



## **Documentos de Trabajo**

### **Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en la industria frigorífica uruguaya**

**Gustavo Bittencourt, Gastón Carracelas y Nicolás Reig Lorenzi**

**Documento No. 29/11**  
Diciembre 2011

ISSN 0797-7484

# **Determinantes y efectos de la inversión extranjera directa en la industria frigorífica uruguaya**

Gustavo Bittencourt, Gastón Carracelas y Nicolás Reig Lorenzi<sup>1</sup>

Departamento de Economía (dECON) / Facultad de Ciencias Sociales (FCS)  
Universidad de la República (UdelaR)

Noviembre 2011

## **Resumen**

En este trabajo se realiza una caracterización descriptiva del intenso proceso de transnacionalización que se registró en la industria frigorífica uruguaya en los últimos años. Se señalan los principales determinantes de la inversión extranjera directa (IED), desde los factores mundiales y regionales, hasta los aspectos generales del país y específicos del sector, así como los efectos centrales de las actividades de las empresas transnacionales (ET) en el sector: producción, exportaciones, inversión e innovación y articulación con la fase primaria. Asimismo, se describe la institucionalidad y las políticas aplicadas en el sector, que han implicado una inversión pública acumulada que beneficia tanto a las empresas nacionales como a las ET entrantes.

**Palabras claves:** Inversión extranjera directa (IED), empresas transnacionales (ET), industria frigorífica

## **Abstract**

In this paper we realize a descriptive characterization of the intense transnationalization process in the meat-packing industry in Uruguay in the last years. We show the main determinants of foreign direct investment (FDI) from international and regional factors, to general determinants in the country and specific in the sector; and the central effects of transnational corporations presence in terms of production, exports, investment and innovation, and articulation to primary sector. In the same way, we describe the institutions and the policies applied in the sector, that implied public investments, improving both national and transnational firms.

**Keywords:** Foreign Direct Investment, Transnational Enterprises, Meat-packing industry

**JEL Classification:** F21, F23, F10, F66

---

<sup>1</sup> Investigadores del dECON, FCS-UdelaR. Contactos: [gus@decon.edu.uy](mailto:gus@decon.edu.uy), [gaston@decon.edu.uy](mailto:gaston@decon.edu.uy), [nicolas@decon.edu.uy](mailto:nicolas@decon.edu.uy)

## Índice

1.	Introducción .....	1
2.	Contexto general .....	2
2.1.	Industria frigorífica en el mundo y la región.....	2
2.2.	Proceso de transnacionalización mundial y en Uruguay.....	5
3.	Transnacionalización de la industria frigorífica uruguaya.....	9
3.1.	La industria frigorífica en Uruguay: aspectos generales .....	9
3.2.	Caracterización de la transnacionalización reciente.....	15
3.3.	Determinantes de la IED .....	19
3.4.	Efectos de la IED: las actividades de las ET .....	21
3.4.1	Participación de las ET en la producción (faena) y en las exportaciones .....	21
3.4.2	Inversión e Innovación .....	31
3.4.3	Articulación de la cadena productiva .....	35
4.	Institucionalidad y políticas de promoción sectorial.....	37
5.	Conclusiones .....	39
	Bibliografía.....	43

## **1. Introducción**

En los últimos años la industria frigorífica a nivel mundial y regional ha sido particularmente dinámica, impulsada por el persistente incremento de la demanda mundial de alimentos, lo que influyó en la recuperación de los precios internacionales. En este contexto, la industria mundial atravesó un proceso de internacionalización productiva y creciente concentración, donde destacan como actores relevantes diversas empresas de la industria cárnica brasileña que desarrollaron una estrategia de expansión muy notoria. En este contexto general, la industria frigorífica nacional resultó ser un destino atractivo para los capitales extranjeros, especialmente los de origen brasileño, tanto por factores generales del país como por condiciones específicas de la industria.

El objetivo de este trabajo es describir el intenso proceso de transnacionalización que se registró en la industria frigorífica en los últimos años, apuntando a una caracterización que nos permita señalar sus principales determinantes, así como los efectos de la presencia de empresas extranjeras sobre el desarrollo de esta industria. Asimismo, la institucionalidad y diversas políticas aplicadas en el sector han impactado, e impactarán aún en el futuro, sobre su desarrollo. Una descripción sintética de estos aspectos nos ayudará a pensar posibles recomendaciones que apunten a promover los efectos positivos, o eventualmente limitar los efectos negativos, de la presencia de empresas transnacionales (ET) sobre el desarrollo del sector en el mediano y largo plazo.

El documento se organiza de la siguiente manera: en el capítulo 2 se presenta el contexto general en el cual se desarrolló la transnacionalización de la industria frigorífica en el país, marcado por los cambios ocurridos en la industria a nivel mundial y regional, así como en el proceso de transnacionalización a nivel mundial y particularmente en Uruguay. En el capítulo 3 se analiza la transnacionalización reciente de la industria frigorífica en el país, caracterizando el proceso e identificando los principales determinantes de la inversión extranjera directa (IED) junto a los efectos centrales de las actividades de las ET en el sector. En el capítulo 4 se describe y analiza la institucionalidad y las principales políticas aplicadas en el sector. Por último, en el capítulo 5 se presentan las principales conclusiones.

## **2. Contexto general**

### **2.1. Industria frigorífica en el mundo y la región**

En términos generales, el mercado internacional de carne vacuna se caracteriza por la existencia de numerosas regulaciones y restricciones, la concentración de la oferta y de la demanda, y por lo tanto de los intercambios comerciales en un grupo reducido de países. A su vez, uno de los rasgos más sobresalientes de los últimos años ha sido la expansión de algunas empresas a escala mundial.

Las regulaciones, que operan como barreras y distorsiones al intercambio mundial, han tenido históricamente un peso muy importante. Las restricciones de mayor importancia son las de origen sanitario (por aftosa, “enfermedad de las vacas locas”, etc.), impuestas básicamente por los países desarrollados. Además existen otros tipos de restricciones como las cuotas y las prohibiciones, así como distorsiones originadas en subsidios. Estas políticas han generado dos grandes circuitos para el comercio mundial: el mercado libre del virus de la aftosa y el mercado aftósico. La mayor parte del intercambio comercial se realiza en el primero de estos circuitos, ascendiendo a 65% a principios de la década del 2000 (Vázquez, 2003). Dado que existen dificultades para acceder a las certificaciones sanitarias respecto al virus de aftosa para ser declarado país libre del virus, dichas regulaciones se convierten en la práctica en barreras de entrada para-arancelarias, y consolidan un mercado particular donde las transacciones se realizan a mejores precios y con acceso restringido.<sup>2</sup>

En relación a la producción y consumo de carne a nivel mundial (Cuadro 1, Anexo 1), en los últimos años los países productores más importantes fueron Estados Unidos (EUA), Brasil, Unión Europea (EU-27), China, Argentina, India, México, Australia, Rusia y Canadá. Estos países representan alrededor del 83% de la producción total

---

<sup>2</sup> En los mercados libres de aftosa prevalecen sistemas de cuotas y aranceles (por ejemplo en EUA), y cuotas, prohibiciones, aranceles y políticas de subsidios al productor (como es el caso de la Unión Europea). Estas restricciones cuantitativas son fundamentales para determinar el acceso preferencial a los mercados mediante cuotas específicas que son negociadas de manera bilateral. Asimismo se destaca el peso que han ido adquiriendo las reglamentaciones sanitarias y de control (certificación de procesos, inocuidad y trazabilidad) en el acceso a los distintos mercados y a mejores precios, en la medida que otorgan mayores garantías y certifican la calidad del producto para los consumidores de los países desarrollados.

mundial. La mayoría de estos países han sido también los principales consumidores, entre los que se destacan por su orden EUA, EU-27, China, Brasil y Argentina. Los países que han tenido un gran crecimiento han sido Brasil y China, tanto en la producción como en el consumo, y en particular Brasil ha pasado a ser uno de los líderes mundiales en exportaciones.

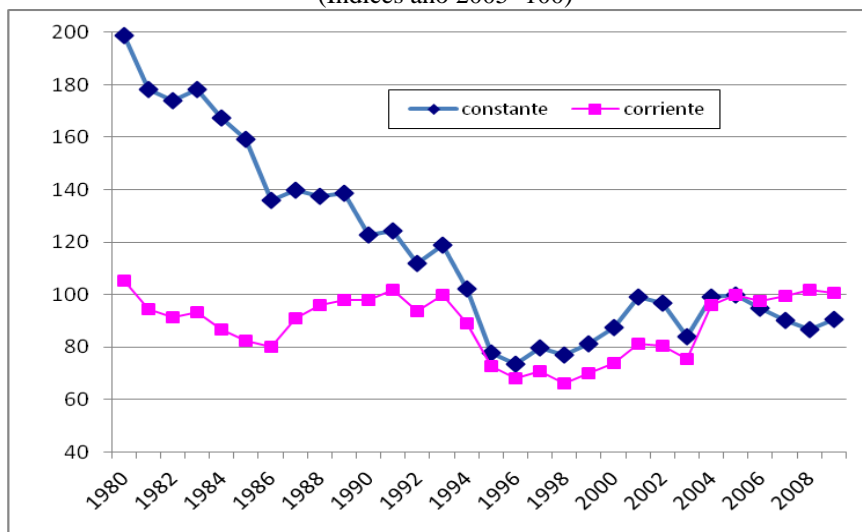
En lo referente a la participación en el comercio mundial, los principales países exportadores de carne en los últimos años fueron Brasil, que representa casi el 30% de la exportación mundial, Australia, India, Estados Unidos, Argentina, Nueva Zelanda, Canadá y Uruguay, que se ubica en el octavo lugar. Las exportaciones de carne se encuentran aún más concentradas que la producción y el consumo, alcanzando a representar los 10 principales exportadores casi el 95% de las exportaciones totales. Por su parte, las importaciones se encuentran relativamente menos concentradas, siendo los principales importadores EUA, Rusia, Japón y EU-27 (Cuadro 2, Anexo 1).

Si bien el comercio mundial de carne tuvo un bajo dinamismo desde la década del noventa hasta el año 2003, desde entonces los intercambios internacionales han crecido de manera muy importante. Este crecimiento se encuentra vinculado al mayor nivel de ingreso y consumo en algunos países en desarrollo, frente a un relativo estancamiento del consumo en países desarrollados, explicado por modificaciones en los hábitos de alimentación y por motivos sanitarios. Posiblemente sea ese impulso de demanda el que influyó fuertemente en la evolución del precio internacional de la carne (Gráfico 1): desde la caída pronunciada de la primera mitad de la década del noventa, se ha producido una recuperación desde 1998 con un fuerte crecimiento desde 2003 vinculado a la creciente demanda. A pesar de este gran crecimiento, en el presente el nivel de precios corrientes se encuentra en niveles muy similares a los valores de principios del ochenta y de los noventa.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Los precios internacionales de la carne son más estables y han crecido en menor magnitud que los precios de otros *commodities* (por ejemplo los de trigo, maíz, arroz, cebada) durante la reciente coyuntura o “boom” internacional de precios de materias primas y alimentos (Gráfico 1, Anexo 1). Por tanto, si bien desde el año 2003 los precios internacionales de la carne han crecido significativamente, el crecimiento de los mismos no ha sido tan dinámico como el observado en los demás *commodities* alimenticios.

**Gráfico 1: Evolución del precio internacional de la carne 1980-2009.**  
**En términos corrientes y constantes.**  
 (Índices año 2005=100)



Observación: Beef, Price Index Australian and New Zealand 85% lean fores, FOB U.S. import price.  
 Precio Constante: se deflacta el precio internacional corriente sobre el deflactor implícito del PIB mundial.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Economic Outlook–FMI

La evolución del precio internacional de la carne expresado a valores constantes, pone de manifiesto que si bien en la última década se recuperan los precios en relación a los mínimos históricos de mediados de los noventa, asociados a la crisis de la “vaca loca”, los mismos representan actualmente la mitad de los niveles vigentes a principios de los años ochenta. Por tanto, si bien los precios actuales son relativamente altos, desde una perspectiva de más largo plazo se encuentran aún muy lejos de recuperar el deterioro sufrido desde principios de los ochenta hasta mediados de la década del noventa.

Por otro lado, en las últimas décadas se constata en diversos países productores un marcado proceso de concentración de la estructura de los mercados nacionales, asociado a una reducción en el número de plantas procesadoras de carne.<sup>4</sup> En forma paralela, ha existido una tendencia mundial a la integración transnacional entre producción de carne y venta minorista –básicamente en supermercados–, así como a la producción de varios tipos de carne -aves, cerdos, vacunos- en cada empresa, junto a la producción de insumos (por ejemplo fertilizantes o raciones), lo que ha llevado a integrar varias fases de estas diferentes cadenas productivas.

<sup>4</sup> A modo de ejemplo, la participación de los primeros nueve establecimientos sobre la faena total (año 2004) fue 18% en Argentina, 20% en la UE, 32% en Brasil, 70% en Uruguay y 99% en EUA.

Interesa destacar el caso más notorio de expansión internacional de empresas en este rubro: el de las de origen brasileño. Desde el año 2005 desarrollaron un fuerte proceso de internacionalización, donde sus mayores grupos económicos (JBS y Marfrig) han adquirido unidades productivas en varios países.<sup>5</sup> Las estrategias de estas empresas pueden caracterizarse por la persecución de tres grandes objetivos (Martinelli, 2009): en primer lugar, lograr acceso mediante el comercio internacional a mercados externos más exigentes y rentables (desde Uruguay y Argentina principalmente a UE y EUA) saltando las barreras comerciales no tarifarias (sanitarias, etc.) que se imponen a Brasil, mediante mejores condiciones de salud y calidad en la cría del animal y en el procesamiento de carnes en estos dos países; en segundo lugar, acceder directamente a los principales canales de distribución en los mercados de países desarrollados mediante compras y asociaciones con empresas de EUA o europeas; y en tercer lugar, diversificar actividades para otros tipos de carnes (pollos, etc) y apuntar a una mayor presencia en productos con mayor valor agregado (carnes industrializadas, orgánicas, etc).

## **2.2. Proceso de transnacionalización mundial y en Uruguay**

Durante las últimas décadas el proceso de transnacionalización (aproximado por la IED mundial) se aceleró fuertemente. En la segunda mitad de la década de los ochenta del siglo XX se produjo el primer salto de aceleración del proceso, mientras que las dos sucesivas mayores olas de inversiones extranjeras en el mundo tienen sus picos en los años 2000 y 2007, alcanzando a comienzos del siglo XXI valores que no tienen precedentes históricos.

