



**Comisión de Promoción y
Defensa de la Competencia**

Informe N° 10/009

Montevideo, 14 de diciembre de 2009.

INFORME DE ANTECEDENTES PARA EL ESTUDIO PREPARATORIO SOBRE LA CADENA AVÍCOLA

1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de este informe es presentar antecedentes relevantes para el estudio preliminar y, eventualmente, para la investigación relacionados con las denuncias públicas de reducción coordinada de la oferta de pollos entre varias avícolas en julio de 2009.

El informe no intenta ser un diagnóstico general del sector avícola, sino solamente destacar datos especialmente importantes para las decisiones de la Comisión a partir de estudios previos.

Las fuentes utilizadas han sido dos trabajos de grado de estudiantes de la carrera de Contador Público de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración de la Universidad de la República.

“El Mercado Avícola Uruguayo. Estructura del mercado, estrategia y performance de las empresas.”, presentado en febrero de 2005 por Gisela Langone, Eduardo Lereté y Marco Capece. (Denominado más abajo como LLC).

“Estudio de mercado, estructura, resultados y estrategias de la carne aviar, focalizada en la producción de pollos parrilleros”, finalizada en noviembre de 2007 por Patricia Damele y Elizabeth Fontana. (Denominado más abajo como DF).

Ambos trabajos se basan en estadísticas e informes del MGAP y en entrevistas a empresarios y funcionarios.¹

2. DATOS SELECCIONADOS

2.1 Proceso de Producción y Costos

Las etapas del proceso productivo son:

Importación de reproductores.

Postura de los huevos fértiles o embrionados.

Incubación de los huevos: 21 días.

Transporte.

Crianza: entre 45 y 56 días. (El 94% en façon.)

Transporte.

Faena.

Transporte.

Procesamiento

Procesamiento secundario: en el caso de los supermercados.

Comercialización mayorista y minorista.

(DF p. 32 a 44).

¹ Ambos estudios fueron orientados por el Ec. Carlos Viera y la Cra. Norma Gatto.

Respecto a los costos el principal es el del maíz para la ración de engorde. En 2001 la etapa de crianza reunía el 63% del costo de producción (LLC p. 148 en base a OPYPA) y en 2007 alrededor del 55%. (DF p. 57).

La producción nacional de maíz no exportada (10%) es insuficiente para la demanda de las avícolas, por lo que deben acudir a los importadores, dependiendo entonces el costo del precio internacional y del tipo de cambio. (DF p. 62)

Desde inicios de los '90 se dio un proceso de reconversión tecnológica que permitió reducir tiempos de producción y costos, así como mejorar la calidad de los productos. (LLC p. 88). Como consecuencia, en 1994 Uruguay tenía indicadores de eficacia productiva mayores a los de Argentina, Brasil y Francia. Sin embargo, los costos eran más altos debido a las diferencias de escala y al precio de la ración, la energía y la mano de obra. (LLC p. 57 en base a CINVE).

“La estrategia del conjunto de los operadores fue la de realizar una integración vertical hacia atrás y hacia adelante de la cadena de producción industrial. Esta estrategia les permitió alcanzar economías de escala y, por ende costos bajos.” (LLC)

Las cuatro empresas principales declaran en 2007 seguir una estrategia genérica de reducción de costos complementada con intentos de diferenciación. (DF p. 119 a 122).

Un dato importante es que sólo dos empresas (Tenent y Calpryca) poseen “túneles de congelado” donde congelan parcialmente los pollos, los que les permite volver a guardar los no vendidos, cosa que no pueden hacer otras empresas, que deben tirar o vender a precios muy bajos la oferta no vendida (que no se puede congelar por normas sanitarias, porque sale a temperaturas mayores). (DF p. 45).

2.2 Estructura del Mercado y Competencia

Hasta el año 2001 el líder del sector era Granja Moro. Luego de la quiebra de esta empresa, el sector quedó estructurado como un oligopolio con pocas empresas de similar tamaño. (LLC p. 67 y 76).

