos 10 años.

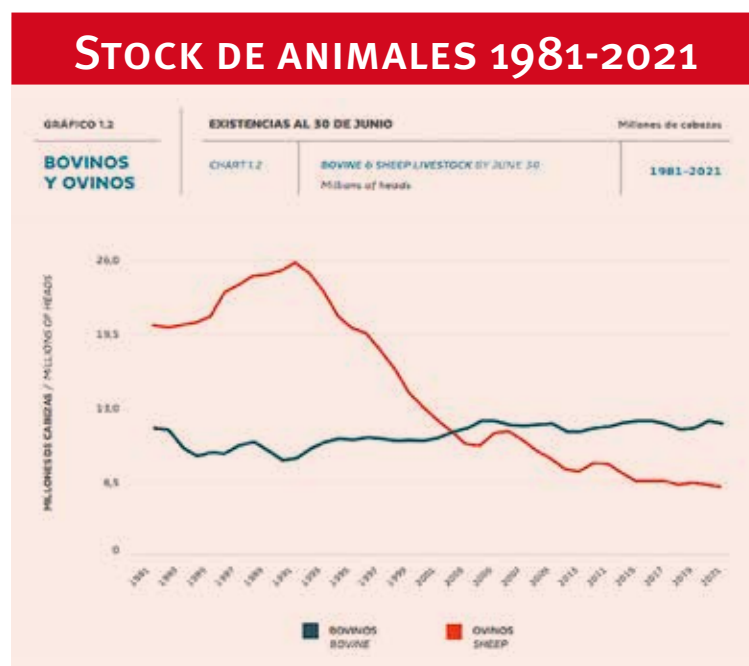
El stock bovino al 30 de junio de 2021 fue de 11,83 millones de animales, valor similar al año anterior (11,88 millones).

La estructura del stock bovino muestra estabilidad en los últimos

años, con una alta proporción de vacas de cría (36%) –que alcanza los 4,3 millones de cabezas–, la que denota cierto crecimiento (5%) si se la compara con la de 10 años atrás. El segundo lugar lo ocupa la categoría de terneros (24 %), que mostraron una reducción de 136.000 animales con relación a los más de 3 millones registrados en 2020. En tercer lugar se ubican las vaquillonas, con un 15%, el cual se compone de un 11% de vaquillonas de 1 a 2 años y un 4% de vaquillonas de más de 2 años sin entorar.

Por su parte, los novillos totalizan 2,21 millones de cabezas. El mayor valor de los últimos cuatro años, aunque por debajo de los registros previos a 2018, en los que se contabilizan unos 250.000 animales más en stock. Un cambio importante lo representa la estructura de edades, que muestra crecimiento en el stock de animales más jóvenes, así como reducción de adultos.

El stock de ovinos al 30 de junio de 2021 se ubicó en 6,18 millones de cabezas por encima de



los 6 millones. En comparación con 2020, se verifica una nueva reducción, del 1,3%, llegando a 3,36 millones de ovejas de cría, las que continúan representando el 54% del stock. Paralelamente, existe un aumento de 6% en las diferentes categorías de corderos,

los que totalizan 1,66 millones de animales. La reducción más importante se da en categorías de adultos (capones y ovejas de descarte), la que alcanza el 18% y significa unos 126.000 animales menos en comparación con 2020.

De su lado, la faena de bovinos

en 2021 alcanzó los 2.638.301 animales, lo cual representó un 32% más de cabezas respecto a 2020, marcando un récord histórico, de acuerdo al anuario del INAC. Esto significó 631.754 animales incrementales y supera, incluso, a años como 2006, en que se faenaron 2.588.538 animales. El crecimiento se vio llamativamente acentuado en el tercer trimestre del año –50% mayor–, en términos de cabezas, respecto al mismo período del año anterior.

La faena de ovinos registró en 2021 un total de 1.370.300 animales, representando un incremento respecto al año anterior del 36% y un aumento del 60% respecto a 2019. Aun así, este número estuvo por debajo de lo que fue la faena en 2013 y 2014, años que superaron el 1,4 y el 1,6 millones de ovinos faenados, respectivamente.