Si bien el grueso de las entradas de IED se concretó en Países Desarrollados (PD)<sup>6</sup>, los que determinan los movimientos de la IED en la escala global, se observa una creciente presencia de los Países en Desarrollo (PenD) y las economías en transición como receptores, que por primera vez superan el 50% de la IED mundial (Gráfico 2). A su

---

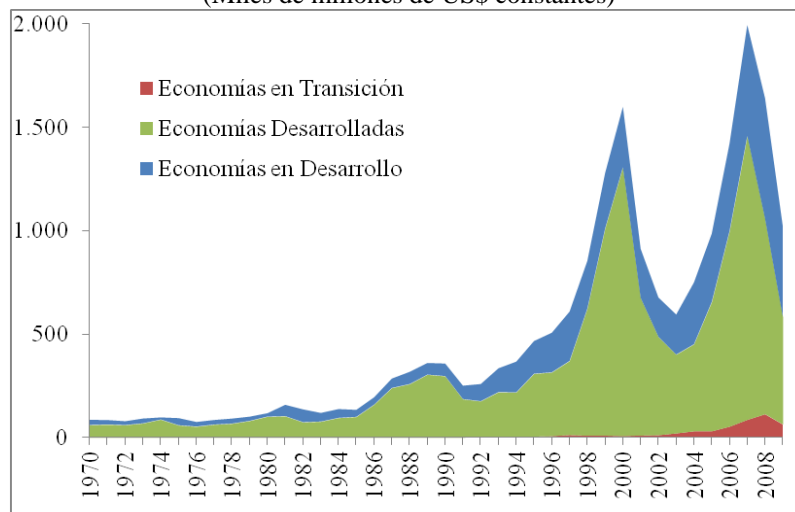
<sup>5</sup> Por ejemplo, el grupo JBS ha comprado más de 10 plantas en Argentina, mientras que el grupo Marfrig ha adquirido 4 plantas en Argentina y 5 en Uruguay, junto a otras adquisiciones en países de América del Sur, EUA, Europa y Australia, posicionándose de esta manera como las mayores empresas mundiales de carnes.

<sup>6</sup> Los procesos de Fusiones y Adquisiciones (F&A) -compras de empresas transfronterizas que realizan algunas ET- explicaron una parte muy significativa de las entradas correspondientes a los mayores picos históricos.



vez, interesa destacar que en los últimos años (en particular el boom del 2007) estos flujos hacia los PenD muestran una marcada reorientación hacia los recursos naturales y las industrias manufactureras intensivas en recursos naturales. Este direccionamiento, a su vez se asocia a una mayor diversificación geográfica de las ET por la búsqueda de materias primas, en un contexto internacional de elevados precios de los productos básicos sostenidos por una creciente demanda mundial liderada por China.

**Gráfico 2: Flujos de entrada de IED 1970-2009**  
(Miles de millones de US\$ constantes)



Fuente: Bittencourt (coord.) (2011)

A nivel regional, luego del *boom* de IED recibida por los países del MERCOSUR en la segunda mitad de la década de los noventa, asociado en buena medida a los procesos de privatización en Argentina y Brasil, los flujos entrados cayeron fuertemente en el período 2001-2003. A partir de este último año, la región retoma su tendencia creciente como captadora de inversiones, alcanzando los últimos años valores nuevamente muy significativos, principalmente en Brasil y en menor medida en Argentina.

En relación a la distribución sectorial de los capitales externos, Brasil recibe inversiones mayoritariamente en sectores de servicios y en la industria manufacturera, aunque aumentando la orientación hacia el sector primario muy fuertemente desde 2008. Por su parte, Argentina recibe casi la mitad de los flujos de capital en el sector primario, seguido de casi un tercio en la industria y en menor medida en los servicios.

En este contexto mundial y regional, en las últimas dos décadas Uruguay vivió un proceso muy intenso de ingreso de IED, que se profundizó significativamente en los años de la recuperación económica posterior a la crisis del 2002.<sup>7</sup> La magnitud de este proceso queda de manifiesto en el peso que ha adquirido la IED en relación al PIB de la economía: el ratio IED/PIB superó el 5% en los últimos años (mayor al registrado en los demás países del Mercosur, siendo incluso superior al registrado en Brasil, país que ha demostrado ser un importante captador regional de inversiones). Uno de los aspectos más destacable en la importancia que adquirió la IED tiene que ver con el peso relativo de la misma en relación a la inversión de la economía: estimaciones aproximadas muestran que representó un tercio de la inversión total y más del 40% de la inversión privada en el trienio 2006-2008 (Bittencourt, et. al., 2009). Por tanto, la IED se ha constituido en un motor importante de la inversión del país, caracterizado históricamente por la presencia de bajos niveles de inversión productiva (Cuadro 1).

**Cuadro 1: IED en Uruguay: datos básicos 1990-2008**

(En millones de US\$ y %)

	1990-1994	1995-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>IED acumulada (mill US\$)</b>	660	1.372	2.013	2.309	2.503	2.920	3.252	4.099	5.593	6.922	8.972
% s/PIB (1)	5	6	9	11	18	24	24	24	28	29	28
<b>Flujo anual de IED (mill US\$) (2)</b>	92	164	274	297	194	416	332	847	1.494	1.330	2.049
% s/PIB (1)	1	1	1	1	1	3	2	5	7	5	6
% s/FBKF (3)	5	5	8	10	11	13	11	24	38	27	34
% s/FBKF privada (3)	6	6	11	14	14	18	14	30	47	34	44
IED por habitante (US\$)	29	50	83	88	54	121	95	245	451	343	615
<b>Flujo anual de IED estimado (mill US\$) (4)</b>	118	394	873	369	820	547	245	1.144	1.797	1.139	2.049

(1) A partir de 1997 el PIB corresponde a la nueva metodología implementada por el BCU.  
(2) Años 1990 y 1991 fuente UNCTAD, demás años: datos BCU,  
(3) Entre 2003 a 2006 se restó la inversión en compra de tierras  
(4) Estimaciones propias (fuentes internacionales). Años 2007 y 2008: BCU,

Fuente: Bittencourt et al (2009)

Los principales sectores de actividad económica a los que se dirige la IED en los años recientes (Cuadro 2) han sido las actividades primarias y la industria manufacturera intensiva en recursos naturales, particularmente la industria de la madera (con la instalación de una planta procesadora de celulosa) y de alimentos y bebidas (Bittencourt

<sup>7</sup> Desde el 2003 los flujos de IED totales crecieron fuertemente, superando los US\$ 2.000 millones en el año 2008. Este masivo ingreso de IED contrasta fuertemente con el ingreso promedio registrado en la década del noventa, que fue al menos 10 veces menor y que fuera catalogado como “boom” en su momento (Bittencourt y Domingo, 2000).

et. al., 2009).<sup>8</sup> A su vez, al interior de la industria de alimentos y bebidas, ha sido particularmente relevante el ingreso de capitales externos al sector frigorífico, tanto por la rapidez y fuerte intensidad con que se registraron los principales ingresos, como también por la importancia que han adquirido las ET (en general translatinas) en la actividad del sector.

Si bien los montos no son tan elevados como los que ingresaron, por ejemplo, a la industria de la celulosa, el proceso ha sido particularmente relevante en función de la fuerte participación actual de las ET en los principales indicadores de actividad del sector, y porque la industria frigorífica ocupa una posición clave en la inserción económica internacional del país, por su peso relativo y porque sus productos acceden prácticamente a todos los mercados mundiales.

**Cuadro 2: IED por principales sectores de actividad económica 2001-2007**  
(En millones de US\$ y %)

Sector de Actividad	Promedio 2001-2003		Promedio 2004-2005		Promedio 2006-2007	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
SECTOR PRIMARIO (Agricultura, ganadería, silvicultura y minas y canteras) (1)	76,9	25%	202,7	34%	333,2	24%
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	35,2	12%	115,4	20%	409,6	29%
SUMINISTRO DE ELECTRICIDAD, GAS, VAPOR Y AGUA CALIENTE	-1,6	-1%	-1,8	0%	10,4	1%
CONSTRUCCIÓN (2)	24,7	8%	77,4	13%	333,4	24%
COMERCIO AL POR MAYOR Y AL POR MENOR	13,4	4%	15,8	3%	19,2	1%
HOTELES Y RESTAURANTES	54,7	18%	29,3	5%	50,9	4%
TRANSPORTE ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	8,3	3%	33,2	6%	56,7	4%
INTERMEDIACIÓN FINANCIERA	92,1	30%	42,2	7%	117,6	8%
OTRAS ACTIVIDADES	-1,4	0%	75,7	13%	80,5	6%
<b>TOTAL</b>	<b>302,3</b>	<b>100%</b>	<b>589,9</b>	<b>100%</b>	<b>1.411,5</b>	<b>100%</b>

Fuente: Tomado de Bittencourt et. al. (2009). Datos del BCU.

(1) Incluye desde el año 2003 inversión directa en tierras.

(2) Incluye inversión inmobiliaria en Punta del Este.

<sup>8</sup> Esta orientación se diferencia de la constatada en la década del noventa del siglo XX, donde los ingresos más relevantes de IED fueron en los sectores de Comercio (Grandes Superficies, cadenas de comida rápida), Infraestructura y Transporte (Pluna, Playa de Contenedores, concesión de carreteras) y Turismo (Cadenas internacionales de Hoteles) (Bittencourt y Domingo, 2000).

### **3. Transnacionalización de la industria frigorífica uruguaya**

#### **3.1. La industria frigorífica en Uruguay: aspectos generales**

Si bien el ingreso de IED se ha concentrado fundamentalmente en su fase industrial, es imprescindible analizar algunos rasgos centrales de la cadena cárnica nacional como conjunto para poder entender el funcionamiento e importancia de esta actividad económica para el país. La cadena de carne vacuna ha sido históricamente una de las agroindustrias más importantes de la economía nacional. Es una rama fuertemente exportadora, que destina alrededor del 70%-75% de su producción a los mercados externos, siendo el principal rubro de exportación del país, alcanzando a representar en el trienio 2006-2008 el 22% de las exportaciones totales de bienes. La misma se encuentra estructurada en cuatro fases o eslabones: fase primaria, intermediación, fase industrial y fase de comercialización.

En el primer eslabón correspondiente a la producción primaria, se realizan las actividades de reproducción, cría y engorde de vacunos, en general mediante sistemas pastoriles. Existe un gran número de establecimientos que se especializan en la reproducción y cría, mientras que otros realizan exclusivamente las actividades de invernada (engorde). A su vez, existen algunos establecimientos de ciclo completo, que realizan ambas actividades.<sup>9</sup> Tradicionalmente la producción ganadera se ha realizado en régimen extensivo, debido a las adecuadas condiciones naturales para ese tipo de producción. Actualmente se incorporan algunos elementos de prácticas intensivas para la mejora de la productividad, como la suplementación y la terminación en engorde a corral - feed lot-. En los últimos años se verifica un proceso, aún incipiente pero notorio, de

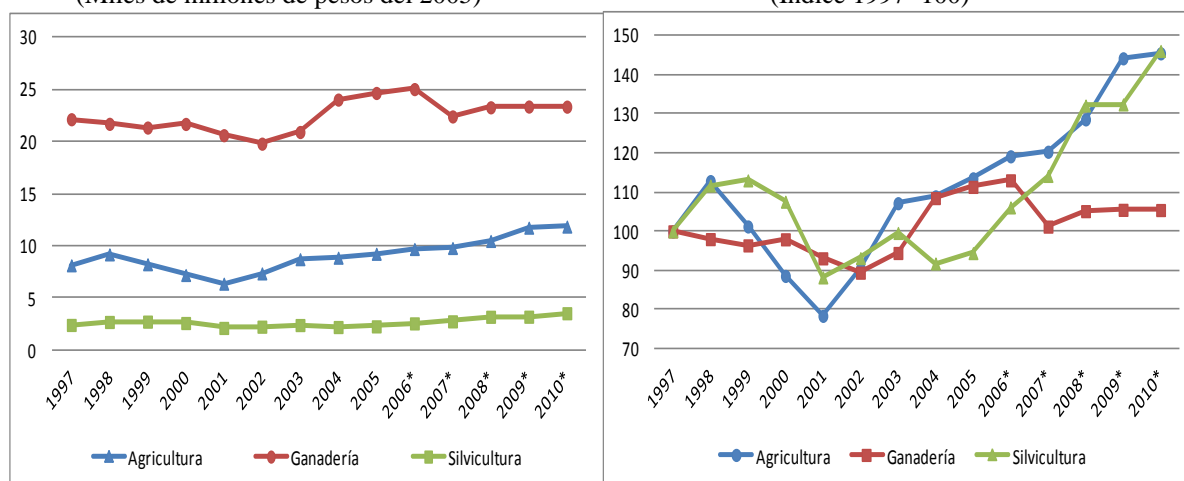
---

<sup>9</sup> El país dispone de un acervo ganadero de 11.5 millones de cabezas, que se ha mantenido bastante estable en los últimos años. En la última cifra censal disponible, existían 32 mil explotaciones ganaderas (dato del 2000). Estos productores ganaderos pueden dividirse en familiares, medios y grandes, existiendo una marcada concentración de superficie y vacunos. A su vez, esta fase tiene un empleo aproximado total de 83 mil trabajadores (Informe Gabinete Productivo, 2009). La ganadería vacuna es la actividad económica que ocupa mayor superficie, alrededor de 13 millones de hectáreas sobre un total disponible de campo productivo de aproximadamente 16 millones. En su gran mayoría (80%) la ganadería utiliza campo natural: el 20% restante del espacio ganadero, consiste en pradera con mejoramientos forrajeros, lo que incluye 8.4% de praderas artificiales. Asimismo, supera ampliamente a las otras actividades que utilizan el recurso tierra: la agricultura aproximadamente 1,2 millones, la forestación unas 850 mil, en tanto que la lechería cerca de 900 mil hectáreas.

intensificación de la ganadería, que se refleja en la mejora de algunos coeficientes técnicos de producción (carga animal, tasa de extracción<sup>10</sup>, entre otros).

Este proceso de mayor intensificación, en cierta medida, se asocia al crecimiento del precio y la renta de la tierra, derivado de la competencia por el recurso suelo que ejercen el fuerte crecimiento de la producción de granos y la forestación, lo que tiende a desplazar la ganadería hacia tierras de menor productividad. En el Gráfico 3 (izquierda) se observa que el PIB de la ganadería<sup>11</sup>, supera los 20 mil millones de pesos constantes, lo que representa más del 60% del PIB agropecuario total. Sin embargo, si observamos la evolución del PIB a precios constantes (Gráfico 3, derecha), se observa claramente el mayor dinamismo de la agricultura y la forestación, en tanto, que el PIB ganadero se encuentra estancado luego de la recuperación del 2003-2006.

**Gráfico 3: PIB Agropecuario a valores constantes, según actividad 1997-2010**  
(Miles de millones de pesos del 2005) (Índice 1997=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

El crecimiento de la agricultura y la forestación, deja menos hectáreas disponibles para la ganadería, en tanto, que favorece un proceso de intensificación de la producción vía suplementación de la alimentación del ganado en base a granos y encierro a corral. Las prácticas más intensivas de producción se han vuelto rentables en esta coyuntura

<sup>10</sup> La tasa de extracción alcanzó un récord histórico en el año 2006 de 22.3%, pero luego cayó levemente estabilizándose en el entorno del 19%.

<sup>11</sup> Corresponde a la subdivisión 012 “Cría de animales” de la CIU revisión 3.

particular, pero sus impactos sobre la productividad de la fase primaria son aún marginales.

En el segundo eslabón de la cadena se identifican comisionados y consignatarios de ganado. Estos agentes realizan principalmente la intermediación al interior de la fase primaria, entre el productor que se especializa en la reproducción y cría y aquel que se dedica a la invernada. El mercado se ha organizado tradicionalmente en la instalación de ferias ganaderas, aunque en los últimos años ha venido creciendo la modalidad de venta por pantalla y por Internet. A su vez, algunos de estos consignatarios también realizan la intermediación entre el productor y la industria frigorífica. Sin embargo esta modalidad ha venido perdiendo peso en los últimos años, dado que han comenzado a establecerse vínculos más directos y estables entre la industria frigorífica y el productor ganadero.