En 2005 el 98% de la producción era realizada por las doce empresas que integran todas las etapas del proceso de producción, en especial la etapa de engorde a través de empresas façoneras. (LLC p. 38 a 39 y 157).

En 2007 el 70% de la producción se concentraba en cuatro empresas: Avícola del Oeste, Calpryca, Tenent y El Poyote. Las tres primeras tienen incubadurías y plantas de faena propias. Existen siete incubadurías que combinan líneas de carne con líneas de postura y venden a empresas no integradas. Las otras dos plantas de faena las tienen una empresa de menor tamaño, Granja Melilla, y Granja Tres Arroyos. (DF p. 48 y 55).

En 2007 ingresa al mercado la empresa de origen argentino Granja Tres Arroyos, con una capacidad de producción planificada superior al conjunto de las empresas instaladas, pero orientada en un 100% a la exportación. (DF p. 59 y 60).

En 2005 el 62% de la producción se comercializaba a través de mayoristas, el 15% en locales propios de las avícolas, otro 15% en supermercados y el 8% en otros minoristas. (LLC p. 39 en base a OPYPA).

La principal barrera a la entrada es la importante inversión inicial en equipamiento. Como este equipamiento es muy especializado, también genera fuertes barreras a la salida. (LLC p. 68).

Hay información y opiniones dispares acerca de las formas de competencia en el sector, aún dentro de los mismos trabajos:

La rivalidad entre los competidores es muy fuerte. Se explica por ser un sector con existencia de competidores equilibrados, crecimiento lento, costos fijos elevados, tendencia a trabajar con capacidad plena y fuertes barreras a la salida. (LLC p. 73).

“Las empresas califican como alta y desleal la competencia existente entre ellas en el sector. El carácter de desleal se evidencia con denuncias sanitarias ante el MGAP hacia las empresas por parte de las empresas competidoras.” (DF p. 110).

En la década de los años '90 “Cada una de las empresas mencionadas tenía cierta capacidad para influir en el precio del producto. Ese poder de mercado se manifestaba a través del control de la oferta, utilizando básicamente dos mecanismos: la matanza de pollitos BB, para evitar la sobreoferta, o el almacenado de la carne de pollo en cámaras de frío...” (LLC p. 76).

“Debido a que es un sector en que la producción está concentrada en un limitado número de empresa y con un gran control sobre el mercado, es que se ha dado una asociación ente las mismas par a tomar decisiones o determinar políticas a seguir.” (LLC p. 88).

“Según un informe de OPYPA, las empresas productoras y vendedoras de pollo manejan el mercado, reducen la producción para que baje la oferta y suba el precio. Las empresas pueden realizar este procedimiento gracias a que no tienen competencia del exterior. ... se reúnen entre ellas, cuotifican la producción y controlan la oferta.... De acuerdo la Unión de Productores de Pollo estos mecanismos de las empresas de reducir la producción para controlar

el precio se acentuaron en 2004 debido al alza de la carne vacuna.” (LLC p. 144).

“Las firmas que integran la Unión de Productores de Pollo (Avícola del Oeste, Tenent, San Bautista y Poyote) y Avícola Melilla, que no integra dicha agremiación, son las únicas que tienen al mismo tiempo incubadoras y plantas de faena y pueden controlar todo el ciclo de producción. Hay quienes dicen que estas empresas fijan criterios y manejan el mercado y que como controlan todo el ciclo de la producción, pueden incluso matar al pollito bebé evitando que haya un exceso de pollo y baje el precio. Sin embargo, los empresarios niegan que ese control los lleve a manejar la producción y el precio” (LLC p. 145).