Se destaca el crecimiento que hubo en 2021, especialmente en el primer semestre, con una variación de 117% respecto del mismo período del año anterior, mostrando un comportamiento diferente a la zafra habitual del rubro.

PARA GARANTIZAR LA SANIDAD DE LAS CARNES URUGUAYAS

Desde su inicio en 1876 la Industria Frigorífica en el Uruguay se fue desarrollando y perfeccionando.

Brindamos equipamiento de avanzada acompañando a la Industria Frigorífica con más de 40 establecimientos equipados.

Abocados a favorecer un eficiente rendimiento en las playas de faena. Apuntamos a la excelencia en la maquinaria y su servicio, contemplando las normas de Bienestar Animal, respondiendo a las necesidades y exigencias que plantean el mercado, las normas Nacionales e Internacionales.



Pedro Cosio 2346 - Montevideo - Tel: 2522 5823 - info@toral.com.uy - www.toral.com.uy

Exportación

La importancia de un TLC con China para la cadena cárnica uruguaya

EL GIGANTE ASIÁTICO ES EL COMPRADOR MÁS RELEVANTE DE CARNES A NIVEL MUNDIAL, Y REPRESENTA CASI 1 DE CADA 3 DÓLARES IMPORTADOS; FIRMAR UN TRATADO CON ESTE PAÍS IMPLICARÍA POR LO MENOS UN AHORRO IMPORTANTE POR EL PAGO DE ARANCELES DE MÁS DE US\$ 150 MILLONES

China es el principal importador de carnes a nivel mundial, asevera un detallado informe del Instituto Nacional de Carnes (INAC). En 2020, importó más de US\$ 28 mil millones, representando el 30% de la importación global. Además, destaca su acelerado ritmo de crecimiento: entre 2010 y 2020, la tasa de crecimiento anual promedio de la importación de todas las carnes del gigante asiático alcanzó el 38%.

La carne bovina no es ajena a este dinamismo: en 2020, la importación china de esta proteína alcanzó los US\$ 9,4 mil millones y dos millones de toneladas aproximadamente.

Resulta importante destacar, asevera el INAC en su reporte, que su alta relevancia importadora a nivel internacional está enmarcada en un nivel de autosuficiencia relativamente alto: el 13% del consumo doméstico de proteína animal de la población china es abastecido por importaciones. Este ratio asciende a 29% para la carne bovina.

CHINA ES EL PRINCIPAL DESTINO DE LAS EXPORTACIONES CÁRNICAS DEL PAÍS

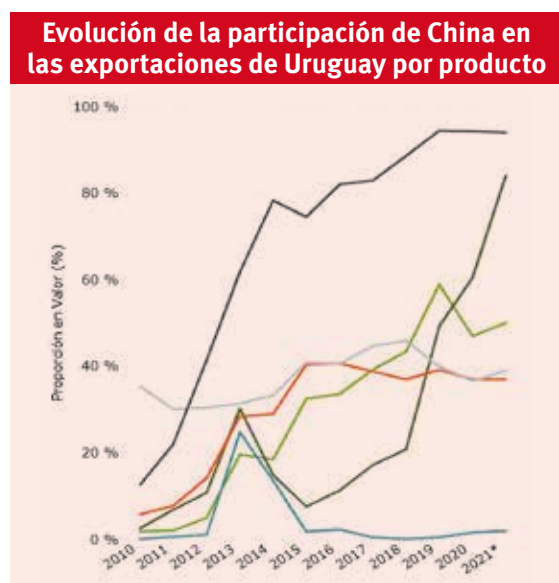
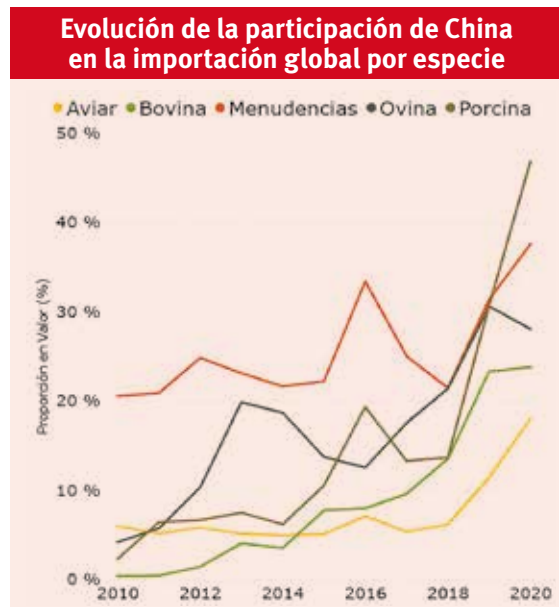
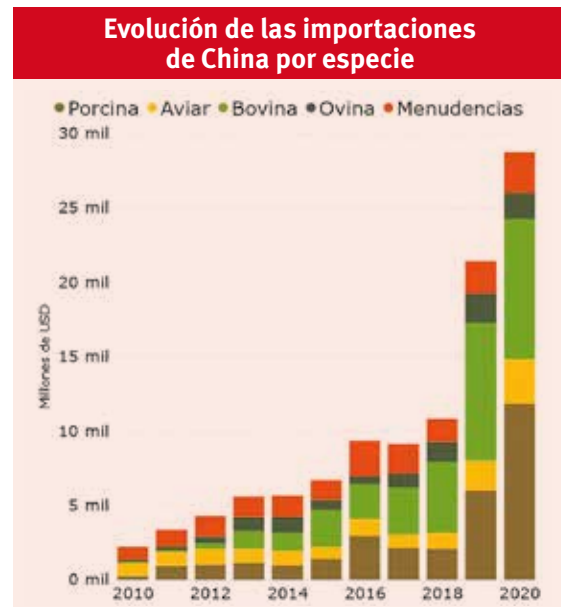
Exportaciones de Uruguay

China se ha consolidado como el principal destino de las exportaciones cárnicas de nuestro país. Las colocaciones de carne bovina, ovina, menudencias y subproductos a este destino alcanzaron los US\$ 935 millones de entre enero y agosto de 2021, representando el 55% del valor exportado de esta canasta.

La carne bovina fue el producto más exportado, con US\$ 758 millones en el período mencionado. Manteniendo el ritmo de exportación actual, es posible que las exportaciones de productos cárnicos a China alcancen los US\$ 1.400 millones.

La importancia relativa de China en las exportaciones de la cadena cárnica uruguaya ha aumentado significativamente en los últimos 10 años: mientras que en 2010 este destino representaba solo el 10% del valor exportado de estos productos, en lo que va de 2021 pasó a representar el 51%.

La cadena de carne ovina y la exportación de subproductos resi-



FUENTE: INAC

vez que la importación de carne bovina desde Australia supera determinado umbral. El umbral es creciente en el tiempo. Este año su volumen es de 185 mil toneladas, lo que equivale a un sexto del volumen exportado desde ese país.

Impacto arancelario para la cadena cárnica

Se estima que en 2021 la cadena cárnica uruguaya pagará más de US\$ 150 millones de aranceles a China. Esta cifra es similar a la de 2019 y superior a la de 2020. Lo exportado en 2019 y los datos parciales de 2021 indican que la exportación de carne bovina a China puede ser superior a US\$ 1.100 millones anuales y en consecuencia involucrar aranceles en torno a US\$ 135 millones.

A esto se le agregan más de US\$ 10 millones por aranceles en carne ovina y más de US\$ 5 millones por el comercio de menudencias. Finalmente, existen otros subproductos cárnicos,

URUGUAY NO POSEE NINGUNA PREFERENCIA ARANCELARIA EN EL MERCADO CHINO

duales comestibles son especialmente dependientes del gigante asiático: este destino importa el 84% y 94% de sus exportaciones respectivamente. Cabe destacar, que no existen exportaciones de carne aviar o porcina por no contar con la habilitación sanitaria.

El aumento de la participación de China en las exportaciones cárnicas uruguayas ha incrementado el pago de aranceles a este mercado: entre 2013 y 2020, la carga arancelaria por concepto de exportaciones de carne bovina, ovina y menudencias a este mercado creció 166%, pasando de US\$ 39 a 104 millones. La exportación de carne bovina es la que paga más aranceles: en 2020, pagó US\$ 93 millones.

Uruguay pertenece al subgrupo de exportadores que no posee ninguna preferencia arancelaria para ingresar al mercado chino. Esto implica pagar aranceles de 12% para exportar carne bovina, mientras que exportadores relevantes como Australia y Nueva Zelanda pagan 3,3% y 0% respectivamente por tener un TLC vigente

TLC con China y los aranceles

En relación a los aranceles, la firma de un TLC involucra la negociación de tres elementos: la rebaja arancelaria, el plazo de la rebaja y restricciones cuantitativas. El estudio de antecedentes de los acuerdos comerciales firmados por China arroja las siguientes referencias:

Rebaja arancelaria: Los aranceles que China cobra, por defecto, a los productos cárnicos suele estar entre 10% y 25%, dependiendo del producto. Como se mencionó anteriormente, para la carne y menudencias bovinas, el arancel por defecto es 12%. Es frecuente que, en los acuerdos comerciales que firma, la importación de productos cárnicos termine completamente desgravada (arancel cero). Los productos cárnicos no suelen ser protegidos con aranceles en China.

Plazos – calendario de desgravación: No existe un criterio

único en relación al plazo en el que se otorga la desgravación. Esto depende del país socio con el que firmaron el acuerdo y del producto cárnico involucrado. Por ejemplo, si uno considera los países con TLC que actualmente exportan carne bovina a China puede apreciar que se acordaron plazos de 5 años para Costa Rica, 8 años para Nueva Zelanda y de 10 para Chile y Australia. Otros países que no exportan este producto obtuvieron desgravaciones inmediatas, por ejemplo, Singapur.

Restricciones cuantitativas: Generalmente los acuerdos comerciales que firma China no involucran restricciones cuantitativas a las rebajas arancelarias. Esto significa que uno puede exportar cualquier cantidad de producto beneficiándose siempre del arancel preferencial. La única excepción es el TLC entre China y Australia, en vigor desde diciembre 2015. Este acuerdo involucra una salvaguarda para el comercio de carne bovina. Este instrumento implica que China puede optar por cobrar el arancel por defecto una

como los huesos comestibles, que pagan aproximadamente US\$ 10 millones de aranceles anuales. La existencia de TLC evitaría que se cobren todos estos aranceles, pero no garantiza que los mismos sean absorbidos completamente por la cadena exportadora uruguaya.

Actualmente no existe habilitación sanitaria para exportar carne aviar ni porcina a China. Como consecuencia no hay pago de aranceles. De cualquier manera, la firma de un TLC con China beneficiaría a estos sectores. Cuando se autoricen los productos y se concrete comercio, los mismos no estarían expuestos a los aranceles por defecto: entre 10% y 20% dependiendo del producto.

Distintos indicadores productivos sugieren aumentos en la producción nacional de carne bovina en el corto plazo. Esto conllevará aumentos en la exportación que tendrían por destino preponderante a China. Se puede incorporar como impacto positivo adicional el ahorro arancelario que se le pueda asignar a este crecimiento de las exportaciones.

Uruguay levanta el estatus sanitario de la región de la mano de Metalfrig

LA FIRMA APUESTA CON FUERZA A LA INNOVACIÓN Y AL DESARROLLO, CON PROYECTOS QUE LO COLOCAN EN LO ALTO DE LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA

Metalfrig goza de un nombre y una enorme reputación en la industria frigorífica: sus desarrollos y proyectos innovadores han colocado a la empresa a la vanguardia. No en vano el 99% de los frigoríficos de Uruguay tienen norias (sistema de transporte aéreo de res y media res desarrolladas por esta empresa nacional) que hace una fuerte apuesta a la innovación y el desarrollo de productos realizados con tecnología 100% uruguaya.

Esto le ha permitido a la empresa encarar proyectos ambiciosos que la han posicionado con éxito en la industria frigorífica. El equipo técnico diseña y desarrolla proyectos para la playa de faena, que presenta muchas complejidades pero que Metalfrig las ha resuelto con la inventiva y los conocimientos técnicos especializados en la fabricación de este equipamiento tan útil y necesario para este sector de la industria.

Esos desarrollos de Metalfrig consiguieron ser verdaderos hitos industriales. Uno de ellos, crear el



CABINA DE INTERVENCIÓN UTILIZADA EN LA INDUSTRIA FRIGORÍFICA

cajón doble rotativo para la faena Kosher, un tema muy delicado y que para ser aprobado, se requiere de certificaciones especiales locales y del exterior. Es así que Metalfrig no solo obtuvo la validación de los equipos, sino las felicitaciones tras las inspecciones extranjeras que han recibido.

Desde 2020, la empresa Me-

talfrig comienza a desarrollar, fabricar y vender sus cabinas de intervención en el mercado local. Metalfrig, hasta el momento, ha vendido 16 cabinas de lavado, 12 cabinas de agua caliente y 8 cabinas de ácido para un total de 36 cabinas. El objeto de estas cabinas, es eliminar la posible contaminación residual que se

pueda generar durante el proceso productivo de faena; asegurando un producto inocuo y seguro para los consumidores.

La tecnología utilizada en las cabinas, ha sido desarrollada en Uruguay por la empresa Metalfrig y DXF Ingeniería; el éxito de estas cabinas hace que sea un producto con oportunidad de exportarse hacia la región, para ayudar con el mismo objetivo en las faenas de distintos países.

En específico las cabinas de intervención son tres:

La primera es una cabina de lavado automático que con agua a presión y un movimiento mecánico logran lavar la media res de forma eficiente y autónoma (sin intervención humana) logrando quitar la suciedad generada en el proceso como los pelos, el aserrín de hueso, los coágulos, etcétera; esta cabina también ha mostrado tener ventajas al momento de la maduración de la carne evitando que se pierda peso durante ese proceso.

La segunda cabina es la de intervención por agua caliente (en inglés Hot Intervention), que hace una aspersión de agua a alta temperatura (95°C) por un corto período sobre la superficie de la media res, con un movimiento mecánico que logra homogenizar su aplicación. El sistema de generación de agua caliente, se produce mediante una mezcla agua-vapor con una tecnología desarrollada en Uruguay que es de alta precisión y tiene como objetivo bajar el conteo microbiológico de posibles contaminantes. La cabina cuenta con una extracción que expulsa los vahos y evita las condensaciones dentro de la playa de faena.

La tercera y última cabina es la de aplicación de ácido láctico, en la cual mediante un tanque de preparación genera una mezcla de agua y ácido láctico a una concentración del 5% que luego aplica en forma de neblina en la carcasa y mediante un proceso químico logra destruir los microorganismos en la superficie del producto bajando la carga microbiológica.



Somos METALFRIG una empresa nacida en Uruguay con más de 10 años de presencia en la industria y dedicada principalmente a la construcción y montaje de equipamiento específico para la Industria Frigorífica contando entre nuestros clientes con más de 30 frigoríficos y plantas de faena en Uruguay, Brasil, Argentina y Paraguay.

Nos especializamos en brindar soluciones y equipamiento como: norias de transporte aéreo, cintas transportadoras, equipos higiénicos, cajones de noqueo estándar y saladero KOSHER, cabinas de intervención: lavado de medias reses, aplicación de ácido láctico y hot intervention, equipos específicos de faena y una amplia gama de productos para el sector cárnico.

Hemos participado desde los inicios en el desarrollo de la producción KOSHER en la región, respetando las buenas prácticas de manufactura, bienestar animal e inocuidad alimentaria y en 2017 ocurre un hito muy importante para METALFRIG con el diseño y construcción de un Cajón Doble Giratorio totalmente innovador que ha tenido enorme éxito y aceptación entre nuestros clientes y que cumple con la nueva normativa KOSHER.

Este avance tecnológico de METALFRIG una industria 100% uruguaya, ha marcado un antes y un después en la industria frigorífica regional y consolidado el modelo CDG2017/2018, por lo que ya se han comercializado 18 unidades, 11 en Uruguay, 3 en Paraguay, 3 en Argentina y 1 en Brasil.

METALFRIG también tiene desarrollado un sector de instalación y montaje de cañerías industriales de agua, amoníaco, vapor, etc. con su correspondiente servicio de aislación.

En METALFRIG tenemos una historia en el diseño y desarrollo de equipamiento, respaldado por su equipo técnico de amplia experiencia en el rubro.

Ruta 67, km 25, Las Piedras, Canelones
Oficina Técnica 091278164 / 093320267
Administración 2369 3487
metalfriguy@gmail.com



Christopher Jones, CEO de Ta-Ta

“Estamos contentos por lo logrado en las líneas de productos cárnicos”

LOS SUPERMERCADOS TA-TA, PRESENTES EN LOS 19 DEPARTAMENTOS DEL PAÍS, APUESTA A LA COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE CON PROFESIONALISMO, EFICACIA Y TECNOLOGÍA; SU GERENTE GENERAL MANIFESTÓ LA SATISFACCIÓN POR LOS AVANCES LOGRADOS EN ESE SENTIDO

Christopher Jones, CEO de Ta-Ta en Uruguay. Argentino nacido en Alta Gracia, provincia de Córdoba. Vivió también en Chile, y hoy, desde hace cuatro, se encuentra en nuestro país, donde piensa quedarse con la familia y adquirir la nacionalidad.

Con su habitual amabilidad y un acento más bien neutro, hizo referencia a la comercialización y distribución de los productos cárnicos de la cadena de supermercados que comanda. Para ello, Ta-Ta se ha conectado con Abrogo SA, empresa uruguaya –cuyo nombre comercial es Frigocarnes– ubicada sobre la ruta 5 en el departamento de Canelones.

“Nos hemos integrado verticalmente con un productor local, que es Abrogo, y con ellos hoy estamos centralizando nuestros productos terminados de carne para distribuirlos en todas nuestras sucursales”, explicó Jones.

El Gerente General de Ta-Ta indicó que están “muy conten-



CHRISTOPHER JONES, CEO DE TA-TA EN URUGUAY

aún no ha alcanzado a todos los supermercados de la firma en el territorio nacional. “Todavía no hemos llegado a los 90 Ta-Ta, pero tenemos como objetivo contar con un plan de cobertura nacional”, precisó Jones.

Clase mundial

Ta-Ta, así como los otros integrantes del grupo como Multi Ahorro Hogar o Bas, ha implementado la tecnología para todas las partes del negocio. “Nuestro control sanitario es de clase mundial, así como también el sistema de reabastecimiento para tener la cantidad de productos en el lugar necesario, en el momento necesario. Contamos con un proceso de pronóstico de consumo muy importante”, se enorgulleció Jones.

La carne, “como parte de la cultura” y la “tradición” uruguayas, tiene una amplia oferta en todas las ciudades y pueblos del país. La competencia, por tanto,

“NUESTROS CLIENTES ESTÁN ACEPTANDO ALGO TAN IMPORTANTE COMO LAS CARNES AL VACÍO”

tos” de lo que están logrando en “todas las líneas de productos” cárnicos. “Tanto en empaques al vacío como en los normales, y toda la línea de congelados. Sumamente contentos. Ese es el foco que le estamos poniendo a los frescos, sobre todo a las carnes, que claramente forman parte del menú diario del consumidor uruguayo. Y estamos apuntando a una ecuación de valor muy importante, que para nosotros es precio y calidad. Una mejor calidad a mejor precio”, ahondó el empresario.

A continuación, trajo a colación las garantías que brindan si el cliente no queda satisfecho. “Tal es así que nuestros colaboradores están tan convencidos que damos un 200 por ciento de garantía si es que alguien no está satisfecho con el producto que compró con nosotros. Básicamente le devolvemos el doble de dinero de cualquier cosa que no le haya gustado. Este es el compromiso que tenemos en nuestra línea de frescos y marcas propias”, dijo.

Esta movida respecto a la distribución de los productos cárnicos

ENTRE ARGENTINA Y CHILE

En una entrevista que brindó un tiempo atrás al portal hacerempresa.uy, a Christopher Jones le preguntaron sobre su experiencia en Walmart de Argentina y Chile, países en los que vivió, y en qué se diferencia la idiosincrasia de esas naciones con la nuestra.

“Me tomo el atrevimiento de no sesgarni enfrascar la gente por su nacionalidad ni origen”, respondió el Gerente General de Ta-Ta. “La forma en que se me hace más fácil describir mi punto de vista al respecto

de las idiosincrasias es utilizando el ejemplo de las líneas aéreas. Si fuera que la operación de una cabina de mando de una aeronave dependiera de la nacionalidad, idiosincrasia u origen de la tripulación, creo que no nos subiríamos con tanta naturalidad a este medio de transporte tan seguro”, especificó.

“La ejecución correcta en una organización, en mi opinión, depende de la cultura establecida. Y esta de los hábitos, y estos de los comportamientos fomentados, aceptados y

tolerados. Esto, en mi opinión, es responsabilidad de los líderes de las organizaciones, quienes deben predicar con el ejemplo, brindando y facilitando los ambientes de trabajo que lleven a una ejecución correcta”, continuó. Y remató: “Parte de la correcta ejecución es abrazar el cambio. Esto debe ser hecho, explicado, predicado y apoyado por los líderes y referentes de la organización. El equipo, si está convencido, sin dudas va a ejecutar”.

“APUNTAMOS A UNA ECUACIÓN DE VALOR MUY IMPORTANTE, QUE PARA NOSOTROS ES PRECIO Y CALIDAD”

es diversa y fuerte. “La verdad que estamos claramente en un mercado súper competitivo, con muy buenos jugadores de todo calibre e índole. Pero podemos decir, y a las pruebas me remito, que nuestro avance ha sido constante, y que nuestros clientes están aceptando algo tan importante como las carnes al vacío”, manifestó el CEO de Ta-Ta.

En relación a los precios –una preocupación de todos los días de los uruguayos, sin importar el producto–, Jones señaló que “continuamente” se encuentran detrás de “alternativas”. “Hay un tema coyuntural en este momento en el que las demandas asiáticas han llevado a la carne vacuna a otros niveles. Nos encontramos buscando alternativas para nuestros clientes. Cuando es necesario buscar otros orígenes, también lo buscamos”, explicó.

Jones lleva cuatro años en el país y se siente bien, y a gusto. No piensa marcharse. “He decidido que voy a criar mi familia aquí, y con un poco de suerte me van a aceptar pronto como ciudadano”, auguró.

DURANTE LA PANDEMIA

En noviembre de 2020, y cuando la pandemia estaba en uno de sus puntos álgidos, Christopher Jones brindó una entrevista a El Observador, en la que hizo referencia –justamente– a los efectos del covid 19 en la dinámica de la empresa.

En ese sentido, comenzaron a monitorear lo que sucedía en otros países que ya tenían coronavirus y tomaron algunas decisiones con anticipación. Por ejemplo, fueron los primeros en colocar mamparas de acrílico en cada una de las cajas.

“La preocupación te toca de cerca y sabés que es algo único, mientras que veías lo que pasaba en China, entonces esa preocupación aumentaba. Sin embargo, hablando con conocidos en otros países, pudimos aprender y tratamos de educarnos para erradicar esa incertidumbre que genera la pandemia”, aseguró.

Nuestro equipo de Seguridad Operacional nos educó muchísimo, tanto a nivel laboral, pero también en la cotidianidad del día a día. Creo que si uno tiene las precauciones necesarias, se puede convivir con el coronavirus. En esto, desde la empresa hemos sido tajantes: los protocolos se cumplen, no hay dos lecturas y no es negociable. Por eso, no hemos cambiado nuestra política sanitaria, porque queremos que todos estén seguros dentro de los locales”, añadió.



C. DOS SANTOS

Un líder regional en tecnología y automatización

La empresa líder en el envasado de alimentos se une al “Día de la Carne”

LA TECNOLOGÍA Y LA INNOVACIÓN EN LOS PROCESOS DE AUTOMATIZACIÓN QUE SEALED AIR, LÍDER REGIONAL EN ENVASADO OFRECE A LA INDUSTRIA, JUEGAN UN ROL CLAVE EN LA PRODUCCIÓN RESPONSABLE DE ALIMENTOS, ASEGURANDO AL CONSUMIDOR FINAL LA ÓPTIMA CALIDAD DE LOS MISMOS

El próximo 29 de mayo es el Día Nacional de la Carne y Sealed Air se suma a su celebración como uno de los principales protagonistas de esta industria tan importante en el desarrollo del país.

Sealed Air es una empresa líder en sistemas de envasado, que ofrece soluciones que contribuyen a una cadena de suministro de alimentos global más segura, resiliente y que minimizan el desperdicio de los mismos.

En un mundo donde la competitividad define el crecimiento



EL MONITOREO DE LA CALIDAD E HIGIENE DE LOS PROCESOS DE ENVASADO CUMPLE UN PAPEL FUNDAMENTAL

**SEALED AIR
OFRECE SOLUCIONES
QUE MEJORAN LA
EFICIENCIA OPERATIVA**

de las oportunidades, CRYOVAC –marca de Sealed Air para envasado de alimentos– trabaja junto a los procesadores uruguayos de carne ofreciendo soluciones que les permitan mejorar la eficiencia operativa con procesos automatizados, incrementar la rentabilidad mediante la reducción de pérdidas, asegurar la confianza de los consumidores con envases más seguros para una mayor inocuidad y que además generen una mejor experiencia del consumidor y una reducción del impacto ambiental.

Algunas de las tendencias de la industria de los alimentos

se aceleraron en el contexto de pandemia y definen con fuerza el marco actual de los negocios. Las miradas están puestas sobre la calidad de los alimentos que consumimos, se demandan productos seguros y protegidos de potenciales contaminaciones. La incorporación de la innovación y la tecnología para automatizar los procesos se ha convertido en una regla dentro de la industria frigorífica. De esta manera, diversas tecnologías como blockchain, Inteligencia Artificial (IA), robótica, Cloud Computing ya son una realidad. Cryovac Food Packaging desarrolla soluciones a la medida de los procesadores para ayudarlos a resolver los nuevos desafíos que el contexto presenta, con alternati-



LA AUTOMATIZACIÓN REDUCE COSTOS Y HACE MÁS EFICIENTE LA GESTIÓN

vas de equipamiento y materiales de envasado que contribuyen a hacer más eficientes los procesos, reducir los costos, incrementar la rentabilidad y asegurar la vida útil de producto.

En estos tiempos de cambios constantes, donde el e-commerce creció a tasas nunca vistas, el empaque brinda grandes oportunidades de diferenciación para la comunicación de la marca, como el uso de tecnologías de conectividad. Durante la pandemia, según CEDU, en Uruguay el 40% de las ventas fueron en sitios propios online, derivando en un 51% del total de la facturación por ventas online. La incorporación de tecnología en el proceso de envasado es la puerta de acceso a un mundo que cada día es más digital, generando interacciones con el consumidor y trazabilidad del producto.

La sustentabilidad está en el centro de las demandas de todos los consumidores. Sealed Air tiene un fuerte compromiso de sustentabilidad. En los últimos años ha incorporado tecnologías que permiten reducir hasta un 40% la cantidad de plástico en el embalaje, disminuyendo un 31% la huella de carbono, sin perjuicio de impactos negativos en la vida útil del producto.

La industria de la carne se enfrenta a un contexto cambiante que exige estar en constante adaptación y desarrollo. Cryovac Food Packaging celebra el Día Nacional de la Carne trabajando como siempre junto a los procesadores resolviendo los desafíos críticos con soluciones sustentables.



Frigorífico Minas (Arroyal SA) es una planta dedicada específicamente a la faena de vacunos, ovinos y porcinos para el abasto del mercado uruguayo, que desarrolla en paralelo servicios a façon, procesando un gran porcentaje de vaquillonas y novillos, satisfaciendo los exigentes requerimientos de los consumidores.



Ignacio Larrea s/n, Minas, Lavalleja
Tel. 4443 3630 - frigominas@yahoo.com

Única empresa de
packaging con
solución integral
para el envasado
de la carne.



MercoPack

Para carne de calidad, una solución
de packaging integral de primer nivel.

Producimos soluciones
integrales y
**automatización de
empaques.**

Fabricamos cajas de
cartón cartulina
impresiones en
flexografía y offset.

Distribuimos y
representamos las
marcas más
importantes de **envases
flexibles para la
industria cárnica.**

Através de nuestra
expertise hemos
logrado estar presentes
en más del 90 % de la
industria de carne con
nuestros productos
brindando soluciones
innovadoras.

Bolsas alta
barrera **7 capas.**

Material para
termoformar.

Bolsas de vacío

Bolsas para carne
con hueso.



Teléfono: 2513 7590



Celular: 097 099 089



www.mercopack.com