En el tercer eslabón de la cadena se encuentra la fase industrial. En esta etapa se desarrollan las actividades de faena, desosado, enfriado o congelado y preparación de alimentos y subproductos. En esta fase se identifican 34 frigoríficos, 20 de ellos exportadores<sup>12</sup>. Estas empresas faenaron en los últimos años unos 2.3-2.4 millones de cabezas promedio anuales, y aproximadamente un 70 % de esa faena se ha concentrado en 10 plantas. Desde el año 2000 se observa un crecimiento continuo de la tasa de faena, con un máximo en el año 2006 y una leve caída posterior. Sin embargo, la capacidad instalada de la industria frigorífica se reporta como próxima a los 3 millones de cabezas anuales (Informe Gabinete Productivo, 2009), lo que implica casi un 30% de exceso de capacidad respecto a la faena actual.

Por último se encuentra la fase de comercialización, que comprende las actividades de distribución y venta, donde el mercado local (abasto) absorbe un 25-30% de la faena, mientras que la mayoría de la producción se destina al mercado externo (entre 70 y 75% dependiendo del año que se tome como referencia). La actividad de comercialización exportadora es realizada directamente por las empresas industriales, por lo que estas dos fases se encuentran totalmente integradas.

---

<sup>12</sup> Existen también algunos pequeños establecimientos mataderos habilitados para el abasto local o departamental.

En relación a la producción, se puede apreciar que la industria frigorífica tiene una importancia considerable tanto en el VBP como en el nivel de ocupación industrial (Cuadro 3). Sin embargo, su importancia relativa disminuye cuando consideramos el VAB. Esto se debe a que la materia prima de la industria frigorífica (ganado gordo) tiene una participación elevada en el VBP, mientras que el VAB que se agrega en la industria es relativamente bajo. A su vez, a lo largo de la década ha aumentado, con oscilaciones, la participación de la industria frigorífica en el VBP generado por la industria manufacturera. Consiguientemente, en esta fase expansiva de la actividad frigorífica también se incrementó el personal ocupado, creándose alrededor de 4.000 nuevos puestos de trabajo entre 2001 y 2007.

**Cuadro 3: Valor Bruto de Producción, Valor Agregado Bruto y Personal Ocupado. Matanza de ganado<sup>13</sup> y participación sobre el total de la Industria Manufacturera 2001-2007 (Miles de US\$ y %)**

Año	VBP		VAB		PO	
	Matanza de Ganado (1511)	Participación Industria Manufacturera (%)	Matanza de Ganado (1511)	Participación Industria Manufacturera (%)	Matanza de Ganado (1511)	Participación Industria Manufacturera (%)
2001(*)	778.796	13,4%	127.374	6,1%	9.978	16,5%
2002	706.850	14,3%	125.286	6,7%	10.218	13,3%
2003	793.407	16,0%	80.939	5,5%	11.105	13,3%
2004	1.080.782	17,3%	121.762	6,6%	11.094	12,5%
2005	1.295.405	17,1%	146.015	6,6%	13.107	12,8%
2006(*)	1.518.187	19,7%	216.682	9,6%	11.974	18,7%
2007	1.621.229	16,1%	251.201	8,3%	14.208	14,1%

(\*) Empresas Forzosas.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INE.

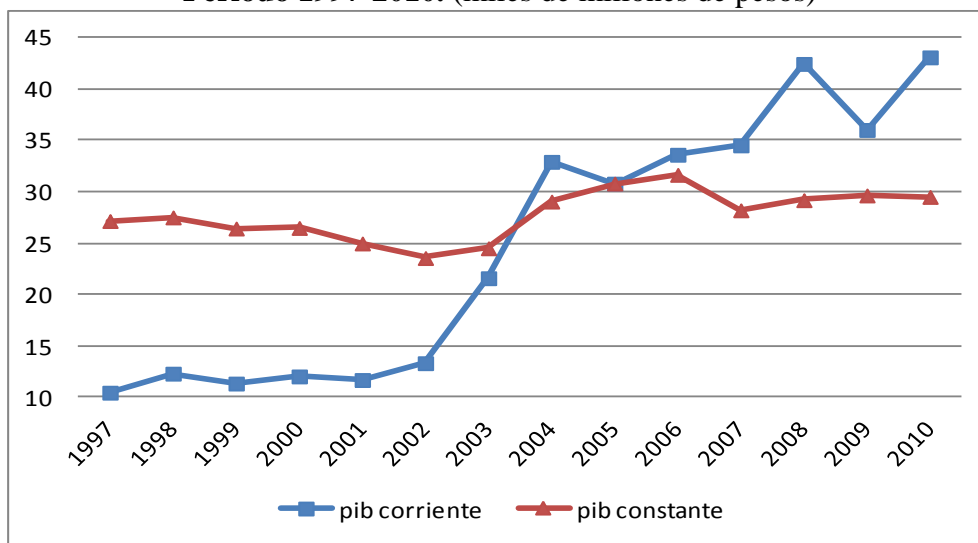
En el Gráfico 4 se presenta la evolución del PIB de la cadena cárnica<sup>14</sup>, tanto a precios corrientes como a precios constantes. El alto dinamismo que muestra la evolución del PIB a precios corrientes, oculta un relativo estancamiento de la cadena productiva, que si bien aumentó su valor agregado a precios constantes luego de la crisis de la aftosa del 2002, presenta un claro estancamiento a partir del 2007.

<sup>13</sup> Incluye matanza de bovinos, ovinos, cerdos y aves.

<sup>14</sup> Se incluye la subdivisión 012 “Cría de animales” y la rama de actividad 1511 “Matanza de Ganado y otros animales” de la CIUU revisión 3.

**Gráfico 4: Cadena Cárnica: PIB a precios corrientes y a precios constantes del 2005.**

**Período 1997-2010.** (miles de millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.

En síntesis, la fase ganadera no ha mostrado el dinamismo de otros sectores primarios (agricultura y silvicultura), en tanto que la cadena, si bien se ha beneficiado de un notable incremento de precios, se encuentra estancada desde el año 2007. El notable incremento de precios posterior al año 2002, que evoluciona al menos un 50% por encima del deflactor implícito del PIB de toda la economía (véase Anexo, Gráfico 2), se debe a tres factores simultáneos: i) la devaluación de la moneda nacional respecto al dólar en dicho año, que en función de la orientación exportadora de la cadena provoca un incremento de su PIB expresado en valores corrientes; ii) la persistente demanda mundial que se ha reflejado en el incremento del precio internacional de la carne y iii) los aumentos específicos del precio medio de las exportaciones uruguayas del rubro, que como veremos más adelante, evoluciona por encima del precio internacional de referencia.

Por otro lado, respecto a la demanda de la cadena cárnica, como ya fue mencionado, alrededor del 70%-75% de la producción de carne bovina y sus productos se destina al mercado externo. Las exportaciones de carne bovina y sus subproductos en el total de exportaciones de bienes del país, se eleva desde el 14.2% promedio en los años 2000-2002 al 21.3% en el período 2006-2007, descendiendo levemente al 19.3% en los dos años más recientes (2008-2009). Si bien en estos dos últimos años disminuye la



participación relativa de la industria en el total de exportaciones, las mismas continúan aumentando en valor, superando los US\$ 1.100 millones anuales (Cuadro 4).

**Cuadro 4: Exportaciones de bienes y de carne bovina 2000-2009**  
(Promedios anuales en millones de US\$ y %)

	2000-2002		2003-2005		2006-2007		2008-2009	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Carne Bovina y sus subproductos	291,7	14,2%	603,2	21,1%	914,3	21,3%	1.111,9	19,3%
Otros bienes	1.766,1	85,8%	2.256,6	78,9%	3.383,1	78,7%	4.645,3	80,7%
<b>Total Exportaciones</b>	<b>2.058</b>	<b>100%</b>	<b>2.860</b>	<b>100%</b>	<b>4.297</b>	<b>100%</b>	<b>5.757</b>	<b>100%</b>

Fuente: elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Si analizamos la evolución de las exportaciones de carne bovina por subproductos, se observa que las ventas externas de productos con bajo valor agregado (carne bovina refrigerada y congelada) elevan su participación relativa en el total de exportaciones de la industria frigorífica, del 93.6% en el período 2000-2002 al 97.6% en los años 2008-2009. A su vez, dentro de estos rubros, la carne congelada, que agrega menos valor que el producto enfriado y que generalmente es luego procesada en los mercados de destino para la elaboración de otros productos (principalmente hamburguesas), es la categoría de mayor crecimiento (Cuadro 5).

**Cuadro 5: Exportaciones de carne bovina por subproducto 2000-2009**  
(Promedios anuales en millones de US\$ y %)

	2000-2002		2003-2005		2006-2007		2008-2009	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
Carne bovina refrigerada	84,8	29,1%	147,4	24,4%	244,4	26,7%	266,3	24,0%
Carne bovina congelada	188,2	64,5%	424,1	70,3%	627,5	68,6%	818,4	73,6%
<b>Sub-Total carne bovina</b>	<b>273</b>	<b>93,6%</b>	<b>571</b>	<b>94,7%</b>	<b>872</b>	<b>95,4%</b>	<b>1.085</b>	<b>97,6%</b>
Carne y despojos ahumados, salados o secos	1,1	0,4%	1,0	0,2%	1,4	0,2%	1,2	0,1%
Preparaciones y conservas de carne	17,6	6,0%	30,7	5,1%	41,0	4,5%	25,9	2,3%
<b>Sub-total subproductos bovinos</b>	<b>19</b>	<b>6,4%</b>	<b>32</b>	<b>5,3%</b>	<b>42</b>	<b>4,6%</b>	<b>27</b>	<b>2,4%</b>
<b>Total Industria Frigorífica</b>	<b>292</b>	<b>100%</b>	<b>603</b>	<b>100%</b>	<b>914</b>	<b>100%</b>	<b>1.112</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Los subproductos bovinos (carne y despojos ahumados y preparaciones y conservas), que en general presentan un mayor grado de industrialización y por tanto mayor potencial de diferenciación y agregado de valor, aumentan sus exportaciones desde US\$

19 millones en los años 2000-2002 (promedio anual), hasta alcanzar los US\$ 42 millones por año en el período 2006-2007, reduciéndose en los dos años posteriores a US\$ 27 millones. Como fue mencionado, estos productos pierden participación relativa en el total de exportaciones de la industria frigorífica, disminuyendo del 6.4% a un magro 2.4% de las ventas externas de carne.

Por lo tanto, en los últimos años no se ha desarrollado una industria de alimentos, y la carne se exporta mayormente con escasa elaboración, predominando el rubro carne congelada. Entre los principales factores que explican esta tendencia se destacan los elevados precios internacionales de la carne, que rentabilizan la venta del producto muy cerca de la base primaria, así como la inexistencia de lazos con industrias conexas (por ejemplo, para la elaboración de alimentos se requieren insumos no disponibles con escala industrial en el país, como otras conservas alimenticias). A su vez, otros factores pueden estar incidiendo, como por ejemplo cierto desincentivo desde la política pública respecto a la devolución de impuestos a la exportación de carne –siendo en los años anteriores mayor para la categoría de carne enfriada y congelada (2.5%) que la de productos más elaborados (2%).<sup>15</sup>

### **3.2. Caracterización de la transnacionalización reciente**

La cadena de la carne en el país se ha caracterizado históricamente por un eslabón primario basado en la producción extensiva, con indicadores de productividad prácticamente estancados a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XX. Sin embargo, esa situación comenzó a evidenciar ciertos cambios a partir de la década del noventa, donde empezaron a mejorar algunos indicadores de productividad tales como la edad de faena, las tasas de faena y el porcentaje de praderas mejoradas. Estos cambios permiten que el animal esté pronto para su faena en menor tiempo, implicando una ganancia de productividad. Por lo tanto, en términos históricos, se observaba por un lado, una oferta de ganado gordo prácticamente estancada, y por otro, una fuerte dependencia de los mercados externos para la colocación de los productos. Los precios en los mercados mundiales de *commodities* evidenciaban una tendencia a la baja, o al menos, al estancamiento, lo que erosionaba la rentabilidad del sector. A su vez, existía

---

<sup>15</sup> Decreto del Poder Ejecutivo del 29 de junio del 2007.

una alta inestabilidad no solamente en cuanto a los precios, sino también en lo referente al acceso a los principales mercados mundiales, dado que constantemente se abrían y cerraban mercados, tanto por razones sanitarias como por los impactos del tipo de cambio en la competitividad del sector.<sup>16</sup>

En este contexto, durante la década del noventa del siglo pasado se registraron numerosos cambios en la propiedad de las plantas frigoríficas, con cierres y reaperturas de plantas de faena. Estos movimientos pueden asociarse con dos características importantes de la industria: por un lado, la inestabilidad de los mercados externos y de las políticas internas, lo que desemboca en crisis periódicas y recurrentes en las que terminan por quebrar varias empresas del sector; por otro, la existencia de bajas barreras a la entrada en la industria en términos de inversión, que se reflejan en bajos costos de inversión en relación a los niveles de facturación.<sup>17</sup>

Más recientemente, hacia fines del año 2001, con la aparición de los primeros focos de aftosa, la cadena cárnica vivió su última gran crisis, con importantes pérdidas asociadas al cierre de mercados y la caída general de precios, asociada a la pérdida de la calidad de país libre de aftosa sin vacunación obtenida en 1996. Posteriormente, el sector inició una recuperación en todos los eslabones de su cadena productiva, con el rápido retorno al circuito libre de aftosa con vacunación a partir de mayo del 2003 y el consiguiente gradual acceso a los principales mercados mundiales. A su vez, se observó en estos años un constante incremento de la demanda mundial, que se extendió hasta la crisis financiera internacional del 2008-2009, lo cual permitió la recuperación de los precios internacionales, que como vimos, se encontraban en niveles particularmente bajos en los primeros años de la década.

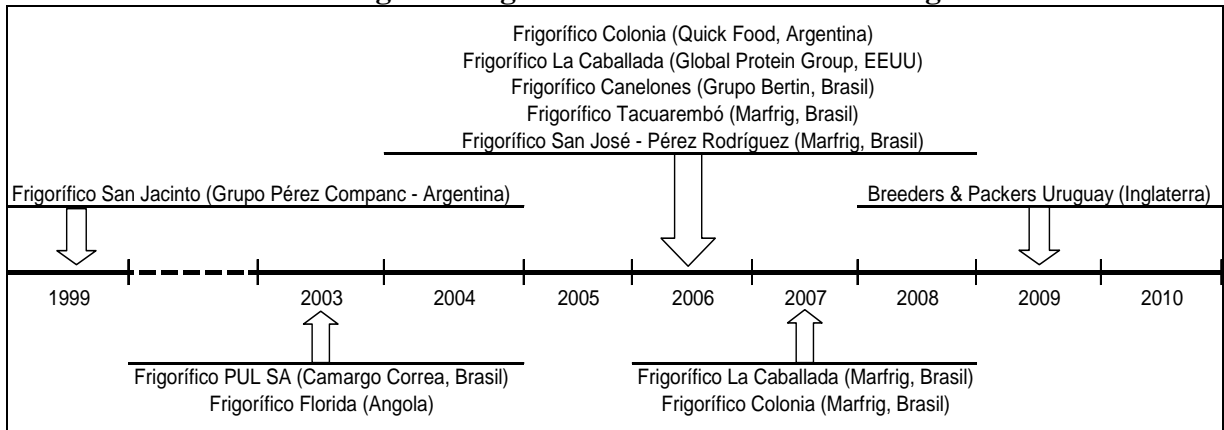
---

<sup>16</sup> La década del noventa estuvo signada por una política de estabilización macroeconómica con ancla cambiaria que generó caída del tipo de cambio real (o atraso cambiario) y una pérdida de competitividad a nivel internacional.