Para analizar este punto es importante conocer la historia reciente del sector. “En 1999 los precios del producto faenado y al público fueron los más bajos de la década. El precio del pollo en el mercado doméstico sufrió desde 1996 repetidas desvalorizaciones, en primer lugar debido al descenso de los costos de producción por incrementos en la productividad tanto en la fase primaria como industrial, en segundo lugar por el abaratamiento de los principales insumos (granos) y finalmente también por ajustes en los márgenes de utilidad de las empresas. Sin embargo, el exceso de los niveles de oferta de esta carne en los años 1997 y 1998, que estuvo muy por encima de la capacidad e absorción del mercado consumidor, provocó una depresión tan profunda en los precios que llevó a que muchas empresas avícolas, sino todas, sufrieran durante gran parte del año 1999, pérdidas importantes... Las empresas del sector terminaron con la competencia interna tan agresiva, y finalizó la reestructura empresarial del sector, con lo cual los competidores comenzarían a funcionar planificando y tratando de ajustar los niveles de oferta a los niveles de demanda interna, para evitar que los excesos de producción derrumbaran los precios.” (LLC p. 139 y 140).

En 2001 “En la medida que esta alianza permaneciera y pudiera resistir las tentaciones o presiones del supermercadismo que originaran competencias y disputas por el mercado, sería probable que se superaran levemente los niveles de precios...Dentro de un mercado competitivo, continuó la estrategia de asociación de las principales empresas a fin de dosificar la oferta. Pese a esto, el descenso de los precios de carnes sustitutivas, especialmente la vacuna, provocó una demanda distorsionada e inferior a la esperada, la que vinculada al fuerte poder de negociación que fueron adquiriendo los grandes supermercados ante los proveedores, determinó que las empresas tuvieran que reforzar sus compromisos a fin de encontrar soluciones adecuadas para contrarrestar dicha situación. ...En el año 2004 una elevada oferta de producto por las razones anteriormente expuestas fortaleció la competencia por el mercado actuando en detrimento de los precios.” (LLC p. 141 y 143).

2.3 Producción y Demanda

En 2006 la producción y el consumo interno tuvieron un máximo histórico, luego de una caída importante ente 2002 y 2004. La exportación era proporcionalmente reducida (menos de un 3% en 2006). (DF p. 72).

La demanda interna de carne de pollo depende de la relación de su precio con el de la carne vacuna. El incremento de la demanda de los últimos años se relaciona con el aumento de precio de la carne vacuna (DF p. 113).

La elasticidad precio de la demanda de carne aviar comparando diciembre de 2005 con diciembre 2006 fue de 2,79. Para el mismo período la elasticidad cruzada con la carne vacuna era de 1,97 y con la carne porcina de 3,59. La elasticidad ingreso (con IMS) era de 1,91. (DF p. 69 y 71 en base a precios de INE y cantidades de OPYPA).

El consumo per cápita en 2006, un año récord, fue de 19 kg. per cápita, bajo comparado con el de Brasil (36 kg./hab.) y el de Argentina (28 kg./hab.) , por ejemplo. (DF p. 74).

2.4 Protección

No existen aranceles para el comercio intra MERCOSUR. El Arancel Externo Común es del 13%. (LLC p. 50).

Un decreto de 1951 prohíbe “la importación de aves y huevos procedentes de países infectados por el virus de la Enfermedad de Newcastle”. El último foco en el país fue en 1984. La Organización Mundial de Epizootias declaró a Uruguay país libre de Newcastle y Gripe Aviar en diciembre de 2002. Esta prohibición se aplica a las importaciones desde Brasil, aunque ese país tiene varias regiones, entre ellas los estados cercanos a Uruguay, libres de la enfermedad y, como consecuencia, exporta hacia otros países (es el primer exportador mundial de carne de pollo). Los reclamos diplomáticos hacia Uruguay no han tenido resultados, a pesar de que Uruguay acepta el criterio de regionalización para carne de vacunos y cerdos proveniente de Brasil. De todos modos, el pollo brasileño se consume en proporción importante en las regiones fronterizas. (LLC p. 16 a 18).

Sí se permite la importación de carne de pollo con tratamiento térmico de precocido. (DF p. 32).

2.5 Controles

Desde 2007 existe la obligación de acompañar los trasportes de huevos embrionados y aves vivas con “Guías de tránsito avícola”. Todos los importadores, plantas de incubación, establecimientos de producción, de

engorde y plantas de faena deben presentar Declaraciones Juradas periódicas de existencias y movimientos. (DF p. 20).

