



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE  
HIDALGO

INSTITUTO DE CIENCIAS ECONÓMICO  
ADMINISTRATIVAS

## **TESIS**

**“APLICACIÓN DE UNA MEDIDA DE SALVAGUARDA, A LAS IMPORTACIONES DE CORTES SECUNDARIOS DE CARNE CONGELADA DE OVINO, COMO UN IMPULSO A LA CADENA PRODUCTIVA Y DE COMERCIALIZACIÓN OVINA EN MÉXICO”**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN COMERCIO EXTERIOR**

PRESENTA:  
LIZBETH MOLINA CERVANTES

ASESORES:  
LCI. PATRICIA SANTILLAN VEGA.  
M EN C. IVAN HERNÁNDEZ ORTIZ.

NOVIEMBRE 2005.

## INDICE

INTRODUCCIÓN	1
<b>CAPITULO I. PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN OVINA EN MÉXICO</b>	
1.1 Conceptos Generales del Ovino	5
1.2 Evolución de la producción nacional	11
1.3 Sistemas de Producción de ovinos en México	14
1.3.1 Sistema Extensivo	15
1.3.2 Sistema de Producción Intenso	16
1.3.3 Sistema de Producción Mixto	16
1.4 Principales zonas de producción en México	17
1.4.1 Región Norte Árida y Semiárida	17
1.4.2 Región Templada Montañosa	17
1.4.3 Región Trópico, Húmedo y Seco	18
1.5 Situación actual de la Ovinocultura Mexicana	19
1.6 Distribución del inventario ovino en México	20
1.7 Versatilidad de la especie	21
1.8 Desarrollo de la cadena productiva ovina	22
1.9 Importancia del Desarrollo Técnico	24
1.10 Mejoramiento genético como alternativa para impulsar y mejorar la competitividad	25
1.11 Ventajas de la producción ovina	26
<b>CAPITULO II. MERCADO MUNDIAL Y COMERCIO EXTERIOR DEL OVINO</b>	
2.1 Producción Mundial de Carne de Ovino	28
2.2 Situación del mercado mundial	30
2.3 Oferta y demanda mundial de la carne ovina	32
2.4 Consumo internacional de ovino	34
2.4.1 Importancia del consumidor	36
2.5 Identificación de mercados mundiales	37
2.5.1 Mercado religioso / étnico	38
2.5.2 Tiendas por menudeo y medio menudeo	39
2.5.3 Mercado restaurantero	39
2.5.4 Mercado para la carne de borrego de alta calidad	40

2.5.4.1 Nicho gourmet	41
2.5.4.2 Nicho orgánico	41
2.6 Australia y Nueva Zelanda, principales vendedores de carne de ovino	41
2.6.1 Australia	43
2.6.2 2.6.1.2. Producción Ovina Australiana	43
2.6.3 Nueva Zelanda	46
2.6.4 2.6.2.1 Producción Ovina Neocelandesa	46
2.6.5 La mejora genética de Australia y Nueva Zelanda como ventaja competitiva a nivel mundial	48
2.7 Intercambio comercial de carne entre Australia, Nueva Zelanda y México	50
2.8 Comportamiento de las importaciones de carne congelada	51

### **CAPITULO III. SITUACIÓN DEL MERCADO MEXICANO PARA LA PRODUCCIÓN DE LA CARNE OVINA**

3.1 Panorama de la producción nacional	56
3.2 Producción nacional de carne	57
3.3 Estimación del Consumo Nacional Aparente	59
3.4 Comportamiento del comprador o consumidor	60
3.4.1 Mercado de la barbacoa	60
3.4.1.1 Barbacoa de cordero, principal mercado de la carne	62
3.4.1.2 Terneza de la carne, básica para la elaboración de barbacoa	62
3.4.2 Salud comercial en ovinos como valor comercial en la carne	63
3.4.3 Garantizar la calidad y la inocuidad de la carne	64
3.5 Cadena de carne ovina	65
3.6 Cadena comercial de ovinos para abasto en México	66
3.7 Comercialización de carne en México	67
3.7.1 Canales de distribución	69

### **CAPITULO IV. DETERMINACIÓN DE PRÁCTICA DESLEAL CON RELACIÓN ALAS IMPORTACIONES DE CARNE CONGELADA DE OVINO**

4.1 Práctica desleal	71
4.2 Importación de cortes secundarios de carne de ovino proveniente de Australia y Nueva Zelanda en condición de discriminación de precios	71
4.2.1 Valor normal	71

4.2.2	Determinación de la existencia de Dumping	72
4.2.3	Cálculo del Valor Normal y del Precio de Exportación	72
4.2.4	Operaciones Normales	74
4.3	Subvenciones	75
4.4	Daño y amenaza de daño a la producción nacional ovina	77
4.5	Rama de producción nacional	81
4.6	Procedimiento de investigación por práctica desleal	83
4.6.1	Iniciación del procedimiento	83
4.6.1.1	Pruebas	85
4.6.1.2	Pruebas de carácter confidencial	85
4.7	Compromisos relativos a los precios	87
4.8	Acciones de los productores para combatir la práctica desleal	89

## **CAPITULO V. APLICACIÓN DE MEDIDA DE SALVAGUARDA A LAS IMPORTACIONES DE CORTES SECUNDARIOS DE OVINO PROVENIENTE DE AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA**

5.1	Salvaguarda	91
5.2	Descripción de la mercancía sujeta a la aplicación de salvaguarda (cortes secundarias de carne de ovino)	91
5.2.1	Mercancías afectadas	91
5.2.2	Procedencia y origen de las mercancías	92
5.2.3	Regulaciones y restricciones no arancelarias	93
5.2.4	Aduanas de entrada	94
5.2.5	Principales incumplimientos por parte de los importadores	94
5.3	Condiciones para la aplicación de salvaguarda a las importaciones de carne congelada de ovino	96
5.4	Determinación de la existencia de daño grave	97
5.5	Procedimiento en materias de prácticas desleal de comercio internacional y medida de salvaguarda	98
5.6	Formulario para dar inicio a la investigación de salvaguardas	100
5.6.1	Instrucciones generales	102
5.6.2	Información requerida	106
5.7	Duración de la salvaguarda	115
5.8	Aplicación de medidas de salvaguarda	116

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

117

BIBLIOGRAFÍA

REVISTAS

DOCUMENTOS

INTERNET

GLOSARIO

ANEXO 1. SOLICITUD DE SALVAGUARDA

ANEXO 2. CATALOGO DE CORTES SECUNDARIOS DE CARNE OVINA

## INTRODUCCIÓN

El desarrollo de esta tesis es el resultado de un proceso de investigación, tanto explorativa como descriptiva y correlacional, al mismo tiempo cuantitativa ya que el periodo analizado con respecto a las importaciones es de 1999 al 2003, la investigación comienza a partir de la definición de la situación actual de la ovinocultura en México, evaluando las ventajas de pertenecer a este sector y las desventajas que representan las importaciones de carne congelada de ovino para los productores nacionales de carne ovina, brindando un análisis que da respuesta a muchas de las limitaciones con las que los productores se han enfrentado los últimos años.

Si una especie animal ha brindado beneficios y satisfactores a la humanidad desde etapas muy tempranas y a lo largo de su historia, es el ovino doméstico (*Ovis aries*). Sus fibras y pieles han vestido al hombre durante miles de años, de igual forma su carne y leche han sido parte importante de su dieta. Sus subproductos, entre ellos grasas y excretas, sirven para abonos o para la fabricación de jabón, champú, etc. Estas virtudes de ser generador de trabajo y riqueza han caracterizado al ovino hasta nuestros días.<sup>1</sup>

El objetivo general de esta propuesta de tesis, es principalmente impulsar la cadena productiva y de comercialización ovina, a través de frenar y regular parcialmente las importaciones de cortes secundarios, con precios excesivamente bajos provenientes de Australia y Nueva Zelanda, con la aplicación de una medida de salvaguarda a las importaciones, les permitirá a los productores nacionales reajustar la producción y la comercialización de la carne a nivel nacional, ganar terreno en el mercado nacional y posibilitar su entrada a mercados internacionales.

El motivo principal por el que se eligió el tema, aplicación de una salvaguarda a las importaciones de cortes secundarios de carne ovina, procedente de los países ya mencionados, fue debido a que este sector ha sido impulsado de manera muy limitada y los productores desean convertir la producción ovina en una actividad empresarial rentable, pero solo el 30% lo han logrado.<sup>2</sup>

La entrada al mercado de importaciones desleales obliga a los ovinocultores a bajar sus precios hasta en un 35%,<sup>3</sup> causando daños graves a esta rama de la producción nacional.

---

<sup>1</sup> Corrales Asociados SA de CV. Evaluación de la Producción, Industrialización y Comercialización del ovino como otra herramienta para elevar la Rentabilidad del Campo en Sonora. México. Febrero 2004.

<sup>2</sup> Estudio Económico – Pecuario, Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas. Abril 2005.

<sup>3</sup> Arteaga Castelan Juan de Dios. "1er Simposium Internacional de Ovinos de Carne". Noviembre 2003.

Cabe mencionar que al inicio de la investigación se planteó como hipótesis que si se aplica una medida de salvaguarda a las importaciones de carne congelada provenientes de Australia y Nueva Zelanda, servirá de impulso a la cadena productiva y de comercialización ovina, con el fin de elevar la competitividad a nivel nacional y de evitar que éstas, ocasionen efectos negativos a la economía mexicana.

En el transcurso de esta investigación y tomando como base la hipótesis a comprobar, se demostró a lo largo de cinco capítulos que la situación actual de esta rama de la producción nacional ha tenido desajustes a consecuencia de la entrada al mercado de importaciones en condiciones de discriminación de precios y aumentando notablemente el volumen de entrada año con año.

La ovinocultura<sup>4</sup> en México, de 1999 al 2005 ha retomado un nuevo impulso, en el 2003 se contó con un inventario ovino de 6,164,754 cabezas, distribuidos de la siguiente forma: el 55% en la zona centro del país, el 23% en la zona norte, el 16% en los estados del sureste y el 6% restante en otras regiones. En el capítulo primero se estudia principalmente este tema, así como sus productos y subproductos, la versatilidad de la especie y las ventajas de la producción ovina frente a otras actividades ganaderas.

En el capítulo segundo se señala con vehemencia la apertura comercial y los flujos de comercialización con respecto a la carne de ovino en el mundo, así como la situación actual del mercado mundial, que principalmente se ve manejado por los grandes productores mundiales como lo son Australia y Nueva Zelanda, países altamente productivos y con ventajas tecnológicas y sociales.

El capítulo tercero muestra que la situación de la ovinocultura en México, enfrenta problemas de hábitos de consumo, pues de acuerdo con los estudios llevados a cabo por el área de comercialización de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (CNOG), el 98% del borrego que se produce es destinado al mercado de la barbacoa y solo el 2% se comercializa en cortes en restaurantes y centros comerciales, ya que este mercado ha sido acaparado principalmente por carne congelada que ofrece precios atractivos y más comodidades al no realizar procesos de sacrificio y comercializar directamente, castigando así la inocuidad y la calidad de la carne.

---

4 .Considerada esta como la producción nacional ovina y todas las actividades que los productores de ganado ovino han desarrollad a partir de 1995. Para impulsar el sector y la industria agropecuaria y agroalimentaria.

De esta forma, el balance se inclina en forma desfavorable para el país. En el año 2002 tan solo las importaciones de carne congelada acapararon el 62% del mercado total nacional. Situación preocupante para los ovinocultores que se ven desplazados por productos de mala calidad importaciones de cortes secundarios de menor valor, provenientes de Australia y Nueva Zelanda, compiten directamente con la producción nacional alterando la comercialización, castigando los precios de la canal que se produce en México, ocasionando rezago en el sector agropecuario y agroalimentario ovino. Ante este panorama es imprescindible destacar que los productores han enfrentado dificultades para avanzar organizativa y productivamente.

Como consecuencia de este análisis en el capítulo cuarto se define la práctica desleal que se está cometiendo por parte de los importadores al introducir dicha mercancía a precios inferiores a los que se comercializa la producción nacional de carne ovina, llamadas también como prácticas dumping o desleales que dañan gravemente a esta rama, fundamentando y motivando a los productores a dar inicio a una investigación que lleve al gobierno a tomar la decisión de aplicar una medida de salvaguarda en contra de estas actividades que desalientan a la producción nacional.

Si bien los productores, en forma individual, no pueden llevar a cabo este proceso, el sector ovino está representado por la Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos (AMCO), organización no gubernamental, representante del 60% de los ovinocultores en México, requisito indispensable para dar inicio al proceso que lleva la investigación tanto por prácticas dumping o desleales, como la aplicación de una medida de salvaguarda. En el capítulo quinto se estudia y explica el procedimiento que de deben llevar a cabo para que la resolución final de esta investigación sea a favor de los productores mexicanos

La AMCO, ha realizado trabajos en el control de las importaciones denunciando la subvaluación cometida por el 60% de los importadores, sin embargo hasta la fecha Agosto 2005, han encontrado que estas actividades de control tienen un límite y que el siguiente paso es la aplicación de una medida de salvaguarda que reajustará la comercialización y la productividad nacional ovina.

Sin embargo, las autoridades correspondientes, en materia sanitaria, no obstante que registran algunos avances, todavía dan un trato inequitativo para el productor nacional, al facilitar los trámites a las importaciones y restringir la movilización de ganado nacional



dentro de México. Provocando la compra a otros países, y no permitir una redistribución dentro del territorio nacional.

Lo anterior deja ver el trabajo constante y arduo de los productores, lo que denota en una ovinocultura económicamente alternativa y viable para el golpeado sector agropecuario y que además, se debe concebir en una idea empresarial y dejar de lado que es una actividad de subsistencia y autoconsumo.

La industria ovina ofrece un futuro promisorio a los ovinocultores mexicanos, en donde el sector social juega un papel importante. En este mercado globalizado, las amenazas que representan las ovinoculturas tecnificadas y subsidiadas de otros países, que contemplan a México como un gran mercado, ponen en riesgo su promisorio futuro, si no se hace uso de todas las herramientas para la regulación y ordenación de las importaciones, siendo las barreras no arancelarias y arancelarias las que cobran especial relevancia.

Esto también, nos lleva a reflexionar en el profesionalismo con el que todos los agentes involucrados deben participar en la industria, sean medios de comunicación, proveedores de insumos, técnicos, estudiantes o autoridades; para conservar esa viabilidad en un mercado globalizado y altamente competitivo. Y para terminar se cierra con una serie de conclusiones y recomendaciones que surgen después de haber realizado la presente investigación.

## CAPITULO I. PERSPECTIVAS DE LA PRODUCCIÓN OVINA EN MÉXICO.

### 1.1 Conceptos Generales del Ovino

La relación del hombre con el ovino surge como una exigencia del primero para la obtención de diversos productos que satisficiera sus necesidades, como animales de caza, proporcionaban solamente carne y grasa como alimentos, cuernos para implementos y pieles para vestimentas. A medida que se fueron domesticando se fueron adicionando la leche y sangre como alimentos y la lana como fibra textil.<sup>5</sup>

Se ha sugerido que el proceso de domesticación fue gradual e inconsistente, resultado del seguimiento de las manadas de ovinos en las migraciones de las tierras altas a las bajas durante el invierno y viceversa durante la primavera- verano. De esta forma el hombre obtenía en forma selectiva, alimento y vestimenta de ellos, hasta que los empezó a encerrar y brindar protección y cuidados. Este movimiento migratorio dio también lugar a una de las más antiguas tradiciones pastorales como la trashumancia que consiste en recorrer largas distancias en busca de un mejor clima y alimento para su desarrollo.

Los ovinos son una de las especies más versátiles en los productos que proporcionan al hombre, ya que suministran dos de los alimentos básicos de su dieta: la leche y la carne y dos bases para su vestido a través de la piel y la lana, esta última, es sin lugar a dudas una de las fibras más importantes en la historia de la humanidad.

La lana es la fibra textil de composición queratínica producto de los ovinos. Se usa desde tiempos inmemorables, primero quizás como abrigo adherida a las pieles y luego, ya esquilada, como producto independiente. Hasta hoy ha mantenido su demanda y acrecentado sus virtudes como fibra textil.<sup>6</sup>La lana ha sido y sigue siendo símbolo de los ovinos y muchas veces es muy difícil no asociarlos, aunque existe una buena cantidad de razas deslanadas en el mundo. Sin embargo las que predominan son las que la tienen tales como: rambouillet, hampshire, suffolk, merino, dorset, polipay, por mencionar algunas.

---

<sup>5</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. "Producción Ovina en el Mundo y México" Cap I. Editores Mexicanos Unidos , SA 1a Edición, Julio 2000. P 11, 12.

<sup>6</sup>De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. "Lana Producción y Características" Cap. I. Editores Chimal SA de CV. Por la UAEM. Junio de 1997.P.9.

Existe una gran variedad de tipos de lana que tienen diferentes destinos, como son la confección de paños para vestido, estambres, alfombras de gran calidad y valor, artesanías y usos industriales.<sup>7</sup>

Otras propiedades que hacen a la lana muy atractiva, es la de no ser un producto inflamable como sucede con las fibras sintéticas derivadas del petróleo. Los grandes desastres en hoteles u otros sitios públicos debidos a incendios, han motivado la utilización de la lana en alfombras, cortinas, colchas, tapices de muebles, etcétera. Se ha observado en pruebas de durabilidad de alfombras colocadas en almacenes comerciales, la lana fue la que resistió mas el pisoteo frente al resto de las fibras.

A inicio del año 2000 los optimistas en México ven un futuro de la lana prometedor, en virtud de que parece estar superando sus problemas al ofrecerse telas de vestir livianas, informales, versátiles y accesibles; tejidos de punto que no son voluminosos, si no sueltos y cómodos, suaves, de fácil cuidado, lavables a maquina y en algunos casos también secados por éstas.

Los proyectos de SIL, que consiste en la elaboración de prendas de lana fresca o el de generación del Jean, en prendas de punto destinados a los jóvenes con características similares a los antes señalados, pero además de estilo juvenil, a la moda y de un contacto directo y agradable sobre la piel y que puedan ser usadas todo el año, deberán convertirse en realidad para competir en el mercado e incrementar su demanda.

Por último y no menos importante, es que la lana mientras conserve su característica de no contaminante del medio ambiente, en un mundo cada vez más preocupado por este aspecto, le debe permitir la posibilidad de un mayor desarrollo y aceptación. Se espera que estas mejoras que se están dando también alcancen a los países en vías de desarrollo, entre los que se encuentra México, recuperando así su sitio dentro de los textiles.

---

<sup>7</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. "Producción Ovina en el Mundo y México" Cap.I. Editores Mexicanos Unidos, SA. 1ª Edición, Julio 2000. P.27.

En la tabla 1.1 se muestran los principales estados productores de lana:

<b>TABLA 1.1 PRINCIPALES ESTADOS DE LA REPUBLICA MEXICANA PRODUCTORES DE LANA</b>	
<b>ESTADO</b>	<b>PRODUCCION DE LANA MILES DE KG.</b>
SAN LUIS POTOSI	612
ZACATECAS	538
COAHUILA	96
DURANGO	96
MÉXICO	630
HIDALGO	875
VERACRUZ	140
PUEBLA	273
TLAXACALA	445
OAXACA	241
CHIAPAS	56
<b>TOTAL NACIONAL</b>	<b>4 156</b>

FUENTE: SAGARPA, MÉXICO, 2003.

Como se puede observar en la tabla anterior México no se ha caracterizado por producir grandes cantidades de lana que anteriormente era el principal producto que se explotaba de los ovinos, en México el 75% de la lana es destinado para uso artesanal por citar un ejemplo los tapetes de Temoaya que son populares a nivel internacional y el resto de la lana que tiene mejor calidad se utiliza en la industria textilera.<sup>8</sup>

El crecimiento, atributo de todo ser viviente, es de vital importancia en los animales productores de carne. De su velocidad y eficiencia depende la rentabilidad del sistema productivo, ya que impacta directamente sobre la economía de la producción. También del crecimiento dependerán los costos de producción de cordero, el tipo de canal puesto

<sup>8</sup> Op. Cit. De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. P. 30

en el mercado y su composición y calidad carnicera. El conocimiento de cómo se lleva a cabo el crecimiento es de total importancia para cualquier estudioso de la canal.<sup>9</sup>

En la cría ovina moderna, cada día se acrecenta la importancia de la producción de carne, la tendencia es seguir prestando atención en este rubro. México es buen consumidor tanto de barbacoa, mixiote o platos al pastor y al horno, gustan y son requeridos por la población.

Sin embargo y es paradójal, que por la escasez en la producción, la demanda se vea insatisfecha, por lo que se hace necesaria la importación cuando en el país por sus condiciones ecológicas y su extensión podría llegar fácilmente a colmar todo el consumo. La producción de carne de ovino ha sido reconocida desde hace muchos siglos como un alimento de alto valor nutritivo; incluso en algunos pueblos su consumo ha sido ligado a tradiciones.

Los ovinos producen carne con un valor nutritivo similar al de otras especies, es decir con un contenido de proteínas aproximado del 17%, pero con características organolépticas particulares sobre todo en lo concerniente al sabor y olor, debido al tipo de ácidos grasos que componen la grasa que se encuentra sobre o entre las fibras musculares.

El color es rosado, siendo mas claro en los animales muy jóvenes o léchales. Otras características importantes como son: La terniza o la apariencia en el color o el brillo, dependen de muchos factores como son la edad, la condición o estrés al momento de la matanza, el tipo de conservación o cocción, entre otros. La carne de ovino, como la de otras especies, proporciona aminoácidos y ácidos grasos esenciales en la dieta humana, que sirven como elementos estructurales y del adecuado funcionamiento corporal.<sup>10</sup>

Todas las razas ovinas producen carne que puede ser consumida por el hombre. Sin embargo, existen algunas altamente especializadas para este propósito, entre las que destacan las de origen ingles que se han difundido ampliamente. También existen algunas de reciente formación que cumplen los requisitos de producir carne y lana, las

---

9 De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I."Producción de Carne Ovina" CAPII, Editores Mexicanos Unidos, SA.1 a Edición, Febrero 1996. P.21.

10 De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. Ibidem, Pag.32.

cuales se han distribuido profusamente, en México los principales estados productores de carne se presentan en la siguiente gráfica:

<b>TABLA 1.2 PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES DE CARNE EN CANAL DE OVINO. AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2003. TONS.</b>		
<b>ESTADO</b>	<b>LUGAR QUE OCUPA</b>	<b>PRODUCCIÓN</b>
MEXICO	1	5,600
HIDALGO	2	5,320
VERACRUZ	3	4,689
PUEBLA	4	2,714
SAN LUIS POTOSI	5	2,127
ZACATECAS	6	2,038
SINALOA	7	1,660
TAMAULIPAS	8	1,640
OAXACA	9	1,628
MÉXICO	10	1,549
MICHOACÁN	11	1,256
TLAXCALA	12	1,122
CHIAPAS	13	1,073
<b>TOTAL</b>	-	<b>32,416</b>

FUENTE: Elaborado por el Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), con información de las delegaciones de la SAGARPA. 2003.

La tabla anterior muestra que en el 2003 se produjeron 32 416 toneladas de carne ovina, dentro de los estados mencionados en la tabla los principales con mayor grado de productividad son el Estado de México, Hidalgo, Veracruz y Puebla que abastecen el principal mercado que es la barbacoa y que también es consumida por estos estados.

La leche es producida por una enorme diversidad de mamíferos y a la vez es uno de los alimentos más nutritivos en la naturaleza. Sin embargo, de los que se obtiene leche para el consumo humano son pocos, sobresaliendo las vacas, búfalas, ovejas y cabras.

Este importante producto ovino es en general desconocido en el continente americano, y por lo tanto en México, ya que tan solo es reportado por la FAO, como de alguna

importancia en Bolivia y Ecuador con 29 mil y 6 mil toneladas respectivamente. Sin embargo, es muy factible que pudiera ser producida y mejorara con esto la dieta en grandes zonas del Continente, donde la producción de leche por los ovinos es nula o muy limitada por las condiciones ecológicas difíciles.<sup>11</sup>

El último gran producto ovino son las pieles, que se emplean en la confección de prendas, de vestir y zapatos de gran calidad, pantuflas, colchas, cubiertas para asientos de auto (este quizás sea uno de sus principales usos), tapetes, quita polvos, forros para calzado, rodillos para pintura y artesanías. Dos de los empleos más interesantes de la pieles en los últimos años son: las de uso médico en hospitales por sus propiedades isotérmicas, antialérgicas y ayuda en la prevención y curación de heridas causadas por la postración, la otra es que se recomienda su uso en las cunas de los bebés, puesto que se ha encontrado que les transmite tranquilidad.

Existen diferentes aplicaciones económicas que se pueden obtener del borrego las cuales dan rentabilidad al producto tales como proyectos novedosos, muestras y exhibiciones, que son motivados y bien aceptados por los mismos productores.<sup>12</sup>

Si bien, al hablar de productos de ovino lo primero que viene a la mente es lana y carne. Las ovejas son además proveedoras de una gama de distintos productos que ofrecen la posibilidad de utilizarlos de forma económica, por ejemplo: los intestinos, son utilizados para elaborar empaques para salchichas y chorizos, cuerdas para instrumentos naturales, material de sutura para uso veterinario, los cuernos, cascos y huesos son utilizados en la elaboración de shampoo, acondicionadores, cápsulas de gelatina, teclas de piano, cinta adhesiva, bastones etc., la grasa y los ácidos grasos se utilizan para realizar alimentos comerciales para aves y perros, crayolas, velas, ceras, líquido para frenos, cosméticos, cremas de afeitar, cremas de manos así como también de la lana además de los productos conocidos se producen pinceles, bolas de béisbol etc.

Los productos ofrecidos por los ovinos no terminan con los cuatros rubros anteriores, su estiércol es utilizado como fertilizante de alto valor, ya sea en las propias granjas

---

<sup>11</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Op.Cit. P. 37.

<sup>12</sup> Corrales Asociados SA de CV. "Evaluación de la Producción, Industrialización y Comercialización del Ovino como otra Herramienta para elevar Rentabilidad del Campo en Sonora", Productos del Ovino. Hermosillo, Sonora. Febrero del 2004. P.4.

productoras como en el estado de Chiapas. También en la industria frigorífica puede ser importante la venta de glándulas para la fabricación de hormonas y medicamentos.

## 1.2 Evolución de la Producción Nacional

Los ovinos domésticos en América hacen su aparición con la llegada de los conquistadores españoles. Existen datos que ubican su introducción poco después de la conquista hacia el año 1525.<sup>13</sup> Es importante señalar que la especie no era nueva en el continente, ya que desde Alaska hasta el norte de México, se encuentra un ovino el *Ovis canadensis* que por su característica de encontrarse en lugares agrestes se le denominó *borrego cimarrón*.

Nombre que conserva hasta la fecha, mientras que en los Estados Unidos se le conoce como *Big Horn*. Este ovino nunca fue domesticado aunque existen evidencias de que era usado como alimento por los pueblos prehispánicos según hallazgos arqueológicos zoológicos prueban que en sitios tan centrales como Tula, fueron animales muy apreciados, tanto que se han encontrado restos óseos en ofrendas rituales.

Uno de los antecedentes que ya fue subrayado, es el de las tradiciones que tienen un peso muy alto en el pueblo mexicano. La falta de una cultura ganadera era evidente a la llegada de los españoles. Las pocas fuentes de carne eran básicamente el venado, el perro *Xolosicuintli*, el guajolote, conejos, patos, peces y otras especies silvestres. Algunas de ellas eran criadas en cautiverio, pero como se anotó en cantidades pequeñas. En este espacio cabe preguntarse que tanto de la ganadería actual de traspatio<sup>14</sup>, tan importante en el país tiene sus orígenes en estas costumbres.

España en la época de la conquista, era poseedora de los ovinos que tenían la lana de mejor calidad del mundo y no permitía la salida de los mismos de su territorio. Este embargo alcanzó incluso a sus propias colonias afectándolas seriamente y provocando que las razas fundadoras de los rebaños se basaran en animales de mala calidad y baja producción de leche, carne y lana, cuyas características todavía es posible encontrarlas en algunos tipos denominados criollos.

---

<sup>13</sup> Parte de la información señalada en el punto 1.2 respecto al desarrollo de la ovinocultura nacional se ha tomado del trabajo de revisión de Saldaña, 1978.

<sup>14</sup> El traspatio tanto en producción y matanza es considerado como la actividad que no entra en las estadísticas agropecuarias.



En algunas zonas del Estado de México, de los altos de Chiapas y otras, por las costumbres de sus pobladores se conservan tal cual, por lo que han sido objeto de estudios este tipo de ovino.

Existen contradicciones sobre en qué momento hacen su aparición las ovejas productoras de lana fina en el país. Algunos autores señalan que durante la época de la colonia posiblemente salieron de España algunos de estos animales, aunque de muy dudosa calidad. A pesar de sus limitaciones, sirvieron para formar los primeros rebaños y de ahí las primeras industrias textiles. Ya sin el control español pudo entrar el merino denominado rambouillet, variedad de origen francés.

Entre los sistemas de producción ovina que se trataron de imponer y que de hecho en un principio funcionaron, fueron los trashumantes, que eran los que predominaban para la raza Merina en España. Se menciona que más de 200 mil ovejas de la región de Querétaro, recorrían cada año de 300 a 400 Km., en el mes de septiembre. Otros rebaños de la Altiplanicie, como los de Tepeaca, en el actual Estado de Puebla, eran llevados a invernar al Estado de Veracruz.

Un hecho importante en cuanto a estas migraciones, parece ser el traslado regular de las mesetas a las llanuras de Nuevo León, donde se movían más de 300 000 animales y que posteriormente, al no haberse podido implantar el sistema daría lugar a la formación de enormes rebaños en grandes estancias.

No obstante las virtudes del sistema trashumante, éste no se pudo consolidar y desapareció. Una de las causas de este fracaso, fue que se generaron muchos problemas de tipo social con las poblaciones indígenas sedentarias, ya que los ganados en su peregrinar, invadían las milpas propiedad de las comunidades. También surgieron conflictos por el uso de los pastos que eran comunales y el de derechos de apacentamiento.