<sup>17</sup> De hecho, la inversión para adquirir un establecimiento técnicamente en condiciones de faenar y con las habilitaciones necesarias es relativamente baja. Por el contrario, la instalación de una nueva planta presenta elevadas barreras a la entrada, en la medida que implica altos costos, relacionados entre otros con el costo de construcción, las habilitaciones para exportación y el establecimiento de relaciones estables con los proveedores de ganado para asegurar la materia prima. Estas barreras serían aún mayores si existiera competencia por la materia prima, como parece ser la coyuntura actual en la industria, tanto por el relativo estancamiento del stock ganadero en la última década, como por la presencia de numerosas plantas frigoríficas en actividad.

En este contexto internacional se asistió al fuerte ingreso de IED en el sector frigorífico. La cronología de este proceso se presenta en Cuadro 6.

**Cuadro 6: Cronología del ingreso de IED en la industria frigorífica**



Fuente: Elaboración propia.

La transnacionalización de esta industria tiene al menos tres características centrales. La primera es la intensidad y concentración en el tiempo. En efecto, si bien ya en 1999 ocurre el ingreso de un grupo argentino (Pérez Compañc) con la adquisición del frigorífico San Jacinto, y en el año 2003 se registran dos nuevos ingresos, es entre los años 2006 y 2007 donde se produce el mayor avance del capital extranjero en la historia del sector, con la adquisición de varios de los frigoríficos más importantes del país. Las diversas aproximaciones para estimar los montos totales de IED ingresados al sector en estos años arrojan cifras muy significativas<sup>18</sup>: según relevamientos propios de la prensa local, ingresaron al sector a partir del año 2003 al menos US\$ 500 millones<sup>19</sup>. Obsérvese que los montos involucrados si bien son considerables, no son tan altos como los registrados en otros sectores más intensivos en capital como el de la industria de la madera y el papel, donde solamente la inversión realizada por la empresa Botnia (actualmente UPM) duplica los montos ingresados al sector cárnico.

<sup>18</sup> Como es de conocimiento, en Uruguay no existe la obligatoriedad de declarar los montos de IED ingresados, siendo por tanto sumamente difícil determinarlos con exactitud.

<sup>19</sup> Según declaraciones públicas del Sr. M. Secco (Gerente General de Marfrig en Uruguay), el grupo lleva invertidos alrededor de US\$ 350 millones (cifra que no incluye la reciente adquisición del 51% del paquete accionario de la Curtiembre Zenda por un total de US\$ 49.5 millones), constituyéndose por tanto en el principal inversor.

La segunda característica más sobresaliente de la IED en el sector es la modalidad de ingreso, fuertemente concentrada en fusiones y adquisiciones de empresas preexistentes.<sup>20</sup> En la industria frigorífica casi todos los ingresos de ET se concretaron bajo esta modalidad, es decir la adquisición de frigoríficos nacionales ya instalados.<sup>21</sup> El ingreso bajo esta modalidad se encuentra relacionado al menos con dos aspectos. Por un lado, las ya mencionadas bajas barreras a la entrada para acceder a la industria adquiriendo un frigorífico en actividad, en función de que para los niveles de ventas que se alcanzan los requerimientos de inversión son relativamente bajos, respecto a los de instalación de una planta nueva<sup>22</sup>. Por otro lado, como factor determinante, debe considerarse que la oferta de ganado gordo se encuentra estancada, lo que limita la disponibilidad de materia prima, existiendo acuerdo entre los diversos analistas y actores del sector de que hay muy poco margen para la instalación de plantas de faena de porte considerables.

Por último, la tercera característica se encuentra en la marcada presencia del ingreso de capitales de origen brasileño, particularmente en el boom registrado en el bienio 2006-2007. De hecho, si bien en este proceso participaron capitales provenientes de Argentina y EUA, finalmente los 5 frigoríficos que son adquiridos por capitales extranjeros terminan siendo propiedad de los grandes grupos provenientes de Brasil: Marfrig con cuatro frigoríficos y el grupo Bertin-JBS con el restante. Es este intenso proceso concentrado en solamente dos años, el que determina las características actuales del sector.<sup>23</sup>

---

<sup>20</sup> Esta es una diferencia importante con otros sectores de la economía, en particular con el de procesamiento de celulosa, donde el ingreso de IED ha ocurrido bajo la forma de nueva inversión (“greenfield”) y ha significado por esta razón mayores montos de inversión.

<sup>21</sup> La excepción corresponde al Frigorífico Breeders&Packers, que construyó recientemente una planta de faena.

<sup>22</sup> En este sentido, una planta de faena no tiene usos alternativos, lo que hace que su precio sea relativamente bajo. Además, bajo estas condiciones, es más conveniente adquirir un frigorífico funcionando y con las habilitaciones necesarias, que comenzar una inversión nueva –la cual es bastante más costosa- y luego iniciar las gestiones para obtener las habilitaciones sanitarias de los principales mercados que puede requerir de un tiempo considerable.

<sup>23</sup> Los ingresos registrados en los años previos son tan puntuales que no parecen tener determinantes económicos en común. A modo de ejemplo, los dos ingresos del año 2003 se originan en causas muy distintas: el ingreso de capitales angoleños para la compra del frigorífico Florida responde más bien a la situación particular de ese país y los vínculos comerciales previos con Uruguay, mientras que la adquisición del Frigorífico PUL SA (ubicado en Cerro Largo) por parte de un empresario riograndense responde a una situación particular originada en problemas para llevar adelante el negocio en Brasil y posibilidades de continuarlo en Uruguay mediante la compra del frigorífico y de tierras en la frontera.

Por lo tanto, interesa responder las siguientes preguntas: ¿cuáles son los determinantes de este proceso?, ¿cuáles son las razones por las que en un sector donde indudablemente el país tiene ventajas comparativas, el ingreso de capitales se concentra en esos dos años?, ¿porqué provienen principalmente de Brasil?. Para ello resulta necesario considerar tanto las características de la industria a nivel mundial -lo que de alguna manera puede identificarse a partir de las estrategias seguidas por sus principales empresas transnacionales- como las características generales del país y las específicas de su cadena cárnica. Es decir, una aproximación a la explicación de este fenómeno, en particular de sus determinantes y efectos, implica necesariamente tomar en cuenta de manera conjunta los determinantes o factores de atracción generales del país y específicos del sector en el marco de las características y tendencias internacionales y regionales de esta industria.

### **3.3. Determinantes de la IED**

Respecto a las características y tendencias internacionales y regionales, como ya fue mencionado, Brasil se transformó en los últimos años en el principal exportador de carne del mundo, con poderosos grupos económicos que han desarrollado una estrategia de expansión a nivel mundial, adquiriendo plantas de faena no solamente en Uruguay y la región, sino incluso en EUA y Europa. Esta fuerte expansión y concentración de la industria a nivel mundial, responde a la necesidad de acceder en forma permanente a la oferta de ganado gordo que permita incrementar la capacidad de faena, en un contexto caracterizado por el continuo crecimiento de la demanda mundial y de los precios internacionales de los alimentos.

Por otra parte, en los años previos a la crisis económica internacional desatada en el año 2008, existía una considerable liquidez internacional, y por consiguiente, facilidades de acceso al financiamiento. A su vez, puede ser relevante la explotación de economías de escala a nivel de firma, en particular a partir del acceso a los principales canales de distribución y venta de alimentos que poseen estos grandes grupos económicos.

En este contexto mundial y regional, Uruguay aparece como una plaza muy atractiva para la radicación de inversiones extranjeras, por razones que van más allá de la mera

cercanía geográfica. Entre los determinantes más generales del país pueden mencionarse: la seguridad jurídica, la estabilidad macroeconómica y político-social, la ubicación geográfica-estratégica y la disponibilidad de mano de obra calificada. Estos factores más generales operan de alguna manera como una condición necesaria para la radicación de inversiones externas.

Junto a ellos, los principales factores de atracción específicos de la industria fueron los siguientes: en primer lugar, la disponibilidad y calidad de la materia prima, vinculada a la dotación de recursos naturales del país. Uruguay posee una oferta de ganado gordo de buena calidad, criado a cielo abierto, principal materia prima para la producción de carnes orgánicas y naturales, y con márgenes importantes para incrementar la productividad en el sector primario, en una industria donde una de las claves de su rentabilidad pasa justamente por la disponibilidad permanente de materia prima de buena calidad.

En segundo lugar, el status sanitario. El país había recuperado desde mediados del año 2003 su calidad de país libre de aftosa con vacunación, y por tanto, ya tenía acceso a los principales mercados del mundo (entre ellos EUA y la UE, países para los cuáles Brasil no tenía los permisos sanitarios para exportar). Por tanto, la adquisición de plantas de faena en Uruguay es una estrategia para acceder a estos mercados, aprovechando las mejores condiciones sanitarias del país. En tercer lugar, Uruguay posee cuotas de acceso preferenciales a los mercados de EUA y la UE<sup>24</sup>. Por último, la importancia de la política de promoción de inversiones y los avances en las políticas públicas hacia el sector, por ejemplo trazabilidad y cajas negras. Todos estos factores otorgan, en el margen, un diferencial positivo al país.

---

<sup>24</sup> La cuota de acceso a EUA asciende a 20.000 toneladas anuales y es específica para carne refrigerada (por fuera de esta cuota la carne debe pagar un arancel del 26%) y la cuota otorgada por la Unión Europea (cuota Hilton) asciende a las 6.400 toneladas anuales. Las mismas son administradas por el Instituto Nacional de Carnes (INAC) y se reparten entre las principales empresas en función de las exportaciones realizadas en los tres años previos con los siguientes ponderadores: 50%, 40% y 10%. Existe también la denominada cuota de apertura (que alcanza al 6% de la cuota con EUA) y que a partir del año 2004 se comenzó a utilizar para proyectos innovadores. Lamentablemente, el sistema no funcionó por las trabas que imponían desde el mismo INAC los industriales representados, dado que si bien llegaron a presentarse a esa iniciativa proyectos innovadores, la cuota nunca fue repartida con este criterio.

De esta forma, con la compra de los principales frigoríficos del país las ET originarias de Brasil se aseguran, por un lado, el acceso a materia prima de buena calidad, y por otro, el acceso a los principales mercados para la colocación de sus productos. A su vez, en virtud de la buena calidad de la materia prima, las ventajas sanitarias del país y el acceso a las cuotas preferenciales, reciben precios promedios muy superiores a los que reciben por sus exportaciones desde Brasil, lo que determina una rentabilidad sumamente atractiva.

### **3.4. Efectos de la IED: las actividades de las ET**

#### **3.4.1 Participación de las ET en la producción (faena) y en las exportaciones**

Con el avance del proceso de transnacionalización del sector, las ET ganaron participación relativa tanto en la faena como en las exportaciones de carne. En el cuadro siguiente se presenta la participación de las 10 mayores empresas del sector en la faena y en las exportaciones, identificando la propiedad del capital. En primer lugar, obsérvese que la cúpula de las 10 mayores empresas concentran en el promedio de los años 2006-2009 el 68% de la faena y el 77% de las exportaciones.<sup>25</sup>

Dentro de las 10 mayores empresas del sector, 7 se encuentran en manos del capital extranjero, de las cuales 6 pertenecen a capitales de origen brasileño y la restante pertenece a capitales argentinos. Las ET controlan el 69% y casi el 72% de la faena y las exportaciones de la cúpula, respectivamente. En todos los casos, la participación de las ET en las exportaciones es mayor a la participación de cada una de ellas en la faena. Esto se encuentra relacionado con el tipo de productos exportado y con los mercados de destino, existiendo una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y su inserción exportadora. Además, en muchos casos los establecimientos de menor tamaño no cuentan con las habilitaciones sanitarias para exportar, e incluso en algunos casos cuentan únicamente con habilitaciones a nivel municipal.

---

<sup>25</sup> Sin embargo, esto no es una característica exclusiva de nuestro país, dado que en los demás mercados también se observan niveles de concentración elevados en la industria, lo que se encuentra directamente relacionado con la presencia de economías de escala en la producción. Al tratarse de *commodities*, las empresas obtienen rentabilidad creciente con el aumento de los volúmenes faenados.



**Cuadro 7: Faena de bovinos y exportaciones de los principales frigoríficos**  
Promedio 2006-2009 (\*) (en miles de cabezas y millones de U\$S)

Establecimiento	Capital	Faena		Exportaciones	
		Cabezas (miles)	%	U\$S (millones)	%
ESTABLECIMIENTOS COLONIA S.A.	ET	182,0	8,1%	105,9	9,7%
FRIG. LAS PIEDRAS S.A.	EN	178,8	7,9%	87,6	8,0%
PULSA S.A.	ET	169,0	7,5%	93,4	8,6%
FRIG. TACUAREMBO S.A.	ET	167,4	7,4%	99,3	9,1%
FRIG. MATADERO CARRASCO S.A.	EN	166,9	7,4%	82,8	7,6%
FRIG. SAN JACINTO - NIREA S.A.	ET	165,7	7,4%	89,0	8,2%
FRIG. CANELONES S.A.	ET	145,3	6,4%	81,6	7,5%
CLEDINOR S.A. (Frig. La Caballada)	ET	141,6	6,3%	80,9	7,4%
ONTILCOR S.A. (Frig. Pando)	EN	136,7	6,1%	67,0	6,1%
INALER S.A. (Ex. Elbio Pérez)	ET	99,9	4,4%	52,0	4,8%
<b>10 Primeras</b>		<b>1.553,4</b>	<b>68,4%</b>	<b>839,5</b>	<b>77,0%</b>
<b>Participación ET en 10 Primeras</b>	<b>7</b>	<b>1.071,0</b>	<b>68,9%</b>	<b>602,0</b>	<b>71,7%</b>
<b>Total</b>		<b>2.272,4</b>	<b>100%</b>	<b>1.090,7</b>	<b>100%</b>

(\*) Faena 2009 Cifras Preliminares Ene-Nov.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de INAC (faena) y Uruguay XXI (exportaciones).

A continuación se analiza con más detalle la participación de las ET en las exportaciones totales de carne, en los mercados de destino, en los diferentes productos exportados y en los precios medios que perciben estas empresas.

#### i) Efectos de las ET sobre las exportaciones totales

En el cuadro siguiente se presenta la evolución en la última década de la participación de las ET en las exportaciones totales de carne vacuna. Se observa que las mismas incrementan su participación desde el 20,1% a principios de la década, hasta alcanzar y estabilizarse en niveles levemente inferiores al 60% en los últimos años. Obsérvese además que la participación de las ET en las exportaciones de la cúpula es significativamente mayor a la participación de las mismas en las exportaciones totales, lo que evidencia claramente la concentración de las ET dentro de las mayores plantas frigoríficas del país.