“Nosotros confeccionamos las declaraciones pero aún no nos controlan. No controlan que lo que digan esas declaraciones sea lo que realmente existe.” (Cra. Cirio, Avícola del Oeste, DF p. 148).

“En cada planta de faena hay un veterinario del MGAP que tiene que pasar un informe semanal al ministerio de cuántos pollos se faenan, y algunos lo pasan otros no,... hace como tres años implementaron un control de monitoreo, nosotros llevábamos semanalmente los papeles al Ministerio y están archivados y nadie los controló.” (Figueredo, Granja Melilla, BF p. 150).

Todas las granjas avícolas deben eliminar las aves muertas dentro del establecimiento. Si la muerte no se debiera a razones infecciosas existe la opción de trasladarlos fuera del establecimiento, acompañadas de un certificado sanitario extendido por veterinario particular habilitado especificando la causa de muerte. (DF p. 26).

3. DECLARACIONES DE INFORMANTES CALIFICADOS

Luis Sarachu (Tenent)

P.: ¿Existe rivalidad en el sector?

R: “Sí. Básicamente entre Avícola del Oeste, Tenent, Calpryca, El Poyote. ... Dentro de un supermercado acordamos todas las empresas un precio al cual se lo vendemos, ya que el supermercado lo exige.

... Generalmente entre los productores uruguayos nos reunimos y sabemos qué quiere cada empresa, incluso históricamente ha habido arreglos para el

beneficio del sector, matar los pollitos bebés para reducir la oferta impedir la caída de precios, políticas de tratar de mantener una producción estable.”

(DF p. 145 y 146)

Ivana Cirio (Avícola del Oeste)

P.: ¿Existe rivalidad en el sector?

R.: “Si, hay una gran rivalidad, se nota básicamente en los precios, en la forma de atraer la demanda. Los precios se adaptan a poder atraer o mantener el mercado. Hay además competencia desleal en el sector.”

P.: ¿Existe oligopolio en el sector avícola?

R.: “No sé si oligopolio, no hacemos acuerdos entre las empresas, es todo más bien en base a presunciones, contamos con la información completa, sabemos el comportamiento de los consumidores.”

(DF p. 148 y 149)

Walter Figueredo (Granja Melilla)

P.: ¿Cuál es el grado de rivalidad entre las avícolas?

R.: “Existe una gran rivalidad y desleal, en el sentido de que de repente hacemos una reunión de avícolas, acordamos bajar los precios, y al media hora, cada uno hizo exactamente lo contrario.”

P.: ¿Existe oligopolio?

R.: “Sí se reúnen los productores, e intentan realizar arreglos, pero nunca funcionó hasta ahora.”

(DF p. 151).

Domingo Estévez (Calpryca)

P.: ¿Existe oligopolio?

R.: “Terminantemente no. Todo lo contrario. La competencia en el mercado es muy fuerte. Lo ratifica la cantidad de empresas quebradas en el sector en pocos años (moro, avícola carrasco, dos de las más grandes).”

4. CONCLUSIONES

La información extractada de las investigaciones consultadas sobre el mercado avícola permite concluir que dicho mercado presenta varias características que podrían favorecer la realización de acuerdos colusorios, en especial su carácter oligopólico y con relativamente alta concentración, la existencia de protección efectiva (por razones sanitarias) ante las importaciones, altas barreras a la entrada por las necesidades de inversión fija, una capacidad instalada excesiva para el promedio de consumo nacional y la obligación de informar al MGAP acerca de los movimientos en la producción y la venta. La hipótesis de conductas colusivas se fortalece con las declaraciones de integrantes de empresas referidas en los trabajos, que plantean que habrían existido desde el año 1999 al menos intentos de realización de acuerdos colusorios entre las principales empresas del sector, orientados a regular la oferta para influir en los precios de mercado.

Ec. Sergio Milnitsky