Estos aspectos, aunados a la dotación por parte de la Corona, de enormes extensiones de tierra a los conquistadores y los señores del ganado, dio lugar a que se formaran grandes feudos ganaderos, conocidos como estancias y si se carecía de ellas, se prohibía a los españoles la tenencia de rebaños. Hay que agregar que la iglesia fue una gran acaparadora de tierra, limitando su tenencia y por ende los ovinos.

Algunas estancias de ganado ovino se ubicaron principalmente en el centro y los actuales estados del norte de México, donde también se instalaron algunas fabricas u obrajes textiles muy rudimentarios, que procesaban la lana y confeccionaban paños muy burdos.

La manufactura de los mismos, se concentró en manos de españoles o criollos en las ciudades y algunos pequeños obradores indígenas.

Le correspondió al siglo XVII y mediados del XVIII un auge en la industria textil, aunque con paños de mala calidad, los cuales se vieron rápidamente desplazados por los productores textiles europeos, más baratos y de mejor calidad, resultado de una tecnología cada vez más desarrollada, producto de la revolución industrial. Debido a que en estas etapas el desarrollo de la industria va muy ligado al sector productivo en este caso la lana, la ganadería ovina se vio afectada.

Ya durante la época independiente, la situación no mejoró mucho, incluso se afianzan los sistemas latifundistas del norte del país, con otra especie que requiere de menos cuidados y mano de obra que son los bovinos, lo que perdura hasta nuestros días. Además la tecnología textil europea y sobre todo la inglesa, avanzaba rápidamente relegando a los países como México a simples aportadores de materia prima, con lo que esta industria siguió viéndose frenada, hasta que Lucas Alamán y Esteban de Antuñano fundan las primeras fabricas en Orizaba y Puebla.

Esto sería el inicio de una incipiente industria textil, que luego pasaría a ser de las más importantes a nivel nacional durante el siglo XX.

Desgraciadamente las ovejas, tan ligadas al desarrollo textil no siguieron los mismos pasos, relegándose cada vez más mientras que los bovinos se afianzaban sobre todo en el Porfiriato, a través del latifundio y de la copia de sistemas de producción de Estados Unidos. De esta manera los ovinos fueron perdiendo paulatinamente áreas en las cuales eran tradicionales como el caso de Chihuahua.

Con el movimiento Revolucionario de 1910, todas las actividades agropecuarias se ven afectadas, manifestándose al final del mismo con poblaciones animales disminuidas, los sistemas de producción tradicionales alterados y en términos generales con un atraso en la producción animal. Bajo estos signos inicia la era postrevolucionaria marcada por una creciente industria textil y una deficiencia cada vez más acentuada de productos ovinos.

### **1.3 Sistemas de Producción de Ovinos en México**

El consumo de los alimentos de origen animal en los países desarrollados, se basa en un eficiente programa ganadero en cambio en los países en desarrollo la productividad pecuaria es baja y la disponibilidad de proteína animal, para sus habitantes, está muy limitada. Por tanto es necesario mejorar la eficiencia de la producción de ganado para ofrecer los nutrientes necesarios a la población humana, al respecto, la función de la ganadería ovina es importante por su aporte de carne, leche y lana.<sup>15</sup>

De acuerdo a las características ecológicas del territorio mexicano se pueden dividir en tres grandes regiones región norte árida y semiárida, 41%, región centro templada y montañosa, 34%, región trópico húmedo y seco, 25% y dependiendo de la región difiere el sistema de producción.

Los sistemas de producción animal, como componentes del medio ambiente o de un ecosistema varían de acuerdo a las modificaciones que sufre este y desde luego, el medio ambiente y la región. Es necesario reconocer que el manejo y la mano del hombre afectarán de sobre manera al ecosistema y el medio ambiente. Los sistemas se clasifican como extensivos y semi-extensivos o intensivos, entre ellos la principal diferencia la dicta el nivel de insumos utilizados, manejo y tecnología, tradicional o mejorado, que se le aplica al sistema.

Cabe hacer mención que el tipo de productor, objetivo y explotación es importante en la clasificación de los sistemas de producción, así se cuenta con pequeños propietarios, productores con rebaños pequeños o medianos que no viven de la producción y productores con rebaños grandes con mas de 100 a 200 vientres y productores tecnificados; mientras que se considera el objetivo de la explotación se encuentran productores comerciales (animales para abasto), tecnificados o sin tecnificar y productores de ganado para pie de cría.

#### **1.3.1 Sistema Extensivo**

Se basa fundamentalmente en el aprovechamiento de los pastos naturales. El pastoreo se realiza indiscriminadamente e independientemente de la disponibilidad del forraje o carga animal con suplementación de sales minerales y manejo sanitario limitado.<sup>16</sup>

---

<sup>15</sup>González, MSS Pinos , RDC: "Aspectos biológicos y productivos del crecimiento compensatorio en ovinos", Avances en nutrición ovina II, pg.1 , 2003.

<sup>16</sup> González RA. Los sistemas de producción de Ovinos en México, "Estado actual y perspectivas", P.205-218.México DF, SAGARPA, 2003.

Este sistema de producción se lleva en áreas marginadas o aisladas y que no son usadas para otros fines. El rebaño se mantienen como una sola unidad y por lo tanto el manejo y la tecnología son limitados, el empadre ocurre en forma natural e indiscriminada con hembras de todas las edades y regularmente el macho se mantiene con las hembras durante todo el año.

El tipo de productor que opera estos sistemas incluye pequeños, medianos y grandes productores el tamaño del rebaño varía desde 10 hasta 2000 cabezas. Los pequeños productores son regularmente de escasos recursos que mantienen su rebaño para el autoconsumo o “comercial” viéndolo como una alcancía para los tiempos difíciles. Los productores medianos y grandes mantienen su rebaño con fines comerciales y todo el producto lo destinan al abasto.

Los sistemas extensivos tienen como objetivo común y fundamental, la producción de animales para el abasto y por lo tanto la producción de carne representa el producto principal.

### **1.3.2 Sistema de Producción Intenso**

Son aquellos que independientemente del objetivo del mismo, la producción de los animales para abasto o cría se realiza a ritmo más intenso posible, son explotaciones con gran utilización de insumos y tecnología.

Son sistemas en los que tanto la cría como la engorda se llevan a cabo lo más rápido posible, la combinación del tipo de sistema con la capacidad de conversión de los ovinos y su eficiencia reproductiva permite obtener buenas cosechas de corderos. Aquí se incluyen sistemas de cría / engorda con el independiente origen del cordero en praderas mejoradas bajo pastoreo intensivo o finalización en corrales de engorda. Una ventaja primordial que se aprovecha en estos sistemas, radica en que la producción de corderos puede mantenerse casi constante a través del año. Estos sistemas son más eficientes que el extensivo o mixto y es relativamente sencillo y tiene un mayor uso y manejo en tecnologías y recursos lo cual permite mejor organización y atención a detalle.<sup>17</sup>

### **1.3.3 Sistema de Producción Mixto**

---

<sup>17</sup> Ibidem P.215-218. 2003.

Son variantes de los 2 sistemas generalmente caracterizados por pastoreo y complementación en corral. Los productos estimados son más eficientes que el extensivo. Se basa en gran parte en el pastoreo, como fuente principal de alimento, la diferencia con relación al extensivo, talvez radica en que la extensiones utilizadas no son tan grandes y utilizan tecnología e insumos en mayor escala, también se caracteriza por estar generalmente más organizados en todos los aspectos de la explotación.

En este sistema se pueden presentar combinaciones de pastoreo extensivo de vientres con alimentación en corral de animales que van para el abasto, pie de cría o exposiciones. La meta principal es la producción de animales para el abasto o para pié de cría, hay más manejo de la explotación y algunos productores llevan registros de la producción.

Todos los estudios sobre los distintos sistemas de producción acusan muy serias deficiencias en la nutrición reproducción y sanidad de los ovinos.

#### **1.4 Principales Zonas de Producción**

De acuerdo a las características ecológicas del territorio mexicano, se puede dividir en 3 grandes regiones:

##### **1.4.1 Región Norte Árida y Semiárida**

Es la más extensa del país ocupa una superficie aproximada de 105 millones de hectáreas de territorio nacional y de esta el 73%, es de uso ganadero. Aquí domina la ganadería bovina para producción de carne de becerros para Estados Unidos. El ovino que se encuentra con mayor frecuencia es el Rambouillet. Se está empezando a introducir animales de pelo.<sup>18</sup>

Un gran porcentaje de esta zona se caracteriza por tener un clima de tipo desértico de vegetación escasa, con praderas naturales pobres y generalmente no cultivables, en ocasiones son utilizadas durante la lluvia. Estas regiones se caracterizan en general por la gran desigualdad en su desarrollo, permaneciendo marginados y la alimentación de la población es muy deficiente.

---

<sup>18</sup> Gutiérrez YA. Perspectivas para el Desarrollo de la Ovinocultura en México. Memorias del curso bases de la cría ovina. P15-19. 2002

Dadas las características ecológicas de la región, se considera que la mayor parte de este territorio es potencialmente alta para la explotación de ganado ovino, aprovechando los recursos naturales que no pueden ser utilizados por otra especie. El índice de agostadero varía 1.2 a 10 hectáreas por ovino.

Esta zona siempre fue buena productora de lana y en la actualidad también de carne, si bien la región norte árida y semiárida esta sobre pastoreada y erosionada por el gran desarrollo bovino esta a tiempo de recuperarla con una explotación racional de los pequeños rumiantes.

#### **1.4.2 Región Templada Montañosa**

Esta región tiene una superficie total de 43.3 millones de hectáreas de las cuales 42% son utilizadas por la ganadería. Posee extensiones planas de llanura y valles que forman el altiplano central, así como zonas de bosques altos de coníferas. Constituye el 34% del área nacional y posee el 55%, del total del ganado ovino.

El clima es benigno, no existe ninguna limitante ecológica ni económica para que la actual cría se mejore y se convierta en una muy eficiente área productora de carne y lana. Los esquilmos agrícolas e industriales son una fuente muy importante en la alimentación tanto en bovinos como en pequeños rumiantes; sin embargo estos últimos se desarrollan como una actividad complementaria de los primeros.

Actualmente las razas que predominan y son las más buscadas son la suffolk, hampshire y dorset.

#### **1.4.3 Región Trópico, Húmedo y Seco**

Comprende casi el 25% del territorio nacional y debido a su intenso calor y en partes de alta humedad, el desarrollo del ganado ovino ha sido lento e incluso desconocido en grandes áreas. Un buen porcentaje de esta región se caracteriza por presentar buena precipitación pluvial que incluso rebasa las necesidades alimentarias del hato regional.

Posee una superficie total de 50 millones de hectáreas de las cuales el 60% son de uso ganadero. Las características del trópico húmedo como son, alta temperatura y humedad hacen poco favorable el desarrollo del ovino y la raza pelibuey por su adaptabilidad a este clima representa una buena alternativa. En esta zona se están introduciendo ovinos de la raza dorper y kathadin.

El trópico seco se caracteriza por su estacionalidad con periodos de sequía y temporal marcado. Esta zona es muy promisoría para la cría, en estas zonas donde abundan volúmenes de zacates tropicales conceden una situación de privilegio a los pequeños rumiantes.

En la zona húmeda y con mal drenaje de los terrenos, sin duda la cría ovina se vera siempre dificultada por enfermedades. Estas dos regiones poseen el 16% de la población ovina y el restante 6% se encuentra disperso en el país.

Las zonas ecológicas nacionales que son aproximadamente el 70% del territorio nacional son de apto a muy apto para la cría de ganado ovino. Casi todo el árido, con excepción del muy desértico que no permite el desarrollo de las gramíneas, todo el templado y parte del montañoso pueden ser asiento de buenas explotaciones, también en forma limitada

### **1.5 Situación Actual de la Ovinocultura Mexicana**

“La ovinocultura mexicana en los últimos años ha mostrado una dinámica interesante que ha motivado a muchos productores a participar en ella. Por lo anterior es importante conocer el entorno nacional y mundial de esta actividad con el propósito de hacer una planeación adecuada de las inversiones y explotaciones, buscando reducir el impacto del mercado globalizado y obtener resultados favorables evitando fracasos que son comunes cuando se invierte sin tener conocimiento de la problemática que enfrentará”<sup>19</sup>

La ovinocultura ha pasado de ser una actividad de ahorro familiar de autoconsumo a una actividad rentable, recientemente. Existe hoy en día, una actividad de tipo social con pequeños rebaños 10 a 30 borregas y una de tipo empresarial con rebaños de cientos o miles de ovejas. En ambos casos, se destaca la productividad nacional; sin embargo en el

---

<sup>19</sup> Arteaga Castelan Juan de Dios. “Situación y Perspectiva de la Industria Ovina en México”, Revista del Borrego Tercer Aniversario. Julio-Octubre 2002. P.6.

sector social se registran avances importantes en el Estado de Hidalgo, México, Puebla, Tlaxcala y Guanajuato, en donde muchas veces los ingresos de esta actividad representan mayores que los obtenidos de sus parcelas de media, dos o tres hectáreas.

Un factor determinante que detona esta actividad es la engorda de corderos que permite acceder al mercado de un producto diferente en cuanto a calidad y que lleva al barbacoyero a mejorar los rendimientos y consecuentemente los precios para el productor en menor tiempo.

Cabe destacar que a raíz de la devaluación de 1994, los productores han logrado sobreponerse al elevado despoblamiento y han aprovechado las coyunturas del aumento del precio del ganado nacional para mantener y crecer los inventarios, basando la permanencia en la producción de cordero, en virtud de que anteriormente el precio del ganado nacional criollo estaba regido por el precio de la borrega de desecho teniendo un valor en el mercado de uno o dos pesos y actualmente es hasta un 60% mayor.

Es conveniente destacar que a raíz de la devaluación el tipo de producto importado cambio de ganado en pío a carne congelada, la que representa una seria amenaza a la producción en virtud de que tiene un precio cercano a la mitad del costo del canal nacional. Las partes de canal baratas cotizadas en el mercado internacional como: canales de borrega, espaldilla de cordero congelada, paleta de cordero, falda de cordero, borregas en cortes en caja y paleta de borrega, son utilizadas por el barbacoyero para mezclarlas con carne fresca, lo que impacta en el precio del producto nacional que en el 2003 tuvo un ajuste de 10 % a la baja.

Otro factor que impulsa el desarrollo de esta actividad es la organización de productores, la que ha pasado en los últimos 9 años de 100 a 11,000 productores agremiados mediante 39 asociaciones o delegaciones en 20 estados del país por la Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos, representante de este sector a nivel nacional avalado por la SAGARPA.

### **1.6 Distribución del Inventario Ovino en México**

Los censos de población animal reportan la presencia de ovinos en todos los Estados del País, sin embargo muchos de ellos tienen tan poca cantidad que pueden considerarse despoblados. Al conjuntar por zonas puede apreciar que en gran parte del territorio, los



ovinos tienen poca o muy poca importancia. En los Estados del Pacífico y del Golfo (excepto Veracruz), incluyendo las dos penínsulas, los estados fronterizos del norte y extensas zonas del centro, la población es prácticamente nula.<sup>20</sup>

La mayor concentración de ovinos se encuentra en los Estados que rodean el Distrito Federal. De tal forma que los Estados de México, Hidalgo, Puebla, Guanajuato, Veracruz y Tlaxcala, tienen más del 50 % de la población, poseyendo además la mayor densidad de animales por kilómetro cuadrado.

Entre los Estados norteros que tienen ovinos se encuentran Durango, Coahuila, Tamaulipas, Nuevo León, Zacatecas y San Luis Potosí con el 21.7%, aunque los primeros cuatro estados sólo tienen animales en zonas muy reducidas en comparación con su territorio.

Por último, en el sur, en áreas delimitadas de Oaxaca, como son los Valles Centrales en Chiapas, en la región montañosa y los valles altos se concentra el 13.2% de la población. Lo anterior, pone en manifiesto que en 14 Estados se aglutina más del 80% de todos los ovinos del país.

De acuerdo a la distribución, se puede apreciar que la mayoría de los Estados que comprenden el norte geográfico del país están despoblados, por lo que con fines descriptivos y prácticos, se ha denominado como zona norte a los Estados que tienen poblaciones importantes. Las otras dos zonas, también han sido aglutinadas considerando sus poblaciones y sus características de producción.

México cuenta con un inventario 6,164,754 cabezas<sup>21</sup> De este inventario, el 57 por ciento se encuentra en la zona centro del país, el 23% en la zona norte, el 16% en los estados del sureste y el 4% restantes en otras regiones. En la gráfica 1.1 se demuestra la distribución actual del ovino en el país:

---

<sup>20</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos..Ob. Cit. P.98.

<sup>21</sup> Elaborado por el Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), 2003.

<b>TABLA 1.3 PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES EN MÉXICO, 2003.</b>		
<b>ESTADOS</b>	<b>CABEZAS</b>	<b>PORCIENTO</b>
ESTADO DE MÉXICO	9998 363	16.8
HIDALGO	762 175	12.8
SAN LUIS	667 810	11.4
OAXACA	515 782	8.6
PUEBLA	401 258	6.7
VERACRUZ	353 274	5.9

**FUENTE :SAGARPA, MÉXICO. (2003)**

Como se observa en tabla anterior los principales estados productores pertenecen a la zona centro, que al mismo tiempo son los principales consumidores como ya ha sido mencionado.

### **1.7 Versatilidad de la Especie**

Es importante señalar que hablar de ovinos en general no implica que todas las razas sean similares en todos sus aspectos. En el mundo existen 914 razas diferentes de borregos con características de adaptabilidad, precocidad, rusticidad, maternidad, ganancia en peso, longevidad y docilidad distinta entre ellas. Sin embargo la especie en general se distingue por reunir las siguientes ventajas:

Es una especie altamente adaptable a climas extremos, adaptable a gran variedad de forrajes, capaces de viajar largas distancias para pastorear, especie prolífica y de crecimiento rápido, fácil cuidado y manejo, instinto de rebaño, gran eficiencia en conversión de alimento a carne, varias razas son no estacionales, se pueden programar según temporadas óptimas y versátiles propiedades nutricionales saludables.<sup>22</sup>

Las principales razas explotadas en México, son: rambouillet, dorset, hampshire, suffolk, kathadin, pelibuey, black belly, saint croix y dorper. Otras con poblaciones menores son la romanov, texel, charollais, east friesland, lle de france y damara.<sup>23</sup>

<sup>22</sup> Corrales Asociados SA de CV. Ob. Cit P.4.

<sup>23</sup> Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos "Sheep Breeders in Mexico". Introduction. Editorial Eklipse. Catálogo México 2004.

A raíz del crecimiento de la industria ovina en México, los criadores nacionales trabajan intensamente en el mejoramiento genético de las distintas razas, lo que permite tener actualmente una excelente calidad genética.

El potencial productivo de las razas desarrolladas, su condición sanitaria y subtropicales, además de una serie de factores que hacen posible la adaptabilidad en una diversidad de climas, ha llevado al país a colocar en el mercado internacional excelentes ejemplares mexicanos.

### 1.8 Desarrollo de la Cadena Productiva Ovina

En la Figura 1.1 Podemos observar de una manera práctica el desarrollo de la cadena productiva, a continuación se da una breve explicación de su contenido, que sirve para comprender el proceso por el que pasan los ovinos en México.

**FIGURA 1.1 DESARROLLO DE LA CADENA PRODUCTIVA**



1. EMPADRE.- Conjunto de ovejas que no están gestantes y se exponen a un macho para cruzarse.

2. GESTACIÓN.- Periodo que comprende el desarrollo del óvulo fecundado hasta el nacimiento del nuevo ser. La duración de la gestación en las ovejas es de 150 días (5 meses), a partir de haber efectuado la monta hasta el momento del parto.<sup>24</sup>
3. LACTANCIA.- El periodo de lactancia comienza cuando el cordero recién nacido busca la glándula mamaria y mama la primera leche, la cual es de color amarillo intenso, comúnmente llamado calostro, que se produce en la ubre durante los primeros días posparto.<sup>25</sup>
4. DESTETE.- Es la época en que se tiene que hacer que deje de mamar el cordero. Se recomienda realizarse a partir de los 90 días.<sup>26</sup>
5. ENGORDA.- Para obtener un incremento en el peso del cordero, en los animales destetados en pastoreo, es necesario aportar cantidad y/o calidad de nutrientes para subsanar las deficiencias del forraje. Los distintos grados de conversión del alimento ingerido en peso vivo, afectan sin duda la velocidad de crecimiento. La importancia de este parámetro es obvia, pues de él depende en gran parte la eficiencia ecológica y económica del sistema. Cuanto antes el cordero alcance su peso de matanza, menos alimento requerirá y menor será el riesgo de cría.
6. COMERCIALIZACIÓN.- En general la clasificación comercial está basada: en el peso vivo y de la canal, edad, grado de engrasamiento, área del ojo, área del músculo, área del lomo a la altura de las costillas y conformación de las canales. La primera condición para la venta es su trozado en cortes comerciales. Va dominando la presentación en paquetes de polietileno al vacío. El peso de cada corte dependerá naturalmente del peso de la canal y también es muy importante la cantidad de grasa que debe ser removida de cada uno de los pedazos. El segundo

---

<sup>24</sup> Rojas Rodríguez Octavio, Bores Quintero Raúl, Murguía Olmedo María, Ortega Reyes Luis. "Producción de Ovinos de pelo en el trópico" Cap II. Edit. Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias, Centro de Investigación Regional del Sureste, SAGARPA. Mérida, Yucatán, México, Junio 2001. P.125.

<sup>20</sup> Rojas Rodríguez Octavio, Bores Quintero Raúl, Murguía Olmedo María, Ortega Reyes Luis. Op.Cit. P.54.

<sup>21</sup> Ibidem. P.120.

<sup>22</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos..Ob. Cit. P.136.

aspecto que trata con la comercialización sería el de establecer el peso ideal de una canal de cordero para el consumo desde el punto de vista comercial.<sup>27</sup>

### **1.9 Importancia del Desarrollo Técnico**

El desarrollo técnico en cuanto a producción de ovinos ha sido bajo con relación a las necesidades que se han tenido en el sector, anteriormente la ovinocultura era tomada en cuenta como de subsistencia y autoconsumo no se le daba la importancia sino a partir de 1990 fue adquiriendo importancia y de ahí emana la necesidad de implementar tecnología para convertirla en una actividad más rentable.

Gran parte del poco desarrollo técnico que se tiene se debe a la consideración despectiva que la ovinocultura como una actividad ganadera secundaria o de nivel inferior en comparación con otras, por ejemplo la bovina. Esto provoca que no se desarrollen especialistas o técnicos en este ramo.

Además, puede ser señalado que prácticamente no se cuenta con especialistas que estén realizando extensión en ganadería ovina. Por ello, no es posible conocer el interés real de los productores ni la capacidad de los rebaños para transitar de una ganadería social a otra eminentemente empresarial. De hecho, los productores se encuentran demasiado lejos de adquirir la concepción de negocio en su explotación, no obstante que parte de su patrimonio se encuentra en el ganado con que cuentan para atender necesidades prioritarias de la familia. En parte ello se debe a que el pequeño tamaño de los rebaños no es suficiente para pagar servicios de asistencia técnica ni de transferencia de tecnología.

### **1.10 Mejoramiento Genético como Alternativa para Impulsar y Mejorar la Competitividad**

La ovinocultura en México no ha mostrado una organización racional en su desarrollo, lo que se ha manifestado en el desconocimiento parcial del potencial productivo de esta especie de las diferentes zonas ecológicas del país. Entre los factores que han contribuido grandemente al estancamiento de esta actividad se pueden mencionar los deficientes canales de comercialización, baja calidad genética de los rebaños, incipiente organización de productores e insuficiencia transferencia de tecnología.

La eficiencia en el proceso de producción de ovinos, depende por un lado de los sistemas de manejo, alojamiento alimentación y control de enfermedades, acordes a las diferentes zonas ecológicas y por otro lado al incremento del potencial genético de la diferentes razas o cruza, lo cual debe propiciar programas de producción más eficientes.

Existen varios factores que inciden el progreso genético en la población ovina, lo que contribuye al mantenimiento de una situación de dependencia del exterior por importación de pie de cría, con un uso limitado por la escasa utilización de las alternativas tecnológicas disponibles, lo que favorece un alto costo por unidad de progreso genético.

Entre estos factores condicionantes se encuentran los siguientes: falta de objetivos de producción en el ámbito nacional, regional, estatal o de rebaño, sistema de explotación dominante, desconocimiento por parte de técnicos, productores y planificadores de las posibilidades de la selección para incrementar la productividad de ovinos.<sup>28</sup>

Presiones comerciales en la distribución de material genético, ausencia de información completa acerca de características de importancia económica.

Los parámetros productivos y reproductivos que han sido estimados en algunas explotaciones intensivas, se encuentran por debajo de lo obtenido en países tecnificados, lo que hace necesario la formulación de alternativas para producir reproductores de alto valor genético que suplan a los importados.

Esto tiene como ventaja abatir el costo y utilizar reproductores adaptados a su medio de producción.

### **1.11 Ventajas de la Producción Ovina**

Las ventajas más sobresalientes de los ovinos son:

1. El ovino es un animal pequeño y dócil, lo que facilita las tareas que se realizan con ellos, tanto en aspectos rutinarios como en los manejos específicos de alimentación y reproducción, sanitarios etcétera.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> 1 er. Simposium Internacional de Ovinos de Carne, "El Mejoramiento genético como alternativa para impulsar y mejorar la competitividad en la producción de carne de ovino", Vicente E. Vega Murillo. INIFAP. Pag. 45. 2003.

<sup>29</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos. Ob. Cit. P.73.2000.

2. Son animales de bajo costo de producción. La mano de obra puede ser familiar, y en muchos casos se usa la femenina. El costo en construcción e instalaciones es bajo.
3. Debido a su instinto gregario, los animales a pastoreo se dispersan poco y esto facilita todo tipo de manejo.
4. Los ovinos toleran cantidades considerables de minerales en el agua de bebida.
5. La tasa reproductiva de los ovinos en términos de fertilidad, prolificidad y animales destetados es considerablemente superior a los bovinos. Algunas razas ovinas paren frecuentemente tres o más cordero por parto.
6. Los ovinos son animales que se han adaptado incluso dentro de las mismas razas, a ambientes muy diferentes y en muchas ocasiones hostiles. Esto hace a la especie en México, muy atractiva, debido a la gran variedad de distintos hábitat que se encuentran en todo su territorio.
7. Comparando con los bovinos, el movimiento de capital es mucho más rápido en los ovinos, además de proporcionar un progreso sostenido anual debido al crecimiento continuo de la lana, carne, leche y pieles que producen los ovinos, también aportan subproductos los cuales ya han sido mencionados.
8. También los ovinos son animales relativamente sanos, por lo que existe un ahorro substancial por concepto de tratamientos preventivos y curativos.
9. Para México, la carne ovina es de las más caras y de mejor demanda, lo cual da cierto margen de ganancia segura.

Como podemos observar los ovinos son una especie que proporciona cantidad de beneficios a sus productores y por lo tanto la actividad agropecuaria y agroalimentaria ovina es considerada por todas la razones antes mencionadas como rentable para sus poseedores.

## **CAPITULO II. MERCADO MUNDIAL Y COMERCIO EXTERIOR DEL OVINO.**

### **2.1 Producción Mundial de Carne de Ovino**

En la identificación de la competitividad de la carne ovina contra otras variedades de carne, la etapa de mayor importancia es reconocer que la industria de carne ovina se compone de dos sectores muy distintos, el sector de la carne de carnero (borrego maduro o mutton), y el sector de la carne de cordero (borrego tierno o lamb).

En términos de volumen, la carne representa aproximadamente dos terceras partes de la producción mundial dentro de este género. Sin embargo, la carne de carnero no se produce para satisfacer a la demanda alimentaria de los consumidores: en lugar de esto, es un subproducto de la producción de lana, es decir, aun no se ve la ovinocultura como una industria dedicada a la carne.

Un sin número de estadísticas inadecuadas dificultan un análisis individual de estos dos sectores de la industria mundial de carne ovina. La mayoría de los países no separan las poblaciones de carnero con las de cordero, producción, o consumo dentro de los resultados anuales. La lengua China por ejemplo, no tiene palabras específicas para diferenciar el término cordero de carnero.<sup>30</sup>

El sector de la carne de carnero puede recibir una fuerte influencia de las tendencias de los precios de la lana. En los cinco años comprendidos entre 1998 y 1993 los precios mundiales de la lana cayeron a una velocidad vertiginosa, en términos reales, se desplomaron en más del 60% sobre el valor inicial.<sup>31</sup>

Los bajos retornos de la lana sin duda alguna afectaron a la economía de los pastajes de las ovejas, dando como resultado una caída del 11% en el número mundial de cabezas de 1999-2004 (vea el cuadro 2.1).

---

<sup>30</sup> Acero Chacón Manuel. "Seminario de Sistemas de Producción Ovina y Uso de los Recursos Naturales", Posicionamiento de la Carne Ovina en el Mercado Mundial, Marzo 2003, Altamira, Tamaulipas, P. 43.

<sup>31</sup> Reporte de la Influencia que tiene la eliminación del subsidio de la lana a nivel mundial contra la producción de ovinos. manuelacero@hotmail.com.



**CUADRO 2.1 ESTADISTICAS DE POBLACIÓN OVINA EN EL MUNDO**

<b>AÑO</b>	<b>NUMERO DE HATOS</b>	<b>PARTICIPACION DE MERCADO DE LA CARNE</b>
1990	1,204,026.030	4.1%
1991	1,182,013,120	4.1%
1992	1,158,936,680	3.9%
1993	1,135,973,230	3.9%
1994	1,124,790,320	3.8%
1995	1,090,898,540	3.7%
1996	1,079,829,950	3.7%
1997	1,064,413,780	3.6%
1998	1,065,981,990	3.5%
1999	1,068,668,800	3.4%
2000	1,053,400,410	3.2%
2001	1,032,914,140	3.1%
2002	1,027,304,650	3.0%
2003	1,024,710,200	3.0%
2004	1,038,765,370	3.1%

FUENTE: FAO, 2005.

La caída de los hatos no impidió que la producción de carne ovina aumentara. Sin embargo, el aumento en la producción de carne ovina ha sido menor que el aumento de producción de otros tipos de carne, provocando una pérdida en la participación del mercado. Esta pérdida se produjo en ambas carnes, el carnero y cordero. Esta continua pérdida en la participación de la carne de cordero en el mercado mundial refleja varias desventajas competitivas cuando se compara con otros tipos de carne, su comportamiento de producción se ve reflejado en el siguiente cuadro.

**CUADRO 2.3 PRODUCCION MUNDIAL DE CARNE DE OVINO**

1980	5,636,659 MT
1990	7,016,203 MT
2000	7,634,141 MT
2001	7,641,304 MT
2002	7,775,147 MT
2003	7,933,356 MT
2004	7,892,259 MT

FUENTE: FAO, 2005.

Entre las principales carnes, la de cordero es de la más cara del mundo. Por ejemplo, en Estados Unidos el precio de la carne de cordero en el comercio minorista es un 15% más cara que el precio de la carne bovina, aproximadamente 40% más que la carne de cerdo y

un 213% que la carne de pollo. Peor aún, el precio de la carne de cordero ha subido a un ritmo más elevado que las otras carnes.<sup>32</sup>

Cuando se menciona que la industria ovina enfrenta enormes desafíos, no se puede decir que es una expresión exagerada. Está claro, que para que la carne ovina aumente su participación en el mercado mundial es necesario reducir los costos y consecuentemente los precios, y a través de campañas de mercadotecnia mejorar la aceptación del producto por parte del consumidor.

## 2.2 Situación del Mercado Mundial

Dado el alto costo de la carne de cordero, una de las tendencias más significativas y agradables en la industria de la carne ovina ha sido la evidencia de un aumento en la productividad de la industria. Globalmente, la mejora en la productividad es evidente en las estadísticas de los hatos y producción. Desde 1990 los número mundiales de hatos han disminuido en un 11.2%. A pesar de la caída en los números, la producción de carne ovina ha aumentado. El cuadro 2.3 muestra las estadísticas sobre el hato, producción y porcentaje de representación de carne ovina para ciertos países seleccionados.

**CUADRO 2.3 CAMBIO EN LOS NÚMEROS DE REBAÑOS Y PRODUCCIÓN DE CARNE OVINA EN LOS PAÍSES SELECCIONADOS.**

PORCENTAJE DE CAMBIO ENTRE 1990 Y 1999.				
PAÍS	NUMERO DE REBAÑOS	PRODUCCION DE CARNE OVINA	PRODUCCIÓN DE CARNE CARNERO	PRODUCCIÓN DE CARNE CORDERO
CHINA	12%	128%	N/A	N/A
MEDIO ORIENTE	13%	22%	N/A	N/A
NUEVA ZELANDA	-20%	-6%	-24%	15%
AUSTRALIA	-30%	-3%	-16%	10%
ESTADOS UNIDOS	-36%	-36%	N/A	N/A
REINO UNIDO	2%	-2%	35%	-8%

FUENTE: FAO, COMISION INGLESA DE CARNE Y REBAÑO DE ANIMALES DE CORTE.2004

Las estadísticas disponibles indican que el más alto crecimiento en la productividad fue en China. La estadísticas de la FAO muestran que China aumento más de dos veces su

<sup>32</sup> Ibidem. P. 35

producción de carne ovina desde 1990, mientras el número de cabezas tan solo aumentó tan solo el 12%.

Datos proporcionados por la FAO (Food Alimentation Organism), las exportaciones han evolucionado de la siguiente forma como se puede observar el cuadro 2.4.

<b>CUADRO 2.4 EXPORTACIONES DE CARNE OVINA DE CHINA</b>	
1990	3,518 MT
1195	2,067 MT
2000	4,156 MT
2001	2,868 MT
2002	4,996 MT
2003	12,479 MT

FUENTE FAO: 2005.

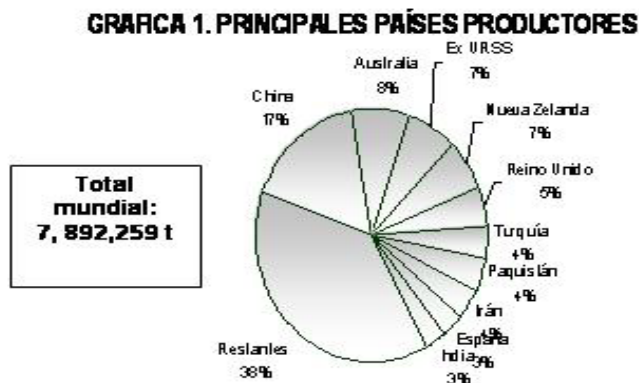
Las estadísticas agrícolas chinas son famosas por su imprecisión, y el aumento en la productividad expresado en las estadísticas es cuestionable a cualquier nivel de investigación. Pero el cuadro anterior muestra la creciente productividad que el sector ovino ha tenido en este país que de cierto modo representa una amenaza para países como México al cual mucho de sus productos son destinados al mercado mexicano a bajo precio.

Aún así todo indica que ha habido un cambio de la oveja productora de lana a ovejas que sirvan para un doble propósito o que sean criadas sólo para la producción de carne; y la producción de carne del hato. También hubo claros incrementos en la productividad de los rebaños de Australia y Nueva Zelanda.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> Acero Chacón Manuel. Op.Cit. P.45. 2003.

En la gráfica 1 se pueden observar cuales son los principales productores de ovino a nivel mundial y su participación en el mercado.



FUENTE: FIRA Subdirección de Análisis de Cadenas Productivas  
M.V.Z. Luis F. Iruegas Evaristo. 2004.

### 2.3 Oferta y Demanda Mundial de la Carne Ovina.

Analizando los datos de exportación y países consumidores de carne ovina, la característica más importante observada es la de una gran concentración tanto en la oferta como en la demanda. En efecto, Australia y Nueva Zelanda abarcan el 80% del total de las exportaciones mundiales mientras que la demanda se concentra en pocos países, como Gran Bretaña, Japón y Francia, que juntos importan más del 70% del total comercializado. Se están abriendo nuevos mercados, caso de muchos países árabes e islámicos, China, Corea y el resto de los países occidentales europeos.

El comercio mundial de carne ovina se divide claramente como ya fue mencionado en dos sectores: el de cordero, que son los de mayor demanda y precio en el mercado en donde Nueva Zelanda encabeza esta oferta, y el de carnero, cuyo mercado esta dominado por Australia. Se está consolidando el mercado de carne ovina en pie, aunque todavía confinado a pocos países principalmente árabes como Irán, Arabia Saudita, Kuwait, Irak y Estados del Golfo. <sup>34</sup>La producción de corderos gordos es el resultado de técnicas complejas y de alta especialización. Son pocos los países que la dominan, fundamentalmente europeos.

<sup>34</sup> De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos..Ob. Cit. P.3.1996.

El resto del mundo produce animales grandes, ya sea de descarte de otras producciones como lana y leche o producto de manejos tradicionales con poca o ninguna aplicación de tecnología.

En general el consumo de carne ovina se concentra en las áreas productoras como Australia y Nueva Zelanda, seguidos luego por Gran Bretaña, Irlanda, Grecia, Uruguay y los países árabes y musulmanes. En casi todos los países, el consumo de carne ovina es inferior al de la carne bovina y porcina.

Todo el comercio mundial de carne ovina esta sujeto a muchos problemas, desde los precios y demandas erráticas, restricciones arancelarias, restricciones no arancelarias y diversas normas de higiene. Existen países importadores como Japón, que no aplican tarifas restrictivas de ninguna especie, otros por el contrario, como la Unión Europea, igual que para todos los productos agrícolas, las aplican en grado extremo.

En los siguientes cuadros podremos observar cuales son los países que ofrecen la carne ovina a nivel mundial y cuales son los demandantes de este producto.

**CUADRO 2.5 PRINCIPALES PAISES OFERENTES DE CARNE EN EL MUNDO**

<b>PAÍS</b>	<b>OFERTA ( MILES DE TONS)</b>
CHINA	1,600 MILL.
AUSTRALIA	631
NUEVA ZELANDA	521
IRÁN	345
REINO UNIDO	300
TURQUIA	286
* MEXICO	45

FUENTE: FAO, 2003.

**CUADRO 2.6 PRINCIPALES PAÍSES DEMANDANTES DE CARNE OVINA EN EL MUNDO**

<b>PAÍS</b>	<b>CONSUMO ( MILES DE TONS)</b>
CHINA	1,6 MILL.
AUSTRALIA	400
IRÁN	300
REINO UNIDO	300
TURQUIA	300
FRANCIA	200
* MEXICO	144

FUENTE: FAO, 2003.

México se encuentra marcado en estos cuadros con un asterisco, sólo para denotar la gran diferencia y desigualdad, que existe entre grandes países productores de carne y un país que se encuentra en vías de desarrollo pero con oportunidades en su propio mercado.

**2.4 Consumo Internacional de Ovino**

“Los productores agropecuarios a nivel mundial, se ven siempre bajo la duda y perspectivas del mercado para sus productos. Las condiciones del mercado en su entorno climático, así como el social, que afectan y determinan el valor de mercado por lo escaso o excedentes del recurso o producto”<sup>35</sup>.

La política agropecuaria que ha regido en los últimos años, difícilmente puede estar bajo la meta de la autosuficiencia o rentabilidad social, la búsqueda prioritaria a gastar menos divisas, redistribución del ingreso y ser fuente de autoempleo bajo concepto de amigo al medio ambiente, lleva a hacer un diagnóstico de cada una de las actividades o sistemas de producción.

México representó el 28% del consumo internacional de carne ovina a nivel mundial en 1999, siendo China el primer consumidor siguiéndolo Estados Unidos de Norteamérica. El promedio de consumo calculado por la FAO (producción mundial entre población mundial), se ubica en los 36 Kg. y la media de los consumidores por nación es de 40 Kg.

<sup>35</sup> Estrada Bellman Pedro Carlos, “Seminario de Sistemas de Producción Ovina y Uso de los Recursos Naturales”, Breve Perspectiva Mexicana del Mercado Nacional de Carne de Ovinos, Marzo 2003, Altamira, Tamaulipas, P. 75.

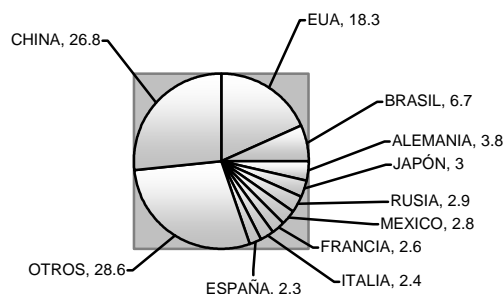
Los datos anteriores nos proporcionan información para determinar que existen 74 naciones que ubican su consumo por encima de la media, en tanto que más de 110 los sitúan por debajo de la media. Aunque el ritmo de expansión de las disponibilidades per cápita ha sido mayor en las naciones con menores consumos, del 9.2% en comparación con el 3% observado en la de mayor consumo, la traducción en volumen de estos incrementos señala que los altamente consumidores incrementaron en 2.2 Kg. anuales su disponibilidad entre 1990 y 1997, en tanto que los menores consumidores lo crecieron 2.7 Kg. al año.<sup>36</sup>

En las siguientes gráficas y cuadro se ve la estructura mundial del consumo de carne per cápita y la disponibilidad per cápita de carnes:

<b>CUADRO 2.7 CONSUMO PER CÁPITA PRINCIPALES PAISES</b>	
NUEVA ZELANDA	24.5 KG
ASUTRALIA	14.6 KG
URUGUAY	12.4 KG
GRECIA	12.4 KG
KUWAIT	17.2 KG
ESPAÑA	5.9 KG
CHINA	2.5 KG
* MÉXICO	0.8 KG

FUENTE: FAO, 2005.

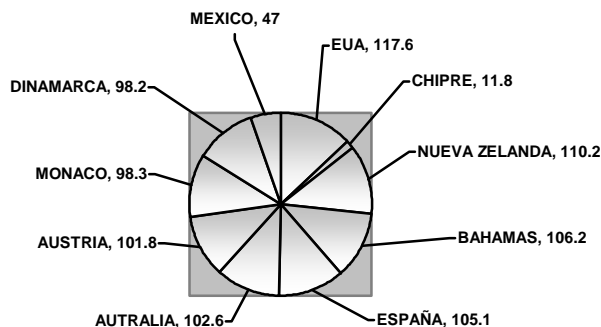
**GRAFICA 2. ESTRUCTURA MUNDIAL DEL CONSUMO DE CARNE 1999\***



FUENTE: Centro de Estadística Agropecuaria, USDA, 2002.

<sup>36</sup> Centro de Estadística Agropecuaria, USDA, 2002.

**GRAFICA 3. MAYOR DISPONIBILIDAD PERCÁPITA DE CARNES 1997\* KG POR HABITANTE**



FUENTE: Centro Estadístico Agropecuario, USDA. 2002.

Sin duda la carne de ovino no es un platillo de todos los días en ninguna parte del mundo, la tendencia de crecimiento de la población se ve reducida en los últimos años a nivel global, la pérdida de adquisición de casi un 75% del ingreso en menos de 30 años y que gran parte del mercado informal se dedique a la venta de alimentos de comida rápida reduce notablemente el consumo de mundial de carne ovina.<sup>37</sup>

**2.4.1 Importancia del Consumidor**

En términos de comercialización, el borrego ha experimentado un éxito relativo con su comercialización general a través de promociones especiales de cortes de carne de cordero y ganado como por ejemplo: “Borrego sabor de Australia”, “Cordero Americano”, en donde se ha visto que ha aumentado el interés del consumidor por adquirir estos productos.

Los anuncios de cortes comerciales de carne de borrego se usaron como medio para desvanecer el mito de que el borrego es un producto grasoso e inconveniente. La conveniencia e inocuidad alimentaría para el consumidor de carne ha estado en primera plana en la última década. En la siguiente tabla se analiza la información nutrimental en comparación con otras carnes:

<sup>37</sup> Estrada Bellman Pedro Carlos, “Seminario de Sistemas de Producción Ovina y Uso de los Recursos Naturales” Op.Cit. P.76, 77.



<b>TABLA 2.5 INFORMACIÓN NUTRIMENTAL DE DIFERENTES TIPOS DE CARNES</b>				
<b>CARNE</b>	<b>CALORÍAS</b>	<b>GRASA SATURADA</b>	<b>GRASA TOTAL</b>	<b>COLESTEROL</b>
Pierna de Borrego	160	7g	2g	76mg
Puerco (jamón fresco)	179	8g	3g	80mg
Pulpa Negra	164	7g	2g	69mg
Pollo (carne oscura)	174	8g	2g	79mg
Pollo (carne blanca)	147	4g	1g	72mg

FUENTE: Kirton A.H.Nutritious Means of manipulation meat quality on the farm.2004

La carne de borrego es una fuerte competidora en el área nutricional, con rangos iguales o mejores en las más importantes categorías nutricionales, comparado con otros tipos de carnes. Los factores socioeconómicos incluyendo más horas de trabajo, más mujeres en la fuerza de mercado y elevación del ingreso per cápita cambian la forma en que los consumidores realizan la preparación de la carne.

Las preferencias de las amas de casa y Chefs profesionales, se inclina cada vez más hacia los trozos o canales grandes de corderos, por lo menos de 25 Kg. hasta los 35 Kg., de canal. Aseguran que mejora la presentación y la cantidad comestible de cada plato. También la preferencia es siempre sobre animales jóvenes menores de un año, ya que su carne es muy versátil, se puede asar tanto al horno como en parrilla y también guisar.

El aumento en la preocupación con respecto a la inocuidad alimentaría destaca la necesidad de seguimiento a través de la cadena de valor. Además de esto, los productores esperan proveer un producto consistente durante todo el año, lo cual compite en precio con otras fuentes de proteína. La producción de cortes específicos y carne con características logradas por las técnicas de alimentación y crianza, es otro factor que ha desarrollado mercados definidos.

Estos son temas importantes para la industria del borrego a medida que desarrolla productos que ofrecen al consumidor un amplio rango de alternativas y son más fáciles de preparar.

## **2.5 Identificación de Mercados Mundiales**

Existen 4 mercados mundiales principales para el cordero, estos incluyen al mercado de carne congelada, (que se adquiere directamente en la granja o se importa de otros países), el mercado religioso / étnico, el supermercado y el restaurante. El tipo de carne que adquieren estos tipos de clientes son:

1. Corderos de leche (“hothouse lambs”) de 15 a 30 kilos en peso vivo con una edad de de 6 a 10 semanas aproximadamente.
2. Corderos (menos de 12 meses de edad) en inglés se clasifica como “lamb”.
3. Cordero adolescente (de 1 a 1.5 años aprox.) también como conocido como
4. “yearling mutton”.
5. Cordero maduro (más de 16 meses de edad) conocido como “mutton”.
6. Borrego (más de 2 años de edad).

La utilización de éstos son principalmente para las celebraciones religiosas o de convivios tradicionales. En general éstos son los mercados disponibles para la carne de cordero, sin embargo, el mercado orientado por razas y religión prefieren el cordero tierno con una edad máxima de 12 meses y los corderos tiernos menores de 10 semanas de edad. Éstos tienen también preferencias en los platillos de restaurantes por su ternura y sabor delicado.<sup>38</sup>

### **2.5.1 Mercado Religioso / Étnico**

Cuando se trata de comercializar el producto en mercados basados en raza y religión, el proceso de comercialización tiene que ser sensible a las distintas costumbres y culturas de los clientes. Por ejemplo: la negociación o regateo de precio no es muy común en Estados Unidos pero, clientes de otras culturas como la latina están muy acostumbrados a regatear y pueden llegar a sentirse en desventaja si no se propicia un escenario de negociación equitativa.

Miles de personas provenientes del Medio Oriente a los diferentes países de América y Europa, emigran de sus países por problemas políticos, para encontrar mejores condiciones de educación y muchas veces para reunirse de nuevo con familiares que ya habían emigrado algunos años atrás. Muchos de los estudiantes y profesionales que

---

<sup>38</sup> Acero Chacón Manuel. Op.Cit. P.66. 2003

emigran de estos países traen costumbres y tradiciones muy arraigadas las cuales llevan a cabo en su nuevo lugar de residencia, esto es en cuanto al mercado religioso/étnico.

Otros factores importantes son por ejemplo, las costumbres en las dietas del mercado basado en lo étnico, mismo que declaran a muchos alimentos no aptos para su consumo y las tradiciones culturales que prohíben la participación de las mujeres en los negocios. Los comerciantes de Medio Oriente tienden a agradecer mucho a las personas que respetan sus costumbres. Se ha descubierto, que aunque las costumbres son similares en los países de Medio Oriente, el sazón y prácticas de ingerir alimentos muchas veces son diferentes dependiendo del platillo y país.

### **2.5.2 Tiendas por Menudeo y Medio Mayoreo**

Las tiendas por menudeo demandan un producto de calidad constante, proveen el producto por rondas de un año y precios competitivos con otros proveedores. Los productores individuales generalmente experimentan dificultades en cuanto a sus ganancias, llevando a cabo ya sea a nivel de servicio de mercado o el volumen de producto necesario para satisfacer el mercado meta.<sup>39</sup>

De acuerdo con un grupo de productores de Estados Unidos, la mejor oportunidad en este tipo de mercado meta para un productor individual es la de proveer tiendas pequeñas independientes con un departamento de carnes de servicio completo, este tipo de tiendas requieren productos de calidad que los diferenciará de las grandes cadenas de supermercados, y tendrán la capacidad de cortar y empaquetar el borrego en cortes más específicos.

En el sector de mayoreo los productores o procesadores pueden comercializar la canal, cortes primarios o sub-primarios de cordero directamente al distribuidor de mayoreo. El productor que desee entrar a este mercado normalmente, es por que cuenta con rastro, sala de cortes y proceso de empaque, mismo que no siempre cuentan con la certificación oficial, (por ejemplo: en México aún no se cuenta con un rastro de este tipo aunque su creación y establecimiento se encuentra en proceso. Es muy importante que los productores cuenten con esta alternativa ya que ofrecerán productos con mejor calidad y valor agregado), o que por lo menos tienen acceso a este servicio.

---

<sup>39</sup> Corrales Asociados SA de CV. Ob. Cit P.17.

Este tipo de cliente demanda: consistencia en la calidad del producto, disponibilidad del producto todo el año y precios que puedan competir con otras fuentes de abasto.

### **2.5.3 Mercado Restaurantero**

El restaurante es un mercado donde el productor puede comercializar cortes primarios o sub-primarios directamente. Los que logran penetrar en este mercado normalmente se comprometen a entregar carne una o dos veces por semana a cada restaurante durante todo el año, aunque se ha observado que muchos productores distribuyen la carne vía servicios de paquetería para entregar producto “gourmet” a restaurantes.<sup>40</sup>

Por la razón de que los restaurantes no utilizan grandes cantidades de carne a la vez, es necesario el diseño de una penetración en volumen al trabajar en este nicho de mercado. Por ejemplo: los restaurantes franceses tienden a consumir más el corte “crown rib” y los restaurantes dedicados a los platillos étnicos, prefieren la carne de menor valor además de los órganos como el hígado y el riñón.

La variación de restaurantes como clientes, le permitirá al productor comercializar todas las diferentes partes de la canal de cordero o borrego aunque variaciones de precio entre los diferentes establecimientos.

### **2.5.4 Mercado para la Carne de Borrego de Alta Calidad**

La disponibilidad de mercado que se ha observado hasta ahora se define en términos de perfil del cliente, tales que pudieran contar con congeladores especializados, clientes caracterizados por el concepto étnico, compradores para el medio mayoreo y restaurantes.

El conocimiento del mercado final, que es el consumidor, es una forma apropiada para operar un negocio orientado al servicio, sin embargo las características particulares del producto pueden ser utilizadas para definir el nicho siempre y cuando se haya definido previamente el tipo de distribución.

Dos nichos particulares de mercado de singular importancia para comercializadores directos se centran en el tipo gourmet y el producto orgánico. Algunas características de

---

<sup>40</sup> Acero Chacón Manuel. Op.Cit. P.70. 2003

éstas hacen que la carne de borrego sea aceptable en algunos sub-grupos de todas las oportunidades de mercado anteriormente explicadas.<sup>41</sup>

#### **2.5.4.1 Nicho Gourmet**

Corte de borrego de excelente calidad, borrego “hothouse”, y más raramente el cuerpo entero es vendido para aquellos paladares que gustan de un sabor excepcional. Aunque existe un alto nivel de competencia entre los productores dirigidos a este nicho de mercado, está basado principalmente en la calidad y no en el precio.

Debido que la calidad es un factor tan importante para el nicho gourmet en donde todos los procesos deben manejarse con un sentido de arte para producir carne que satisfagan a los paladares más exigentes.<sup>42</sup>

#### **2.5.4.2 Nicho Orgánico**

La definición común en cuanto a productos naturales, orgánicos y libres de químicos implica niveles de producción tales como: alimentar a los animales solo con comida que no haya sido tratada con pesticidas o químicos, no haber administrado antibióticos u hormonas para el crecimiento a los animales y evitar el confinamiento de los animales durante la producción.

Los consumidores de nicho orgánico están especialmente preocupados acerca de las prácticas de producción modernas y cómo éstas afectan la pureza del producto final y por lo tanto su propia salud. En muchos casos estos consumidores creen firmemente que la calidad del producto final es mejorada cuando pesticidas, hormonas del crecimiento y antibióticos son eliminados de los procesos de producción. Este producto puede ser comercializado a través de tiendas y restaurantes naturistas especializados.

### **2.6 Australia y Nueva Zelanda, Principales Vendedores de Carne de Ovino.**

Australia y Nueva Zelanda en conjunto representan el 90% del comercio internacional de carne ovina. Nueva Zelanda, principal exportador mundial de carne ovina (el ingreso de divisas es superior por este concepto que por lana), vio caer su stock en 14%, su

---

<sup>41</sup> Ibidem P.71. 2003

<sup>36</sup> Corrales Asociados SA de CV. Ob.Cit

producción en 9% y sus exportaciones en 17% en el período 1992 a 1997. Australia, segundo exportador mundial, disminuyó su stock en 20%, la producción un 5% y las exportaciones un 9% en el mismo período, esto se debe incluso a las fuertes sequías que se han vivido del 2002 al 2004.<sup>43</sup>

La carne ovina representa un 3.1% del consumo mundial de carnes, cifra similar a su participación en el comercio mundial de carnes. El consumo ha tenido un incremento del orden del 15% aunque mantiene una participación minoritaria. Los principales consumidores son Nueva Zelanda (24.5 Kg.), Australia (14.6 Kg.), Uruguay (12.4 Kg.), Grecia (12.4 Kg.) y Arabia Saudita (6.4 Kg.) anuales. Aunque países como Australia y Nueva Zelanda son productores y consumidores de este producto satisface la demanda del mercado interno y al mismo tiempo tienen excedentes en la producción que les permite exportar.<sup>44</sup>

Las exportaciones de carne ovina han crecido de 1999 al 2003, siendo mayor el volumen de faena con ese destino que lo que se vuelca al consumo interno. Cabe señalar que existe un porcentaje importante de lo que se denomina faena predial, o sea el consumo de los establecimientos agropecuarios que no se considera en esta relación y que constituye un volumen de consideración, alrededor de 31 mil toneladas peso carcasa o mejor conocido como canal de ovino.

Los principales cortes de exportación son los borregos y capones de más de 18 kilos de carcasa, y los cortes con y sin hueso, que involucran entre el 80% y 90% del volumen exportado, en el caso de las importaciones mexicanas la mayoría son de este tipo de carne deshuesada a bajos precios que más adelante se explicará las repercusiones.

Las mayores cotizaciones se obtienen por los cortes de trasero enfriado, por tonelada, los principales mercados son la Unión Europea, Medio Oriente que abarca países como Arabia Saudita, Kuwait y Asia, que concentran en promedio un 72% de las exportaciones en término de volumen para los últimos años, otros compradores de menor volumen son Estados Unidos, México y Sudamérica.

---

<sup>43</sup> Whitehead M.Bill. Presidente del Consejo de productores de Carne en Australia."Evolución de las políticas de la industria de la carne en al región de Oceanía".Canberra, Australia. Mayo 2001. P.1.

<sup>44</sup> <http://www.fao.org/faostat.org>. Consultada en Mayo 2005

## 2.6.1 Australia

Estado de Oceanía integrado por la Isla Austral y Tasmania, miembro actual de la Commonwealth Británica, bañado por los océanos Pacífico e Índico y por los mares de Timor, Arafura, Coral y Tasman. Forma una gran meseta esteparia ocupada por una serie de vastos desiertos. Accidentada por los Alpes Australianos y la Gran Cordillera Divisoria, su capital es Canberra y es conocido a nivel mundial por su máxima producción de lana.

### MAPA DE AUSTRALIA



FUENTE:<http://www.hartionline.ro/lume/australia.gif>

### 2.6.1.2 Producción Ovina Australiana

Para Australia, debido a que existe un nivel de correlación de precio negativo con lana, existen muchos productores de ovejas que producen borrego junto con lana pero que ahora se enfocan principalmente en la producción de oveja para capturar las ganancias atractivas en la oferta colocándolo en el segundo productor después de Nueva Zelanda.

La producción de carne de borrego ahora se ve como industria seria opuesto al sub-producto de la industria de la lana. Los productores de carne de borrego australiano, se han enfocado en desarrollar mercados de exportación, inferiores en un 15% a finales de los 80, pero ya en los 90 aumentó en un 33%, y la industria del borrego llegó a exportar el 66% de su producción, se han exportado borregos en pie que sólo representa el 6% de sus ventas.

Las ventas Australianas están principalmente destinadas a la región del Medio-Oriente, esta creencia se explica por la alza en el precio de petróleo y la prohibición de importaciones provenientes de África debido a la fiebre que se vivió en el Valle de Rift, y al creciente interés de realizar intercambios comerciales con Arabia Saudita.<sup>45</sup>

<sup>45</sup> MLA Industry projections 2001. <http://www.mla.as>, consultada en Septiembre 28, 2004.

En Australia los rebaños se redujeron en un 32% desde 1990. Si embargo, la producción de carne ovina cayó un 7% y la producción de cordero aumentó en un 10%. La producción de carne de cordero aumento de 60% al inicio de la década de los 90 a 70%, más que el año 2002, y el peso promedio de canal de cordero subió de 14 a 19.9 Kg.<sup>46</sup>Esto nos indica que cuando disminuye los animales vivos aumenta la producción de carne como una consecuencia lógica.

A pesar de las buenas señales provenientes del mercado lanero parece no detenerse el proceso de liquidación de la población ovina. En el 2002 ocurrió una nueva reducción de las existencias ovinas las que se ubicaron en 112,5 millones de cabezas. Esta cifra significó una reducción del 1.8% respecto al 2001 y totaliza una caída del 33% desde 1990.

Este sostenido proceso de liquidación ha estado acompañado de un crecimiento del 30% en la producción de carne ovina en Australia. Esa mayor producción de carne ovina ha venido siendo el resultado por un lado de esa propia liquidación que se expresaba en un aumento de la oferta de ovinos adultos, pero por otro lado también de un proceso de reconversión que se ha venido expresando en un sostenido aumento en la producción de carne de cordero.

En el 2002 la oferta de ovinos adultos tiende a desacelerarse mientras que se estima que volverá a crecer la faena de corderos. En ovinos adultos se prevé una faena de 14.400 miles de cabezas adultos que tendrán como resultado una reducción del 8.3% en la producción de carne de estas categorías y con un volumen que se ubicaron en 300,000 toneladas.

La industria de la carne de borrego australiana, es un sector dinámico, que ha llegado a diferentes mercados y que se debe a sus clientes ya que los productos responden a sus exigencias. El Consejo de los Productores de Carne tiene la misión de elaborar políticas que reflejen la orientación estratégica de esta industria ya que tiene por meta convertirse en el líder mundial en el 2005.

El consejo de productores de Carne de Borrego basa su estrategias en la producción de carne garantizada, con calidad superior a lo establecido en el plan de salubridad

---

<sup>46</sup> Whitehead M .Bill. Op. Cit. Canberra, Australia. Mayo 2001P.3



alimentaría y ofrece cantidades abundantes para una industria que lo adopte, el objetivo de este programa es proveer los mercados mundiales de productos en base a la carne de borrego garantizando la inocuidad y la calidad de estos.

La producción australiana cuenta con un programa nacional que garantiza la calidad de la carne ovina llamado "Flockcare™", que responde a las necesidades de los productores y de sus clientes considerados como privilegiados ya que esta carne cuenta con una calidad superior y está fuera de cualquier riesgo, además es considerada como la fuerza motriz en la producción .

#### LOGOTIPO DE ACREDITACIÓN INTERNACIONAL



FUENTE: Federación Internacional de Productores Agrícolas 2001.  
Grupo Sobre las Carnes y Alimentos del Borrego. Canberra, Australia.

Como se puede observar Australia cuenta con Ventajas comparativa y competitivas muy superiores a lo que en México se puede observar, cabe mencionar que la Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos, esta impulsando y reactivando este sector de producción pero se encuentra en los primeros pasos, y por este motivo es casi imposible competir con una industria tan tecnificada y avanzada como la australiana.

#### **2.6.2 Nueva Zelanda**

Estado de Oceanía constituido por un archipiélago situado en el Pacífico, y separado de Australia por el mar de Tasmania. Esta formado por la Isla Norte y por la Isla Sur, separadas por el estrecho de Cook y por un conjunto de pequeñas Islas. Capital Wellington y reconocido a nivel internacional por su producción de carne ovina después de China y Australia.

## MAPA DE NUEVA ZELANDA



FUENTE: [http://www.go.hrw.com/atlas/spa\\_map/newzealand.gif](http://www.go.hrw.com/atlas/spa_map/newzealand.gif)

### 2.6.2.1 Producción Ovina Neozelandesa

Nueva Zelanda, es un vendedor dominante en el mercado mundial ovino, representó el 54% del comercio de carne ovina en 1999. La historia y reputación que la acompañan la marca de la producción neozelandesa le ha brindado por largo tiempo beneficios en la industria. Cuenta con varias ventajas competitivas sobre países como Australia y Reino Unido.

Tales como recursos con un alto nivel de tecnología que le permite altos índices de productividad en las granjas, cuenta con expertos en el área en la producción ovina, pasturas, administración, salud animal, producción de carne y comercialización, una extensiva penetración en el mercado mundial con una posición dominante, la habilidad de proveer a cualquier continente de acuerdo a su localización geográfica, etc.

La población ovina de Nueva Zelanda creció en el 2002 luego de varios años consecutivos de continua reducción en el número de cabezas. En julio del 2001 el inventario ovino había alcanzado la cifra de 44,000,000 de cabezas ovinas aprox. mientras que para julio del 2002 ubicarían las existencias en 45,000,000 millones de cabezas, registrando un crecimiento del 2%.<sup>47</sup>

Entre los factores que explican este cambio, no esperado en la tendencia, se encuentra una reducción en la faena de ovinos y un nuevo aumento en los índices señalados durante la primavera del 2001 se observó una alta sobre vivencia de corderos y con esto un nuevo record en los índices señalados de Nueva Zelanda.

<sup>47</sup> Estrada Bellman Pedro Carlos. Op. Cit, P.88 2003.

Para Nueva Zelanda, la principal actividad ovejera sigue siendo la producción de carne de borrego. Durante toda la década de los 90, la productividad de borrego ha disminuido en un 20%. Sin embargo, la carne cayó solamente el 6% y la producción de carne de cordero aumentó en un 15%. La mejora en la producción neozelandesa de carne de cordero en Nueva Zelanda aumentaron de 100% en 1990 a 114% el año 2002.

Los pesos de canal aumentaron 13.8 Kg en 1990 a 16.5 Kg en el año 2002, hubo un aumento contundente del 20%. Estos aumentos en porcentajes de producción y pesos de canal dieron como resultado elevados niveles de producción de carne de cordero a pesar de la reducción de hatos.

Ambos aumentos en los porcentajes de producción de carne de cordero y peso reflejan el perfeccionamiento en las prácticas de gestión de los ranchos neozelandeses y la mejora en tecnologías tales como las técnicas de escáner, que consisten en evaluar los ovinos con softwares muy sofisticados y novedosos y las prácticas administrativas que han sido los principales factores detrás de esta ganancia en productividad.

La ganancia productiva de Nueva Zelanda sobre otros países es debido a las ventajas comparativas en los costos de producción, intercambio comercial, preferencia de los consumidores y reconocimiento internacional.<sup>48</sup>

Nueva Zelanda produce el 7 % de la carne de ovino en el mundo, 51% del comercio mundial de carne de cordero. De los 24.7 millones de corderos sacrificados cada año el 92% es exportado a un peso promedio de la canal de 16.6 Kg.<sup>49</sup>

Nueva Zelanda cuenta con 16.6 millones de hectáreas de tierra agrícola, de estas, 13.3 millones de hectáreas están disponibles para el pastoreo de ovinos y bovinos. Desde 1986 el área para la producción de bovinos y ovinos ha disminuido en un 18%. El motivo de estos cambios ha sido básicamente, la competencia por la tierra agrícola por otras actividades en particular la leñera, forestal, venados, vinos y la reconversión de malezas arbustivas nativas, teniendo mayores beneficios económicos la producción de leche.

---

<sup>48</sup> Ministro de Agricultura de Nueva Zelanda. "Live Sheep-Exports, What's happening", Febrero 2004. <http://www.maf.govt.nz/mafent/publications/primarysource/february-2004.htm>

<sup>49</sup> 1er Simposium Internacional de Ovinos de carne "Producción de Corderos en Nueva Zelanda" 2003.

En los últimos 15 años, la industria ovina de Nueva Zelanda ha tenido que estar conducida por el mercado y los productores en particular se han tenido que enfocar claramente en que es lo que el mercado internacional de corderos necesita.

Los mercados de Reino Unido, Europa y algunos de los de Asia señalan que es en los cortes congelados sin hueso en donde los sobre precios pueden ser pagados. A mediados de los 80, más del 70% de la carne de cordero Neo Zelandesa fue exportada en forma de canal.

El aspecto más importante de este cambio de la demanda hacia cortes sin hueso y cortes congelados ha sido el requerimiento de especificación de calidad hacia el productor. La especificación ha sido alterada en que el tamaño de la canal tiene que incrementarse pero con cambios pequeños en la cobertura de grasa de la canal.

Existen otros factores en los que los productores de NZ se concentran: mantener la viabilidad de la ovinocultura. Tienen que incrementar la fertilidad de su hatos, al mismo tiempo incrementar el peso de la canal y la tasa de crecimiento de cada cordero hasta el final.

### **2.6.3 La Mejora Genética de Australia y Nueva Zelanda como Ventaja Competitiva a Nivel Mundial**

Programas de mejora genética tanto en Australia como en Nueva Zelanda, tienen por objeto alcanzar mayores aumentos en la productividad en el futuro. Programas formales de evaluación de mejoras ya están bien establecidos en estos dos países, el LAMBPLAN en Australia y el Sheep Improvement Ltd. en Nueva Zelanda.

Hasta hoy el banco de datos de LAMBPLAN ya reunió al 70% de todos los productores utilizando pie de cría de reproducción para carne; 35% con vientres para la carne y lana; y sólo el 5% para la reproducción de lana. El número de vientres incluidos en el banco de datos está creciendo actualmente en un 15% anual, y el número de animales en un 25%.

Los productores comerciales que utilizan machos y hembras producidos en los hatos del LAMBPLAN consistentemente alcanzan resultados con más animales satisfaciendo las expectativas del mercado. Al realizar el llamado "Benchmarking" o comparaciones con otras industrias, sugieren que en promedio los clientes de la LAMBPLAN están ahora

alcanzado una ganancia de tres veces más que la industria de productores lecheros, y cuatro veces más rápido que la industria de ganado escocés Angus.<sup>50</sup>

Pueden esperarse índices más altos de ganancia genética en la industria de la carne ovina que en las industrias de carne bovina o lechera. En donde esta últimas tienen una historia más tradicional de selección genética. Por lo tanto, hay menos variabilidad genética en estas industrias cuando se compara a la ganadería ovina. Además el índice de ganancia genética son más altas en los ovinos.

Nuevas y avanzadas tecnologías de mejora genética, tales como la identificación de marcadores de DNA asociados a ciertas características favorables en el animal y la transferencia del embrión "in-vitro" en edad joven (JIVET), ofrecen una perspectiva de ganancia genética a un paso acelerado para el futuro.

Para la industria de la carne ovina hoy en día es de gran necesidad la continua mejora genética. Esto no sólo permite que la industria de la carne ovina satisfaga de mejor manera las exigencias de sus clientes, sino que aun más importante todavía ayuda a aumentar la productividad permitiendo que la carne ovina sea más competitiva en términos de precio en comparación con otros tipos de carne.

## **2.7 Intercambio Comercial De Carne Ovina México-Australia, Nueva Zelanda.**

La demanda de carne ovina en México, ha venido siendo complementada con importaciones tanto de ganado en pie para sacrificio como carne congelada. En 1998 se importó el equivalente a 39,357.8 toneladas de carne en canal cifra que representa el 57% del consumo nacional aparente de carne de ovino.

Estos volúmenes en el 2002 alcanzaron prácticamente los niveles registrados en el periodo 92-94, el 61% de la carne congelada se está importando de Australia , el 23% de Nueva Zelanda. Durante 1998 el valor de estas importaciones ascendió a 36.6 millones de dólares, adquiriéndose la carne en promedio a US\$1.11 por kilogramo.

Se han importado en promedio 3,000 cabezas en el 2003, no obstante se tiene un mercado demandante que recurre a las importaciones para cubrir las necesidades del

---

<sup>50</sup> Miller Malinda. "Internacional Lamb Industry Profile", Agricultural Marketing Resource Center. <http://www.agmrc.org>. Febrero 2003, Revisado Agosto 2004. Iowa State University.

mercado y paulatinamente esta cubriendo un mayor sector del mismo la carne congelada y sobretodo los cortes secundarios o desecho, que afectan fuertemente a la industria mexicana productora de la carne ovina.<sup>51</sup>

Es conveniente destacar que a raíz de la devaluación el tipo de producto importado cambio de ganado en pie a carne congelada, la que representa una seria amenaza a la producción nacional en virtud de que tiene un precio cercano a la mitad del costo de la canal nacional.<sup>52</sup> Como se observa en el siguiente cuadro:

<b>CUADRO 3.1 PRECIOS OVINOS</b>				
<b>Producción</b>	<b>En pie</b>		<b>Canal</b>	
	<b>Borrega</b>	<b>Cordero</b>	<b>Nacional</b>	<b>Borrega</b>
Nacional				
Importado (Pie)	\$ 11.50 - 13.00	\$ 18.00 - 22.50	Importado (Pie)	\$ 11.50 - 13.00
	\$ 11.50 - 12.50	\$ 17.50 - 20.50		\$ 11.50 - 12.50
<b>Canal importada</b>				
Vísceras	\$ 100.00		Vísceras	\$ 100.00
Piel (Pza.)	\$ 50.00		Piel (Pza.)	\$ 50.00
Barbacoa (Prom.)	\$ 90.00 x kg. min.	\$ 180.00 x kg. min.	Barbacoa (Prom.)	\$ 90.00 x kg. min.

FUENTE: Juan José Salas Lofte, Presidente de la Asociación de Ovinocultores del Estado de México y consejero de la AMCO.2003.

Las partes de canal baratas cotizadas en el mercado internacional como costilla, falda, cuello y brazuelo son utilizadas por el barbacoyero mexicano para mezclarlas con carne fresca, lo que impacta en el precio del producto nacional que en el último año ha tenido un ajuste de 10% a la baja.

Con la información del cuadro nos damos cuenta del gran déficit que existe y el gran reto para los productores es surtir la demanda a buenos precios, así mientras no exista oferta nacional con precios bien colocados, las importaciones de diversas partes del mundo, que cada día nos ofertan con menor precio, estarán dispuestas a tomar un mercado cautivo de nuestros consumidores.

<sup>51</sup> Acero Chacón Manuel .Op. Cit P.56. 2003.

<sup>52</sup> Arteaga Castelán Juan de Dios. Op. Cit. P.8

## 2.8 Comportamiento de las Importaciones de Carne Congelada.

Para efectos de esta investigación se analizan los últimos 5 años del comportamiento de las importaciones, desde el año 1999 al 2003 hasta mayo del 2005 no se cuentan aun con cifras oficiales que nos indiquen el año 2004 solo existen estimaciones por parte de organismos como la SAGARPA y la FAO, y no cabe estudiarlas hasta que se encuentren completamente autorizadas.

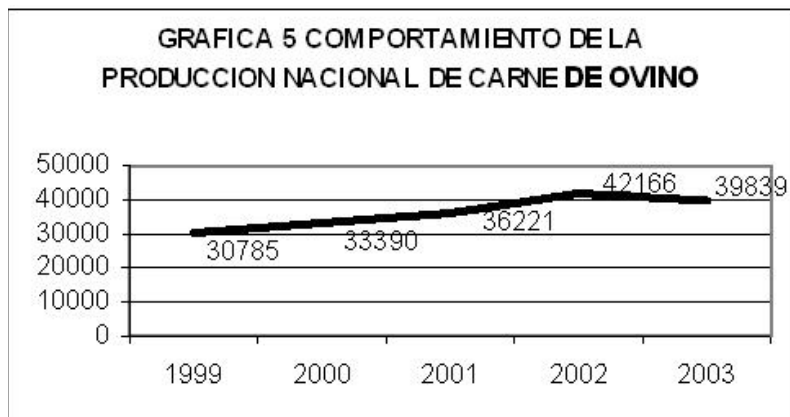
Como puede observarse en la gráfica 4 las importaciones representaron el 73% del consumo en 1999. La producción nacional a partir del año 2001 ha retomado una tendencia ascendente de 23%, sin embargo las importaciones sobresalen ante este crecimiento que aunque es positivo y lento se ve más afectado por las importaciones de carne congelada.



FUENTE: CNG (Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas) CON ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BANCOMEXT. MAYO 2005.

Es conveniente destacar que a raíz de la devaluación del tipo de producto importado cambio de ser ganado en pie a carne congelada la cual representa una seria amenaza al sector nacional que en su mayoría provienen de Australia y Nueva Zelanda que como hemos visto son grandes productores a nivel mundial.

En contraste, los volúmenes de carne se han incrementado como puede observarse en la gráfica 5, de 30,785 toneladas, en 1999 en donde las importaciones representaron el 73% del consumo a 42,166 toneladas en el 2002, para el 2003 la producción nacional tuvo una baja de 2,277 toneladas si se suma todo lo anterior, la importación de carne representó el más del 50% de la demanda anual de carne de ovino en México.



FUENTE: CNG (Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas) CON ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BANCOMEXT. MAYO 2005.

El déficit de producción que se requiere para abastecer el mercado nacional y a pesar de que se cuenta con recursos para cubrirla, la industria ovina nacional esta siendo paulatinamente desplazada del mercado por la carne congelada, todo por no ser capaces para ofertar cordero fresco, en forma oportuna, y bajos precios como la carne importada, toda vez que en la zona centro del país se consume el 80% de la carne de ovino del total del consumo nacional lo que significa que hay un mercado dispuesto a consumir nuestro producto.<sup>53</sup>

En relación con los precios de la carne, es obvio que la carne congelada representa una seria competencia, ya que los cortes baratos de carne congelada tienen precios entre \$17.00 y \$20.00 el kilogramo y el canal de carne fresca en el mercado nacional se encuentra entre \$32.00 y \$36.00.<sup>54</sup> Si estos precios bajos aunamos la práctica completamente desleal que cometen algunos importadores al subvaluar mercancía e introducirla al mercado con precios por demás bajos, a los productores mexicanos no les queda otra oportunidad más que vender más barato.

Sin embargo se considera el abastecimiento de carne congelada obedece en gran medida, a la falta de oferta de carne fresca de calidad a precios como los de las importaciones, y lo preocupante del caso es que se esta perdiendo un nicho de mercado real y así deformando la preferencia del consumidor, hacia la carne de inferior calidad, como lo es la carne congelada que entra al mercado nacional.

<sup>53</sup> Arteaga Castelán Juan de Dios, Presidente de la Asociación Mexicana de Criadores de Ovino, "Situación Actual, Perspectivas y comercialización de los Ovinos de Pelo en México", Op. Cit. P. 92.2003.

<sup>54</sup> Datos proporcionados por el Sistema Nacional de Información de mercados. 1997.



En la siguiente tabla se analiza una comparación esquemática de la producción mexicana contra la producción de australiana y neozelandesa, para darse cuenta de las desventajas comparativas y cuantitativas que tiene México ante estos productores tecnificados y reconocidas a nivel mundial por su alta productividad.

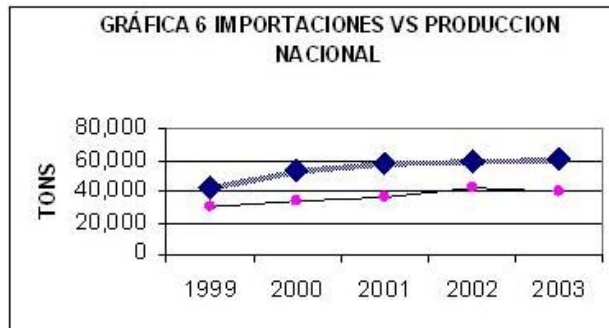
<b>TABLA 3.2 COMPARATIVO MÉXICO-AUSTRALIA –NUEVA ZELANDA</b>			
<b>VARIABLE</b>	<b>MÉXICO</b>	<b>AUSTRALIA</b>	<b>NUEVA ZELANDA</b>
Hato Nacional (en pie)	6,164,754	116,200,000	44,002,000
Producción (tons)	39,839	1,393,620	913,768
Exportaciones(1000usd)	99	625,066	1,385,248
Animales vivos (pie)	1,801	5,421,408	508,000
Carne de ovino (tons)	1	310,692	380,258
Población humana			
Disponibilidad per-capita kg	100,368,000	19,338,000	3,808,000
Consumo per-capita kg	0.36	72	240
	0.7	40	40

FUENTE: Centro de Estudios Estratégicos para el Desarrollo Rural, Abril 2003.

Situación de la producción nacional ovina.

Como se observa no cabe duda que México esta compitiendo con mercados de primer mundo y ante estos avances el sector ovino mexicano se queda rezagado, pero no sin oportunidades de crecimiento ya que los productores ofrecen a los consumidores nacionales calidad y aunque los precios no son tan bajos los barbacoyeros que como anteriormente se ah explicado es el principal mercado reprendan el 98 %, deben preferir a sus clientes productos de calidad para asegurar su permanencia en el mercado.

En la gráfica 6 se compara la producción nacional de carne frente a las importaciones de carne congelada y se comprueba la diferencia que existe entre estas dos cifras importante para llevar a cabo esta investigación y para comprender las desventajas ya mencionadas y notables a simple vista .En donde la línea con rombos representan la carne congelada importada y la línea con círculos la producción nacional que dista mucho de la anterior.



FUENTE: CNG (Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas) CON ESTADISTICAS DE COMERCIO EXTERIOR DE BANCOMEXT. MAYO 2005.

Todo lo anterior hace referencia al tema de las importaciones de carne congelada en cortes secundarios, pero cabe hacer mención como una simple referencia que también existen vicios en la importación de animales de vivos tanto para abasto como para reproducción, por citar algunos ejemplos se puede mencionar la inequidad y competencia desleal, porque gran parte del ganado importado para reproducción y que tenía un subsidio implícito, era desviado a corto y mediano plazo al abasto.<sup>55</sup>

Es decir, que lo que era concebido como un subsidio para la repoblación y que “aparentemente debía beneficiar a los productores nacionales, resultaba contraproducente porque representaba una competencia al comerciar con ganado que no pagaba aranceles y que entrar al mercado de abasto con un precio inferior.

<sup>55</sup> Arteaga Castelan Juan de Dios. “El Reto; Encontrar el Equilibrio a las Importaciones”.Revista el Borrego. Edición Especial de Aniversario. Julio – Octubre 2002. Pag.47-48.

## **CAPITULO III. SITUACIÓN DEL MERCADO MEXICANO PARA LA PRODUCCIÓN DE LA CARNE OVINA**

### **3.1 Panorama de la Producción Nacional de Carne de Ovino**

El comportamiento de la población ovina nacional es un reflejo de lo que actualmente está ocurriendo con su producción: después de 4 siglos de habitar el territorio nacional y de incrementarse firmemente su población, en la década de los 70S se estabiliza aproximadamente en 6.5 millones de cabezas, en 7.3 millones en el quinquenio 80 – 85, para que en 1998, la población se redujera a 5.8 millones, para el 2002 última cifra reflejada por el SIAP 2003 es de 6, 164,754 cabezas.<sup>56</sup>

Es muy complejo explicar las causas de este estancamiento, pues son múltiples factores que se encuentran involucrados en causas sociales, económicas y tecnológicas. Sin duda la atomización del rebaño nacional, la desorganización de los productores, así como la falta de tecnología y personal especializado, son las causas más importantes del problema.

El primer programa nacional de fomento ovino surgió en la década de los 70S tratando de incrementar la producción y el objetivo era convencer al ovinocultor de mejorar su explotación y aceptar financiamiento para pie de cría, pozos, equipo, instalaciones y cultivos. En este periodo se fomentaron las importaciones de borrego Rambouillet. Posteriormente se importó pie de cría de otras razas que se pensaron tenían adaptabilidad al clima de México y se reprodujeran correctamente ateles como las razas de pelo que se han adaptado a las zonas cálidas del país.

La producción ovina nacional es en gran medida deficitaria. En el caso de la carne, aún cuando el consumo per cápita mínimo esta considerado en 800g anuales, este no se llega a cubrir y se tiene que importar ganado de desecho de los Estados Unidos, desde finales de la década de los 70s, para los 90s puesto que USA se vio envuelto enfermedades como el Scrapie o mejor conocido como mal de las vacas locas se recurrió a otros vendedores como Australia y Nueva Zelanda como no solo complementaron el abasto sino que llegaron a desplazar el producto nacional .<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> Acero Chacón Manuel. Op.Cit. P.52.2003.

<sup>57</sup> <http://www.fao.org>. 2004.

Es importante denotar como dato alarmante que los principales países exportadores de ovinos y su carne con destino a México son Australia y Nueva Zelanda, ubicándose en segundo plano Chile, Estados Unidos y Canadá, como ya se ha mencionado en el apartado del capítulo 2.

Cabe resaltar que Australia y Nueva Zelanda tienen un consumo de carne ovina promedio per cápita de más de 40 Kg., Uruguay y Gran Bretaña de 18 kg., y los países Árabes de 10 Kg. Lo mismo ha ocurrido en el caso de la lana, que a pesar del muy bajo consumo textil nacional, también se ha tenido que importar de Sudamérica y Oceanía.

La situación en los últimos años de la ovinocultura, es una consecuencia de la casi nula asistencia técnica proporcionada a los productores y gobierno, por esta razón el productor carece de la más elemental información que le permita implementar en sus rebaños, sistemas adecuados de manejo reproductivo, alimenticio y sanitario. Por otro lado como los ovinos y caprinos han sido especies poco promovidas, se ha dado una marcada carencia de profesionistas especializados en el ramo.

Consecuentemente la información científica con que se cuenta es bastante limitada, situación que evidentemente en el desarrollo de la cadena productiva y pese a todo estas causas que han provocado rezago agregamos la práctica desleal en cuanto a competencia de precios con la carne de baja calidad importada nos encontramos con una ovinocultura rezagada, lastimada y con precios castigados, con oportunidades de crecimiento tanto en el mercado nacional y por supuesto en el internacional pero con trabas fuera de su alcance.

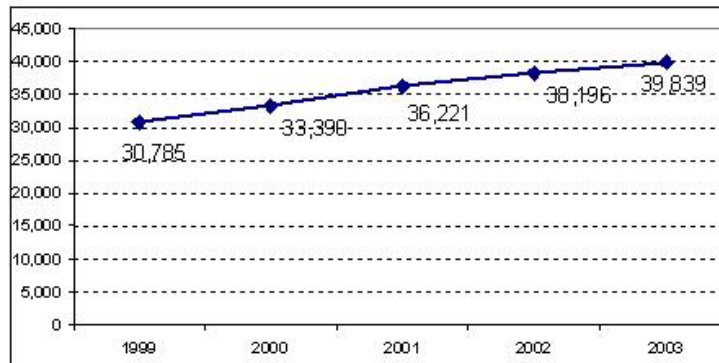
### **3.2 Producción Nacional de Carne**

En cuanto a volúmenes de producción, las cifras oficiales reportadas por SAGARPA, se ven reflejadas en la gráfica 7.

Lo cual refleja que no ha habido prácticamente incremento notable en la producción durante los últimos cinco años, toda vez que de este volumen que se ha venido produciendo en el periodo 1999 -2003 no ha variado mucho.

Si se analizan estas cifras salta a la vista la baja productividad del rebaño nacional analizando que si se cuenta con un hato nacional de alrededor de seis millones de cabezas y el 43% son hembras, realmente se están sacrificando 1.6 millones de cabezas que representan 0.59 corderos por hembra por año.

**GRAFICA 5. VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DE CARNE DE OVINO  
PERIODO 1999-2003**



FUENTE: SAGARPA. MÉXICO. Mayo 2005.

Los volúmenes están expresados en toneladas métricas de carne equivalente en canal y fueron obtenidos descontando de la producción nacional el volumen neto de la carne en canal obtenida a partir del sacrificio de ganado que fue importado en pié especialmente con fines de abasto.

La producción nacional de carne de ovino por 39,839 toneladas en el 2003 no es suficiente para cubrir en su totalidad la demanda interna de 76,000 toneladas. Por ello, el coeficiente de dependencia alimentaría se ubica en el orden de 2 por cada 3 Kg., de carne consumidas en el país. Así, la ovinocultura es la actividad pecuaria con la menor capacidad nacional de abasto.

Los productores están concientes de que las importaciones son necesarios para cubrir la demanda que existe pero en lo que no se esta de acuerdo es en introducir productos de mala calidad y con precios tan bajos que obliga a reducir precios al producto nacional, además de sacrificar calidad lo más importante.

Además, el atraso tecnológico en el que se encuentra se traduce en la obtención de 0.6 ovejas corderos por oveja el año, aunque cabe resaltar que la AMCO esta impulsando fuertemente el avance en este rubro pero no ha sido suficiente y por lo tanto la tasa de extracción anual es de apenas 22%. <sup>58</sup>Es decir en comparación con países como Australia y Nueva Zelanda tienen una tasa de extracción del 75% y se observa otra desventaja frente a ellos.

<sup>58</sup> Suárez Domínguez Hermilo, Sarganaga Villegas Myriam. "Urge reactivar la producción Ovina Nacional". <http://www.elborrego.com>. Septiembre 20004.

### 3.3 Estimación del Consumo Nacional Aparente (CNA)

El consumo nacional aparente es una forma de medir la cantidad de producto de que dispone un país para su consumo. En esta estimación se considera la producción nacional, las importaciones de ganado para abasto (convertidas a carne en canal) y las de carnes en canal y cortes, así como las exportaciones de ganado para abasto y/o engorda (convertidas a carne en canal) y carne en canal y cortes.

Para la estimación del CNA, a la producción nacional se le restan las exportaciones.

TABLA 3.1 CONSUMO NACIONAL APARENTE DE CARNE DE OVINO					
PERIODO 1999-2003					
CARNE DE OVINO	1999	2000	2001	2002	2003
<b>CONSUMO</b>	71.6	85.7	93.1	94.2	82.3
<b>PRODUCCIÓN<sup>-4/</sup></b>	30.8	33.4	36.2	38.2	39.1
<b>IMPORTACIÓN<sup>-3/</sup></b>	40.8	52.3	56.8	56.0	57
<b>EXPORTACIÓN</b>	0	0	0	0	0
<b>CONSUMO PER CÁPITA KGS</b>	0.7	0.9	0.9	0.9	0.8
<b>% DE IMP / CONSUMO</b>	57.0%	61.0%	61.1%	59.4%	52.5%

FUENTE: C.N.G ELABORADO POR LA DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ECONÓMICOS CON DATOS DE SE, BANXICO Y SAGARPA. MÉXICO. ABRIL 2004

El Consumo Nacional Aparente generado en el año 2001, en su mayoría fue cubierto por las importaciones de carne congelada y ganado en pie para abasto representando el 58% y el 42% se abasteció la producción nacional. Se considera que el 98% del CNA, se transforma en barbacoa, ya que es una de las principales formas de consumo de esta en el mercado, sin consideración de calidad aunque se está tendiendo a la compra de carne congelada para su elaboración en barbacoa, debido a que los precios de dicha carne son inferiores a la carne nacional

### 3.4 Comportamiento del Comprador o Consumidor

El consumo de carne de calidad ha incrementado notablemente, el consumidor busca aquel producto que no tenga exceso de grasa, que sean sacrificados de manera higiénica para evitar problemas de salud, por lo tanto se debe producir carne de alta calidad en higiene y características organolépticas favorables para el consumo humano.

Cabe mencionar que la construcción de una rastro TIF para ovino participa directamente en la producción de carne de calidad y por lo tanto impulsará arduamente este sector.

La integradora industrial CAIVO es una empresa pionera en el sacrificio, despieze y empaque de carne de ovinos y caprinos en México, que tiene por objetivo el desarrollo de este sector a través de la unión de empresas dedicadas a la cría engorda e industrialización.

El rastro cumple con todas las especificaciones TIF, de hecho, la construcción de él mismo ha contado con la asesoría de personas instruidas con las normas TIF con el objetivo de obtener la certificación y poder exportar a un mediano plazo.

Obtener la certificación TIF es contar con calidad total y garantía del producto, el consumidor tiene la seguridad que el proceso, trato, refrigeración y traslado a los centros de venta de la carne se ha hecho bajo las normas más estrictas de higiene y sanidad.

Este sistema de seguridad cuida la calidad de la carne desde el momento que se sacrifica el animal hasta que la carne sale al mercado.<sup>59</sup>

### **3.4.1 Mercado de la Barbacoa**

El mercado en México se concentra para la producción de barbacoa o también llamada birria, la cual es muy popular en el Altiplano centro de nuestro país. Esto es fuertemente relacionado con la comida de celebración o en forma de tacos. La preferencia del ganado nacional es lo fresco de la carne y la presencia de vísceras frescas, a lo que atribuyen rendimiento y sabor del producto.

La barbacoa es originaria del centro del país (Estado de México, Tlaxcala, Hidalgo), se hace con carne de borrego que se cuece envolviéndola en pencas de maguey e introduciéndola en un agujero en la tierra y se acitronan con salsa y va acompañada con consomé bien caliente, pero este tipo de alimentación en México se lleva a cabo en días festivos o solo los fines de semana.

---

<sup>59</sup> Soto Coloballes Natalia. "La planta TIF con Tecnología Española". Revista el Borrego. Noviembre- Diciembre 2004. Pag.24 - 25.

El 98% de la carne de borrego que se produce en México es destinado al mercado de la barbacoa, como se mencionó en el apartado 3.3, anteriormente se pensaba que la carne de borrego era grasosa o con altos índices de grasa y de la única forma que se podía consumir era a través de la barbacoa pero no es así los productores mexicano están luchando para que se implemente una nueva cultura en cuanto al consumo de la carne de borrego.

Esto consiste en producir carne magra es decir que no contenga grasa y que se pueda utilizar en diferentes tipos de cocinas, tal vez en cortes para hacer parrilladas o guisos de estilos diferentes tipos que les permita al las amas de casa comprarla en el súper llevarla a su casa y cocinarla.

Desafortunadamente este mercado ha tenido poco crecimiento pero eso no significa que no ha obtenido el potencial esperado en el mercado diario de la mayor parte de la población, por su precio tan elevado con respecto a productos cárnicos sustitutos.

La situación nacional en la producción de carne ovina, es que el productor nacional debe atender las demandas siempre existentes del mercado nacional, primero tratando de ser mas eficiente, producir un producto con calidad y poder bajar los costos, segundo integrarse a la cadena productiva asociándose y procesando su producto en forma novedosa.

Recordando que los tiempos de crisis también son tiempos de oportunidad, y que poco a poco se debe de ir desplazando el consumo de carne congelada proveniente de Australia y Nueva Zelanda que afecta sus precios y enfrentar a los consumidores con un producto de mejor calidad ya que los costos a los que se ven sujetas las importaciones son altas por transporte y medidas sanitarias a las que están sujetas.

#### **3.4.1.1 Barbacoa de Cordero, Principal Mercado de la Carne de Ovino en México**

La barbacoa de borrego es una comida tradicional que surgió en Hidalgo y se ha difundido por todo el país. La forma clásica de prepararla es excavando un hoyo de un metro de profundidad y un diámetro de 60 cm que se forra hasta su tercera parte por piedras y



ladrillos. El día anterior se prende fuego dentro de él hasta que las piedras estén al rojo vivo, se recubren el fono y las paredes del horno con pencas de maguey previamente asadas, se coloca en el horno una olla de un diámetro de 40 cm. parcialmente llena de pulque, agua o cerveza, garbanzos, chicharos y zanahorias picadas. Sobre este bote se coloca una rejilla que sostienen las piezas de cordero envueltas en pencas de maguey. El estomago de cordero se rellena con las vísceras limpias picadas y sazonadas, los cual es llamado el “obispo” que se coloca en la parte superior. Todo se tapa con más pencas de maguey, costales mojados y una capa de tierra

Durante toda la noche, se mantiene encima un fuego de brasas. Al día siguiente, se abre el horno y se come la carne espolvoreándole sal y acompañándola con salsa y consomé.<sup>60</sup>

#### **3.4.1.2 La Terneza de la Carne, Básica para la Elaboración de Barbacoa**

Dentro de los principales atributos de calidad de la carne, la terneza es considerada un parámetro fundamental en la elaboración de la barbacoa, ya que únicamente pueden apreciarse otras características cualitativas de la carne a partir de determinados umbrales de terneza.

Por otro lado es sin duda un factor que incide directamente n la formación de precio de los diferentes cortes de una canal. En general, aquellos cortes de mayor valor suelen ser los más tiernos y por ende admiten formas rápidas de cocción.

Tras el sacrificio, conforme transcurre el proceso de maduración, la carne se va haciendo cada vez más blanda por una ruptura de la estructura muscular, y atributo a la acción del complejo de enzimas e inhibidores. Aproximadamente el 80% del ablandamiento se alcanza en el transcurso de 1 semana.

A nivel de los rastros y dado su peso relativo en la comercialización del producto, además de ajustar procesos tecnológicos, se deberían dar señales claras que prioricen la calidad de la carne producida en México frente a la canal importada, que es lo se come, lo que se

---

<sup>60</sup> Revista El borrego, “La sazón del cordero”, P.101. Julio – Octubre 2002.

debería en realidad valorar y lo afecta al último eslabón de comercialización, el consumidor que es uno de los más débiles.<sup>61</sup>

### **3.4.2 Salud Animal en Ovinos como Valor Comercial en la Carne**

Las enfermedades infecciosas de los animales ocasionan pérdidas económicas a la ganadería, tanto de manera directa como indirecta. Las primeras se producen como resultados de las lesiones y alteraciones que agentes infecciosos causan a los animales enfermos, lo que repercute en pérdida de peso, se afecta la capacidad de conversión de alimento en carne; disminución de la producción de leche, algunas enfermedades producen aborto, así como baja en la fertilidad, lo que ocasiona que un importante porcentaje de hembras infectadas permanezcan sin preñarse durante muchos meses.

Los animales en estas condiciones siguen consumiendo alimento, pero no generan utilidades. Cuando se trata de animales de registro, la falla reproductiva adquiere un mayor impacto económico. Algunas enfermedades causan la muerte de los animales enfermos, con la consecuente pérdida económica que esto representa.

Las pérdidas indirectas son el resultado de las limitaciones comerciales que representan para una región, o para todo un país, la presencia de determinada enfermedad infecciosa. Este aspecto ha cobrado fuerza a raíz de las políticas de comercio internacional que se viven en el mundo de hoy.

El proceso de globalización implica no solamente intercambio comercial, sino que representa también el incremento de los riesgos de difusión de enfermedades infecciosas en el ámbito mundial

### **3.4.3 Garantizar la Calidad e Inocuidad en la Carne**

La creciente demanda en el mercado de carne ovina, obliga a este sector a trabajar en el desarrollo de tecnologías alternativas y producir con eficiencia, competitividad, calidad e inocuidad a precios razonables. Producir con buena calidad y a bajo precio, es uno de los

---

<sup>61</sup> Bianchi Olascoaga Gianni. "Carne de Cordero Algunas formas de Exaltar sus Virtudes". Revista El Borrego. Noviembre – Diciembre. 2004. Pag. 4-11.

grandes retos que tiene la ovinocultura nacional. Costos de producción reales y precios justos en el mercado deben ser parte de las nuevas políticas de comercialización en México.<sup>62</sup>

La calidad debe verse reflejada del rancho a la mesa, desde luego la cuestión inocuidad y la calidad de los alimentos vienen suscitando creciente inquietud tanto en las administraciones gubernamentales de sanidad animal, salud pública así como entre los consumidores. La trazabilidad – rastreabilidad de los animales y sus derivados cobra importancia a medida que el consumidor desconoce el origen la producción y la venta de alimentos.

Los sistemas de producción y comercialización, requieren de una cadena transparente de controles que les permitan conservar la credibilidad en cuanto a calidad e inocuidad.

También es necesario formalizar cabalmente las funciones de transferencia de información sobre las condiciones en que ha sido criado el animal, lo que con lleva a establecer sistemas de registros de los animales, desde el momento de la reproducción, nacimiento, lactancia, destete desarrollo y/o finalización en su caso.

La identificación de los ovinos comprende todo el ciclo biológico de producción, así como la movilización y traslado a los centros de sacrificio, transformación y abasto. El consumidor tiene el legítimo derecho de saber lo que compra. Los sistemas de identificación deberán ser mecanismos creíbles y verificables para preservar la identidad de los ejemplares a lo largo de la cadena alimentaria.

Actualmente, los programas de análisis de datos incrementan la rapidez y exactitud de la información, mientras estos sean más accesibles se multiplicarán las exigencias en materia de rastreabilidad de productos. Las fases de captura y análisis de requisitos de usuario han recibido poca atención por parte de las metodologías de desarrollo y de asistencia técnica en la ovinocultura.<sup>63</sup>

---

<sup>62</sup> Gay Francisco Ramón, Revista El borrego, “Alternativas para garantizar calidad e inocuidad en la carne”, P.20. Julio - Octubre del 2002.

<sup>63</sup> Ibidem Pag. 22

La transición a las fases de diseño, operación y evaluación, requiere de planeación estratégica concebida en la administración empresarial moderna. Cuando se utilizan metodologías de orientación a objetivos, debe plantear el uso de técnicas sencillas que aseguren y permitan mejorar la calidad y la sanidad del producto, entendido esto como la intención de salvaguardar la higiene a en todo el proceso de producción.

Para conseguir tales condiciones es necesario partir de animales sanos que sean alimentados con productos exentos de contaminantes físico, químico y biológico que les provoquen alguna infección con residuos tóxicos o nosológicos; minimizar el estrés y otorgar un trato etológico y de adaptabilidad a los sistemas de producción.

El aseguramiento de la calidad relacionado con un producto o servicio requiere que todas aquellas acciones inherentes a su logro, permita evaluar el desempeño de la actuación, que está planeada y sistemática, necesaria para proporcionar la confianza adecuada de que el producto o servicio va a satisfacer los requerimientos de la calidad especificados.

Producir con buena calidad y a bajo precio, es uno de los grandes retos que tiene la ovinocultura nacional, ya que el costo no tiene ningún significado sin una medida de calidad del producto. Los sistemas de diseño de calidad se distinguen en el concepto de "Calidad total", es decir lo que el consumidor desea obtener justamente por su dinero.

### **3.5 Cadena de Carne Ovina**

Es importante conocer los factores que intervienen en la cadena de los ovinos de carne en distintos niveles a fin de valorar su efecto y las interrelaciones entre la producción primaria y el consumo.

El conocimiento de estos factores permite conocer las demandas y convierte en información estratégica para el establecimiento de prioridades en la implementación de líneas de investigación y transferencia de tecnología.<sup>64</sup> Actualmente se considera que se

---

<sup>64</sup> 1er Simposium Internacional de de ovinos de carne, "La investigación pecuaria ante los retos y desafíos de la ovinocultura en México", Bores Quintero Fernando p. 80, Noviembre 2003.

sacrifican 150,000 cabezas en forma mensual para satisfacer la demanda de carne ovina principalmente, para la preparación de la barbacoa.

En la cadena de ovinos de carne se presenta un conjunto de componentes interrelacionados, entre los más comunes se destacan:

1. El mercado consumidor compuesto por los individuos que consumen la carne y pagan por ella.
2. La red de distribución constituida por minoristas y mayoristas.
3. La industria de procesamiento y transformación.
4. El acopiador de dos tipos minorista o mayorista
5. La unidad de producción ovina en sus diversos sistemas productivos
6. Los proveedores de insumos y servicios, requeridos para la obtención de la carne.

Los componentes están relacionados a un ambiente institucional (leyes, normas, instituciones) y un ambiente organizacional (gobierno, políticas sectoriales, crédito, investigación y transferencia de tecnología.)

### **3.6 Cadena Comercial de Ovinos para Abasto en México**

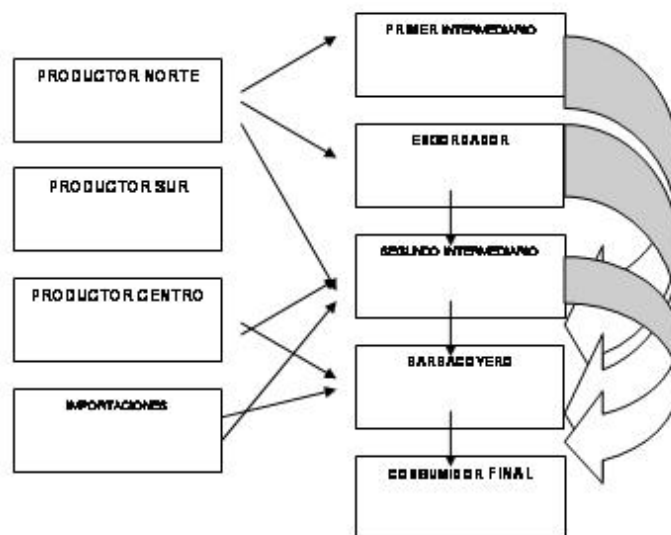
Esta cadena se debe analizar en forma integral de acuerdo a su estructura, cuantificación de sus componentes, su funcionamiento y su interacción de los mismos. El producto principal de la cadena es la carne.

En la Figura 3.1 se explica de una manera práctica la forma en como se lleva a cabo la comercialización de la carne desde su producción hasta el consumidor final pasando por los intermediarios y así mismo posicionando a las importaciones, sirve para conocer de que manera éstas están desplazando a los productores y en que parte de la cadena intervienen.

Lo siguiente figura permite identificar a grandes rasgos la cadena de comercialización ovina, sin embargo para efectos de su caracterización, definición de la perspectiva de mercados e identificación de demandas para la investigación científica y la transferencia

de tecnología, es necesario realizar estudios específicos sobre los componentes de la misma.

**FIGURA 3.1. CADENA COMERCIAL DE OVINOS PARA ABASTO EN MÉXICO**



FUENTE: MVZ. JUAN DE DIOS ARTEAGA CASTELAN.  
INDUSTRIA OVINA EN MÉXICO.  
ABRIL.2005.

### 3.7 Comercialización de la Carne en México

La comercialización puede ser mejor definida como la actividad que facilita la operación de mercados, abarca métodos de venta y promoción. La forma en la cual se realizan estas dos actividades dependen de las circunstancias del productor y lo que esperan lograr. Algunas actividades son intangibles como determinar el precio y tomar riesgos. Otras son físicas tales como transportar, procesar y comercializar.<sup>65</sup>

Tradicionalmente, los sistemas de subasta al contado han sido el principal sistema de venta para los productores de borrego. Los productores desean ver formas para tratar con la volatilidad del precio en el mercado al contado.

<sup>65</sup> OP.Cit.Bores Quintero Pag.32

Todo el trabajo técnico realizado ha tenido una orientación a la mejora de la rentabilidad pero siempre vinculado a la mejora de la calidad del producto final como ya se ha ido mencionado anteriormente, según las orientaciones de la información obtenida en los procesos comerciales que se realizan.

Sin embargo el crecimiento y viabilidad económica de esta actividad no será fácil sino se hace de manera ordenada, estratificando la producción y los productores, además de tomar en cuenta que no todos pueden participar en toda la cadena de comercialización. Algunos deben de producir pie de cría, corderos y otros establecer sistemas de engordas.

En un mercado tan competitivo como el actual, no tiene posibilidades de producción quien no esté integrado en el mercado, adaptándose a sus necesidades. Ante la fuerte competencia externa generada en el momento de la entrada de cordero congelado de Nueva Zelanda y Australia surgió la necesidad de identificar la carne que se produce en México por un prestigio en le sabor reconocido por el consumidor.

También algunos productores deberán iniciar esquemas de cruzamiento dirigidos a cubrir los diversos nichos de mercado y no pensar en que la barbacoa absorberá toda la producción.

Además el atraso tecnológico en el que se encuentra se traduce en la obtención de apenas 0.6 corderos por oveja al año, en tanto que la tasa de extracción anual es de apenas 22%.

Con el ganado puro de pelo es difícil acceder a algunos mercados, aunque este tipo de ganado el rambouillet y el criollo de cara negra, deben ser la base de los vientres de partida para cruzamientos que lleven mayores rendimientos en carne así como la viabilidad que se busca alcanzar niveles de por lo menos 1.5 corderos por hembra por años y con mejores niveles de productividad, calidad y precio que el mercado exige.

Por lo anterior, es importante desarrollar el sistema productivo adecuado, así como la genética óptima para acceder a los mercados de mejor precio y que a la vez, sea aplicable a las regiones productivas en forma rentable.

Es factible y necesario avanzar en la red del valor e integrar el sacrificio en rastros Tipo Inspección Federal y participar en los mercados alternativos a la barbacoa. Es posible competir con el mercado de la carne congelada aprovechando la calidad del producto fresco así como la red de frío que se ha creado alrededor del congelado, ofertando cortes frescos en cajas.

La barbacoa, por otra parte, es el principal productos obtenido con la carne de ovino, es de origen nacional, exclusivo de la región central de México elaborado de manera artesanal, difícil de “imitar”, de alto valor comercial, pero que para ser de alta calidad sólo puede ser elaborada con carne fresca de cordero.

Es por ello, la principal amenaza a la actividad ovina nacional esta representada por la importaciones desleales de carne congelada y ganado en pié y aunado a esto la ineficiencia productiva de los propios sistemas, la falta de capacidad organizativa y la existencia de una cadena productiva totalmente desarticulada.

En consecuencia, el mejoramiento de la eficiencia productiva y la organización efectiva de los productores debería representar la primera acción estratégica para la reactivación des esta forma de la ganadería.

### **3.7.1 Canales de Distribución**

El sistema de comercialización vertical ideal para la industria borreguera (del productor al consumidor), consiste en las siguientes etapas: crianza de borregos (incluye pie de cría y rebaños comerciales), engorda de coderos, (incluye rancheros y rebaños comerciales), rastro y procesadoras de cordero y borrego, (incluyendo venta al mayoreo menudeo restaurantes y supermercados).



En la República Mexicana según datos estimados existe una matanza de traspatio del 25% aunado esto a la escasa información de la de introducción y matanza en rastros es casi imposible conocer los números reales el proceso comercial de los ovinos, tales como: producción de borregos (para cría o abasto), cordero de engorda, sacrificio y disponibilidad del mismo.

En la actualidad, la situación del mercado nacional de la carne de borrego ofrece a los productores del sector un amplio campo de expansión. Tan sólo a nivel nacional la alternativa es bastante atractiva para cualquiera, en razón a la demanda cada vez más intensa de ovinos por parte de los expendedores de barbacoa.

Aunque también ya se empiezan abrir otros horizontes para la comercialización, como la industria de cortes para restauranteros y supermercados. He aquí la gran importancia de la implementación de las engordas de corderos que bien pueden ser en praderas cultivadas con elevada producción de forraje, o bajo condiciones de confinamiento en corrales.

La producción de carne bajo condiciones de pastoreo en pastos nativos es lenta, poco eficiente y con bajos rendimientos, mientras que con las engordas se persigue obtener la máxima ganancia de peso en el menor tiempo posible, mejorar la conversión alimenticia y obtener mayor rendimiento de la canal.

Ante este panorama, los ovinocultores, llaméense productores o engordadores, tienen que ajustar sus sistemas de explotación para responder a tiempo y con eficiencia a esa demanda.

De no hacerlo, corren el riesgo de quedarse a la zaga del desarrollo, o quedarse inermes ante las importaciones de Australia y Nueva Zelanda países que ejercen una competencia desleal al introducir ganado con dumping, por abajo del precio de producción, o ganado para pie de cría que se destina para el abasto y no paga arancel.

Lo más importante es poner un límite a las importaciones desleales de cortes secundarios de carne ovina, porque aunque las necesitemos, México es de los principales importadores de ovinos tanto vivos como de carne en el mundo, también debe ser atractivo para los productores y engordadores nacionales seguir en este negocio y lograr autosuficiencia y no depender ni estar a expensas de carne de baja calidad y sustituir las importaciones por producto nacional.

## **CAPÍTULO IV. DETERMINACIÓN DE PRÁCTICA DESLEAL CON RELACIÓN ALA IMPORTACIÓN DE CORTES SECUNDARIOS DE CARNE CONGELADA DE OVINO.**

### **4.1 Práctica Desleal**

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares en términos del artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales están obligados al pago de una cuota compensatoria. En caso contrario, la Secretaría de Economía podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.<sup>66</sup>

### **4.2 Importación de Cortes Secundarios de Carne de Ovino, Proveniente de Australia y Nueva Zelanda en Condiciones de Discriminación de Precios.**

La importación en condiciones de discriminación de precios consiste en la introducción de mercancías al territorio nacional a un precio inferior a su valor normal.<sup>67</sup>

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar en el país de origen en el caso de las importaciones de carne congelada de ovino proveniente de Australia y Nueva Zelanda que es el fin fundamental de esta tesis es comparable al de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen los cuales ya han sido mencionados en el curso de operaciones comerciales normales.

El margen de discriminación de precios de la mercancía se definirá como la diferencia entre su valor normal y su precio de exportación.<sup>68</sup>

#### **4.2.1 Valor Normal**

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones normales.

---

<sup>66</sup> Artículo 28, Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>67</sup> Artículo 30, Ley de Comercio Exterior.2005.

<sup>68</sup> Artículo 38.Rgto. de Ley de Comercio Exterior 2005.

Sin embargo cuando no se realicen ventas de una mercancía idéntica o similar en el país de origen o, cuando tales ventas no permitan una comparación válida, se considerará como valor normal.

El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada del país de origen a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales. Este precio deberá ser el más alto siempre que sea un precio representativo.

#### **4.2.2. Determinación de la Existencia de Dumping**

A los efectos del ACUERDO RELATIVO A LA APLICACIÓN DEL ARTICULO VI DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO DE 1994, se considera que un producto es objeto de dumping, es decir que se introduce al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.<sup>69</sup>

#### **4.2.3 Calculo del Valor Normal y del Precio de Exportación**

En términos generales, tanto el valor normal como el precio de exportación se calcularán conforme a las cifras obtenidas de los promedios ponderados que se hayan observado durante el período de investigación, esto quiere decir que en el caso de las importaciones de cortes secundarios de carne de ovino se analizarán las importaciones de los último 5 años y se obtendrá un promedio que nos permita definir el valor normal y el precio de exportación.

Existen diferentes formas para calcular el valor normal de las mercancías exportadas a México: Por ejemplo, es el precio comparable de una mercancía a una mercancía idéntica o similar, en el caso de la carne de ovino importada se considera mercancía idéntica en el curso de operaciones normales es decir en las importaciones.

Aunque existen otras formas de calcular el valor normal de las mercancías exportadas a México como son: El precio comparable de una mercancía idéntica o similar exportada de Australia y Nueva Zelanda a un tercer país en el curso de operaciones normales. El precio debe ser el más alto para que sea un precio representativo.

---

<sup>69</sup> Artículo 2. 2.1. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

Otra forma de calcular el valor normal de las mercancías exportadas a México es a través del valor reconstruido en el país de origen que consiste en la suma de costos de producción, los gastos generales y el margen de utilidad que deberán corresponder a operaciones comerciales normales.

Cabe mencionar que las dos formas anteriores para calcular el valor normal de las mercancías exportadas a México para efectos de esta investigación no aplica ya que en el mercado nacional se están realizando ventas de mercancía idéntica.

A continuación se incluye un cuadro comparativo de precios en el mercado nacional tanto de la carne congelada de ovino importada proveniente de Australia y Nueva Zelanda con respecto a la producida en México. Y mercancía introducida en condiciones de subvaluación.

<b>CUADRO 4.1 PRECIOS DE CARNE OVINA</b>		
	<b>BORREGA</b>	<b>CANAL</b>
<b>PRODUCCIÓN NACIONAL</b>	<b>\$38.00</b>	<b>\$45.00</b>
<b>IMPORTACIONES NORMALES</b>	<b>\$18.00</b>	<b>\$27.00</b>
<b>IMPORTACIONES SUBVALUADAS</b>	<b>\$10.00</b>	<b>\$10.00</b>

FUENTE: ING. JUAN JOSE SALAS LOFTE. MAYO 2005.

Servicio de Administración Tributaria, México, MARZO. 2005.

Se realizará una comparación equitativa entre el precio de exportación y el valor normal. Esta comparación, se hará en el mismo nivel comercial, normalmente el nivel <<EX WORKS>>, y sobre la base de ventas efectuadas en fechas lo más próximas posible.

Se tendrán debidamente en cuenta en cada caso, según sus circunstancias particulares, las diferencias que influyan en la comparabilidad de los precios, entre otras las diferencias en las condiciones de venta, las de tributación, las diferencias en los niveles comerciales, en las cantidades y en las características físicas y cualesquiera otras diferencias de las que también se demuestre que influyen en la comparabilidad de los precios.

Se deberán tener en cuenta también los gastos, con inclusión de los derechos e impuestos, en que se incurra entre la importación y la reventa, así como los beneficios correspondientes. Cuando en esos casos, haya resultado afectada la comparabilidad de los precios, las autoridades establecerán el valor normal en un nivel comercial equivalente al correspondiente al precio de exportación reconstruido o tendrán debidamente en cuenta los elementos que el presente párrafo permite tomar en consideración. Las autoridades indicarán a las partes afectadas qué información se necesita para garantizar una comparación equitativa y no les impondrán una carga probatoria que no sea razonable.<sup>70</sup>

#### **4.2.4 Operaciones Normales**

Se entiende por operaciones comerciales normales las operaciones comerciales que reflejen condiciones de mercado en el país de origen que se hayan realizado habitualmente, o dentro de un periodo representativo, entre compradores y vendedores independientes.<sup>71</sup>

Cuando una mercancía sea exportada a México por un país intermediario, y no directamente del país de origen, el valor será el precio comparable de mercancías idénticas o similares en el país de procedencia en este caso muchas veces las importaciones de carne congelada de ovino no solamente se importan de Australia y Nueva Zelanda sino también se importa de Estados Unidos de América, el cual es el país de procedencia pero no el de origen, por lo que se presume que se está triangulando la comercialización de la mercancía.<sup>72</sup>

---

<sup>70</sup> Artículo 2.2.4. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>71</sup> Artículo 32. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>72</sup> Artículo 34. Ley de Comercio Exterior. 2005.

### 4.3 Subvenciones

La subvención es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos o sus entidades directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas. Este beneficio podrá tomar la forma de estímulos, incentivos, primas subsidios o cualquier clase de ayuda.<sup>73</sup>

Se considerará que existe subvención:

A) cuando haya una contribución financiera de un gobierno o de cualquier organismo público en el territorio de un Miembro, es decir:

1. Cuando la práctica de un gobierno implique una transferencia directa de fondos (por ejemplo, donaciones, préstamos y aportaciones de capital) o posibles transferencias directas de fondos o de pasivos (por ejemplo, garantías de préstamos);
2. Cuando se condonen o no se recauden ingresos públicos que en otro caso se percibirían (por ejemplo, incentivos tales como bonificaciones fiscales)<sup>1</sup>;
3. Cuando un gobierno proporcione bienes o servicios -que no sean de infraestructura general- o compre bienes;
4. Cuando un gobierno realice pagos a un mecanismo de financiación, o encomiende a una entidad privada una o varias de las funciones, que normalmente incumbirían al gobierno, o le ordene que las lleve a cabo, y la práctica no difiera, en ningún sentido real, de las prácticas normalmente seguidas por los gobiernos<sup>74</sup>

B) Cuando haya alguna forma de sostenimiento de los ingresos o de los precios en el sentido del artículo XVI del GATT de 1994; y

Para determinar si una subvención, es específica para una empresa o rama de producción o un grupo de empresas o ramas de producción, «determinadas empresas» dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante, se aplicarán los principios siguientes:

---

<sup>73</sup> Artículo 37. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>74</sup> Artículo 1. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Mayo 2005.

a) Cuando la autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúe la autoridad otorgante, limite explícitamente el acceso a la subvención a determinadas empresas, tal subvención se considerará específica.

b) Cuando la autoridad otorgante, o la legislación en virtud de la cual actúe la autoridad otorgante, establezca criterios o condiciones, que rijan el derecho a obtener la subvención y su cuantía, se considerará que no existe especificidad, siempre que el derecho sea automático y que se respeten estrictamente tales criterios o condiciones. Los criterios o condiciones deberán estar claramente estipulados en una ley, reglamento u otro documento oficial de modo que se puedan verificar.

c) Si hay razones para creer que la subvención puede en realidad ser específica aun cuando de la aplicación de los principios y resulte una apariencia de no especificidad, podrán considerarse otros factores. Esos factores son los siguientes: la utilización de un programa de subvenciones por un número limitado de determinadas empresas, la utilización predominante por determinadas empresas, la concesión de cantidades desproporcionadamente elevadas de subvenciones a determinadas empresas, y la forma en que la autoridad otorgante haya ejercido facultades discrecionales en la decisión de conceder una subvención. Al aplicar este apartado, se tendrá en cuenta el grado de diversificación de las actividades económicas dentro de la jurisdicción de la autoridad otorgante, así como el periodo durante el que se haya aplicado el programa de subvenciones.<sup>75</sup>

Al calcularse el monto de la subvención recibida por la mercancía extranjera exportada a México, se reducirá el total de los impuestos de exportación, derechos u otros gravámenes a que se haya sometido la exportación de la mercancía en el país de origen, destinados a neutralizar la subvención.<sup>76</sup>

#### **4.4 Daño y Amenaza de daño a la Producción Nacional Ovina**

Daño es la pérdida o menoscabo patrimonial o la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate, o el obstáculo al establecimiento de nuevas industrias. Amenaza de daño es el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de la

---

<sup>75</sup> Artículo 2. Acuerdo Sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias. Mayo 2005.

<sup>76</sup> Artículo 38. Ley de Comercio Exterior. 2005.



amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.<sup>77</sup>

En la investigación administrativa se deberá probar que el daño o la amenaza de daño a la producción nacional es consecuencia directa de importaciones en condiciones de discriminación de precios o subvenciones en los términos de la Ley de Comercio Exterior.<sup>78</sup>

La determinación de la existencia de daño a los efectos del artículo VI del GATT de 1994, se basará en pruebas positivas y comprenderá un examen objetivo:

a) Del volumen de las importaciones objeto de dumping y del efecto de éstas en los precios de productos similares en el mercado interno y b) De la consiguiente repercusión de esas importaciones sobre los productores nacionales de tales productos.<sup>79</sup>

En lo que respecta al volumen de las importaciones objeto de dumping, la autoridad investigadora tendrá en cuenta si ha habido un aumento significativo de las mismas, en términos absolutos o en relación con la producción o el consumo del miembro importador.

En lo tocante al efecto de las importaciones objeto de “*dumping*” sobre los precios la autoridad investigadora tendrá a cuenta si ha habido una significativa subvaloración del precio de las importaciones objeto de “*dumping*” en comparación con el precio de un producto similar del miembro importador, o bien si el efecto de tales importaciones es hacer bajar de otro modo los precios en medida significativa o impedir en medida significativa el incremento que en otro caso se hubiera producido.

Ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.<sup>80</sup>

---

<sup>77</sup> Artículo 39. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>78</sup> Artículo 39. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>79</sup> Artículo 3 3.1. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>80</sup> Artículo 3 3.2. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

Cuando las importaciones de un producto procedentes de más de un país sean objeto simultáneamente de investigación antidumping, la autoridad investigadora sólo podrá evaluar acumulativamente los efectos de esas importaciones si determina que:

a) El margen de “*dumping*” establecido con relación con las importaciones de cada país proveedor es más que de “*minimis*”, según la definición que de ese termino figura, cuando la autoridad determine que el margen de dumping es de “*minimis*” o que el volumen de las importaciones reales o potenciales objeto de dumping o el daño no son significativas.

b) Procede la evaluación acumulativa de los efectos de las importaciones a la luz de las condiciones de competencia entre los productos importados y el producto final, para el caso de esta investigación se presume que existe prácticas de “*dumping*” de dos países que se han estado mencionando a lo largo de los capitulos tales como Australia y Nueva Zelanda, los cuales se puede analizar que las importaciones provenientes de estos países no son “*minimis*” o insignificantes, más adelante se explicará porqué.<sup>81</sup>

El examen de la repercusión de las importaciones objeto de dumping sobre la rama de producción nacional de que se trate incluirá una evaluación de todos los factores e índices económicos pertinentes que influyan en el estado de esa rama de producción, incluidos la disminución real y potencial de las ventas, los beneficios, el volumen de producción, la participación en el mercado, la productividad, el rendimiento de las inversiones o la utilización de la capacidad; los factores que afecten a los precios internos; la magnitud del margen de dumping; los efectos negativos reales o potenciales en el flujo de caja («cash flow»), las existencias, el empleo, los salarios, el crecimiento, la capacidad de reunir capital o la inversión.

Esta enumeración no es exhaustiva, y ninguno de estos factores aisladamente ni varios de ellos juntos bastarán necesariamente para obtener una orientación decisiva.<sup>82</sup>

La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas

---

<sup>81</sup> 3 3.3. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>82</sup> 3 3.4. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.

Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de dumping, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.

El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los siguientes factores:

I) Una tasa significativa de incremento de las importaciones objeto de dumping en el mercado interno que indique la probabilidad de que aumenten sustancialmente las importaciones;

II) Una suficiente capacidad libremente disponible del exportador o un aumento inminente y sustancial de la misma que indique la probabilidad de un aumento sustancial de las exportaciones objeto de dumping al mercado del Miembro importador,

teniendo en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de las exportaciones;

III) El hecho de que las importaciones se realicen a precios que tendrán en los precios internos el efecto de hacerlos bajar o contener su subida de manera significativa, y que probablemente hagan aumentar la demanda de nuevas importaciones; y

IV) Las existencias del producto objeto de la investigación.

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante.

La demostración de una relación causal entre las importaciones objeto de dumping y el daño a la rama de producción nacional se basará en un examen de todas las pruebas pertinentes de que dispongan las autoridades. Éstas examinarán también cualesquiera otros factores de que tengan conocimiento, distintos de las importaciones objeto de dumping, que al mismo tiempo perjudiquen a la rama de producción nacional, y los daños causados por esos otros factores no se habrán de atribuir a las importaciones objeto de dumping.<sup>83</sup>

Entre los factores que pueden ser pertinentes a este respecto figuran el volumen y los precios de las importaciones no vendidas a precios de “*dumping*”, la contracción de la demanda o variaciones de la estructura del consumo, las prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros y nacionales y la competencia entre unos y otros, la evolución de la tecnología y los resultados de la actividad exportadora y la productividad de la rama de producción nacional.<sup>84</sup>

El efecto de las importaciones objeto de dumping se evaluará en relación con la producción nacional del producto similar cuando los datos disponibles permitan identificarla separadamente con arreglo a criterios tales como el proceso de producción, las ventas de los productores y sus beneficios. Si no es posible efectuar tal

---

<sup>83</sup> Artículo 3 3.4. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>84</sup> Artículo 3 3.6. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

identificación separada de esa producción, los efectos de las importaciones objeto de dumping se evaluarán examinando la producción del grupo o gama más restringido de productos que incluya el producto similar y a cuyo respecto pueda proporcionarse la información necesaria.

La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones, conjeturas o posibilidades remotas. La modificación de las circunstancias que daría lugar a una situación en la cual el dumping causaría un daño deberá ser claramente prevista e inminente. Al llevar a cabo una determinación referente a la existencia de una amenaza de daño importante, las autoridades deberán considerar, entre otros, los factores ya mencionados.<sup>85</sup>

Ninguno de estos factores por sí solo bastará necesariamente para obtener una orientación decisiva, pero todos ellos juntos han de llevar a la conclusión de la inminencia de nuevas exportaciones a precios de dumping y de que, a menos que se adopten medidas de protección, se producirá un daño importante.

#### **4.5 Rama de Producción Nacional**

La expresión producción nacional se entenderá en sentido de abarcar cuando menos el 25% de la producción nacional de la mercancía que se trate.<sup>86</sup>

Sin embargo, cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, el término 'producción nacional podrá interpretarse en el sentido de abarcar, cuando menos el 25% del resto de los productores.

Cuando la totalidad de los productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto investigado, se podrá entender como producción nacional al conjunto de los fabricantes de la mercancía producida en la etapa inmediata anterior de la misma línea continua de producción.

---

<sup>85</sup> Artículo 3 3.7. Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>86</sup> Artículo 40. Ley de Comercio Exterior. 2005.

La expresión «rama de producción nacional» se entenderá en el sentido de abarcar el conjunto de los productores nacionales de los productos similares, o aquellos de entre ellos cuya producción conjunta constituyan una proporción importante de la producción nacional total de dichos productos. No obstante:<sup>87</sup>

I) Cuando unos productores estén vinculados a los exportadores o a los importadores o sean ellos mismos importadores del producto objeto del supuesto dumping, la expresión «rama de producción nacional» podrá interpretarse en el sentido de referirse al resto de los productores;

II) En circunstancias excepcionales, el territorio de un Miembro podrá estar dividido, a los efectos de la producción de que se trate, en dos o más mercados competidores y los productores de cada mercado podrán ser considerados como una rama de producción distinta si:

a) Los productores de ese mercado venden la totalidad o la casi totalidad de su producción del producto de que se trate en ese mercado

b) En ese mercado la demanda no está cubierta en grado sustancial por productores del producto de que se trate situados en otro lugar del territorio.

En estas circunstancias, se podrá considerar que existe daño incluso cuando no resulte perjudicada una porción importante de la rama de producción nacional total siempre que haya una concentración de importaciones objeto de dumping en ese mercado aislado y que, además, las importaciones objeto de “*dumping*” causen daño a los productores de la totalidad o la casi totalidad de la producción en ese mercado.

Cuando se haya interpretado que «rama de producción nacional» se refiere a los productores de cierta zona, es decir, un mercado, los derechos “*antidumping*” sólo se percibirán sobre los productos de que se trate que vayan consignados a esa zona para consumo final.

Cuando el derecho constitucional del Miembro importador en este caso México, no permita la percepción de derechos antidumping en estas condiciones, el Miembro importador podrá percibir sin limitación los derechos antidumping solamente si:

---

<sup>87</sup> Artículo 4 4.1 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

a) Se ha dado a los exportadores la oportunidad de dejar de exportar a precios de dumping a la zona de que se trate o de dar seguridades y no se han dado prontamente seguridades suficientes a éste.

b) Dichos derechos no se pueden percibir únicamente sobre los productos de productores determinados que abastezcan la zona en cuestión para efectos de esta investigación la zona es México.

#### **4.6 Procedimiento de Investigación por Práctica Desleal**

Las investigaciones encaminadas a determinar la existencia, el grado y los efectos de un supuesto dumping se iniciarán previa solicitud escrita hecha por la rama de producción nacional o en nombre de ella.

##### **4.6.1 Iniciación del Procedimiento**

Con la solicitud se incluirán pruebas de la existencia de:

- a) *Dumping*;
- b) Un daño en el sentido del artículo VI del GATT de 1994 según se interpreta en el acuerdo y
- c) Una relación causal entre las importaciones objeto de *dumping* y el supuesto daño. No podrá considerarse que para cumplir los requisitos fijados basta una simple afirmación no apoyada por las pruebas pertinentes.

La solicitud contendrá la información que razonablemente tenga a su alcance el solicitante sobre los siguientes puntos:<sup>88</sup>

l) Identidad del solicitante y descripción realizada por el mismo del volumen y valor de la producción nacional del producto similar. Cuando la solicitud escrita se presente en nombre de la rama de producción nacional, en ella se identificará la rama de producción en cuyo nombre se haga la solicitud por medio de una lista de todos los productores nacionales del producto similar conocidos (o de las asociaciones de productores nacionales del producto similar) y, en la medida posible, se facilitará una

---

<sup>88</sup> Artículo 5.5.2 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

descripción del volumen y valor de la producción nacional del producto similar que representen dichos productores.

II) Una descripción completa del producto presuntamente objeto de dumping, los nombres del país o países de origen o exportación de que se trate, la identidad de cada exportador o productor extranjero conocido y una lista de las personas que se sepa importan el producto de que se trate

III) Datos sobre los precios a los que se vende el producto de que se trate cuando se destina al consumo en los mercados internos del país o países de origen o de exportación (o, cuando proceda, datos sobre los precios a los que se venda el producto desde el país o países de origen o de exportación a un tercer país o a terceros países, o sobre el valor reconstruido del producto) así como sobre los precios de exportación o, cuando proceda, sobre los precios a los que el producto se revenda por primera vez a un comprador independiente en el territorio del Miembro importador;

IV) Datos sobre la evolución del volumen de las importaciones supuestamente objeto de dumping, el efecto de esas importaciones en los precios del producto similar en el mercado interno y la consiguiente repercusión de las importaciones en la rama de producción nacional, según vengán demostrados por los factores e índices pertinentes que influyan en el estado de la rama de producción nacional.

No se iniciará una investigación, si las autoridades no han determinado, basándose en el examen del grado de apoyo o de oposición a la solicitud expresada por los productores nacionales del producto similar, que la solicitud ha sido hecha por o en nombre de la rama de producción nacional. La solicitud se considerará hecha «por la rama de producción nacional o en nombre de ella» cuando esté apoyada por productores nacionales cuya producción conjunta represente más del 50 por ciento de la producción total del producto similar producido por la parte de la rama de producción nacional que manifieste su apoyo o su oposición a la solicitud. No obstante, no se iniciará ninguna investigación cuando los productores nacionales que apoyen expresamente la solicitud representen menos del 25 por ciento de la producción total del producto similar producido por la rama de producción nacional.<sup>89</sup>

---

<sup>81</sup> Artículo 5 5.4 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.



#### **4.6.1.1 Pruebas**

Se dará a todas las partes interesadas en una investigación antidumping aviso de la información que exijan las autoridades y amplia oportunidad para presentar por escrito todas las pruebas que consideren pertinentes por lo que se refiere a la investigación de que se trate.

Se dará a los exportadores o a los productores extranjeros a quienes se envíen los cuestionarios utilizados en una investigación antidumping un plazo de 30 días como mínimo para la respuesta. Se deberá atender debidamente toda solicitud de prórroga del plazo de 30 días y, sobre la base de la justificación aducida, deberá concederse dicha prórroga cada vez que sea factible.<sup>90</sup>

#### **4.6.1.2 Pruebas de Carácter Confidencial**

A reserva de lo prescrito en cuanto a la protección de la información de carácter confidencial, las pruebas presentadas por escrito por una parte interesada se pondrán inmediatamente a disposición de las demás partes interesadas que intervengan en la investigación.<sup>91</sup>

Tan pronto como se haya iniciado la investigación, las autoridades facilitarán a los exportadores que conozcan y a las autoridades del país exportador el texto completo de la solicitud escrita presentada y lo pondrán a disposición de las otras partes interesadas intervinientes que lo soliciten. Se tendrá debidamente en cuenta lo prescrito en cuanto a la protección de la información confidencial.<sup>92</sup>

Durante toda la investigación antidumping, todas las partes interesadas tendrán plena oportunidad de defender sus intereses. A este fin, las autoridades darán a todas las partes interesadas, previa solicitud, la oportunidad de reunirse con aquellas partes que

---

<sup>90</sup> Artículo 6 1.1 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>91</sup> Artículo 6 1.2 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>92</sup> Artículo 6 1.3 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

tengan intereses contrarios para que puedan exponerse tesis opuestas y argumentos refutatorios.

Al proporcionar esa oportunidad, se habrán de tener en cuenta la necesidad de salvaguardar el carácter confidencial de la información y la conveniencia de las partes. Ninguna parte estará obligada a asistir a una reunión, y su ausencia no irá en detrimento de su causa. Las partes interesadas tendrán también derecho, previa justificación, a presentar otras informaciones oralmente.

Las autoridades sólo tendrán en cuenta la información que se facilite oralmente, a continuación ésta se reproduce por escrito y se pone a disposición de las demás partes interesadas.<sup>93</sup>

Las autoridades, siempre que sea factible, darán a su debido tiempo a todas las partes interesadas la oportunidad de examinar toda la información pertinente para la presentación de sus argumentos que no sea confidencial y que dichas autoridades utilicen la investigación antidumping, y preparar su alegato sobre la base de esa información.

Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial (por ejemplo, porque su divulgación implicaría una ventaja significativa para un competidor o tendría un efecto significativamente desfavorable para la persona que proporcione la información o para un tercero del que la haya recibido) o que las partes en una investigación antidumping faciliten con carácter confidencial será, previa justificación suficiente al respecto, tratada como tal por las autoridades. Dicha información no será revelada sin autorización expresa de la parte que la haya facilitado.<sup>94</sup>

#### **4.7 Compromisos Relativos a los Precios**

Se podrán suspender o dar por terminados los procedimientos sin imposición de medidas provisionales o derechos antidumping si el exportador comunica que asume voluntariamente compromisos satisfactorios de revisar sus precios o de poner fin a las

---

<sup>93</sup> Artículo 6.2 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>94</sup> Artículo 6.5 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

exportaciones a la zona en cuestión a precios de dumping, de modo que las autoridades queden convencidas de que se elimina el efecto perjudicial del dumping.<sup>95</sup>

Los aumentos de precios estipulados en dichos compromisos no serán superiores a lo necesario para compensar el margen de dumping. Es deseable que los aumentos de precios sean inferiores al margen de dumping si así bastan para eliminar el daño a la rama de producción nacional.

No se recabarán ni se aceptarán de los exportadores compromisos en materia de precios excepto en el caso de que las autoridades del Miembro importador hayan formulado una determinación preliminar positiva de la existencia de dumping y de daño causado por ese dumping.

No será necesario aceptar los compromisos ofrecidos si las autoridades consideran que no sería realista tal aceptación, por ejemplo, porque el número de los exportadores reales o potenciales sea demasiado grande, o por otros motivos, entre ellos motivos de política general. En tal caso, y siempre que sea factible, las autoridades expondrán al exportador los motivos que las hayan inducido a considerar inadecuada la aceptación de un compromiso y, en la medida de lo posible, darán al exportador la oportunidad de formular observaciones al respecto.<sup>96</sup>

Aunque se acepte un compromiso, la investigación de la existencia de dumping y daño se llevará a término cuando así lo desee el exportador o así lo decidan las autoridades. En tal caso, si se formula una determinación negativa de la existencia de dumping o de daño, el compromiso quedará extinguido automáticamente, salvo en los casos en que dicha determinación se base en gran medida en la existencia de un compromiso en materia de precios.<sup>97</sup>

En tales casos, las autoridades podrán exigir que se mantenga el compromiso durante un periodo prudencial conforme a las disposiciones. En caso de que se formule una

---

<sup>95</sup> Artículo 8.1 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>96</sup> Artículo 8.3 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

<sup>97</sup> Artículo 8.4 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

determinación positiva de la existencia de dumping y de daño, el compromiso se mantendrá conforme a sus términos y disposiciones.

Las autoridades de un Miembro importador podrán pedir a cualquier exportador del que se haya aceptado un compromiso que suministre periódicamente información relativa al cumplimiento de tal compromiso y que permita la verificación de los datos pertinentes.

En caso de incumplimiento de un compromiso, las autoridades del Miembro importador podrán, en virtud del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994, y de conformidad con lo estipulado en él, adoptar con prontitud disposiciones que podrán consistir en la aplicación inmediata de medidas provisionales sobre la base de la mejor información disponible.

En tales casos podrán percibirse derechos definitivos al amparo del Acuerdo ya mencionado, sobre los productos declarados a consumo 90 días como máximo antes de la aplicación de tales medidas provisionales, con la salvedad de que esa retroactividad no será aplicable a las importaciones declaradas antes del incumplimiento del compromiso.<sup>98</sup>

#### **4.8 Acciones de los Productores para Combatir la Práctica Desleal**

Como se ha visto anteriormente se expone la forma de conocer y determinar que ha existido práctica desleal, por parte de los importadores de carne congelada de ovino y sin duda alguna afecta de manera directa a los productores nacionales al tener que reducir sus precios para colocar sus productos en el mercado, a esto se le conoce también como daño a la producción nacional.

Estos son hechos reales, al realizar en el transcurso de esta investigación estudio de campo preguntando a los productores sobre la repercusión de los precios de la carne de congelada sobre sus precios el 85% contestó que si le afecta ya que incluso si antes vendían dos borregos para abasto ahora solo venden uno y los barbacoyeros prefieren combinarla con carne congelada, para abaratar costos y obtener mayor ganancia.

---

<sup>98</sup> Artículo 8.6 Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio 1994.

Si bien la mayoría de éstos se han quejado de la situación, más sin embargo no toman acciones en contra de estas practicas *antidumping*, no porque no quieran sino porque desconocen la legislación en materia de comercio exterior, los procedimientos administrativos e incluso de comercio exterior, concentran sus fuerzas y deseos de sobresalir en la AMCO (Asociación Mexicana de Criadores De Ovinos), representante del sector ovino a nivel nacional.

Con un 60% de representatividad de AMCO sobre el sector Ovino, cuenta con todos los derechos para exigir a las autoridades que las acciones ya mencionadas se regulen y sean estudiadas, por que este sector ha sido perjudicado y no porque no acepten la competencia que las importaciones implican sino porque esta competencia es desleal y totalmente libre de entrar y desplazarlos.

En la entrevista que se realizó al MVZ. Juan de Dios Arteaga Castelán, se le preguntó que ha hecho AMCO, en relación a esta situación y explicó, “que el trabajo ha sido difícil desde el momento de introducirse al sistema del comercio exterior mexicano y entender el funcionamiento de éste, pero esta razón no ha sido una traba para que él como representante no gubernamental, insista ante las autoridades correspondientes sobre el problema que se vive”.

Acciones conjuntas con el SAT (Servicio de Administración Tributaria), en la sección de sectores específicos ya que él representa un sector, observadores en las principales aduanas de entrada de carne congelada de ovino, denuncias sobre importadores sujetos de subvaluación, e incluso importadores con amparos al IGI (Impuesto General de Importación), han sido algunas de las acciones que él sector ha tomado en contra de las importaciones desleales.

Sin embargo el sector conoce y sabe que estas acciones tienen un limite y que no se puede dejar que el tiempo transcurra y estos productos sigan desplazando a productos mexicanos de buena calidad, sólo por no ofrecer un precio tan atractivo como los ya mencionados, pero para continuar el combate ante estas prácticas dumping, existe la alternativa de la aplicación de una salvaguarda que al sector le ha parecido una idea muy atractiva y no muy lejana por aplicar.

En el capítulo siguiente se expone el siguiente paso después de comprobar todos los supuestos anteriores que deben realizar los productores para reactivar esta rama de la producción nacional.

## **CAPITULO V. APLICACIÓN DE UNA MEDIDA DE SALVAGUARADA A LAS IMPORTACIONES DE CORTES SECUNDARIOS DE CARNE DE OVINO PROVENIENTES DE AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA**

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaria de Economía, es la unidad administrativa encargada de llevar a cabo los procedimientos de investigación por salvaguardas. Dichos procedimientos de encuentran regulados por el articulo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994.

### **5.1 Salvaguarda**

Las medidas de salvaguarda son aquellas que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tiene por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.<sup>99</sup>

Estas medidas sólo se impondrán cuando se haya constatado que las importaciones han aumentado en tal cantidad y en condiciones tales que causan o amenazan causar daño a la producción nacional. Las medidas de salvaguarda podrán consistir en aranceles específicos o ad-valorem, permisos previos o cupos máximos.

### **5.2 Descripción del Mercancía Sujeta de la Aplicación de Salvaguarda (Cortes Secundarios de Carne de Ovino)**

La carne de canal de la especie ovina se puede importar en canales, es decir, el cuerpo del animal con cabeza o sin ella, en medios canales, el animal dividido en dos en el sentido de su longitud, en cuartos, en trozos, congelados lo que significa que deben estar enfriados por debajo del punto de congelación hasta la congelación a fondo.<sup>100</sup>

#### **5.2.1 Mercancías afectadas**

Las fracciones arancelarias más representativas del sector, por tener el mayor número de operaciones de importación son las siguientes:

- 0204.41.01 Carne de ovino congelada en canal o medio canal
  - Unidad Kilogramos

---

<sup>99</sup> Artículo 45 Ley de Comercio Exterior.2005

<sup>100</sup> Administración Central de Contabilidad y Glosa.22 de noviembre 2004.

- Arancel: Ad-valorem 10% (vigente a partir del 1° de abril del 2002, de conformidad con lo establecido por la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, publicada en el Diario Oficial de la Nación el 18 de enero del 2002.
- 0204.42.99 Los demás cortes, trozos sin deshuesar, congelados
  - Unidad Kilogramos
  - Arancel: Ad-valorem Tasa general del 10% (vigente a partir del 1° de abril del 2002, de conformidad con lo establecido por la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, publicada en el Diario Oficial de la Nación el 18 de enero del 2002), sobre el valor en Aduana de la mercancía.

### **5.2.2 Procedencia y Origen de las Mercancías Afectadas**

Los principales países de procedencia de la mercancía son Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos de América, para efectos de la aplicación de la salvaguarda se tomará en cuenta sólo a los dos primeros por ser los que mayor cantidad de mercancía introducen al país y por se los países de origen de la carne congelada.

La carne de ovino congelada sin deshuesar así como la carne de ovino congelada en canal o medio canal o en cortes secundarios, son originarias principalmente de Australia y Nueva Zelanda, pero algunas se internan al país vía Estados Unidos de América. Para efectos de exentarse del pago del impuesto general de importación, al momento de tramitar el despacho de dichas mercancías, éstas se declaran como originarias de los Estados Unidos de América, cuando en realidad pueden ser originarias de un país distinto a este.<sup>101</sup>

### **5.2.3 Regulaciones y Restricciones no Arancelarias**

Entre las regulaciones y restricciones no arancelarias a las que se encuentran sujetas las citadas mercancías se mencionan:

1. Certificado Zoosanitario de Importación expedido por SAGARPA (Secretaría de Agricultura Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca Y Alimentación, con fundamento

---

<sup>101</sup> Ficha Técnica para Aduanas de la Administración Central de Contabilidad y Glosa.22 de noviembre 2004.

en el Acuerdo que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación esta sujeta a regulación por parte de la SAGARPA, publicado en Diario Oficial de la Federación el 26 de marzo de 2002 y sus modificaciones del 12 de febrero de 2003 y 24 de diciembre de 2004.

2. Despacho de mercancía por Aduana y Sección autorizada, conforme a lo señalado en el Anexo 21 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de marzo de 2004 con sus modificaciones de fecha 26 de mayo de 2004 y 22 de julio del 2004 en relación con la regla 2.12.1 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004, el cual establece las mercancías identificadas en términos de su fracción arancelaria, cuyo despacho aduanero deberá practicarse ante Aduana Autorizada.
3. Inscripción en el Padrón de Importadores. Quienes importen mercancías, deberán estar inscritos en el Padrón de Importadores, de conformidad con el artículo 59, fracción IV, 77 del Reglamento de Importadores, de la Ley Aduanera y en relación con la Regla 2.2.1, de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004, publicadas en el Diario Oficial del 29 de marzo de 2004.
4. Inscripción en el padrón de importadores de sectores específicos. La fracción arancelaria correspondiente a carne de ovino congelada en canal o medio canal y carne de ovino congelada sin deshuesar (0204.41.01 y 0204.42.99), se encuentra contemplada en el Anexo 10 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004, publicado en el Diario Oficial de la Federación del 31 de marzo de 2004, por lo que es requisito estar inscrito en el citado Padrón para poder importar este tipo de mercancías. (Artículo 59 – IV de la Ley Aduanera y artículo, 71 del Reglamento de la Ley Aduanera Regla 2.2.7 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2004 y su Anexo 10).

#### **5.2.4 Aduanas de Entrada**

Para el caso de las mercancías descritas como carnes y despojos comestibles de la especie ovina, clasificadas en las fracciones arancelarias 0204.10.01, 0201.2101, 0204.22.99, 0204.23.01, 0204.30.01, 0204.41.01, 0204.42.99, 02004.43.01, de



conformidad con la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.

Se encuentran contempladas en el Anexo 21 de la Segunda Resolución de modificaciones a las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para el 2004, publicado en el Diario Oficial de Federación el 22 de julio del 2004, por lo que el despacho aduanero de las citadas mercancías, sólo puede concretarse en las aduanas autorizadas señaladas en dicho Anexo 21, mismas que a continuación se enuncian:

Agua Prieta, Cancún, Ciudad Juárez, Colombia, Manzanillo, Matamoros, Mexicali, Nogales, Nuevo Laredo, Piedras Negras, Reynosa, San Luis Río Colorado, Tijuana y Tuxpan.

### **5.2.5 Principales Incumplimientos por parte de los Importadores**

Las importaciones provenientes de Australia y Nueva Zelanda han cometido prácticas de fraude aduanero, que ya han sido detectadas por la Secretaria de Hacienda y Crédito Publico (SHCP), en unión con la Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE), que a través del programa Valunet <sup>TM</sup> 102 por parte de la SRE y la Lucha contra el Fraude Aduanero por parte de la (SHCP), siguen incumpliendo las siguientes Regulaciones y Restricciones No Arancelarias y Arancelarias:

1. Certificado Zoosanitario de Importación, expedido por parte de la SAGARPA. En donde es necesario verificar que el certificado Zoosanitario sea emitido a nombre del importador, conforme al pedimento de importación presentado para el despacho, entre los datos más importantes que deben estar señalados en el certificado son:
  - a. Nombre del Importador, conforme a lo señalado en el pedimento de importación.
  - b. Descripción de la mercancía, permitirá comprobar que la mercancía presentada al momento del despacho cumplió con los requisitos de sanidad, al ser verificado por la SAGARPA, correspondiendo dicha descripción a la asentada en el pedimento respectivo.
  - c. Volumen, a importar o kilogramos declarados, esta información debe ser la señalada en el pedimento de importación a nivel partida.

---

<sup>102</sup> Programa por parte de la Secretaria de Relaciones Exteriores, encargado de investigación y confirmación en caso de denuncias por fraude aduanero en el caso de las importaciones.

Lo antes citado es con la finalidad de asegurarse de que la mercancía ha cumplido con las regulaciones zoosanitarias a las cuales se encuentra sujeta, toda vez que al tratarse de un producto para el consumo humano, es necesario que se acredite que se encuentra en estado apto para el mismo.

2. Anexo 21 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2004. Dicho anexo señala el despacho de mercancía por aduna y sección autorizada.
3. Subvaluación de Precios, introducción al mercado nacional de las mercancía descrita como carne de ovino de congelada sin deshuesar y en carne de ovino congelada en canal o medio canal a un precio inferior a su valor normal ; para este caso, es necesario revisar cuidadosamente la documentación anexa así pedimento, tal como el valor de la factura, lista de empaque, valor de seguro y flete (incrementables), a fin de verificar que no estén alterados y descartar que sean apócrifos, con el propósito de importar la mercancía aun precio inferior al estimado en el mercado. Los precios ofrecidos por los proveedores deben corresponder con el rango del mercado y se debe desconfiar de los precios excesivamente bajos.
4. Triangulación, se presume la Triangulación de mercancía proveniente de países como Australia y Nueva Zelanda, declarando como origen los Estados Unidos de América obteniendo beneficios indebidos de preferencia arancelarias. Al respecto, es importante, que se revise que el Certificado de Origen del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se encuentre debidamente requisitado conforme al instructivo de llenado de dicho documento, y de igual forma, que los empaques de la mercancía, las facturas, los certificados zoosanitarios y demás documentación anexa, no señalen un país de origen distinto de aquél que se está declarando en el pedimento y el certificado de origen.

### **5.3 Condiciones para la Aplicación de Salvaguarda a las Importaciones de Carne Congelada de Ovino**

Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia a un producto si dicho Miembro ha determinado, con arreglo a las disposiciones enunciadas, que las importaciones de ese producto en su territorio han aumentado en tal cantidad, en términos absolutos o en relación con la producción nacional, y se realizan en

condiciones tales que causan o amenazan causar un daño grave a la rama de producción nacional que produce productos similares o directamente competidores.<sup>103</sup>

Las medidas de salvaguardia se aplicarán al producto importado independientemente de la fuente de donde proceda.