**Cuadro 8: Exportaciones de carne bovina según origen del capital 2000-2009**  
(Promedios anuales en millones de U\$S y %)

	2000-2002		2003-2005		2006-2007		2008-2009	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
<b>EN</b>	233,1	79,9%	448,0	74,3%	377,8	41,3%	460,0	41,4%
<b>ET</b>	58,6	20,1%	155,2	25,7%	536,6	58,7%	651,9	58,6%
<b>Total</b>	<b>291,7</b>	<b>100%</b>	<b>603,2</b>	<b>100%</b>	<b>914,3</b>	<b>100%</b>	<b>1.111,9</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

## ii) Efectos sobre destinos de las exportaciones

Los destinos de las exportaciones de carne vacuna han variado significativamente en la primera década del siglo XXI. Luego de la crisis de la aftosa ocurrida en los años 2001-2002, EUA gana espacio como mercado de destino, al punto de que más de la mitad (53%) de la producción exportable se dirige a ese mercado en 2003-2005, en tanto que un 18% se dirige a la UE, cayendo la participación de los mercados regionales y de Asia y otros mercados. Sin embargo, a partir del 2006 y debido a los mejores precios pagados por otros importantes mercados (como Rusia), las exportaciones de carne se dirigen crecientemente a los mismos, incrementando a su vez y de forma continua las exportaciones a la UE hasta alcanzar el 43% en los años 2008-2009 y disminuyendo marcadamente las exportaciones a los Estados Unidos hasta retornar a los niveles del 2000-2002 (8%).

**Cuadro 9: Exportaciones de carne bovina por destino 2000-2009**  
(Promedios anuales en millones de U\$S y %)

Región	2000-2002		2003-2005		2006-2007		2008-2009	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Estados Unidos	23,2	8%	321,0	53%	294,0	32%	95,8	9%
Región	72,2	25%	67,6	11%	145,3	16%	129,5	12%
Unión Europea	82,9	28%	109,7	18%	216,8	24%	479,0	43%
Asia	60,2	21%	27,2	5%	56,6	6%	111,9	10%
Otros	53,3	18%	77,7	13%	201,8	22%	295,8	27%
<b>Total</b>	<b>291,7</b>	<b>100%</b>	<b>603,2</b>	<b>100%</b>	<b>914,3</b>	<b>100%</b>	<b>1.111,9</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Teniendo presente que el proceso de transnacionalización de la industria frigorífica nacional se da con particular fuerza a partir del año 2006, resulta de interés observar en que medida las exportaciones de las ET siguieron las tendencias marcadas por las exportaciones totales. En este sentido, se observa que, si bien las exportaciones al mercado de Estados Unidos disminuyeron en los últimos tres años analizados, la participación de las ET en estas exportaciones más que duplica, pasando del 29.4% en los años 2003-2005 a controlar el 68.5% de las exportaciones a este mercado en el 2008-2009 (Cuadro 10). Ello implica que las filiales de empresas extranjeras tendieron a sostener su presencia en el mercado norteamericano más que las empresas nacionales. En esos años, gran parte de las exportaciones a EUA se realizaron dentro de la cuota preferencial de acceso a dicho mercado. De esta forma, las ET acceden al mercado de

EUA internalizando la “ventaja país” de la cuota preferencial libre de aranceles, que garantiza precios medios más elevados y por tanto, mayor rentabilidad.

**Cuadro 10: Participación relativa de las ET en las exportaciones de carne bovina por destino 2000-2009** (Promedios anuales en %)

Destino	2000-2002	2003-2005	2006-2007	2008-2009
Estados Unidos	24,7%	29,4%	63,3%	68,5%
Región	23,2%	14,9%	52,7%	48,9%
Unión Europea	18,2%	23,0%	60,6%	59,1%
Asia	22,5%	25,2%	73,5%	69,7%
Otros	14,1%	24,0%	50,1%	54,7%
<b>Total</b>	<b>20,1%</b>	<b>25,7%</b>	<b>58,7%</b>	<b>58,6%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Por otro lado, la participación de las exportaciones de filiales de ET a la Unión Europea se mantiene en niveles muy similares al promedio verificado para todos los destinos. Es decir que al aumentar la participación de las filiales en el conjunto de exportaciones de carne, aumenta en la misma proporción la participación de filiales en el mercado europeo. A su vez, dado el criterio de reparto de la cuota Hilton<sup>26</sup>, al adquirir estos grupos algunas de las empresas locales con mayor presencia en las exportaciones canalizadas previamente por esa vía, aumenta la participación de las empresas extranjeras en esa cuota, lo que implica precios mayores que el promedio de exportaciones del país. Asimismo, destaca el peso relativo de las exportaciones de ET a los mercados asiáticos -los mercados más importantes en los últimos años son Malasia y China-, y su menor participación en las exportaciones a la región. Por tanto, es posible que las estrategias de las ET consistan en abastecer los mercados con menores requerimientos sanitarios desde Brasil (por ejemplo, los mercados regionales), y abastecer aquellos más exigentes en materia sanitaria desde Uruguay, internalizando las ventajas sanitarias que posee el país.

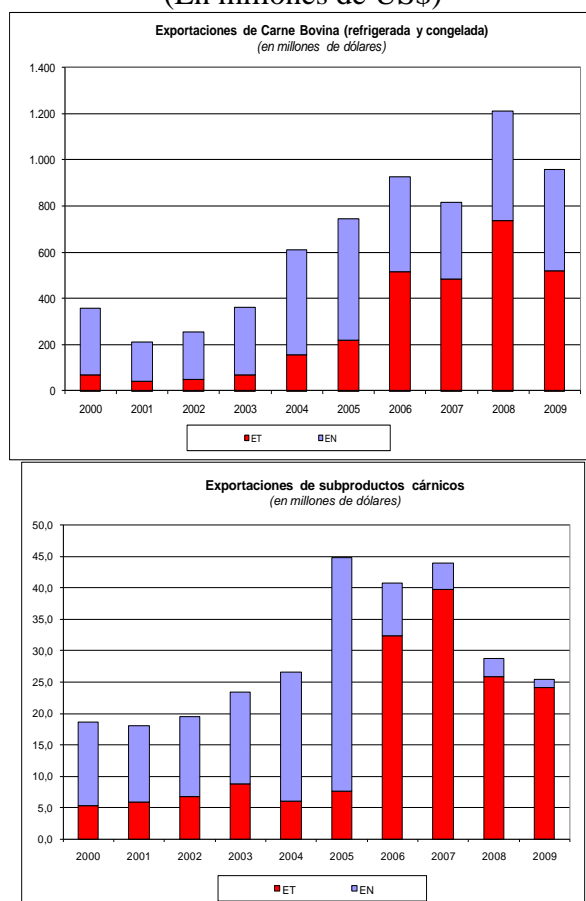
### iii) Efectos sobre la canasta de productos exportados

Por otro lado, interesa analizar si la presencia de ET tiene algún efecto sobre la canasta de productos exportados. Para ensayar una respuesta a esta pregunta, analizamos la

<sup>26</sup> El 94% de la cuota se reparte en función de la participación relativa en las exportaciones de carne vacuna en los últimos tres años, por lo que al controlar las ET las principales plantas exportadoras del país, sin dudas tienen un acceso muy importante a los beneficios de la cuota Hilton.

participación de las ET en las exportaciones por subproducto de la industria frigorífica (Gráfico 5). Se observa que la participación de las mismas cobra mayor importancia en los subproductos cárnicos, donde se incluyen las exportaciones de carne y despojos ahumados, salados o secos y las exportaciones de preparaciones y conservas de carne.

**Gráfico 5: Exportaciones de Carne Bovina por subproducto 2000-2009**  
(En millones de US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Las exportaciones de subproductos cárnicos son realizadas casi en un 100% por los frigoríficos transnacionalizados. Esto se debe principalmente a que los frigoríficos adquiridos por ET fueron aquellos que ya venían realizando subproductos, y por tanto, ya venían realizando una mayor incorporación de valor a su oferta exportable. Incluso, luego de los años 2005-2007, las exportaciones de subproductos cárnicos se reducen marcadamente en los dos últimos años. El incremento de esos años, no responde a una estrategia de las ET de intensificación en la producción de productos más elaborados, sino que como vimos, el período 2005-2007 fue extraordinariamente bueno para la industria frigorífica, donde según la opinión de los actores, algunos cortes y productos

cárnicos realmente escaseaban en algunos de los principales mercados del mundo –en particular en la UE-. Esto se tradujo en la existencia de tres años extraordinarios tanto en cuanto a los volúmenes exportados como principalmente a los excelentes niveles de precios alcanzados, luego de los cuáles se retornó a los valores exportados previos al 2005.

Si analizamos las exportaciones de subproductos según mercados de destino (Cuadro 11), se observa que la participación de las ET es aún mayor en las exportaciones al mercado de EUA (99.6%) y a Asia (96.7%) y otros mercados no tradicionales (96.3%)<sup>27</sup>. Las ET luego de su ingreso, han continuado incrementando su participación relativa en las exportaciones de productos con mayor incorporación de valor, manteniendo casi en exclusividad el acceso a nichos de mercado selectos para estos productos. Por tanto, a la internalización de las ventajas sanitarias y acceso preferencial a los mercados de EUA y UE de que dispone el país, debe agregarse la internalización por parte de las ET de ventajas competitivas que habían logrado algunos frigoríficos nacionales (en particular el Tacuarembó), mediante la explotación de nichos de mercado para productos selectos.

En síntesis, si bien la participación de las ET en las exportaciones de productos elaborados en base a carne vacuna es mucho más marcada que en el total de exportaciones de carne, no son las ET las que introducen estos productos. Por el contrario, las ET adquieren aquellos frigoríficos que ya elaboraban estos productos, y que explotaban nichos de mercado para productos selectos y de alto valor agregado. Por tanto, no existe evidencia de que las ET incursionen en la elaboración de nuevos productos. Estas empresas no realizan avances considerables en la cadena de valor, y por tanto, no amplían la canasta de subproductos cárnicos exportados por el país. Los actores de la cadena centran su negocio en la producción de un *commodity*, y por tanto se encuentran más interesados en incrementar la capacidad de producción de carne fresca y congelada, que en incursionar en la elaboración de productos procesados con

---

<sup>27</sup> A modo de ejemplo, dentro del ítem carne y despojos ahumados, salados o secos, se incluye casi exclusivamente la elaboración de jamones (bresaola y prosciutto) y beef-jerky realizada por el Frigorífico Tacuarembó. Estos productos se elaboraban por el frigorífico antes del ingreso del grupo Marfrig. Según fuentes relacionadas con dicho establecimiento, esta elaboración se destina directamente a la comunidad italiana residente en EUA.

mayor valor agregado. A su vez, la industria cárnica uruguaya accede a buenos niveles de precios internacionales –como veremos en la sección siguiente- apoyados en la situación sanitaria del país, y por tanto, obtiene buenos márgenes de ganancia por la exportación de carne fresca y congelada.

**Cuadro 11: Exportaciones Totales de Preparaciones y conservas de carne y participación relativa de las exportaciones de ET 2000-2008**  
(Promedios anuales en millones de U\$S y %)

Destino	Exportaciones de subproductos cárnicos				Participación relativa de las Exportaciones de ET			
	2000-02	2003-05	2006-07	2008-09	2000-02	2003-05	2006-07	2008-09
Estados Unidos	7,02	16,54	22,75	9,20	38,9%	36,3%	85,1%	99,6%
Región	3,67	3,21	6,10	5,28	77,7%	36,6%	91,0%	88,3%
Unión Europea	7,79	11,72	12,63	12,19	4,7%	2,5%	83,0%	88,3%
Asia	0,06	0,02	0,49	0,08	100,0%	36,8%	69,2%	96,7%
Otros	0,20	0,19	0,42	0,40	0,0%	0,0%	94,5%	96,3%
<b>Total</b>	<b>18,74</b>	<b>31,67</b>	<b>42,39</b>	<b>27,16</b>	<b>32,0%</b>	<b>23,6%</b>	<b>85,2%</b>	<b>92,3%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Además, desarrollar nuevos productos, si bien incorpora mayor valor, requiere también de inversiones riesgosas y mayores costos de producción, por los cuales además no necesariamente se obtienen mejores márgenes de ganancia.<sup>28</sup> El tema central pasa por la rentabilidad que se pueda obtener en la elaboración de estos productos. La elaboración de los mismos es muy sensible al precio de la materia prima (ganado gordo), y en coyunturas como la actual, donde la materia prima escasea y el precio de la carne a nivel internacional está en buenos niveles, resulta más rentable y menos riesgoso exportar directamente carne (congelada y enfriada), que avanzar en la cadena de valor. A pesar de que los productos elaborados –como la bresaola y el prosciutto- no pagan arancel a la entrada a EUA, y por tanto, no tienen cuota de ingreso, sigue siendo más rentable en algunas coyunturas exportar carne incluso pagando el arancel.<sup>29</sup>

Sin embargo, merece destacarse que la elaboración de preparaciones y conservas de carne y de preparaciones saladas, ahumadas o secas tiene un impacto muy importante en la generación de empleo en la industria frigorífica. Mientras que el Frigorífico Colonia y

<sup>28</sup> La elaboración de productos cárnicos procesados es un negocio muy distinto al de *commodities*: requiere de un estrecho vínculo con el mercado minorista, estrategias de marketing y segmentación agresivas, etc; todo lo cual requiere de nuevas capacidades y donde la lejanía de los principales mercados aparece como un fuerte obstáculo. En este sentido, los grandes grupos internacionales se encuentran mejor posicionados, sin embargo, no han introducido hasta el momento cambios relevantes.

<sup>29</sup> El arancel de acceso al mercado de EUA para la carne –fuera de la cuota- asciende al 26,4%.

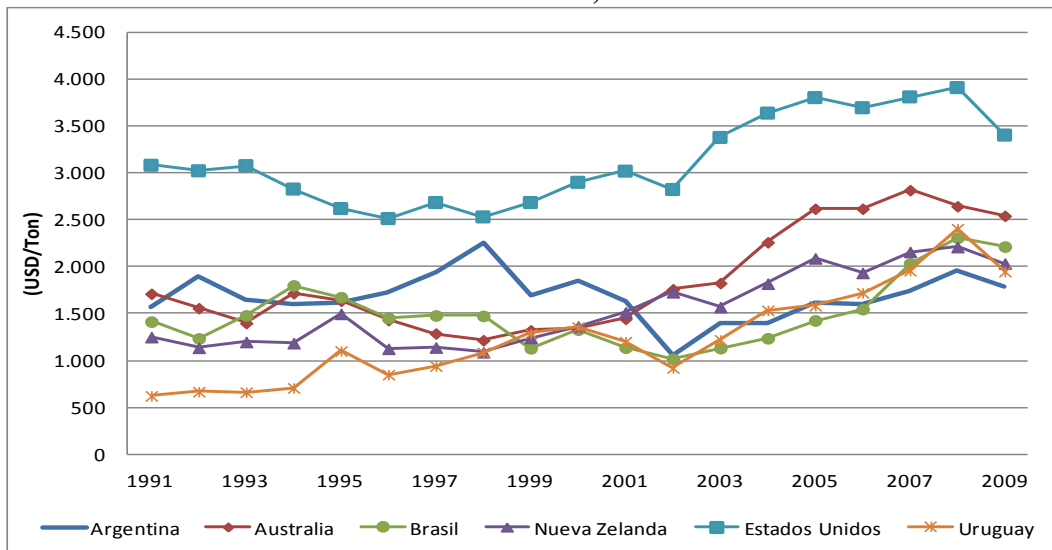
el Tacuarembó tienen una capacidad de faena similar, aproximadamente el 10% de la facturación anual del Tacuarembó es de productos elaborados, lo que lleva a que este ocupe aproximadamente un 50% más de personal (mientras el Frigorífico Tacuarembó ocupa aproximadamente 1200 personas, el Colonia emplea unas 800 aproximadamente).

