

■ Columna

Carne de pollo: el desafío de jugar en las grandes ligas

por Juan Lema (*)

A inicios del año 2000 participé en un trabajo donde se analizaba el costo para la sociedad uruguaya de tener un sector avícola protegido artificialmente del ingreso de pollos desde Brasil, esgrimiendo argumentos sanitarios poco defendibles (protección contra la enfermedad de Newcastle).

Durante muchos años la industria avícola gozó de un mercado interno cautivo, sin competencia externa, situando por naturaleza el valor del pollo cercano al de la carne vacuna, su principal producto sustituto, pero capitalizando los buenos valores que este último (en ese caso sí producto de una competencia genuina) lograba en el mercado internacional. Todos los actores conocían este privilegio que favorecía a unas pocas empresas y perjudicaba a la sociedad en su conjunto al acceder a una de las proteínas animales más consumidas a nivel mundial a un precio superior al que debería pagar el consumidor en un mercado de competencia abierta.

Solo recién en 2010, y a raíz de sucesivos conflictos comerciales con Brasil (a este país le interesaba mantener barreras de acceso al mercado internacional por la enfermedad de Newcastle) fue que se llegó a un acuerdo de establecer una cuota de 1.440 toneladas anuales de pollo para importar desde el país norteamericano. Ese cupo representaba en aquel momento solamente el 4% de la producción nacional de pollos. Sin embargo, el sector industrial se oponía firmemente por temor a que siguiera creciendo y a que la cadena no pudiera competir con el primer exportador mundial de carne aviar.

Casi tres años después de ese episodio la realidad ha mostrado que no ha ingresado un solo kilo de carne de pollo desde Brasil y que el sector siguió creciendo en la producción.

¿Qué ha cambiado desde entonces? En primer término, es difícil valorar si el precio de paridad de importación operó en la formación del precio del pollo uruguayo, ya que difícilmente un 4% de la producción total tenga incidencia en el mismo. En segundo lugar, hay una diferencia en el tipo de producto consumido en Uruguay y Brasil, siendo el pollo brasileño de menor peso (más chico) que el que habitualmente se consume en Uruguay. Obviamente no habría ningún impedimento en producir un pollo similar, pero el costo de producción por unidad de producto seguramente sea superior (porque se pierde eficiencia de conversión grano/carne) y, además, el 4% de un mercado de 3,4 millones de habitantes parece ser poco atractivo para cualquier empresa exportadora.

Lo que sí es importante destacar es que de un tiempo a esta parte han ocurrido cambios estructurales importantes en la cadena avícola de Uruguay que seguramente seguirán profundizándose y abren fuertes expectativas

de transformación. En primer lugar, desde el punto de vista de los costos de producción, el principal insumo —el maíz— se ha abaratado en términos relativos, al pasar Uruguay de ser un importador de este grano a ser autosuficiente en el mismo, haciéndose más competitivo en la fase primaria de la cadena. En segundo lugar, el ingreso de una firma extranjera movilizó el statu quo generado durante mucho tiempo por los mismos actores comerciales.

De a poco, las empresas comienzan a preocuparse por ampliar sus fronteras de mercado, buscando expandir sus ventas al exterior. Pasa de estar enfocados solamente al mercado interno a exportar cerca del 15% de la producción total en sus mejores momentos.

A pesar de ello, aún existe una inserción internacional poco desarrollada, en mercados de poco valor y con una alta dependencia del mercado venezolano, que en momentos donde

este se hace menos operativo incide fuertemente en la actividad del sector. A su vez el grado de diversificación y agregado de valor en los productos es mínimo, siendo el comercio de carcasas enteras el que domina el mercado.

Para tener una referencia, Estados Unidos vende el 95% del pollo en base a productos con valor agregado y solo el 5% en carcasas enteras. El consumo mundial de carne aviar es el que más ha crecido en las últimas décadas (en relación a otras carnes), siendo además la más económica por la simple razón de ser de las especies animales con mejores eficiencias en la conversión grano/carne.

La cadena cárnica avícola en Uruguay debe reaccionar frente a la gran oportunidad de desarrollo que tiene por delante y no temer a una apertura completa de las importaciones desde Brasil. Esto exige un cambio de mentalidad que —todo indica— comenzó a gestarse. Si las empresas nacionales, con el apoyo de las autoridades sanitarias y demás instituciones involucradas, no trabajan en pos de quedar habilitados para mercados de alto valor como la Unión Europea o Estados Unidos (mejorando sus instalaciones y cumpliendo con las exigencias necesarias), serán seguramente empresas multinacionales las que se instalarán y lo harán.

Las fronteras de crecimiento son muy amplias y las condiciones están dadas para seguir los mismos pasos de Chile, un importador de pollo de bajo valor (de Argentina y Brasil) y exportador de carne a nichos de alto valor. El desafío es enorme y están dadas todas las condiciones para lograr revolucionar un sector de altísima importancia social y económica para el país.

(*) El autor es ingeniero agrónomo, especialista en el mercado cárnico y docente de la Universidad ORT

La cadena cárnica avícola en Uruguay debe reaccionar frente a la gran oportunidad de desarrollo y no temer a una apertura completa del mercado para Brasil