Un Miembro sólo podrá aplicar una medida de salvaguardia después de una investigación realizada por las autoridades competentes de ese Miembro con arreglo a un procedimiento previamente establecido y hecho público en consonancia con el artículo X del GATT de 1994.<sup>104</sup>

Dicha investigación proporcionará un aviso público razonable a todas las partes interesadas, así como audiencias públicas u otros medios apropiados en que los importadores, exportadores y demás partes interesadas puedan presentar pruebas y exponer sus opiniones y tengan la oportunidad de responder a las comunicaciones de otras partes y de presentar sus opiniones, entre otras cosas, sobre si la aplicación de la medida de salvaguardia sería, o no de interés público.

Las autoridades competentes publicarán un informe en el que se enuncien las constataciones y las conclusiones fundamentadas a que hayan llegado sobre todas las cuestiones pertinentes de hecho y de derecho.

Toda información que, por su naturaleza, sea confidencial, o que se facilite con carácter confidencial, será, previa justificación al respecto, tratada como tal por las autoridades competentes. Dicha información no será revelada sin autorización de la parte que la haya presentado.<sup>105</sup>

A las partes que proporcionen información confidencial podrá pedírseles que suministren resúmenes no confidenciales de la misma o, si señalan que dicha información no puede ser resumida, que expongan las razones por las cuales no es posible presentar un resumen.

Sin embargo, si las autoridades competentes concluyen que una petición de que se considere confidencial una información no está justificada, y si la parte interesada no

---

<sup>103</sup> Artículo 2. Acuerdo Sobre Salvaguardas. GATT de 1994.

<sup>104</sup> Artículo 3. Acuerdo Sobre Salvaguardas. GATT de 1994.

<sup>105</sup> Artículo 3 3.1. Acuerdo Sobre Salvaguardas. GATT de 1994.

quiere hacerla pública ni autorizar su divulgación en términos generales o resumidos, las autoridades podrán no tener en cuenta esa información, a menos que se les demuestre de manera convincente, de fuente apropiada, que la información es exacta.

#### **5.4 Determinación de la Existencia de Daño Grave**

Daño grave es el daño general significativo a la producción nacional. La determinación se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas, en el aumento de las importaciones. El establecimiento de su relación causal con el establecimiento de medidas de salvaguarda se realizará a través de una investigación conforme administrativo previsto en la Ley de Comercio Exterior y que más adelante será explicado<sup>106</sup>.

Se entenderá entonces por "daño grave" un menoscabo general significativo de la situación de una rama de producción nacional para determinar la existencia de daño o de amenaza de daño, se entenderá por "rama de producción nacional" el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competidores que operen dentro del territorio de un Miembro o aquellos cuya producción conjunta de productos similares o directamente competidores constituya una proporción importante de la producción nacional total de esos productos.

En la investigación para determinar si el aumento de las importaciones ha causado o amenaza causar un daño grave a una rama de producción nacional, las autoridades competentes evaluarán todos los factores pertinentes de carácter objetivo y cuantificable que tengan relación con la situación de esa rama de producción, en particular el ritmo y la cuantía del aumento de las importaciones del producto de que se trate en términos absolutos y relativos, la parte del mercado interno absorbida por las importaciones en aumento, los cambios en el nivel de ventas, la producción, la productividad, la utilización de la capacidad, las ganancias y pérdidas y el empleo.<sup>107</sup>

La investigación demuestra, sobre la base de pruebas objetivas, la existencia de una relación de causalidad entre el aumento de las importaciones del producto de que se trate y el daño grave o la amenaza de daño grave. Cuando haya otros factores, distintos del aumento de las importaciones, que al mismo tiempo causen daño a la

---

<sup>106</sup> Artículos. 46,47. Ley de Comercio Exterior. 2005

<sup>107</sup> Artículo 4 4.2 Acuerdo Sobre Salvaguardas. GATT de 1994.

rama de producción nacional, este daño no se atribuirá al aumento de las importaciones.

Las autoridades competentes publicarán con prontitud, un análisis detallado del caso objeto de investigación, acompañado de una demostración de la pertinencia de los factores examinados.<sup>108</sup>

### **5.5 Procedimiento en Materia de Práctica Desleal de Comercio Internacional y Medida de Salvaguarda**

Procedimiento de la aplicación de una salvaguarda se encuentra previamente establecido y hecho público en consonancia con el artículo X del GATT de 1994, en La Ley de Comercio Exterior y su Reglamento. En el que SE es Secretaria de Economía, DOF Diario Oficial de la Federación y que a continuación se detalla cronológica mente en base a las leyes que lo legislan.

1. Se iniciará la solicitud a petición por las personas físicas o morales productoras de mercancías idénticas o similares directamente competitivas a aquéllas que se estén incorporando en condiciones y volúmenes tales que dañen seriamente a la producción nacional.
2. Se integrará un expediente administrativo, conforme al cual se expedirán las resoluciones administrativas que correspondan.
3. Dentro de un plazo de 30 días contados a partir de la solicitud la Secretaria de Economía deberá: aceptar la solicitud y declarar el inicio de la investigación la cual será publicada en el DOF.
4. Dentro de un plazo de 20 días contados a partir de la recepción el solicitante proporcionará a la SE los elementos prueba.
5. A partir del día siguiente a aquél en que se publique la Resolución de inicio en el DOF la SE deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga, en un plazo de 30 días, con

---

<sup>108</sup> Artículo 4 2.a. Acuerdo Sobre Salvaguardas. GATT de 1994.

la notificación se enviará copia de la solicitud presentada y de los anexos que no contenga información confidencial.

6. La SE podrá requerir a las partes interesadas los elementos probatorios, información y datos que estime pertinentes, para lo cual se valdrá de formularios que establezca.
7. La SE podrá requerir a los productores, distribuidores, o comerciantes de la mercancía que se trate así como a los agentes aduanales, mandatarios, apoderados o consignatarios de los importadores o cualquier otra persona que estime conveniente.
8. Las partes interesadas en una investigación deberán enviar a las otras partes interesadas copias de cada uno de los informes, documentos y medios de prueba que presenten.
9. Dentro de un plazo de 130 días contados a partir del día siguiente de la publicación de la resolución de inicio de investigación en el DOF, la SE dictará la resolución preeliminar, mediante la cual podrá: I. Determinar cuota compensatoria, II. No imponer cuota compensatoria provisional y continuar con la investigación administrativa, III. Dar por concluida la investigación administrativa cuando no existan pruebas suficientes del daño o amenaza alegados.
10. La resolución preeliminar deberá notificarse a las partes interesadas y publicarse en el DOF.
11. Terminada la investigación sobre prácticas desleales de comercio internacional, SE deberá someter a la opinión de la Comisión el proyecto de resolución final.
12. Dentro de un plazo de 260 días contados a partir del día siguiente de la publicación en el DOF de la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría dictará la resolución final. A través de esta resolución, la Secretaría deberá: I. Imponer cuota compensatoria definitiva, II. Revocar la Cuota compensatoria provisional, III. Declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.
13. La resolución final deberá notificarse a las partes interesadas y publicarse en el DOF.

14. Dictada una cuota compensatoria definitiva, las partes interesadas podrán solicitar a la SE que resuelva si determinada mercancía esta sujeta a dicha cuota compensatoria. En este caso, la SE dará participación a las demás partes interesadas y deberá dar respuesta al solicitante conforme al procedimiento establecido en el Reglamento, la cual tendrá el carácter de resolución final.
15. En el curso de la investigación administrativa las partes interesadas podrán solicitar a la SE una audiencia conciliatoria, En esta audiencia se podrán poner fórmulas de solución y conclusión de la investigación. Las cuales, de resultar procedentes, serán sancionadas por la propia SE e incorporadas a la en la resolución respectiva que tendrá el carácter de resolución final.

### **5.6 Formulario para dar Inicio a la Investigación de Salvaguardas**

El formulario debe incluir toda la información requerida, así como sus fuentes. El procedimiento de investigación está sujeto a los plazos que se determinan en el marco jurídico aplicable, ya mencionados en el punto anterior, por lo que el incumplimiento en la presentación de la información requerida y, en su caso, en el requerimiento de información complementaria, podría concluir en que la Secretaría de Economía, proceda con la mejor información disponible durante el procedimiento.<sup>109</sup> Toda información que se proporcione a la Secretaría podrá ser objeto de verificación.<sup>110</sup>

Las partes interesadas podrán presentar, en los plazos legales, toda la información complementaria que consideren pertinente y que no haya sido requerida por la Secretaría de Economía.

Las notificaciones a que se refiere la legislación en la materia, se harán a la parte interesada o a su representante en su domicilio de manera personal, a través de correo certificado con acuse de recibo, mensajería especializada, fax, correo electrónico o cualquier otro medio directo, convencional o electrónico. Dichas notificaciones surtirán sus efectos el día hábil siguiente a aquél en que fueron hechas.<sup>111</sup>

---

<sup>109</sup> Artículo 64. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>110</sup> Artículo 86. Ley de Comercio Exterior. 2005.

<sup>111</sup> Artículos 84 de la Ley de Comercio Exterior y 142 del Reglamento de la Ley de Comercio Exterior. 2005.

Toda la información que se envíe a la Secretaría deberá estar dirigida de la siguiente forma:

LIC. ALEJANDRO NEMO GOMEZ STROZZI  
Jefe de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales  
Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y  
Prácticas Comerciales Internacionales

Secretaría de Economía  
Insurgentes Sur 1940,  
Col. Florida

C.P. 01030 México, D.F.

Los teléfonos de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales son:

Tel:	(01) (5) 229 61 52
	(01) (5) 229 61 53
Fax:	(01) (5) 229 65 02
Correo electrónico:	<u><a href="mailto:upci@economia.gob.mx">upci@economia.gob.mx</a></u>

Para consultar la página de la UPCI en Internet ingrese a la siguiente ruta: [www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx), acceder a Normatividad Empresarial y posteriormente en Prácticas Comerciales Internacionales.

#### **5.6.1 Instrucciones Generales**

De conformidad con los artículos 51 y 80 de la Ley de Comercio Exterior; 148, 149, 150, 152; 153 y 158 del RLCE, la presentación de la información contenida en los documentos o en cualquier otro medio, debe ajustarse a los siguientes requisitos:

Presentar toda la documentación debidamente clasificada según lo dispuesto por los artículos mencionados. Así la información deberá presentarse en dos versiones: PÚBLICA y CONFIDENCIAL. Estas deberán ser idénticas, salvo que en la versión confidencial deberá señalar entre corchetes los datos confidenciales y en la versión pública suprimir dichos datos mediante un espacio en blanco entre corchetes. La información COMERCIAL RESERVADA a que hace referencia el artículo 150 del RLCE deberá formar parte de los anexos de la versión confidencial.



Ejemplo:

Sobre la lista de precios vigentes, la empresa Borreguitos Blancos SA. de C.V., aplica una política de descuentos dependiendo de los volúmenes y tipo de canal [entre un 15 y 30 por ciento.] Adicionalmente, existen bonificaciones [de 0 a 5 por ciento] por volumen, exhibición y tipo de exhibición.

Sobre la lista de precios vigentes, la empresa Borreguitos Blancos, S.A. de C.V., aplica una política de descuentos dependiendo de los volúmenes y tipo de canal []. Adicionalmente, existen bonificaciones de [] por volumen, exhibición y tipo de exhibición.

Imprimir las leyendas: "INFORMACION PUBLICA", "INFORMACION CONFIDENCIAL" o "INFORMACION COMERCIAL RESERVADA", de acuerdo a la versión de que se trate, en color rojo, en la parte central de cada una de las hojas del texto que corresponda, sin obstruir el texto.

Presentar una justificación de por qué se le asigna el carácter confidencial o comercial reservada a la información y un resumen público de dicha información o justificar la razón por la cual no se puede resumir.

Las partes que presenten información clasificada como confidencial consienten en que ésta sea consultada por las demás partes interesadas en el procedimiento, siempre que reúnan los requisitos establecidos en la LCE y en el RLCE.

La respuesta a este formulario deberá presentarse en original y tres copias, en hojas tamaño carta sin perforación, con un espacio de 3 centímetros entre el borde izquierdo de la hoja y el inicio del texto. Adicionalmente, deberá presentar copia para su acuse de recibo.

De conformidad con el artículo 271 del Código Federal de Procedimientos Civiles, de aplicación supletoria, deberán presentarse en español los documentos e información requerida, así como cualquier otra que presente en el curso de la investigación. Los documentos presentados en idioma distinto al español, sin su correspondiente traducción, no serán considerados en el procedimiento.

La información y documentos probatorios de carácter público presentados ante la autoridad administrativa, deberán remitirse a las demás partes interesadas, de acuerdo con lo previsto en los artículos 56 de la LCE y 140 del RLCE.

Asimismo, deberá presentar y/o manifestar lo siguiente:

A. Original o copia certificada del acta constitutiva de la empresa o de los documentos con los que se pruebe la existencia legal de la misma.

B. Nombre del apoderado o de la persona que en lo sucesivo actuará en su nombre y representación ante esta unidad administrativa, mediante escritura pública o carta poder firmada ante dos testigos y ratificadas las firmas ante esta misma autoridad o notario público, conforme al artículo 19 del Código Fiscal de la Federación.

C. Original o copia certificada de la escritura pública, con la que acredite el nombre y las facultades del mandante o poderdante de la empresa.

D. Los representantes legales de las partes interesadas que comparezcan en los procedimientos de investigación sobre medidas de salvaguarda requerirán título profesional y cédula en los términos de la legislación mexicana, con excepción de aquellos que pertenezcan al consejo de administración de las mismas o su equivalente y designar un domicilio convencional para recibir notificaciones en México.

En todo caso, los representantes legales deben exhibir copia certificada de la cédula profesional de conformidad con el artículo 51 de la LCE.

Responder de la manera más detallada posible y referirse específicamente a la pregunta en cuestión. Todas las preguntas, sin excepción, deberán ser contestadas. Utilizar las leyendas "N/A" o "N/D" para los casos de "No Aplica" o "No Disponible", respectivamente, indicando las razones de su respuesta. Reportar cualquier comentario adicional que considere necesario.

Utilizar los formatos señalados para cada requerimiento de información. Especificar las unidades de medida relevantes y, en su caso, los factores de conversión que se hayan empleado.

Identificar cada fuente de información utilizada y conservar los papeles de trabajo, a fin de permitir, en una etapa posterior, la verificación de esta información en sus reportes, registros contables y estados financieros auditados. Para el llenado del formulario es necesario tomar en cuenta las siguientes definiciones:

- El período investigado es el tiempo de análisis para demostrar el crecimiento acelerado de las importaciones y el daño o amenaza de daño grave.
- El período analizado es el tiempo de análisis para demostrar la existencia de daño o amenaza de daño grave y la relación causal y comprende por lo menos tres años (36 meses), incluyendo el período investigado.
- Ejemplo: si señala como período investigado: julio-diciembre de 2003; el período analizado abarcará de enero de 2001 a diciembre de 2003.

Las columnas de los anexos pueden marcarse como "N/A", siempre y cuando explique en cada caso las razones para usar esta leyenda.

Presentar los estados financieros auditados de los dos últimos ejercicios fiscales, así como los estados financieros anuales que correspondan al período de investigación, aún cuando no estén auditados.

Anexar, en hojas por separado, cualquier información adicional que considere relevante para propósitos de la determinación del precio de exportación y del valor normal. La información relativa a las importaciones deberá incluir tanto las que se internen al mercado mexicano bajo el régimen temporal así como el definitivo. Todos los listados deberán presentarse impresos y en medios magnéticos computarizados. Estos últimos deben cumplir con las siguientes especificaciones:<sup>112</sup>

- Cartucho de cinta magnética de 4mm con archivos respaldados con el software NOVABACK para computadoras personales y redes NOVELL.
- Cartucho de cinta magnética de 4mm con archivos respaldados en el sistema operativo UNIX formato TAR.
  - Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software BACKUP de Windows 95 y la función habilitada de compresión de archivos.

---

<sup>112</sup> Formulario Para Importadores, Investigación Por Salvaguardas, Economía de Mercado.2005.

- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software BACKUP de Windows 3.x .
- Discos flexibles de 3.5 pulgadas de alta densidad, con archivos respaldados con el software BACKUP de MS DOS en versión 6.x o anterior.
- Disco compacto para CD ROM.

Opciones para el formato de los archivos En todos los casos deberá incluir el layout con la descripción del contenido de cada columna.

- Formato DBF (archivos de base de datos Dbase, FoxPro en cualquiera de sus versiones, para computadora personal).
- Formato XLS (archivos de Microsoft Excel en la versión 97 o anterior, para computadora personal).
- Formato TXT (archivos ASCII planos).
- Formato DOC (archivos de Microsoft Word en la versión 7 o anterior, para computadora personal)

### **5.6.2 Información Requerida**

#### **1. IDENTIFICACION DEL IMPORTADOR**

Si quien responde el formulario es una cámara o asociación\*, además, deberá incluir los siguientes datos:

- a. Número de afiliados.
- b. Razón social de sus afiliados.
- c. Domicilio de sus afiliados, incluyendo la ciudad en que se ubican.
- d. Teléfono de sus afiliados.

En este caso, las cámaras o asociaciones deberán presentar información para el total de sus afiliadas que importaron la mercancía investigada, durante el período de investigación.<sup>113</sup>

Para la confirmación de estos datos la SHCP a través de la Dirección de Comercio Internacional de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas, proporcionan

---

<sup>113</sup> Formulario Para Importadores, Investigación Por Salvaguardas, Economía de Mercado.2005.

a la Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos, la lista del padrón de importadores de las fracciones arancelarias ya mencionadas.

## 2. INFORMACIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL

Proporcionar la siguiente información y documentación de su representante legal conforme a lo dispuesto por el artículo 51 de la LCE:

- a. Nombre.
- b. Domicilio.
- c. Teléfono, fax y dirección de correo electrónico.
- d. Copia de su identificación oficial (en caso de pertenecer al consejo de administración de la empresa).
- e. Copia certificada de la cédula profesional.

## 3. IDENTIFICACION DE LA INVESTIGACION

Proporcionar la siguiente información:

- a. Mercancía investigada.
- b. País de origen de la mercancía investigada.
- c. Fracción arancelaria por la que ingresa la mercancía . (código y descripción).
- d. Período investigado.
- e. Período analizado.
- f. Número de expediente.

## 4. INFORMACION DE LA EMPRESA

Explicar la estructura corporativa de su empresa. Dicha información deberá incluir:

- a. Nombre y RFC de la empresa matriz, ya sea nacional o extranjera.
- b. Nombre y RFC de las empresas subsidiarias (nacionales y extranjeras).
- c. Nombre y RFC de cualquier otra empresa vinculada de alguna otra forma con su empresa, tanto nacionales como extranjeras (por ejemplo: comercializadoras, exportadoras, etc.).
- d. Proporcionar, en un documento aparte, diagramas de flujo que indiquen la relación existente entre las distintas empresas del corporativo.
- e. Indicar cuáles de estas empresas importaron la mercancía investigada durante el periodo analizado.
- f. Indicar cuáles de estas empresas exportaron la mercancía investigada a México, durante el periodo analizado.

- g. Indicar cuáles de estas empresas produjeron la mercancía investigada durante el periodo analizado.

Si el carácter de sus operaciones o relaciones de la organización para las importaciones de la mercancía investigada ha cambiado durante el período analizado, proporcionar el detalle acerca del tiempo transcurrido, la naturaleza y el significado de tales cambios; por ejemplo apertura de plantas, reubicaciones, expansiones, adquisiciones, consolidaciones, clausuras o paros prolongados a causa de accidentes o fallas de equipo; cambios en los modelos de abastecimiento, otros.

Proporcionar la siguiente información sobre los exportadores o proveedores extranjeros a quienes les compra la mercancía investigada:

- a. Razón social de la empresa.
- b. Dirección, incluyendo el país y la ciudad en que se ubica.
- c. Teléfono, fax y dirección de correo electrónico.

Proporcionar la siguiente información sobre los productores o proveedores nacionales a quienes les compra la mercancía investigada:

- a. Razón social de la empresa.
- b. Dirección, incluyendo el país y la ciudad en que se ubica.
- c. Teléfono, fax y dirección de correo electrónico.

Indicar si está vinculado<sup>114</sup> con alguno de los exportadores extranjeros de la mercancía investigada. Indicar si la empresa ha firmado algún acuerdo por escrito con algún proveedor extranjero. En caso afirmativo.

- a. Proporcionar una copia de dicho acuerdo.
- b. Indicar si este acuerdo tiene algún efecto sobre el precio que paga su empresa.

---

<sup>114</sup> Para estos efectos se deberá considerar que existe vinculación en términos del artículo 61 del RLCE: (a) Si uno de ellos ocupa cargos de dirección o responsabilidad en una empresa del otro; (b) Si están legalmente reconocidos como asociados en los negocios; (c) Si tiene una relación de patrón - trabajador; (d) Si una persona tiene directa o indirectamente la propiedad, el control o la posesión del cinco por ciento o más de las acciones, partes sociales, aportaciones o títulos en circulación y con derecho a voto en ambos; (e) Si uno de ellos controla directa o indirectamente al otro; Si ambos están-controlados directa o indirectamente por una tercera persona; (f) Si juntos controlan directa o indirectamente a una tercera persona, y (g) Si son de la misma familia.

Proporcionar copias de los estados financieros de la empresa correspondientes al periodo analizado. Desde hace cuánto tiempo empezó a importar la mercancía investigada y por qué. Proporcionar el número de empleados de su empresa.

#### 5. MERCANCIA

Listar los códigos de producto de las importaciones que realizó la empresa durante el período analizado y que ingresaron por la fracción arancelaria investigada. Indicar si los códigos de producto mencionados en la respuesta a la pregunta anterior, cumplen con las especificaciones de la descripción de la mercancía investigada.

Describir detalladamente las semejanzas y diferencias entre la mercancía nacional y la mercancía que importa su empresa. En caso de que en su respuesta mencione diferencias, presentar pruebas de sus aseveraciones, tales como resultados de análisis de laboratorio, certificados de análisis, hojas de especificaciones, etc.

#### 6. COMPRAS

Señalar si durante el periodo analizado compró:

- a. Mercancía importada y mercancía nacional, o,
- b. Sólo mercancía importada

En caso de que hubiese adquirido ambas mercancías:

- a. Explicar las razones por las que lo hizo.
- b. Explicar si utiliza ambas mercancías indistintamente en sus actividades productivas y/o comerciales. En caso contrario explicar detalladamente la utilización que les da a cada una por separado y la forma en que distingue a una mercancía de la otra.
- c. Presentar pruebas de sus aseveraciones.

En caso de haber adquirido sólo mercancía importada explicar la razón de esto y presente pruebas de sus aseveraciones. Señalar si durante el periodo analizado realizó importaciones de uno o varios países, y mencionar en su caso, el país origen de sus importaciones.

En caso de haber realizado importaciones, enliste los códigos de producto de las operaciones realizadas por su empresa durante el periodo analizado y que ingresaron por

la(s) fracción (es) arancelaria (s) de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación en que se clasifiquen las mercancías.

Proporcionar una base de datos (debe incluir el archivo electrónico en formato \*.dbf o \*.xls) que contenga información individualizada de las operaciones de importación que haya realizado de la mercancía investigada durante el periodo analizado. Dicha información deberá tener las siguientes columnas en el mismo orden en que se presentan.

- a. Importador (la empresa que realizó la importación)
- b. RFC del importador.
- c. Fracción arancelaria de la TIGIE (por la que ingresó la mercancía)
- d. País de origen (de la mercancía importada)
- e. Volumen (en unidades de la TIGIE)
- f. Valor (en dólares americanos)
- g. Valor (en pesos mexicanos)
- h. Precio (pesos mexicanos y dólares americanos)
- i. Exportador (empresa que realizó la venta)
- j. Número de factura
- k. Fecha factura (día/mes/año)
- l. Número de pedimento
- m. Fecha de entrada de la mercancía a territorio nacional (día/mes/año).
- n. Régimen de importación. Gastos de internación de la mercancía de la frontera a la bodega del importador (por ejemplo: fletes, seguros, inspección fitosanitaria, etc.) En este caso especifique cuáles fueron los gastos en los que incurrió.

Con el fin de comprobar la veracidad de la información proporcionada en la respuesta a la pregunta anterior, debe presentar copias de facturas, pedimentos y de la hoja de cálculo para la manifestación de valor<sup>115</sup>.

En caso de que hubiese comprado mercancía nacional, proporcionar una base de datos (debe incluir el archivo electrónico en formato \*.dbf o \*.xls) que contenga información individualizada de las operaciones de compras a productores nacionales que haya realizado de la mercancía similar durante el periodo analizado. Dicha información deberá tener las siguientes columnas en el mismo orden en que se presentan.

---

<sup>115</sup> A fin de que se pueda tomar en cuenta su información, en caso de no contar con la hoja de cálculo para la manifestación de valor, deberá señalar las razones de ello.



- a. Comprador (la empresa que realizó la compra)
- b. Entidad Federativa (estado de los Estados Unidos Mexicanos del que proviene la mercancía)
- c. Volumen (en unidades de la TIGIE)
- d. Valor (en pesos mexicanos)
- e. Precio (pesos mexicanos)
- f. Vendedor (empresa que realizó la venta)
- g. RFC del vendedor
- h. Número de factura
- i. Fecha factura (día/mes/año)
- j. Gastos incurridos para transportar la mercancía de la bodega del vendedor a la bodega del comprador. Especificar cuáles fueron estos gastos.

Con el fin de comprobar la veracidad de la información proporcionada en la respuesta a la pregunta anterior, deberá presentar copias de una muestra representativa de las facturas de compra (30% del volumen).

## 7. VENTAS

Proporcionar una base de datos (debe incluir el archivo electrónico en formato \*.dbf o \*.xls) que contenga información individualizada de las operaciones de venta a cada uno de sus clientes realizadas durante el periodo analizado. Dicha información deberá contener las siguientes columnas en el mismo orden en que se presentan.

- a. Cliente (la empresa que realizó la compra)
- b. Industria (señale la industria a la que pertenece el cliente: por ejemplo mueblera, construcción, envase y embalaje, transporte, etc.)
- c. Fecha de venta (mes)
- d. Valor de venta
- e. Volumen vendido

Explicar ampliamente la política de ventas de su empresa y los cambios que ésta ha experimentado durante el periodo analizado, en aspectos tales como:

- a. días de crédito otorgados,
- b. descuentos,
- c. bonificaciones,
- d. promociones,

- e. otros (explique)

## 8. MERCADO INTERNACIONAL

Describir las características del mercado internacional de la mercancía objeto de análisis, es decir, tanto de la mercancía investigada como de la nacional, así como los cambios sufridos durante el periodo analizado. Su respuesta deberá incluir, al menos, información y estadísticas sobre lo siguiente:

- a. Principales países productores.
- b. Principales países consumidores.
- c. Principales países exportadores.
- d. Principales países importadores.
- e. Flujos comerciales.
- f. Ciclos económicos a que está sujeto el mercado internacional.
- g. En caso de contar con dicha información, incluya el comportamiento de los precios internacionales durante el periodo analizado y una explicación de los factores que afectan la determinación de dichos precios y su comportamiento.

¿Considera que en los últimos años se ha intensificado el grado de competencia entre los oferentes de la mercancía investigada a nivel mundial? De ser así, explique las consecuencias de cómo ha impactado al mercado nacional.

¿Qué acontecimientos específicos pueden influir en el comportamiento del mercado mundial de la mercancía investigada en el corto plazo? ¿Existen barreras a la salida para los productores de la mercancía investigada? De ser así, explique en que consisten y cuáles son sus efectos.

Presentar estudios económicos, monografías, literatura técnica y estadísticas internacionales sobre el comportamiento del mercado internacional de la mercancía investigada. Indicar las fuentes de información.

## 9. MERCADO NACIONAL

Mencionar cualquier cambio que se haya observado durante el período analizado que influya en el desempeño de la rama de producción nacional de la mercancía similar. En su caso, explicar detalladamente la relevancia de los factores que considera influyeron en los resultados de la industria nacional. Incluir la información y las pruebas que lo sustenten.

Describir las características del mercado nacional de la mercancía objeto de análisis, y los cambios registrados durante el periodo analizado. Su respuesta podrá incluir información, estadísticas y alegatos sobre lo siguiente:

- a. Principales empresas productoras.
- b. Principales consumidores (empresas o segmentos de mercado).
- c. Principales empresas exportadoras.
- d. Principales empresas importadoras.
- e. Ciclos económicos a que está sujeto el mercado nacional.
- f. Regulaciones gubernamentales (ambientales, fitosanitarias, zoonosanitarias, etc.).

Presentar estudios económicos, monografías, literatura técnica, y estadísticas nacionales sobre el comportamiento del mercado nacional, con sus respectivas fuentes de información. Ubique a la mercancía investigada dentro del ciclo de vida correspondiente en el mercado nacional.

- a. Introducción
- b. Crecimiento
- c. Madurez
- d. Declinación
- e. En extinción

Explicar las razones por las cuáles ubicó a dicho producto en esta etapa específica. Señale explícitamente los elementos internos y externos que determinan la fijación de precios de la mercancía investigada, tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta.

Elaborar una lista de sus competidores directos importadores de la mercancía investigada, en México. Explicar los factores que influyen en la demanda de la mercancía en el mercado nacional, indicando si ésta es estacional y cuáles periodos conforman esta característica.

Compare la relación cliente / proveedor extranjero con relación a la calidad del producto, tiempo de entrega, facilidades de crédito, apoyo técnico y especialidades técnicas. Compare la relación cliente / proveedor nacional con relación a la calidad del producto, tiempo de entrega, facilidades de crédito, apoyo técnico y especialidades técnicas.

Explique las principales variables de competencia en el sector: precios, canales de distribución, calidad, tiempo de entrega, publicidad, etc.

Si se posee estadísticas actualizadas del consumo de la mercancía investigada en México, suministrarlas. Señalar si ha notado cambios en las preferencias de los compradores nacionales por la mercancía investigada, de ser así, explicarlos. Explicar ampliamente el grado de sustitución entre las mercancías nacionales e importadas.

Explicar de qué manera impacta la política gubernamental a su actividad económica. Su respuesta deberá incluir información y estadísticas sobre lo siguiente:

- a. Programas de fomento a la producción.
- b. Programas de exportación.
- c. Subvenciones.
- d. Otros (especifique).

Si se considera que la aplicación de la medida de salvaguarda repercute negativamente en otro proceso productivo sin beneficiar al sector productivo nacional, proporcionar una amplia explicación al respecto.

En el caso de tener alguna sugerencia sobre el monto máximo de la medida de salvaguarda, exponerla, motivando sus planteamientos. Explicar los costos y beneficios económicos y de otra naturaleza que en consideración tiene la medida de salvaguarda en el corto y largo plazo.

En caso de considerar que existe alguna medida alternativa a la aplicación de la salvaguarda que implique menores costos para los sectores involucrados, expóngala de forma detallada.

Si se considera que existen otros factores que influyen negativamente sobre la situación de la rama de la industria nacional, presentar la información correspondiente. Dicha información podrá incluir estadísticas y alegatos sobre los siguientes aspectos:

- a. Contracción de la demanda.
- b. Variaciones en la estructura de consumo.
- c. Prácticas comerciales restrictivas de los productores extranjeros.
- d. Prácticas comerciales restrictivas de los productores nacionales.

- e. Competencia entre productores nacionales y con los productores extranjeros.
- f. La evolución de la tecnología.
- g. Resultados de la actividad exportadora de la rama de la industria nacional.
- h. La productividad de la rama de la industria nacional.

Explicar si considera que la aplicación de la medida de salvaguardia tiene interés público. Fundamente con amplitud su respuesta.

Proporcionar cualquier otra información que pudiera ser relevante para evaluar la pertinencia de aplicar, y en su caso, establecer sólo el monto necesario de una salvaguarda que permita evitar el daño al sector producto nacional.

### **5.7 Duración de La Medida de Salvaguarda**

Un Miembro aplicará medidas de salvaguardia únicamente durante el periodo que sea necesario para prevenir o reparar el daño grave y facilitar el reajuste. Ese periodo no excederá de cuatro años, a menos que se prorrogue.

Podrá prorrogarse el periodo a condición de que las autoridades competentes del Miembro importador hayan determinado, de conformidad con los procedimientos establecidos en los artículos 2, 3, 4 y 5, que la medida de salvaguardia sigue siendo necesaria para prevenir o reparar el daño grave y que hay pruebas de que la rama de producción está en proceso de reajuste.

El periodo total de aplicación de una medida de salvaguardia, con inclusión del periodo de aplicación de cualquier medida provisional, del periodo de aplicación inicial y de toda prórroga del mismo, no excederá de ocho años.

A fin de facilitar el reajuste en una situación en que la duración prevista de una medida de salvaguarda sea superior a un año, el Miembro que aplique la medida la liberalizará progresivamente, a intervalos regulares, durante el periodo de aplicación. Si la duración de la medida excede de tres años, el Miembro que la aplique examinará la situación a más tardar al promediar el periodo de aplicación de la misma y, si procede, revocará la medida o acelerará el ritmo de la liberalización. Las medidas prorrogadas serán más restrictivas que al final del periodo inicial, y se deberá proseguir su liberalización.

No volverá a aplicarse ninguna medida de salvaguarda a la importación de un producto que haya estado sujeto a una medida de esa índole, adoptada después de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo sobre la OMC (Organización Mundial de Comercio), hasta que transcurra un periodo igual a aquél durante el cual se haya aplicado anteriormente tal medida, a condición de que el periodo de no aplicación sea como mínimo de dos años.

No obstante lo dispuesto, podrá volver a aplicarse a la importación de un producto una medida de salvaguardia cuya duración sea de 180 días o menos, cuando:

- a. Haya transcurrido un año como mínimo desde la fecha de introducción de una medida de salvaguardia relativa a la importación de ese producto; y
- b. No se haya aplicado tal medida de salvaguardia al mismo producto más de dos veces en el periodo de cinco años inmediatamente anterior a la fecha de introducción de la medida.

## **5.8 Aplicación de Medidas de Salvaguarda**

Las cuotas compensatorias y las medidas de salvaguarda podrán determinarse en cantidad específica o ad-valorem. Si fueren específicas serán calculadas por unidad de medida, debiéndose liquidar en su equivalente en moneda nacional. Si fueren ad-valorem se calcularán en términos porcentuales sobre el valor en aduana de la mercancía.<sup>116</sup>

Al imponer una cuota compensatoria o al proponer una aplicación de una medida de salvaguarda, la Secretaria de Economía, vigilará que esta medida además de proporcionar una defensa oportuna a la producción nacional, evite en lo posible que repercuta negativamente en otros procesos productivos y en el público consumidor.<sup>117</sup>

Las cuotas compensatorias provisionales y definitivas, así como las medidas de salvaguarda, se aplicarán a partir del día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

---

<sup>116</sup> Artículo 87. Ley de Comercio Exterior.2005

<sup>117</sup> Artículo 88. Ley de Comercio Exterior.2005

Los importadores o sus consignatarios estarán obligados a calcular en el pedimento de importación correspondiente los montos de las cuotas compensatorias provisionales y definitivas, o de salvaguarda, y a pagarlas junto con los impuestos al comercio exterior, sin perjuicio de que las cuotas compensatorias provisionales sean garantizadas.<sup>118</sup>

---

<sup>118</sup> Artículo 89. Ley de Comercio Exterior.2005

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Después de haber estudiado y analizado la situación actual del mercado mexicano, las importaciones de carne congelada a México y el mercado mundial de la carne ovina, se puede observar que la ovinocultura mexicana es una actividad altamente competitiva frente al resto de las ramas ganaderas. Puede utilizar recursos de bajo costo, con niveles de conversión muy altos. Que permite a los productores nacionales ofertar un producto de calidad y sanidad altamente competitivo frente a las importaciones.

La industria ovina como actividad ganadera es rentable, puesto que después de que dejó de ser prioritario el mercado de la lana, solo se consideraba como una actividad social sin ningún beneficio económico o atractivo para hacer negocio e invertir, pero en los últimos 5 años se ha desarrollado y evolucionando tanto tecnológicamente como económicamente proporcionando la oportunidad a los productores para impulsar a ese sector.

Si bien a lo largo de esta investigación se habla y se alude a las repercusiones que han implicado introducir al país carne congelada de ovino para abastecer un mercado como lo es el de la barbacoa, debe ser tomado en cuenta que los ovinos llegaron a México a través de un proceso similar, pero que lo preocupante es que un producto que anteriormente era importado en pie para abastecer un mercado demandante ahora se este importando de manera secundaria a través de cortes secundarios a un precio bajo y peor aún a precios subvaluados, desplazando a la producción nacional.

El daño que ha sufrido esta rama de la producción nacional debido: al aumento significativo en el volumen de importación de las mercancías, en relación con el consumo y la producción nacional como puede observarse en el capítulo tercero ha preocupado al sector, además de el efecto negativo que tienen sobre los precios de mercancías idénticas a causa de la importaciones en condiciones de discriminación de precios, ya que la comercialización de estas en el mercado interno tiene un precio inferior y obliga a los productores a bajar sus precios en forma significativa.

El efecto causado por tales importaciones sobre el sector ovino considera también factores e índices pertinentes tales como la pérdida de empleos y la migración a ciudades u otros países, la disminución real en las ventas de ganado en pie, incluso el volumen de producción nacional ya que algunos productores se han convertido en importadores para



mantenerse activos en el negocio de la barbacoa y dejar de lado la producción de ganado para abasto.

La propuesta de este trabajo de investigación es implementar una salvaguarda a las importaciones de cortes secundarios de carne congelada de ovino, provenientes de Australia y Nueva Zelanda, para reactivar la comercialización ovina, y reestablecer a la producción nacional de daño serio que ha sufrido por parte de los importadores, al ir en aumento el volumen de las importaciones y al introducir mercancía a precios excesivamente bajo cometiendo una práctica desleal completamente comprobada incluso con pedimentos de importación.

La medida de salvaguarda que se imponga por parte de la Secretaría de Economía debe consistir entre otras, en un arancel específico o ad-valorem, permisos previos o cupos, o alguna combinación de los anteriores, estas medidas solo se impondrán cuando se haya constatado que todas las condiciones mencionadas en el capítulo quinto apartado 5.3, están causando daño grave y servirán para reparar o prevenir el daño y facilitar el ajuste de a los productores nacionales.

Debe mencionarse que México se encuentra en total desventaja frente a estos dos países considerados como potencias mundiales en producción ganadera, esto incluye a la producción ovina comprendiendo que son ovinoculturas altamente tecnificadas y subsidiadas que frente a la producción mexicana, no existe un parámetro justo de comparación.

La aplicación de una medida salvaguarda en cualquier sector o rama de la producción mexicana, conforma una serie de procedimientos e investigaciones arduas, que se deben llevar a cabo en equipo formado por los ovinocultores mexicanos y por el gobierno, que juntos deberán analizar la situación actual de la industria ovinas, las desventajas frente a Australia y Nueva Zelanda y las consecuencias y repercusiones que han ocasionado las importaciones de cortes secundarios.

Se habla de cortes secundarios que sustituyen a la canal producida en México toda vez que es injusto competir con precios bajos contra productos que incluso no ofrecen ninguna calidad y mucho menos inocuidad. El gobierno ha permitido la entrada de estos productos a México clasificándolos incluso como productos aptos para el consumo

humano, cabe hacer mención que esto sólo es un trámite burocrático y que no se llevan a cabo inspecciones de sanidad físicamente a la mercancía.

La Asociación Mexicana de Criadores de Ovinos, representante del sector ovino a nivel nacional con un 60%, contará con las herramientas que le facilitarán llevar a cabo la presente propuesta, considerada como una alternativa viable, para regular y frenar las importaciones desleales, sin dejar de lado a la productividad de México que debe ir en aumento mientras este proceso se lleva a cabo para que los productores se posicionen en el mercado ante mercancía de baja calidad.

Aunque los babacoyeros han visto que la preferencia de los consumidores se inclina por la carne fresca producida en México, siguen comprando carne congelada, la mezclan y obtienen mayor rendimiento y beneficios económicos, aunque algunos han tenido que dejar de realizar importaciones si quieren mantenerse en este mercado.

Los productores han tomado acciones importantes en contra de las importaciones en lo que a sus posibilidades se refiere, sin embargo, encuentran que hay un límite, y que de llegar a éste, puede convertirse en imparable la práctica desleal cometida por los importadores, llegando a perder incluso autonomía en producción y dejar el negocio que para muchas familias mexicanas representa el sustento.

El sector ovino debe considerar que tomar una medida de salvaguarda no es sencillo por el simple hecho que representa llevar a cabo las investigaciones necesarias y el procedimiento en sí, sin embargo, la presente tesis proporciona toda la información requerida por la legislación nacional e internacional para su puesta en marcha.

Concluyendo que si se aplica una medida de salvaguarda a las importaciones de carne congelada provenientes de Australia y Nueva Zelanda, servirá de impulso a la cadena productiva y de comercialización ovina, y se elevará la productividad y la competitividad a nivel nacional evitando que éstas, ocasionen efectos negativos a la economía mexicana.

## **BIBLIOGRAFIA**

Arbiza Aguirre Santos I. Estado Actual de la Ovinocultura en México: Estado Actual y Perspectivas. Memorias del primer curso. Editado por la Universidad Autónoma del Estado de México. México 2002.

Arteaga Castelán Juan de Dios. Sheep Breeds in Mexico. México. Editorial Eklipse Publicidad y Comunicación. 2004.

Boom Sean. Domestic and International Market Requirements for UK lamb and Development of Breeding Strategies to Meet these Demands. In: Memorias del Primer Simposium Internacional de Ovinos de Carne. Desafíos y oportunidades para la ovinocultura en México ante los nuevos esquemas de mercado abierto. Noviembre.2003.

Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas. Información Económica Pecuaria. México. Número 13. Editado en los talleres de la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas. Abril 2004.

Corrales Asociados SA de CV. Evaluación de la Producción, Industrialización y Comercialización del ovino como otra herramienta para elevar la Rentabilidad del Campo en Sonora. México. Editado por la Fundación Produce Sonora A.C. Hermosillo Sonora Febrero 2004.

De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. Producción Ovina en el Mundo y México. México. Editores mexicanos unidos. Primera edición, Julio 2000.

De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. Producción de Carne Ovina. México. Editores mexicanos unidos. Primera edición, Febrero 1996.

De Lucas Tron José, Arbiza Aguirre Santos I. Lana Producción y Características. México. Colección Ciencias y Técnicas Universidad Autónoma del Estado de México. Primera Edición. 1997.

Hernández Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos, Baptista Lucio Pilar, Metodología de la Investigación. México. Editorial Mc. Graw Hill. Tercera edición. Febrero 2004.

Instituto Nacional de Investigaciones Forestales, Agrícolas y Pecuarias (INIFAP). Técnica Pecuaria en México. Editado por el INIFAP. Volumen 41 No. 3. México 2003.

Jiménez B., Maria del Rosario. Aspectos de calidad en la producción ovina: carne, canales y pie de cría. In: Memorias del II Taller sobre Sistemas de Producción Ovina del Noreste y Golfo de México. Universidad Autónoma de Tamaulipas. CD. Victoria, Tamps, México.2002

Lozada Rafael. Carne de ovino, una alternativa para el estado de Hidalgo. Monografía. Instituto de Ciencias Agropecuarias. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Tulancingo, Hgo. 1997.

Mercado H. Salvador, ¿Cómo hacer una tesis? México. Editorial Limusa. Tercera edición. 2003.

Memorias del 1er Simposium Internacional de Ovinos de Carne. Desafíos y oportunidades para la ovinocultura en México ante los nuevos esquemas de mercado abierto. México. Editado por la Dirección de Innovación Tecnología y negocios Pecuarios. INIFAP. Noviembre 2003.

Memoria Seminario de Sistemas de Producción Ovina y Uso de los recursos naturales. México. Editado por la Universidad Académica Multidisciplinarias Agronomía y Ciencias. CD. Victoria Tamaulipas. Marzo 2003.

Rojas, Bores, Murguía, Ortega. Producción de ovinos de pelo en el trópico. México. Editorial Centro de Investigación regional del Sureste INIFAP. Junio del 2001.  
SAGARPA. Métodos de cortes de carne y su identificación. Editorial. Talleres de la Confederación Ganadera. 13 Edición. México. 2004.

Sánchez del Río Carlos. y P. A. Martínez H. 1998. Situación y perspectivas de la ovinocultura nacional. In: Memorias del IV Curso Bases de la Cría Ovina. AMTEO. 25-27 de Noviembre. Tlaxcala, Tlax.2003

Speedy W. Andrew. Producción Ovina , La ciencia puesta en práctica. Editorial CECSA. Primera Edición. México 1987.

Vega Martínez Víctor. 2003. El mejoramiento genético como alternativa para impulsar y mejorar la competitividad en producción de carne de ovino: Importancia de las evaluaciones genéticas. In: Memorias del Primer Simposium Internacional de Ovino de Carne. Desafíos y oportunidades para la ovinocultura en México ante los nuevos esquemas de mercado abierto. 17-19 de Noviembre. Pachuca de Soto, 2003.

William Haresign. Producción Ovina. Editorial A.G.T. Editor, S.A. Primera Edición. Traducido por Oscarberro Ruy. México, 1989.

## **REVISTAS**

*La Revista del Borrego. Año 2 Número 10. Mayo-Junio del 2001.*

*La Revista del Borrego. Año 3 Número 12. Septiembre-Octubre 2001.*

*La Revista del Borrego Año 3. Número 16. Mayo-Junio 2002.*

*La Revista del Borrego. Edición Especial. Julio-Octubre del 2002.*

*La Revista del Borrego Año 5. Numero 29. Julio-Agosto de 2004.*

*La Revista del Borrego Año 6. Número 31. Noviembre-Diciembre del 2001.*

*La Revista del Borrego. Edición Especial 2. Año 5. Agosto de 2004.*

*Innovando Juntos. Año 2. Numero 6. 2003.*

*La Revista del Borrego. Edición Especial 3. Año 6. Abril de 2005.*

*México Ganadero. Numero 509. Enero – Febrero de 2005.*

*La Revista del Borrego. Año 6. Número 32. Enero-Febrero de 2005.*

*La Revista del Borrego. Año 6. Número 33. Marzo-Abril de 2005.*

## **DOCUMENTOS**

### **Ley de Comercio Exterior.**

Artículo 28

Artículo 30

Artículo 32

Artículo 34

Artículo 37

Artículo 38

Artículo 39

Artículo 40

Artículo 42

Artículo 46

Artículo 47

Artículo 51

Artículo 56

Artículo 64

Artículo 84

Artículo 86

Artículo 87

Artículo 88

Artículo 89

### **Reglamento de la Ley de Comercio Exterior**

Artículo 38

Artículo 118

Artículo 119

Artículo 121

Artículo 122

Artículo 123

Artículo 124

Artículo 125

Artículo 126

Artículo 140

### **Acuerdo Sobre Salvaguardas**

Artículo 1

Artículo 2

Artículo 3

Artículo 3.3.1

Artículo 4.4.2

Artículo 4.2.a

### **Acuerdo Relativo al a Aplicación del Artículo VI del Acuerdo general Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994**

Artículo 2.2.1

Artículo 2.2.4

Artículo 3.3.1

Artículo 3.3.2

Artículo 3.3.3

Artículo 3.3.4

Artículo 3.3.6

Artículo 3.3.7

Artículo 4.4.1  
Artículo 5.5.2  
Artículo 5.5.4  
Artículo 6.1.1  
Artículo 6.1.2  
Artículo 6.1.3  
Artículo 6.2  
Artículo 6.5  
Artículo 8.1.  
Artículo 8.3  
Artículo 8.4  
Artículo 8.6

**Acuerdo Sobre Subvenciones y Cuotas Compensatorias**

Artículo 1  
Artículo 2

**Código Federal de Procedimientos Civiles**

Artículo 271

**Código Fiscal de la Federación**

Artículo 19

**Diario Oficial de la Federación**

26 de marzo de 2002  
12 de febrero 2003  
24 de diciembre 2004  
29 de marzo 2004  
31 de marzo 2004  
22 de julio 2004

**Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior 2004**

Anexo 10  
Anexo 21  
Regla 2.12.1  
Regla 2.2.1  
Regla 2.2.7

**Ley Aduanera**

Artículo 59 Fracción IV

**Reglamento de la Ley Aduanera**

Artículo 71

**Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación  
Fracción 0204.41.01**

Fracción 0201.21.01  
Fracción 0204.22.99  
Fracción 0204.23.01  
Fracción 0204.30.01  
Fracción 0204.41.01

*Fracción 0204.42.99*

*Fracción 0200.43.01*

**Formulario Para Importadores Investigación Por Salvaguardas, Economía de Mercado.**



## ***INTERNET***

<http://www.economia/upci/gob.mx>

<http://www.sagarpa.gob.mx>

<http://www.asmexcriadoresdeovinos.org.mx>

<http://www.shcp.gob.mx>

<http://www.mla.com.au>

<http://www.federationinternationaldesproducteursagricoles.com.au>

<http://www.agmrc.com>

<http://www.maf.govt.nz/mafnc/publications/primarysource.txt>

<http://www.austrade.gov.au/overseas/layout/sheep>

<http://www.farmersinfo.com.au/pages/features/sheep/mla77.htm>

<http://www.aduanasdemexico.gob.mx>

<http://www.cnog.org.mx>

<http://www.hartionline.ro/lume/australia.org>

<http://www.fao/faostat.org>

<http://www.mla.as>

<http://go.hrw.com/atlas/spa-map/newzeland.gif>

## GLOSARIO

### A

#### **Aduana**

Unidad administrativa encargada de aplicar la legislación relativa a la importación y exportación de mercancías y a los tratamientos aduaneros; así como recaudar y hacer percibir los gravámenes que le sean aplicables.

#### **Agente Aduanal**

Es la persona física autorizada por la autoridad, mediante una patente para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías y los diferentes regímenes aduaneros previstos por la Ley.

#### **Antidumping**

Imponer un arancel a las importaciones como medida de protección a la industria local

#### **Arancel**

Los aranceles son las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de exportación e importación.

#### **Arancel Ad-Valorem**

Cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.

#### **Arancel Específico**

Cuando se expresen en términos monetarios por unidad de medidas

#### **Arancel Mixto**

Cuando se trate de la combinación de un Arancel Específico y Arancel Mixto

#### **Arancel Cupo**

Cuando se establezca un nivel arancelario para cierta cantidad o valor de mercancías exportadas o importadas, y una tasa diferente ba las exportaciones o importaciones de esas mercancías que excedan dicho monto.

#### **Arancel Estacional**

Cuando se establezcan niveles arancelarios distintos para diferentes periodos del año

### C

#### **Canal de Distribución**

Estructura de negocios de organizaciones interdependientes que van desde el punto de origen del producto hasta el consumidor.

#### **Cuotas Compensatorias**

Derechos aplicables a ciertos productos originarios de determinado o determinados países para compensar el monto de la subvención concedida a la producción o exportación de esos productos.

#### **Carnero**

Es un ovino mayor de 1 año de edad

#### **Cordero**

Se usa para nombrar al ovino menor de un año de edad.

#### **Cordero en Canal**

En canal es todo animal en canal entero y sin partir. Con tejido sangriento, extremos deshilachados en el cuello y prácticamente se debe remover toda la grasa del corazón. Se debe remover el diafragma y el hanging tender. De todas formas, si se presentan, a las porciones membranosas se les debe dar un recorte cercano a la carne magra.

#### **Cupos**

El monto de una mercancía que podrá ser exportado o importado, ya sea máximo o dentro de un arancel – cupo.

### D

#### **Dumping**

Introducir al mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, cuando su precio de exportación al exportarse de un país a otro sea menor que el precio comparable, en el

curso de operaciones comerciales normales, de un producto similar destinado al consumo en el país exportador.

### **Exportación**

Es la salida de la mercancía del país ya sea en forma temporal o definitiva

### **F**

### **FAO**

Food Alimentación Orgganism (Organización Mundial de Alimentación y Comida)

### **Fracción Arancelaria**

Código que se asigna al producto de acuerdo con sus características y a través del cuál se le identifica de manera internacional.

### **I**

### **Importación**

Introducción al territorio nacional de bienes y servicios.

### **L**

### **Lana**

La lana es la fibra textil de composición queratínica producto de los ovinos

### **M**

### **Medidas no Arancelarias**

Medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías

### **O**

### **Ovinocultura**

Es la técnica de criar borregos

### **Ovinocultura de Traspatio**

Son las explotaciones de tipo familiar sin visión empresarial

### **P**

### **Pastizales**

Tierras compuestas de vegetación nativa que es pastoreada o que tiene el potencial e ser pastoreada y que es manejada como un ecosistema natural.

### **Pastoreo**

Consumo de forraje en pie por los animales

### **Práctica Desleal**

Se consideran prácticas desleales de comercio internacional la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, que causen o amenacen causar un daño a una rama de la producción nacional de mercancías idénticas o similares en términos del artículo 39 de la Ley de Comercio Exterior. Las personas físicas o morales que importan mercancías en condiciones de prácticas desleales están obligadas al pago de una cuota compensatoria En caso contrario, la Secretaria de Economía podrá imponer las cuotas compensatorias correspondientes sin necesidad de probar daño o amenaza de daño.

### **Producto**

Todo aquello, tanto favorable como desfavorable que una persona recibe en un intercambio.

### **R**

### **Rama de la Producción Nacional**

Se entenderá cuando menos en abarcar el 25% de la producción nacional de la mercancía que se trate.

**Rendimiento de la Canal**

Es la utilidad que se obtiene de un animal al ser sacrificado. Se calcula dividiendo el peso de la canal entre el peso vivo, y se multiplica por 100. El rango del rendimiento de la canal en los borregos es de 39 a 45%.

**S****Salvaguarda**

Las medidas de salvaguarda son aquellas que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas, similares o directamente competitivas a las de producción nacional y que tiene por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

**SAGARPA**

Secretaría de Agricultura Ganadería

**SIAP**

Servicio de Información y Estadística Agroalimentaria y Pesquera.

**Subvención**

Es el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.

**T****Tarifa**

Tabla de precios o impuestos

**TIGIE**

Tarifa de los impuestos generales de importación y exportación

**V****Valor Normal**

El valor normal de las mercancías exportadas a México es el precio comparable de una mercancía idéntica o similar que se destine al mercado interno del país de origen en el curso de operaciones normales.

**ANEXO 1. FORMATO DE SOLICITUD DE  
SALVAGUARDAS**



UNIDAD DE PRACTICAS  
COMERCIALES INTERNACIONALES

FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS IMPORTADORAS  
DEL VALOR AGREGADO

**FORMULARIO OFICIAL PARA  
IMPORTADORES  
SALVAGUARDAS**

**ESTE FORMULARIO, ASI COMO TODAS LAS  
PROMOCIONES, DEBERAN SER ENTREGADAS  
EN ORIGINAL Y TRES COPIAS, MAS ACUSE DE RECIBO**

ABR/04



## UNIDAD DE PRACTICAS COMERCIALES INTERNACIONALES

### FORMULARIO OFICIAL PARA EMPRESAS IMPORTADORAS SALVAGUARDAS

Empresa: \_\_\_\_\_

RFC: \_\_\_\_\_

Domicilio: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Teléfono y fax: \_\_\_\_\_

Correo electrónico: \_\_\_\_\_

Actividad o giro principal: \_\_\_\_\_

Cámaras o Asociaciones a las que está afiliada: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Mercancía objeto de investigación: \_\_\_\_\_

País de origen y procedencia: \_\_\_\_\_

Fracción arancelaria: \_\_\_\_\_

Descripción: \_\_\_\_\_

Período de investigación: \_\_\_\_\_

Nombre del representante legal: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Fecha: \_\_\_\_\_

**ANEXO 2. CORTES SECUNDARIOS DE OVINOS**



## **CORDERO EN CANAL**

El cordero, un carnero de un año o cordero en canal es todo el animal en canal entero y sin partir. Con tejido sangriento, extremos deshilachados en el cuello y prácticamente se debe remover toda la grasa del corazón. Se debe remover el diafragma y el hanging tender. De todas formas, si se presenta, a las porciones membranosas se les debe dar un corte cercano a la carne magra.



### **Cordero en canal, 3 formas**

El animal en canal se separa en tres porciones. Las porciones son espaldilla, espalda y pierna.

### **Cordero en Canal Bloque listo**

El cordero en canal se separa en porciones sencillas. Las porciones es la espaldilla cortada en cuadro, costillares, lomos, espinillas delanteras, pecho y piernas. Las porciones individuales sencillas son empacadas juntas. La separación de la espinilla delantera del extremo brisket del pecho se hace a través de la costura natural con un corte que pase a través de la red. La espinilla delantera inferior se debe remover en la articulaci[on de la rodilla. Se excluyen los riñones.

## PIERNA DE CORDERO

### **Pierna de Cordero sin mano**

A esta pierna con un solo hueso se le quita la espinilla trasera en el punto de rompimiento de la articulación. También se le quita el tendón de aquiles.

### **Pierna de cordero sin mano parcialmente sin hueso**

Se debe remover en la pelvis, vertebras, huesos de la cola, la carne magra y grasa que esta sobre el hueso pélvico, costados y paracialmente el codo y grasa.

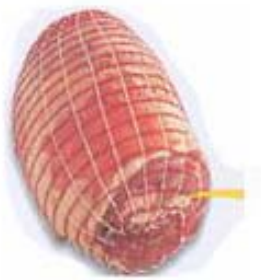


### **Pierna de cordero sin espinilla parcialmente sin hueso**

Se debe remover la espinilla trasera con un corte recto a través de la articulación y después siguiendo la costura natural en la espinilla y el talón.

### **Pierna de cordero, espinilla trasera**

Se prepara un corte a través de la articulación que sigue a través de la costura natural entre la espinilla y el talón . Se excluye tanto la espinilla como el cordon gambrel.



### **Pierna de Cordero sin hueso**

El hueso del femur se remueve por medio de un corte a través de la costura natural entre el jarrete y las porciones inferiores. Se deben excluir todos los huesos cartilagos ligamento incluyendo la carne magra y la grasa que lo cubre y glándulas linfáticas expuestas, tendón de aquiles, si esta presente costados y extremos con tendón de la espinilla y jarrete. La carne de la espinilla de la pierna se debe doblar y colocar dentro de la cavidad del femur. A este artículo se le debe colocar una red de amarre.

## **ESPALDILLA DE CORDERO CONGELADA**

La porción de pecho delantero y brisket del pecho, al igual que el cuello, se deben remover con un corte recto aproximadamente perpendicular al lado del costillar.

### **Espaldilla de cordero, exterior**

La espaldilla debe consistir quitando la espinilla delantera, el hueso del húmero y los músculos asociados y con el hueso de la paletilla incluyendo todos los músculos que están encima de este. El músculo cutáneo se debe remover cuando la grasa que lo cubre excede al grosor especificado para la grasa superficial. A toda la grasa se le debe dar un corte siguiendo la curvatura natural de los principales músculos y scapula.



### **Espaldilla de cordero, corte recto, sin hueso**

El lado brisket debera exponer el pectoral extendido posterior hasta la marca de la tercer costilla y formando aproximadamente un ángulo recto con el extremo de la costilla. La espaldilla se debe enrollar junto con el ribeye a lo largo y se le debe poner una res o amarrarla.

### **Espaldilla de cordero, sin pierna delantera, sin hueso**

La porción de la pata delantera se separa de la porción blade con un corte a su ventral, desde el músculo en el extremo del costillar. La espaldilla exterior y el blade se deben empacar individualmente.



**PALETA DE CORDERO**



**PALETA DE BORREGA**



**FALDA DE CORDERO**

## TROZOS DE BORREGA EN CAJA