#### **iv) Efectos sobre los precios de exportación**

A su vez, interesa analizar si las ET acceden a mejores precios por su oferta exportable. Antes de presentar la evidencia sobre los precios medios de exportaciones a los que acceden las EN y las ET, es necesario analizar la evolución de los precios medios de las exportaciones de todo el sector frigorífico, y su comparación con la evolución del precio internacional de la carne. Nuestro país no solamente dispone de una ventaja comparativa en la producción de carne vacuna, sino que como veremos más adelante, ha realizado avances importantes en la certificación de carnes (orgánicas y naturales), en garantizar la inocuidad de los productos (trazabilidad y cajas negras) y en materia de promoción internacional de los productos del sector. Estos avances se traducen en una ventaja competitiva adicional, y por tanto, logran diferenciar la oferta exportable, lo que debería reflejarse en el acceso a mejores precios internacionales.

En el Gráfico 6 se presenta un indicador de la evolución del precio medio de la carne bovina para una lista de países seleccionados. Como se observa, los precios medios de la carne uruguaya se encontraban muy por debajo de los precios internacionales en la primera mitad de la década del noventa. Sin embargo, a partir de la segunda mitad de dicha década comienzan a convergen a los mismos niveles que los países de la región (Argentina y Brasil), Nueva Zelanda, y en menor medida Australia; en tanto que Estados Unidos se mantiene siempre en niveles muy superiores al resto de los países. Luego de la crisis de la aftosa del año 2002, el precio medio de la carne uruguaya se encuentra en varios años por encima del precio medio de los países de la región, e incluso en el año 2008 es mayor al precio medio recibido por Nueva Zelanda.

**Gráfico 6: Carne Bovina: Evolución del precio medio (USD/Tonelada)  
Países seleccionados, 1991-2008.**

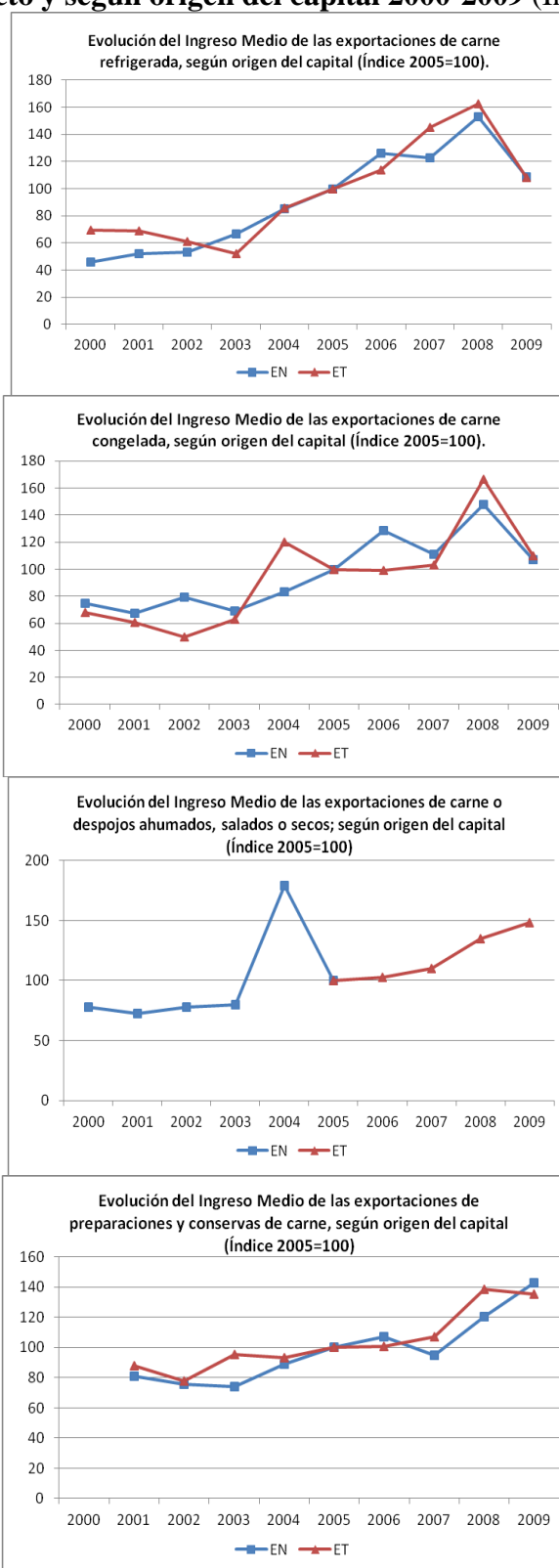


Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAO (PriceSTAT Dataset).  
Observación: Cattle meat Producer Price (USD/Tonne).

Por tanto, existe cierta evidencia a favor de la hipótesis de que en la última década los precios medios de la carne uruguaya han convergido a los precios medios recibidos por los principales productores mundiales (salvo como vimos, Estados Unidos), por lo que las carnes uruguayas han venido logrando diferenciarse en los mercados internacionales, accediendo a los mercados más exigentes y selectos, y por tanto a mejores precios medios. Sin embargo, en la canasta exportadora aún tiene un alto peso las exportaciones de carne congelada. Como veremos con mayor detalle en las secciones siguientes, esta mejora no es solamente el resultado del esfuerzo del sector privado, sino que el país tiene un muy buen nivel sanitario y se han logrado importantes avances del sector público para garantizar la inocuidad de las carnes (trazabilidad y “cajas negras”).



**Gráfico 7: Evolución del Ingreso medio de las exportaciones de carne bovina, por tipo de producto y según origen del capital 2000-2009 (Índice 2005=100)**



Nota: Los índices se elaboran como un promedio según origen del capital de las 10 principales exportadoras, del ratio valor / volumen exportado.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Si bien el pico de precios alcanzado en el año 2008 está indudablemente influenciado por elementos de carácter coyuntural, como la imposición de mayores restricciones de la Unión Europea a la compra de carne de Brasil y la política de detracciones a las exportaciones agropecuarias aplicada en Argentina, hay un claro componente de tendencia de mejora a mediano plazo del nivel de precios internacionales a los que accede la carne uruguaya. En virtud de esta observación, surge inmediatamente la cuestión de que rol ha jugado la transnacionalización reciente del sector, en esta “mejor” inserción internacional del sector cárnico uruguayo. En el Gráfico 7 se presenta la evolución del ingreso medio de las exportaciones de carne bovina y sus principales subproductos, realizado por la cúpula de los 10 principales frigoríficos exportadores, discriminando según el origen del capital.

Del análisis gráfico se desprende que no hay evidencias de diferencias significativas en el precio al que acceden las empresas según el origen del capital. La evolución de los precios medios a los que acceden las ET y las EN es muy similar en el mediano plazo, aunque se observan fluctuaciones en el corto plazo. La participación en las cuotas es una variable muy relevante para la determinación del precio medio de exportación, particularmente para la carne refrigerada y congelada. Sin embargo, a partir de la evidencia presentada no es claro que las ET accedan a mejores precios en el mercado internacional por productos de calidad similares.

### **3.4.2 Inversión e Innovación**

Como vimos en la sección previa, las ET que ingresan al país no han realizado innovación en productos. Sin embargo, y teniendo en cuenta que ingresaron al sector los grupos económicos que son líderes a nivel mundial, es importante analizar si los mismos han introducido en la industria innovaciones relevantes en los procesos productivos, tanto a partir de la introducción de nuevos equipos como en los vínculos con el resto de la cadena productiva, en particular la articulación con el sector primario y las estrategias de comercialización.

En lo referente a la introducción de nuevos equipos (congeladores, refrigeradores, sistemas de embalajes, etc.), el análisis de las importaciones del sector es un buen

indicador, ya que los mismos no son fabricados en el país. En el Cuadro 12 se presenta la evolución a lo largo de la década de las importaciones realizadas por los frigoríficos, al tiempo que se detalla la participación relativa de las empresas transnacionalizadas. Las importaciones de maquinarias se multiplican por cinco en el correr de la década, pasando de US\$ 2.6 millones promedio anuales en el período 2000-2002 a US\$ 14.2 millones en el período 2006-2008. Este incremento es particularmente significativo en los últimos tres años analizados.

**Cuadro 12: Importaciones de frigoríficos y participación relativa de las ET 2000-2008**  
(Promedios anuales en U\$S y %)

<b>Importaciones de la Industria Frigorífica</b>						
	<b>2000-2002</b>		<b>2003-2005</b>		<b>2006-2008</b>	
	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>	<b>Valores</b>	<b>%</b>
Carne ovina y porcina	1.925.461	35%	490.047	8%	11.482	0%
Insumos	359.335	6%	180.656	3%	939.203	5%
Envases papel o cartón	721.510	13%	1.268.316	21%	3.110.896	17%
Maquinaria (refrigeradores, congeladores, calderas, etc.)	2.560.785	46%	3.985.505	67%	14.158.090	78%
<b>Total</b>	<b>5.567.091</b>	<b>100%</b>	<b>5.924.523</b>	<b>100%</b>	<b>18.219.673</b>	<b>100%</b>
<b>Participación relativa de las importaciones de ET</b>						
	<b>2000-2002</b>		<b>2003-2005</b>		<b>2006-2008</b>	
Carne ovina y porcina	26,2%		2,3%		0,0%	
Insumos	13,0%		41,4%		70,5%	
Envases papel o cartón	40,3%		9,4%		61,1%	
Maquinaria (refrigeradores, congeladores, calderas, etc.)	15,4%		26,8%		45,8%	
	<b>22,2%</b>		<b>21,5%</b>		<b>49,6%</b>	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Uruguay XXI.

Si consideramos la importancia de las ET en este proceso, se observa que si bien se incrementa la participación relativa de las importaciones de maquinaria realizada por ET, la misma no alcanza a representar el 50% de las importaciones. Este incremento se encuentra asociado con el ingreso de las ET, que como vimos, pasan a controlar a partir del 2006 más de la mitad de la producción y las exportaciones del sector. Por tanto, la participación que las ET alcanzan en los indicadores de actividad del sector es mayor a la participación que logran en la importación de equipos productivos. Por tanto, existe cierta evidencia de que en los últimos años son las empresas nacionales las que más han invertido en la incorporación de nuevas máquinas y equipos. Si bien a priori se podría

pensar que las ET tienen un comportamiento de mayor dinamismo en la inversión<sup>30</sup>, el mismo no se ha verificado en los primeros años posteriores a su ingreso<sup>31</sup>.

Otra aproximación a la inversión en la industria frigorífica, puede obtenerse a partir de la observación de la inversión realizada bajo el régimen de promoción de inversiones (COMAP-MEF). En primer lugar, debe mencionarse que desde el 2005 la industria frigorífica ha utilizado con frecuencia este mecanismo de promoción. En promedio para el período 2005-2009, de las empresas promovidas el 41% eran ET, mientras que las mismas representan el 70.7% de la inversión promovida. Por lo que en promedio, las ET han realizado inversiones por montos mayores. En este sentido, mientras que la inversión promedio por ET para el período 2007-2009 alcanza los US\$ 10.2 millones, el promedio de la inversión promovida por EN para el mismo período es de solamente US\$ 2.7 millones. Esto es una evidencia más de la concentración de las ET dentro de las grandes empresas del sector.

**Cuadro 13: Industria Frigorífica. Inversión Promovida según origen del capital 2005-2009 (En millones de US\$)**

Año	Total		ET		Participación relativa ET	
	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión
2005	3	15,4	2	7,0	66,7%	45,5%
2006	2	6,4	0	0,0	0,0%	0,0%
2007	7	29,2	3	15,0	42,9%	51,3%
2008	16	172,3	6	135,6	37,5%	78,7%
2009	11	20,1	5	14,5	45,5%	71,9%
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>243,4</b>	<b>16</b>	<b>172,1</b>	<b>41,0%</b>	<b>70,7%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de COMAP (MEF)

El fuerte dinamismo que adquirió la inversión en la industria en los últimos años, el cuál es apreciable tanto en el incremento de las importaciones de maquinaria como en los montos de inversión realizados bajo el régimen de promoción vigente, se encuentra asociado tanto a la incorporación de nuevas tecnologías en el proceso productivo, que responde al reemplazo de las maquinarias y equipos desgastados, como también, a la ampliación de la capacidad instalada de la industria. En este sentido, si bien no hay

<sup>30</sup> De hecho, son las líderes mundiales, con mayor acceso al crédito, mayor escala productiva, etc.

<sup>31</sup> La participación de las ET en la importación de insumos y envases, realizados ambos desde la región, alcanza a representar el 70,5% de los insumos y el 61.1% de los envases y embalajes de papel y cartón. Esto se encuentra vinculado, como ya vimos, a que las ET adquirieron aquellos frigoríficos que se encontraban elaborando productos con mayor valor agregado, y por tanto, que utilizan en forma más intensiva otros insumos y materiales de embalaje.

acuerdo entre los actores sobre el incremento real de la capacidad de faena de la industria, todos concuerdan en que es al menos superior al 10% en el período 2005-2009.<sup>32</sup>

El corazón de la innovación en la industria frigorífica se encuentra relacionado con la gestión de la cadena de frío (túneles de frío, etc.) y con el mantenimiento de procedimientos que permitan garantizar la inocuidad de los alimentos. Recientemente, dos frigoríficos se encuentran realizando inversiones que permiten la mayor automatización del proceso productivo, siendo uno de capital nacional y otro de capital extranjero<sup>33</sup>.

Por otra parte, es importante mencionar que no hubo innovaciones industriales para aprovechar algunos subproductos, como por ejemplo la grasa para la elaboración de elementos de limpieza (jabones). A diferencia de otros países donde existen conglomerados productivos, en el Uruguay la producción de carne bovina se encuentra muy poco vinculada con otras industrias conexas: tanto con las proveedoras de insumos (para la elaboración de determinados productos cárnicos) como con aquellas que utilizan despojos de la industria cárnica como los recién mencionados. Algunos de los grupos económicos ingresados al sector, poseen negocios en Brasil en varios de estos rubros relacionados, tanto en los referentes a la producción de insumos para la industria, como aquellos sectores que utilizan los subproductos del animal faenado.

