

## ■ Columna

## Una industria doble propósito

por Juan Lema (\*)

Finalmente se dio a conocer la noticia de que Estados Unidos habilitó el ingreso de carne ovina desde Uruguay, luego de varios anuncios en los últimos años que no se habían concretado. Muchos esperaban con expectativa tan ansiado ingreso que, sin dudas, es un avance más hacia la conquista de mercados, lo que dinamiza la actividad y tira del resto de la cadena.

Estados Unidos importa anualmente cerca de 80.000 toneladas peso carcasa de carne ovina (más de cuatro veces el total de exportaciones de Uruguay), siendo 80% cordero y el restante 20% categorías adultas (mutton). Es un país que prefiere un animal de un peso carcasa superior al que Uruguay está acostumbrado a producir y que consume en su gran mayoría cortes con hueso (rack francés y piernas con hueso). A diferencia de la carne vacuna donde los cortes con hueso no son los más apreciados, en el ovino la posibilidad de comercializar cortes con hueso es una ventaja competitiva determinante.

Pero esa seguramente será nuestra principal limitante para poder capitalizar ese mercado, ya que al igual que sucede con las exportaciones a Europa, solo quedamos habilitados para poder venderles cortes madurados sin hueso. No obstante, es probable que exista oportunidad de colocar piernas desosadas, cuadriles, bifés y lomos y, si los precios lo permiten, bloques de manufactura.

Si bien son compradores importantes de animales adultos, será muy difícil para Uruguay ingresar a ese segmento, porque deberá competir con Australia, que exporta a valores sensiblemente por debajo a los de Uruguay —un ovino adulto en Australia valía a fines de octubre 1,8 dólares/kilo carcasa, mientras que en Uruguay los valores, dependiendo de si es oveja o capón, se ubicaban entre 3,10 y 3,35 dólares/kilo carcasa.

En definitiva, el ingreso a este mercado ampliará las alternativas comerciales para la industria uruguaya, pero no habrá un antes y un después. Sucedió de igual

forma con el tan esperado ingreso a Canadá (en 2010) y a México (en 2011), destinos para los cuales no ha habido comercio relevante desde su apertura.

Si bien hay que reconocer que en los últimos años han existido cambios muy positivos en el sector (aumento de precio del codero alineándose con los valores de los grandes exportadores, una relación precio de cordero/precio de novillo superior a uno por períodos prolongados, aumento de la demanda de China, etc.), Uruguay no va a dar un salto cualitativo en el desarrollo del sector hasta no acceder a Europa, Estados Unidos e Israel con cortes con hueso. Ese es el principal freno para el desarrollo de un negocio más atractivo a todos los niveles de la cadena.

Las dificultades que Uruguay ha presentado para lograr un negocio económicamente atractivo (al menos a nivel industrial) explican otra de las grandes limitantes que tiene el país como exportador de carne ovina: la existencia de una industria doble propósito que no logra especializarse en el negocio.

¿A qué me refiero? La carne ovina, en sus orígenes, ha sido un “subproducto” de una producción focalizada en la lana. La lana era la que pagaba las cuentas del campo y la carne era un producto secundario. Eso sin dudas ha cambiado mucho, especialmente luego de la crisis internacional del precio de la lana que llevó el stock ovino de Uruguay de 25 millones de cabezas (a inicios de los 90) a los algo más de 8 millones actuales. La industria de la carne se gestó en esa realidad, faenando vacunos como actividad principal y haciendo ovinos solo cuando era necesario. Han coexistido ambas actividades compitiendo por los mismos recursos (mano de obra, sala de desosado, cámaras de frío), excepto las playas de faena que funcionan en líneas diferentes. Por lo tanto, no existen —salvo dos plantas de menor porte que representan menos del 10% de la faena ovina del país— industrias especializadas 100% en la carne ovina, a diferencia de lo que sí sucede en

Nueva Zelanda (referente mundial en el rubro), en Australia o en Chile, entre otros.

Las industrias instaladas en Uruguay se han desarrollado desde la principal actividad cárnica del país, que es el vacuno y, por lógica, maximizan la actividad que mejor remunera los recursos disponibles. Eso lleva a que cuando el vacuno permite colmar su capacidad de faena (cosa que no pasa desde hace algún tiempo), el ovino queda relegado como segunda opción. Por el contrario, en momentos en que hay escasez de vacunos para faena, el ovino es una opción válida al menos para cubrir costos fijos que de otra manera no podrían solventarse. Esa es la cruda realidad en la mayoría de las plantas frigoríficas del país, aunque haya —como hay— plantas con mayor cultura ovina que otras.

El día que Uruguay ingrese a Europa, Estados Unidos e Israel con carne ovina con hueso, ese será el día que marcará un antes y un después para el desarrollo del sector. Eso permitirá mejorar el resultado del negocio en toda la cadena, fomentar la inversión interna o externa en plantas especializadas e incentivar el aumento en la producción y reducción de zafralidad para lograr economías de escala.

Y hay que pensar que eso puede llegar a suceder en algún momento y no resignarse a la actual realidad. Mientras eso se logra, todos los actores deben trabajar juntos para poder (con la realidad que toca vivir) alcanzar los mejores resultados para la cadena en su conjunto. La labor del Plan Estratégico Nacional para el Rubro Ovino que, más allá de sus aciertos y errores, mantiene un grupo multidisciplinario (gobierno, industria lanera, industria cárnica, instituciones de investigación y productores) es destacable en este sentido, porque busca sumar para que el rubro ovino siga siendo una actividad importante para el Uruguay.

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