En síntesis, la inversión en maquinaria y equipo es una buena aproximación a las innovaciones que se realizan en la industria frigorífica, ya que se trata de un sector industrial que incorpora las innovaciones realizadas en otros sectores (nuevas tecnologías de refrigeración y congelado, incorporación de mayor automatización en la línea de producción, etc.). Las mismas se encuentran fuertemente vinculadas a poder asegurar la inocuidad de los alimentos, aspecto imprescindible para acceder a los

---

<sup>32</sup> Por ejemplo, según declaraciones del Ing. Agr. Pablo Carrasco (Conexión Ganadera) “...la capacidad de faena de este país pasó de 40.000 a 65.000-70.000 reses semanales a partir de inversiones realizadas por la industria durante estos últimos años.” (Fuente: “Tertulia Agropecuaria”, Radio El Espectador, 28/7/2010). Esto implica un incremento mayor al 50%. Sin embargo, otros actores relevantes de la cadena, consideran que el aumento de la capacidad de faena ronda el entorno de 10-15%.

<sup>33</sup> Estos frigoríficos son Breeders&Packers -recientemente instalando en el país- y el Frigorífico Las Piedras.

principales mercados del mundo. Por tanto, el período reciente mostró un gran dinamismo de la inversión, que tuvo como resultado una modernización de esta industria, incorporando los avances tecnológicos disponibles en todo el proceso productivo, pero también incrementando su capacidad de faena. En este proceso de inversión dinámico, no se identifica un comportamiento diferencial de las ET.

### **3.4.3 Articulación de la cadena productiva**

Históricamente la cadena cárnica del país se ha caracterizado por la escasa coordinación entre su eslabón primario –productores agropecuarios- y la fase industrial, lo que ha generado en algunos momentos tensiones considerables por la disponibilidad de ganado gordo de calidad en forma permanente. Asimismo, el país ha vivido en la última década un proceso de avance considerable de la agricultura, que al tiempo que desplaza a la ganadería –dejándole menos hectáreas disponibles- la provee de granos para la alimentación del ganado. De esta forma, están dadas las condiciones para explotar las sinergias que se generan a partir de la complementariedad e integración entre la ganadería y la agricultura, mediante la intensificación de la producción primaria. Esto implica un cambio significativo en la tecnología productiva del sector primario, pasando de la producción extensiva en base a pasturas a la producción en *feed-lots* con alimentación complementada en base a granos.<sup>34</sup>

En este marco, las ET que ingresaron a la industria frigorífica han impulsado la creación de vínculos más estables y confiables con los productores ganaderos ha través de diversos programas, mediante los cuáles intentan además dar un considerable impulso a la intensificación de la producción primaria.<sup>35</sup> A su vez, las ET han realizado inversiones importantes para la puesta en marcha de *feed-lots* de su propiedad.

---

<sup>34</sup> Sin embargo, los *feed-lots* son utilizados para la última etapa de engorde del animal, reduciendo la edad del animal en el momento de la faena, y aumentando por tanto la productividad de la fase primaria. Si bien este proceso es aún incipiente, los grupos internacionales han identificado con claridad que nuestro país tiene una tasa de extracción relativamente baja, y vienen liderando la estrategia orientada a incrementarla.

<sup>35</sup> Uno de los casos más notorios es el del grupo Marfrig a través de su programa “Impulso Agropecuario”, mediante el cual ofrece acceso preferencial a insumos, tecnología y asesoramiento técnico para la intensificación de la producción primaria. Otro caso paradigmático en lo referente al vínculo con los productores es el del Frigorífico PUL SA, en el cual se mantuvo y profundizó el vínculo de los productores con la empresa. En este caso, el vínculo industria-productor es más amplio, en la medida que

Por tanto, las ET vienen impulsando la intensificación de la producción primaria tanto a través de los programas de apoyo a los productores como con la construcción e instalación de nuevos *feed-lots*. Sin embargo, debe quedar claro, que el proceso de intensificación de la producción ganadera tiene su origen en la expansión de la agricultura, y ya existía producción con estas tecnologías en el país desde la década del noventa, por lo que no son las ET las que introducen estas tecnologías, aunque sí le han dado un impulso considerable en los últimos años.

En cuanto a las estrategias de comercialización, no se registraron cambios relevantes hasta el momento. Sin embargo, en la medida que estos grupos se encuentran realizando adquisiciones y asociaciones con grandes empresas europeas y estadounidenses<sup>36</sup>, posiblemente logren ingresar a estos mercados con sus propias marcas internacionales. Las empresas de origen nacional han vendido sus productos históricamente a grandes intermediarios importadores (*brockers*) en los mercados de destino, quienes incorporan sus propias marcas y luego distribuyen el producto. De esta forma, en la medida que los grandes grupos continúen avanzando en la transnacionalización de sus actividades productivas, con plantas de faena propias o mediante asociaciones con empresas instaladas en Europa y EUA, podrán eventualmente no solamente eliminar intermediarios, lo que repercute directamente en la rentabilidad obtenida a partir de la reducción de los costos de transacción, sino también diferenciar el producto desde su origen a través de la marca.

A su vez, como ya fue mencionado, los principales frigoríficos adquiridos en el proceso registrado entre los años 2006-2007 poseían algunas estrategias de comercialización basadas en la especialización y explotación de nichos de mercado.<sup>37</sup> Otra estrategia particularmente relevante para la industria frigorífica del país, es la de producción de carne certificada, en particular de carne orgánica y carne natural, que como vimos también viene siendo impulsada por los nuevos frigoríficos.

---

se ejecutan una serie de programas permanentes (certificaciones a los productores de carne orgánica y carne natural, y diversos apoyos financieros para el mejoramiento de pasturas).

<sup>36</sup> Por ejemplo, el grupo Marfrig ha adquirido empresas europeas y estadounidenses dedicadas a la carne de pollo, con quienes luego comercializa directamente sus productos.

<sup>37</sup> Típicamente el caso del Frigorífico Tacuarembó con la elaboración de bresaola y prosciutto para la comunidad italiana radicada en EUA.

Por tanto, las estrategias de las ET en lo referente a la comercialización han consistido en el mantenimiento y explotación de los nichos de mercados que ya poseían los frigoríficos adquiridos, y en continuar explotando una de las ventajas comparativas de la producción de carne nacional, como lo es la producción de carnes orgánicas y naturales. Eventualmente, podrían obtener una ventaja competitiva en la medida en que logren controlar empresas productoras al interior de Europa y EUA, logrando un mejor acceso a los canales de distribución internacionales con la colocación directa de algunas de sus marcas en los mercados de consumo final.

#### **4. Institucionalidad y políticas de promoción sectorial**

Tradicionalmente, por la importancia de la fase primaria, es el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca (MGAP) el encargado de elaborar y aplicar las políticas públicas hacia el conjunto de la cadena, en tanto que el Ministerio de Industria, Energía y Minería (MIEM) casi no participaba en la definición de políticas hacia el sector. Este déficit de coordinación fue superado, al menos parcialmente, por la instalación del Gabinete Productivo en el año 2008.

Desde el año 1984 existe una institución de derecho público no estatal, con participación público-privada en sus órganos de decisión<sup>38</sup>, denominado Instituto Nacional de Carnes (INAC)<sup>39</sup>, que fue creado con el objetivo explícito de conseguir definitivamente dar coherencia a la Política Nacional de Carnes. La finalidad principal del INAC es la de promover, regular, coordinar y vigilar las actividades de producción de la cadena cárnica en todas sus fases, así como las actividades de comercialización de la carne y sus subproductos. A su vez, actualmente el INAC es el encargado de administrar las cuotas de acceso a los principales mercados y tiene a su cargo la implementación del sistema de “cajas negras” en la industria frigorífica.

---

<sup>38</sup> Está presidido por la Junta Nacional de Carnes integrada por 6 miembros: el presidente y vicepresidente designados por el Poder Ejecutivo a través del MGAP y MIEM respectivamente, y por cuatro representantes del sector privado (dos designados por las gremiales de la fase primaria y dos representantes de las gremiales de la fase industrial).

<sup>39</sup> Creado por el Decreto-Ley N° 15.605 de fecha 27 de julio de 1984.



En cuanto a la investigación e innovación, el Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA) lleva adelante un Programa Nacional de Investigación en Producción de Carne y Lana, que ha generado un conjunto de avances en la genética ganadera y en los efectos de los sistemas de producción (desde pastoriles hasta sistemas de encierro a corral) sobre la calidad de la carne producida. Recientemente (en 2006) se creó la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII) que ha lanzado una convocatoria denominada Fondo Innovagro<sup>40</sup>.

Resulta de interés notar que a través de las inversiones canalizadas por estas instituciones, el país construyó ventajas competitivas en el sector, quizás la expresión más acabada de las mismas se relacione con la trazabilidad bovina universal y las “cajas negras”. En los últimos años, las exigencias sanitarias de los principales mercados mundiales han aumentado sensiblemente, fijando requisitos para el ingreso a estos mercados que aseguren la inocuidad de los alimentos, entre ellos la “trazabilidad”. La misma consiste en un procedimiento que permite seguir la ruta del bovino desde que nace hasta que se faena aportando una serie de datos<sup>41</sup> mediante la colocación de caravanas electrónicas. El principal objetivo de este sistema es la seguridad alimentaria y la certificación de los procesos de producción. En nuestro país este sistema se viene implantando desde el año 2006 por el MGAP, encontrándose actualmente en su última fase de implementación.

La 2da Fase de la trazabilidad individual de la cadena cárnica está siendo implementada por el INAC y comprende el registro de los sucesos que ocurren desde la faena del animal hasta la obtención de los productos cárnicos a ser comercializados al consumidor final. En resumen se trata del sistema de identificación y Registro de la Carne, donde se utiliza el soporte que brindan las llamadas “Cajas Negras” implantadas en los frigoríficos. Las mismas permiten, mediante la colocación de siete puestos dentro del frigorífico, obtener información exacta sobre el peso y calidad de la carne de cada animal faenado. Actualmente el sistema de cajas negras está instalado en 40 plantas de faena y cubre el 99% de la faena nacional.

---

<sup>40</sup> En conjunto con el INIA, el MGAP y el MIEM.

<sup>41</sup> Fecha y lugar de nacimiento, propietario, sexo, raza, así como un seguimiento de sus movimientos.

En este sentido, puede considerarse que el país se encuentra avanzado respecto a otros países de la región (en particular Argentina y Brasil) al contar con un sistema de cobertura nacional. El sistema de cajas negras tiene al menos dos grandes potencialidades: en primer lugar, le otorga mayor transparencia a la cadena, dado que en la medida que se enganche la trazabilidad bovina con las cajas negras el productor puede saber con exactitud cuál fue el peso de su ganado. En segundo lugar y más importante aún, la trazabilidad total de la cadena le otorga al país una ventaja competitiva para la expansión del sector, en la medida que mejora la imagen internacional de la cadena cárnica uruguaya, porque, entre otros factores, la mejor visibilidad asegura la inexistencia de un doble circuito en la cadena.

El país debe continuar ganando confianza, reputación y credibilidad, de forma de poder capitalizar estos avances. El sistema rinde frutos en la medida en que se traduzca en confianza y transparencia. Del logro de estas ventajas competitivas del país, que han requerido de recursos públicos importantes, se beneficiaran todos los actores de la cadena en sus diversas fases, y por tanto, también se verán beneficiadas las empresas transnacionales que operan en el país.

## **5. Conclusiones**

La cadena cárnica ha experimentado, desde el año 2003, una etapa de elevada rentabilidad, derivada fundamentalmente del acceso en forma competitiva a los principales mercados del mundo en un período caracterizado por mayores niveles de precios internacionales, vinculados al crecimiento de la demanda mundial. Sin embargo, la fase ganadera no ha mostrado el dinamismo de otros sectores primarios (como la agricultura y la silvicultura), en tanto que la cadena, si bien se ha beneficiado de un notable incremento de precios, se encuentra estancada desde el año 2007. En este contexto, se produjo el rápido ingreso de IED al sector.

Las características centrales de este proceso de transnacionalización de la industria frigorífica fueron las siguientes: en primer lugar, la intensidad y concentración en el tiempo; en segundo término la modalidad de ingreso, fuertemente concentrada en la adquisición de frigoríficos nacionales instalados previamente; por último, la marcada

presencia del ingreso de capitales de origen brasilero, particularmente en el boom registrado en el bienio 2006-2007.

Entre los principales determinantes del proceso pueden mencionarse los vinculados a las tendencias y características de la industria a nivel internacional y regional, con un protagonismo central de Brasil que se transformó en los últimos años en el principal exportador de carne del mundo, con poderosos grupos económicos que han desarrollado una estrategia de expansión a nivel mundial, en un contexto de disponibilidad de liquidez en los mercados internacionales.

Dentro de los determinantes específicos del sector destacan sin duda las ventajas sanitarias del país, la disponibilidad de materia prima y de cuotas de acceso a los principales mercados, junto a otros como los avances en la trazabilidad, las políticas de promoción de inversiones y la existencia de vínculos previos con la industria nacional, los cuales operaron conjuntamente con los factores de atracción más generales del país (estabilidad jurídica, macroeconómica y político-social, etc). Las empresas cárnicas ingresaron en estos años a Uruguay siguiendo una estrategia para sortear las barreras sanitarias y acceder a los mercados más exigentes. A su vez, se benefician de las cuotas de acceso a los mercados europeo y estadounidense con que cuenta el país, mejorando sus niveles de rentabilidad.

En este contexto, las ET incrementaron rápidamente su participación en la producción y en las exportaciones de carne, superando en ambos casos ampliamente la mitad de la producción nacional. Estas empresas no obtienen en los mercados internacionales mejores precios a los obtenidos por las empresas nacionales, por lo que no puede identificarse mediante el precio la existencia de mayor diferenciación de productos o ventajas en la comercialización. Por otra parte, no introducen innovaciones en productos, y adquieren en general los frigoríficos más modernos y avanzados, algunos de los cuales ya venían explotando nichos de mercados en productos cárnicos más elaborados (en particular el Tacuarembó). Sin embargo, en virtud de la escala y diversificación productiva de los grandes grupos, éstos se encuentran potencialmente mejor posicionados para asumir los riesgos de desarrollar nuevos productos e incorporar mayor valor agregado a la producción.

Todas las empresas de la fase industrial realizaron importantes inversiones en este período de gran dinamismo. En particular se registró una reciente mayor automatización del proceso, mejoras tecnológicas en cuanto al manejo de la cadena de frío, mejoras en los materiales con los que se envasa el producto (envases mejorados a partir de la nanotecnología que permiten mantener por más tiempo el producto), etc. Todas estas inversiones e innovaciones están orientadas al proceso productivo y no a los productos, y en particular, orientadas a garantizar la inocuidad de la carne y cumplir con los estándares sanitarios exigidos por los principales mercados.

El único comportamiento diferencial que han introducido estas empresas, y que sin dudas será beneficioso para el desarrollo futuro del sector, es el fuerte impulso hacia la intensificación de la producción primaria y los cambios en el histórico conflictivo relacionamiento entre la fase primaria e industrial. Vienen desarrollando numerosos proyectos de extensión hacia la fase primaria, cultivando en algunos casos un vínculo más estable con los productores ganaderos, y otorgando incentivos (apoyo técnico, etc.) para la mejora de la productividad. Este mejor relacionamiento con el primer eslabón, les puede otorgar una ventaja competitiva en la medida en que se aseguran la provisión de materia prima. El acceso a la materia prima es una ventaja estratégica clave, en la medida en que numerosos actores de la cadena insisten en que el desarrollo futuro del sector estará pautado por la escasez relativa de materia prima a mediano y largo plazo. Si bien se ha avanzado en el incremento de la productividad del sector primario, lo que implica obtener un animal pronto para su faena en un período más breve de tiempo, existe aún un gran margen para mejorar. Sin embargo, se observan restricciones considerables en función de la heterogeneidad y relativo “atraso” de algunos actores de la fase primaria.

Desde el sector público se viene implementando con éxito la trazabilidad de la cadena cárnica. La mayoría del ganado ya se encuentra incluido en el nuevo sistema (con caravanas electrónicas) y casi el total de la faena está incorporada en el sistema de “cajas negras” implementado recientemente por INAC. Estos avances otorgan al país una ventaja competitiva relativa a nivel regional, dado que es el único que cuenta con cobertura nacional de este sistema, de la cuál nuevamente se beneficiaran en forma

indistinta tanto los actores nacionales como extranjeros que operan en el sector. La trazabilidad es una exigencia de los principales mercados (en particular Europa), y en la medida en que el nuevo sistema comience a generar confianza, va a dotar de mayor transparencia y credibilidad a todo el sistema productivo. Estos avances son un excelente “marketing” para el país en el mercado internacional, ya que garantiza las condiciones en que la carne fue producida y el cumplimiento de todas las exigencias sanitarias. De alguna manera, el agregado de valor en la cadena viene dado por las garantías que se brinde en el proceso productivo (como se crió el animal, como se alimentó, cuales fueron sus condiciones sanitarias, como se faenó, etc.).

Por tanto, se puede identificar una innovación institucional importante con la trazabilidad y el mayor alineamiento de intereses del Estado y del sector privado. En líneas generales, y más allá de las posibles restricciones de oferta, existen buenas perspectivas para el sector cárnico uruguayo. El mismo se encuentra en una plataforma que en la medida en que se traduzca en confianza y reputación le otorgará al país ventajas competitivas importantes en relación a sus principales competidores regionales.

Por otra parte, debería estudiarse en profundidad la posibilidad de modificar la política actual de reparto de la cuota establecida por INAC, al menos en dos aspectos. Por un lado, la misma puede transformarse en un instrumento de política que permita generar incentivos adecuados hacia la innovación o incorporación de mayor valor agregado. Por ejemplo, deberían establecerse nuevos mecanismos para asegurar un normal funcionamiento de los proyectos innovadores (cuota de apertura), tanto en los recursos asignados para tales fines, los que deberían incrementarse gradualmente, como en su puesta en práctica y evaluación.

Por otro lado, la cuota de acceso a los mercados europeo y estadounidense es un beneficio que posee el país por sus avances en materia sanitaria y recientemente de trazabilidad, que termina siendo otorgado a las principales empresas del sector –entre las que se encuentran las recientemente transnacionalizadas-. En virtud de que el sector público ha invertido cuantiosos recursos para la obtención y mantenimiento de estos beneficios, podría pensarse en mecanismos alternativos de asignación, como por ejemplo la licitación de la cuota. Esto podría generar, en el mediano y largo plazo,

nuevas oportunidades para empresas del sector, evitando que sólo un reducido número de empresas se beneficien del acceso a las cuotas, en tanto que permitiría a los organismos del sector público recuperar parte de los recursos invertidos, los cuáles además, deberían utilizarse para financiar la continuidad y profundización de las políticas sectoriales exitosas.

La política actual de cuotas así como la política de devolución de impuestos a la exportación -en que la carne congelada y enfriada recibe una mayor devolución respecto a otros productos del sector-, en un contexto de elevados precios internacionales, rentabiliza muy fuertemente la producción de carne con bajo nivel de industrialización. Si bien el efecto de esta política es marginal, no parece brindar las mejores “señales” hacia el sector privado. Esta combinación de factores genera bajos incentivos a la innovación en productos que impliquen un mayor nivel de procesamiento, en que la fase industrial elabore productos con mayor valor agregado (por ejemplo alimentos preparados, alimentos gourmet, conservas diferenciadas, etc.), cuya eventual producción tendría un fuerte impacto en el nivel y calidad de empleo del sector, y por lo tanto, en los ingresos que el mismo distribuya.

En este sentido, se identifican por un lado algunas políticas exitosas para el desarrollo del sector, como por ejemplo los avances en la trazabilidad, aunque por otro lado permanecen algunas políticas que no están generando los mejores incentivos para el mayor procesamiento nacional de la carne, de forma de avanzar en la cadena de valor en el mediano y largo plazo.

## **Bibliografía**

- AACREA, Agroalimentos Argentinos II, Industria Frigorífica, 2006, en línea.  
ANII, Encuestas de Actividades de Innovación, varios años.  
Barbano, et. al. (2002), “Estrategia, conducta y resultados en la industria frigorífica en Uruguay de 1991 al 2001”, Tesis de grado FCEyA, UdelaR.  
Bittencourt (coord.), **América Latina frente a China como potencia económica global: exportaciones e inversión extranjera**, Serie Red MERCOSUR, Montevideo; en prensa  
Bittencourt, G., Carracelas, G., Doneschi, A., Reig, N. (2009): “Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en Uruguay”, Documento de Trabajo N° 27/009, dECON, FCS, UdelaR

- Bittencourt, G y Reig, N. (2008): “Diagnóstico de crecimiento para Uruguay desde una perspectiva regional”, cap. 6 en J. Fanelli (coord.), **Diagnóstico de crecimiento para el Mercosur: la dimensión regional y la competitividad**, Red MERCOSUR n° 13, Montevideo, 2008.
- Buxedas, M. (2001): “El Uruguay Ganadero: del auge a la aftosa”. Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo, CIEDUR. Serie Seminarios y Talleres N° 120. Montevideo, 2001.
- Caputi, P. (): “Evaluación de Sistemas de Pago en la Cadena de la Carne Vacuna en Uruguay”. Departamento de Ciencias Sociales, Facultad de Agronomía, UdelaR.
- Carracelas, G. (2010), “Análisis de los efectos y los determinantes de la captación de IED sobre el desarrollo de un sector de actividad económica específica: caso de estudio el sector de la industria frigorífica”, consultoría OPP-ONUDI, Programa Una ONU “Unidos en la Acción”
- López, A. y Niembro, A. (2009): “Análisis de la experiencia internacional exitosa en materia de institucionalidad para la captación de la inversión extranjera directa”. Informe Final de Consultoría. Programa Una ONU "Unidos en la Acción". ONUDI.
- Lorenzo, F., et. Al. (2004), “La construcción de competitividad estratégica en las agroindustrias y la gestión cooperativa”, CINVE-CAF, Taller IV
- FAO (1999), Notas sobre tendencias y perspectivas de la ganadería de la región en la globalización de la economía, VI Reunión de la Comisión para el Desarrollo Ganadero de América Latina y el Caribe, en línea
- Gabinete Productivo, **Cadenas de Valor (I)**, Cadena de carne vacuna, 2008.
- Gabinete Productivo, Cadenas Bio&Nano Tecnologías, Etapa 1, 2009.
- INAC (2009): “El sector cárnico en 2009: situación y proyecciones”, Terceras Jornadas de Análisis y planificación Estratégica, Florida, 8-9 mayo
- Marfrig Campo, “El periódico del ganadero”, publicación de Tacuarembó/Marfrig Group, varios números
- Martinelli, O. (2009), “Estudo Setorial: Setor de Carnes no Brasil”, Versão Preliminar, Proyecto: Políticas regionales de Innovación en el MERCOSUR: obstáculos y oportunidades, IDRC-REDES-CEFIR
- Murguía, J. (2007): “Competencia en el mercado de carne bovina”. Informe final de consultoría, Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Dirección General de Comercio, Programa de Apoyo a la Defensa de la Competencia y del Consumidor. Montevideo, agosto.
- OIKOS Consultora Económica Financiera (2010): “Relevamiento de la percepción de empresas transnacionales sobre el tratamiento a la Inversión Extranjera en Uruguay”. Programa Una ONU “Unidos en la Acción”. UNUDI – OPP.
- OPP, **Estrategia Uruguay III siglo. Aspectos Productivos**, Área Estrategia de Desarrollo y Planificación, 2009
- Pérez Rocha, L. (2010): “Oportunidades para la exportación de alimentos con valor agregado de base cárnica”. Programa de Competitividad y Cadenas Productivas (PACC), DIPRODE, OPP.
- PNUD (2008), **Informe Nacional de Desarrollo Humano Uruguay 2008: Política, políticas y desarrollo humano**, PNUD, Uruguay
- Prensa especializada, entrevista a Martín Secco, Gerente General de Marfrig en Uruguay, [www.agromeat.com](http://www.agromeat.com), noviembre 2009.

Román, C. (2009): “Diagnóstico de la Institucionalidad Uruguaya para la captación de Inversión Extranjera Uruguaya”. Informe Final de Consultoría. Programa Una ONU “Unidos en la Acción”. OPP – Unasep – Uruguay XXI – ONUDI.

USDA: series y estadísticas

Vázquez, R (2003), “Situación y Perspectivas del Mercado Internacional de Carnes: Desafíos para el Uruguay”, INAC, en línea.

## Anexo

**Cuadro 1: Principales productores y consumidores de carne. Año 2007.**  
(En miles de toneladas y %)

Producción	Miles de toneladas	%	Consumo	Miles de toneladas	%
Estados Unidos	12.096	20,0%	Estados Unidos	12.830	21,4%
Brasil	9.470	15,7%	EU-27	8.674	14,5%
EU-27	8.175	13,5%	China	7.404	12,3%
China	7.480	12,4%	Brasil	7.311	12,2%
Argentina	3.200	5,3%	Argentina	2.673	4,5%
India	2.500	4,1%	México	2.568	4,3%
México	2.200	3,6%	Rusia	2.392	4,0%
Australia	2.197	3,6%	India	1.765	2,9%
Rusia	1.370	2,3%	Japón	1.182	2,0%
Canadá	1.310	2,2%	Canadá	1.099	1,8%
<b>Total 10 primeros</b>	<b>49.998</b>	<b>82,7%</b>	<b>Total 10 primeros</b>	<b>47.898</b>	<b>79,8%</b>
<b>Total</b>	<b>60.423</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>59.985</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de United States Department of Agriculture (USDA).

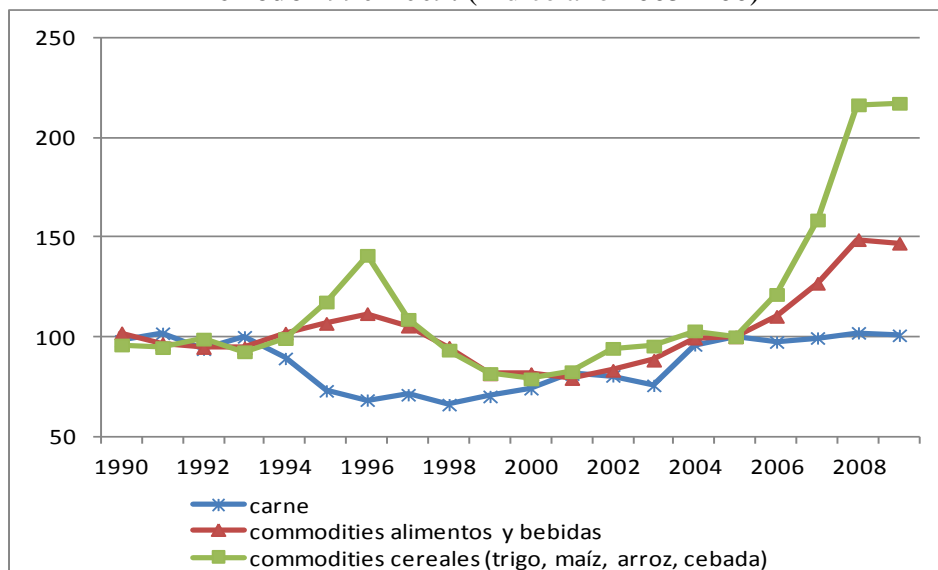
**Cuadro 2: Principales exportadores e importadores de carne. Año 2007.**  
(En miles de toneladas y %)

Exportaciones	Miles de toneladas	%	Importaciones	Miles de toneladas	%
Brasil	2.189	28,8%	Estados Unidos	1.384	19,1%
Australia	1.400	18,4%	Rusia	1.030	14,2%
India	735	9,7%	Japón	686	9,5%
Estados Unidos	649	8,5%	EU-27	638	8,8%
Argentina	532	7,0%	México	410	5,7%
Nueva Zelanda	496	6,5%	Corea	308	4,3%
Canadá	457	6,0%	Egipto	300	4,1%
Uruguay	385	5,1%	Canadá	242	3,3%
Paraguay	197	2,6%	Venezuela	210	2,9%
EU-27	139	1,8%	Malasia	154	2,1%
<b>Total 10 primeros</b>	<b>7.179</b>	<b>94,4%</b>	<b>Total 10 primeros</b>	<b>5.362</b>	<b>74,1%</b>
<b>Total</b>	<b>7.605</b>	<b>100%</b>	<b>Total</b>	<b>7.237</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a datos de USDA

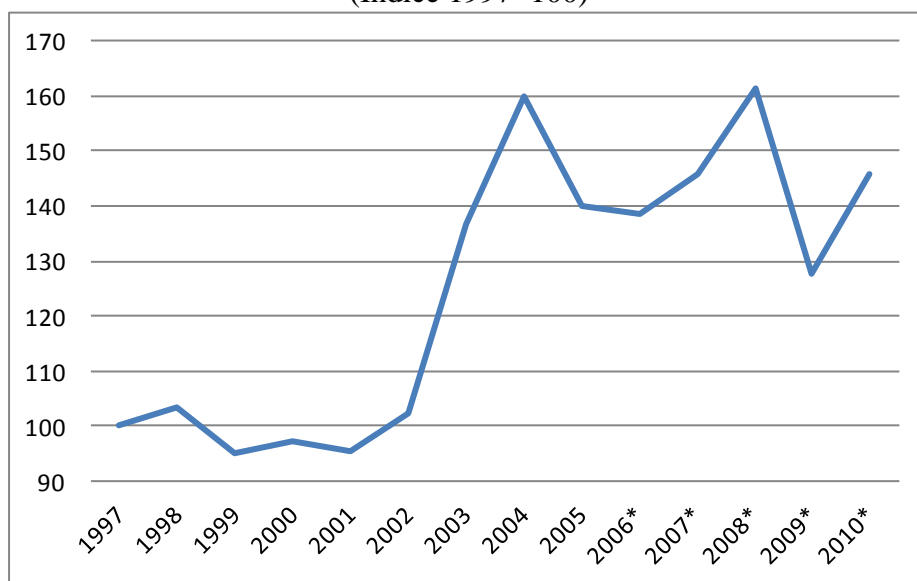


**Gráfico 1: Evolución del precio internacional de la carne y otros commodities. Período 1990-2009. (Índice año 2005=100)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de World Economic Outlook-FMI

**Gráfico 2: Evolución del precio real de la cadena cárnica. Período 1997-2010. (Índice 1997=100)**



Observación: El precio real de la cadena cárnica se estima como el cociente entre el deflactor implícito del PIB de la cadena cárnica sobre el deflactor implícito del PIB total de la economía.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCU.