

Día Nacional de la Carne

≡ 29 de mayo ≡

EL OBSERVADOR Montevideo. Mayo 2025 - suplemento Día Nacional de la Carne

inac
Instituto Nacional de Carnes



UruguayMeats



Brand Studio DXF Ingeniería

DXF Ingeniería: cinco años aportando soluciones a la industria cárnica y alimentaria

Con más de 40 frigoríficos atendidos en la región, DXF Ingeniería ofrece diseño, aislación y eficiencia energética con respaldo técnico certificado y visión a largo plazo

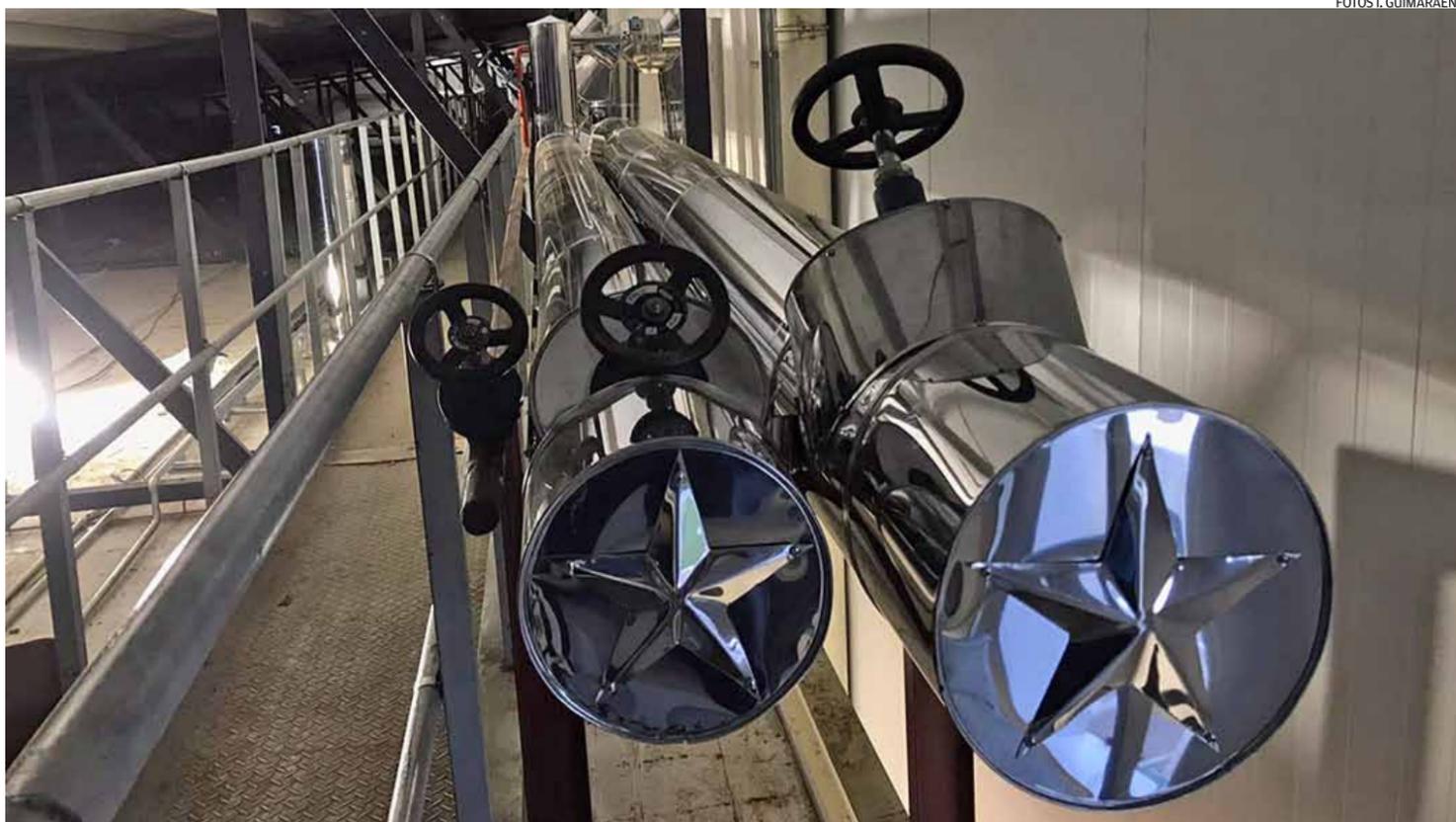
En un sector donde la eficiencia, la seguridad y la innovación marcan la diferencia, DXF Ingeniería crece dentro del ecosistema industrial uruguayo, especialmente entre la industria alimenticia. La empresa, especializada en asesoramiento técnico, diseño de sistemas productivos y aislación industrial, celebra su quinto aniversario con una trayectoria de crecimiento sostenido y compromiso con la calidad.

Fundada en 2020, en plena pandemia de COVID-19, DXF nació en un escenario complejo, donde la incertidumbre reinaba y la actividad industrial se veía desafiada por restricciones logísticas, sanitarias y económicas. Sin embargo, como recuerda su director Raúl García, ese contexto no fue un freno, sino un punto de partida: “La empresa se abre en el año de la pandemia, con lo que eso significa, pero contra la adversidad pudimos salir adelante y estar siempre en actividad; desarrollando y mejorando nuestras capacidades. Estos cinco años fueron de crecimiento constante y aprendizaje continuo, y sirvieron como base para encontrar nuestra misión y visión como empresa”.

Hoy, DXF Ingeniería cuenta con una estructura sólida que opera en dos grandes divisiones: ingeniería y aislación industrial. La primera está orientada al diseño de sistemas productivos y equipos específicos para diversas ramas de la industria, con fuerte presencia en el sector frigorífico. La segunda, enfocada en aislación térmica, ofrece soluciones integrales que van desde el cálculo técnico hasta la ejecución de obras con terminaciones de alta calidad en hojalatería.

Servicios a medida para la industria frigorífica

Con una vasta experiencia en plantas de procesamiento de carne, DXF Ingeniería desarrolla soluciones específicas para cada etapa de la cadena productiva. “Nos especializamos en el asesoramiento en dimensionamiento y diseño de sectores como faena, cuarteo, cámaras de madurado, mondonguería y saladeros. También trabajamos en sistemas industriales complementarios como distribución de vapor, generación de agua caliente, refrigeración, extracciones o ductos,



FOTOS I. GUIMARAENS



aire comprimido, y realizamos informes técnicos de mediciones específicas”, explica García.

Este enfoque integral permite que los clientes accedan a un servicio técnico completo, desde la planificación de un nuevo sector hasta la optimización de instalaciones existentes. La empresa ha trabajado en más de 40 frigoríficos de Uruguay y países vecinos, lo que da cuenta de su alcance regional y de la confianza que ha sabido generar en el sector.

Aislación industrial: eficiencia y calidad

La división de aislación industrial de DXF se destaca por su enfoque técnico y estético. Uno de sus servicios más valorados es

la aislación de cañerías de frío de proceso mediante la inyección de poliuretano, una técnica que permite mejorar la densidad y el rendimiento térmico sin aumentar el espesor del aislante. A esto se suma una cuidadosa selección de materiales y el cálculo preciso de espesores para cumplir con objetivos específicos, como evitar la condensación o mejorar la eficiencia energética.

“Nuestro equipo está capacitado para trabajar con distintos tipos y calidades de chapas, lo que nos permite lograr terminaciones mecánicas de excelente nivel. Esto no solo aporta durabilidad, sino también una estética adecuada para instalaciones industriales de alta exigencia”, detalla García.

Eficiencia energética con respaldo técnico y normativo

En un contexto donde la sostenibilidad gana protagonismo, DXF Ingeniería ha incorporado un diferencial clave: es una ESCO (Empresa de Servicios Energéticos) reconocida por la Dirección Nacional de Energía. Esto le permite no solo identificar oportunidades de ahorro energético, sino también certificar los resultados alcanzados y habilitar a sus clientes a recibir beneficios económicos por sus inversiones en eficiencia. “Nuestros profesionales están certificados con el diploma CMVP (Certified Measurement and Verification Professional), lo que garantiza un estándar internacional en la validación de ahorros. Muchas empresas están dispuestas a invertir en eficiencia energética, siempre que haya un buen retorno de inversión. Nosotros los ayudamos a identificar las mejores medidas y a certificar los resultados, lo que multiplica el impacto de cada proyecto”, explica.

Además de la certificación, DXF ofrece diagnósticos energéticos personalizados, en los que analiza un abanico de posibles mejoras para determinar cuáles ofrecen la mejor relación costo/beneficio. Esta mirada técnica permite tomar decisiones informadas, con base en datos medibles y verificables.

Alianzas estratégicas: el caso METALFRIG

Uno de los vínculos más significativos de DXF Ingeniería es su colaboración con la empresa METALFRIG, referente en equipamientos para la industria frigorífica. Desde su fundación, DXF ha trabajado junto a METALFRIG aportando conocimientos técnicos para el desarrollo y mejora de productos clave en la cadena de faena y procesamiento.

“Es un honor y privilegio trabajar con una empresa tan consolidada y confiable. Aportamos nuestro granito de arena para que METALFRIG pueda llevar adelante sus proyectos, que son pilares en la producción frigorífica del país y la región”, comenta García.

Entre los hitos de esta alianza se destacan el diseño del cajón doble giratorio para faena ritual Kosher, del cual ya se han vendido 17 unidades en la región, y el desarrollo de las cabinas de intervención para medias reses al final de la faena —cabinas de lavado, cabina de agua caliente y cabina de ácido láctico—, con 45 unidades colocadas en Uruguay, Paraguay, Argentina y Colombia. Además, METALFRIG lidera en la fabricación de norias para el transporte de productos cárnicos, su producto estrella. ●

Brand Studio para MercoPack

MercoPack: innovación y sustentabilidad en soluciones de embalaje para la industria frigorífica

Con más capacidad logística, soluciones a medida y foco en la sostenibilidad, MercoPack se afianza como socio clave de la industria alimentaria uruguaya

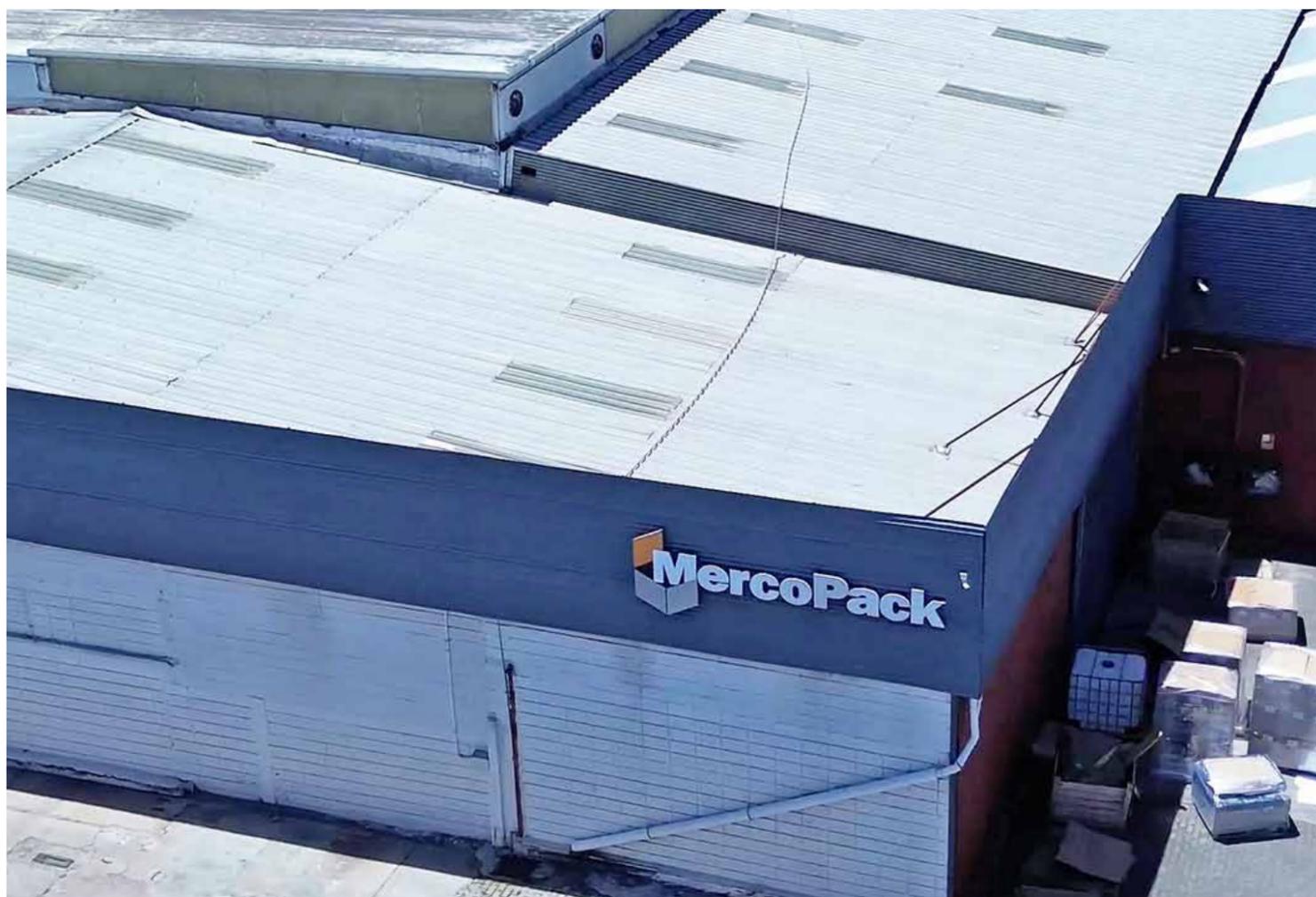
MercoPack, la empresa uruguaya especializada en soluciones de embalaje, dio un paso clave en su estrategia de crecimiento con la inauguración de un nuevo depósito de 2.500 metros cuadrados, una inversión que refuerza su rol como aliado estratégico de la industria uruguaya, principalmente la frigorífica y otros productores de alimentos. Con una oferta integral de soluciones de embalaje —desde envases primarios y secundarios hasta maquinaria especializada— la empresa apunta a brindar agilidad, capacidad de respuesta y sustentabilidad en un sector clave para las exportaciones del país.

“Este nuevo depósito nos permite incrementar notablemente nuestra capacidad de almacenamiento”, destaca Fernando Tarabal, Dr. en Medicina y Tecnología Veterinaria y director de la empresa. La nueva infraestructura incorpora tres posiciones de carga con muelles y rampas cerradas, además de estar construida completamente con materiales premoldados. Desde el diseño se tuvo en cuenta la armonía con el entorno: “Posee cerramientos de Alucobond que aportan un toque de color al barrio y lo hacen más amigable visualmente”, explica.

Pero el avance no es solo estético. En el interior, más de 1.500 posiciones de racks permiten una organización segura y eficiente de los materiales, y se ha instalado un moderno sistema de identificación de SKU para optimizar los tiempos de entrega. Gracias a esta tecnología, los pedidos que ingresan antes de las 17 horas se despachan a primera hora del día siguiente. Además, toda la flota de autoelevadores dentro del depósito es eléctrica, lo que reduce el impacto ambiental y asegura una manipulación más limpia de los envases.

Un socio estratégico para el sector cárnico

El vínculo de MercoPack con la industria frigorífica es uno de los pilares de su operación. “Entendemos que los frigoríficos necesitan socios estratégicos que puedan brindar soluciones integrales en packaging, con flexibilidad y capacidad



de respuesta. Y en eso somos únicos”, afirma Tarabal. La empresa ofrece tanto envases primarios como secundarios, lo que le permite entregar productos complementarios en un solo envío, con una capacidad de stock sin igual en el mercado local.

Para el sector cárnico, MercoPack provee cajas de cartón corrugado, bolsas de vacío termoencogibles de alta barrera, bolsas para carne con hueso y materiales para termoformar.

También cuentan con maquinaria especializada como envasadoras al vacío y líneas completas para empacar cortes en diversas presentaciones, adaptadas a los requisitos de exportación.

“No solo vendemos los envases, también damos soporte técnico integral con alianzas estratégicas con fabricantes de primer nivel. Aseguramos un stock de repuestos en plaza y un servicio de postventa ágil, algo fundamental en una industria

donde los tiempos son críticos”, señala Tarabal.

Diversificación y sostenibilidad

Aunque el sector frigorífico es el principal, la empresa también atiende otras industrias como la hortofrutícola, vitivinícola, química, farmacéutica y cementera, con soluciones específicas de embalaje, como bolsas de papel de alta resistencia.

En los últimos años, MercoPack ha expandido su presencia en el canal food service, proveyendo bandejas de cartón 100% reciclables a más de 800 comercios gastronómicos en todo el país. Esta línea de productos sustentables responde a una creciente demanda por alternativas ecológicas y es reflejo del enfoque ambiental que atraviesa toda la estrategia empresarial. “Nuestra empresa genera parte de su energía con paneles solares y estamos incrementando esa capacidad. El excedente lo volcamos a la red de UTE. Además, recoge-

mos envases post consumo para garantizar su correcta disposición, y hemos instalado prensas de cartón en distintas industrias para reincorporar el material al ciclo productivo”, cuenta Tarabal. Este modelo de economía circular permite reducir residuos y contribuir a una producción más limpia.

Una visión de país

La filosofía de MercoPack trasciende lo comercial. “Nuestra meta es seguir haciendo posible lo que sueñen nuestros clientes, transformando esas ideas en realidades que posicionen a Uruguay como productor de alimentos para el mundo de forma natural y sustentable”, afirma su director.

Con una fuerte apuesta a la tecnología, la logística y el cuidado ambiental, MercoPack reafirma su papel como proveedor clave en la cadena exportadora uruguaya, y especialmente como aliado de la industria frigorífica en su camino hacia mercados más exigentes y responsables. ●

Brand Studio para Toral

Toral: 37 años acompañando a la industria frigorífica uruguaya con innovación, respaldo y calidad

Toral ofrece soluciones integrales para la industria frigorífica, con tecnología de avanzada, soporte técnico especializado y enfoque en la calidad



Más de tres décadas de trayectoria y una apuesta constante a la formación técnica y administrativa de su personal, llevaron a Toral a consolidarse como una empresa clave en el abastecimiento de equipamiento y servicios para la industria frigorífica. Este camino le permite hoy transitar una etapa de madurez, con una estructura sólida, un equipo especializado y una visión estratégica alineada a las exigencias del sector.

“Nos encontramos en un momento de madurez”, señala Daniel Capurro, su fundador. “A lo largo de nuestra trayectoria, hemos formado y capacitado a nuestro personal en todas las áreas, lo que nos permitió crecer de manera acorde a las necesidades del rubro”.

Ese crecimiento sostenido va de la mano con un profundo conocimiento del sector cárnico uruguayo y de sus desafíos técnicos y productivos. Desde el lugar que ocupa como proveedor, Toral observa un sector frigorífico nacional que ha alcanzado estándares de primer nivel. “Hemos recorrido plantas de faena en Sudamérica, Europa y Estados Unidos, y podemos decir con orgullo que el sector frigorífico uruguayo es un ejemplo en el mundo. Estamos en un momento en que nos destacamos”, afirma Capurro.

Uno de los diferenciales de la empresa es ser representante exclusivo en Uruguay de la marca JARVIS, líder mundial en maquinaria para playa de faena. Con presencia en más de 35 países, JARVIS se caracteri-

za por su innovación constante, tecnología de precisión y altos estándares de seguridad y eficiencia. Esta alianza permite a Toral ofrecer equipamiento de primer nivel, acompañado por un respaldo técnico que se traduce en valor agregado para sus clientes. “El respaldo de JARVIS es de sumo valor para nosotros”, explica Capurro. “Nos aporta experiencias y conocimientos desde distintas partes del mundo. Además, tenemos un vínculo muy cercano con Jarvis Brasil y Jarvis Argentina, donde nuestros técnicos se capacitan permanentemente. Eso nos permite mantenernos actualizados y ofrecer soluciones acordes a los avances del mercado”. Toral brinda un servicio técnico integral. Cada maquinaria vendida incluye ins-

talación por parte de su equipo técnico, capacitación al personal del frigorífico directamente en planta, visitas periódicas a los clientes, mantenimiento preventivo y reparación en su taller especializado.

“El buen uso y mantenimiento de la maquinaria no solo garantiza su durabilidad, sino que permite optimizar los procesos de trabajo en cada frigorífico”, afirma Capurro. Esa cercanía con el cliente, sumada al conocimiento técnico y a la capacitación permanente, es parte de la filosofía de trabajo de la empresa. En su estructura interna, Toral también se destaca por contar con un Departamento de Calidad que asegura el cumplimiento de las normativas vigentes y mantiene las certificaciones

actualizadas. La trazabilidad de los productos es un eje clave: la empresa puede identificar cada paso del proceso, desde el origen del proveedor hasta la llegada del producto al cliente. Además, colabora activamente con los frigoríficos en las auditorías, tanto nacionales como internacionales. La constante actualización, la capacidad técnica, el respaldo internacional y una fuerte apuesta a la mejora continua han sido pilares fundamentales en la historia de Toral. A sus 37 años, la empresa no solo mira con orgullo lo recorrido, sino que reafirma su compromiso con la industria cárnica uruguaya, como un aliado confiable en el camino hacia una producción más eficiente, segura y competitiva a nivel global. ●

La historia de la industria frigorífica en Uruguay: del tasajo a la carne refrigerada

El 29 de mayo se celebra en Uruguay el Día Nacional de la Carne, en honor al primer embarque de este producto refrigerado hacia Europa, en 1876

En el siglo XVIII, bastante antes de la creación del estado uruguayo, comienza la historia de uno de sus principales sustentos económicos que se mantienen hasta la actualidad. La historia de la industria cárnica uruguaya comienza con los saladeros, establecimientos dedicados a la faena y conservación de carne mediante el salado. Los primeros se instalaron hacia finales de 1700 y pronto se multiplicaron en zonas accesibles por vía fluvial, como Montevideo, Salto, Maldonado y Canelones. En estos saladeros se faenaban hasta mil cabezas diarias, y la producción se exportaba fundamentalmente a Brasil y Europa, bajo condiciones precarias, en un contexto donde la piratería marítima era común.

En Montevideo, la zona de La Teja tuvo un rol destacado, con la llegada del empresario inglés Samuel Fisher Lafone en 1825, quien instaló un modelo de saladero con tecnología avanzada para la época, y fue pieza clave para el desarrollo de la industria y el crecimiento poblacional del barrio. Otros saladeros relevantes fueron los de Indarte, los hermanos Tabárez, y el de Juan Balbín González Vallejo. A fines del siglo XIX, la industria saladerista estaba consolidada, con una producción enfocada en el tasajo —carne seca y salada—, principal producto para la exportación. El avance tecnológico y los cambios en el comercio mundial, impulsados por la Revolución Industrial y el aumento de la demanda europea, trajeron transformaciones profundas. El transporte de carne fresca y congelada, hasta entonces imposible por las limitaciones de refrigeración y logística marítima, encontró una solución definitiva con la creación del buque Le Frigorifique. El 29 de mayo de 1876 marcó un hito en la historia uruguaya y mundial cuando este vapor, equipado con el primer sistema de refrigeración para transporte, inventado por el ingeniero francés Charles Tellier, realizó el primer embarque de carne fresca desde Montevideo hacia Europa. Este logro fue posible gracias a la colaboración de empresarios uruguayos como Francisco Lecocq y Federico Nin Reyes, quienes apoyaron la innovación técnica y la travesía que permitió romper la barrera del transporte de alimentos perecederos a larga distancia. En homenaje a este acontecimiento, desde 1994, cada 29 de mayo se celebra en Uruguay el Día Nacional de la Carne.

A fines del siglo XIX, la indus-



tria frigorífica fue ganando terreno sobre los antiguos saladeros. Un actor clave fue la Liebig Company, que se instaló en Río Negro con tecnología avanzada para la época y dedicó su producción al extracto de carne y al corned beef, productos que ampliaron el rango de exportación uruguaya y elevaron la calidad industrial. En 1924, esta empresa fue adquirida por el Frigorífico Anglo, que consolidó su posición como uno de los principales frigoríficos del país. Mientras tanto, en Montevideo se fueron estableciendo varios frigoríficos en la zona del Cerro, que se transformó en el epicentro industrial cárnico de la capital. En 1902 llegó la Frigorífica Uruguaya, pionera en la industria frigorífica nacional, seguida en 1912 por el Frigorífico Montevideo (posteriormente conocido como Frigorífico Swift) y el Frigorífico Artigas, todos vinculados a capitales extranjeros y multinacionales, principalmente ingleses y estadounidenses. Esta expansión coincidió con un importante cambio social: el desempleo generado por el declive de los saladeros fue absorbido por la creciente demanda de mano de obra en los frigoríficos, muchos de cuyos trabajadores eran inmigrantes europeos recién llegados. En 1928, el gobierno de Batlle creó el Frigorífico Nacional (Frigonal) mediante la expropiación de las instalaciones del antiguo frigorífico Sansisena. Este frigorífico estatal monopolizó la faena para el abasto de Montevideo, con el objetivo de industrializar, exportar y regular el mercado local. Por décadas, Frigonal fue la marca de la carne uruguaya en la capital hasta su cierre en 1978. La industria frigorífica uruguaya no solo transformó la producción y exportación de carne, sino que también dejó una huella social profunda en barrios como el Cerro, donde la mayor parte de la población dependía directamente de esta actividad. Sin embargo, el cierre de frigoríficos a mediados del siglo XX marcó el fin de una era en Montevideo, simbolizando el paso de un modelo productivo emblemático para el país. Hoy, la industria cárnica uruguaya mantiene esa tradición de calidad y tecnificación iniciada hace más de un siglo, con una mirada hacia la innovación y la diversificación, pero siempre reconociendo sus raíces históricas que comenzaron en los saladeros, siguieron con el salto tecnológico de Le Frigorifique y consolidaron a Uruguay como un referente mundial en la exportación de carnes. ●

Brand Studio para Altix

Una alianza estratégica para una industria más eficiente y sostenible

Altix y VMC-Mercofrío combinan experiencia y tecnología para ofrecer soluciones integrales a la industria frigorífica, con foco en eficiencia energética, innovación y sostenibilidad ambiental

En un contexto donde las industrias demandan cada vez más soluciones integrales, eficientes y sostenibles, la alianza entre la uruguaya Altix y la argentina VMC-Mercofrío se presenta como un punto de inflexión en el mercado de la refrigeración industrial. Ambas empresas —con amplia trayectoria y presencia regional— unieron capacidades para brindar un servicio completo, que abarca desde el diseño de plantas frigoríficas hasta la implementación de sistemas de refrigeración de última generación, con un fuerte enfoque en la eficiencia energética y la reducción del impacto ambiental.

La sinergia nació a partir del vínculo entre el equipo de ingeniería de Altix, especializado en proyectos industriales. “Desde allí, vinculados a los proyectos de refrigeración, nos contactaron para una alianza estratégica y poder trabajar el mercado uruguayo desde una perspectiva integrada”, explicó José Berta, representante de VMC-Mercofrío en Uruguay. Hoy, Mercofrío opera desde las instalaciones de Altix, lo que potencia la coordinación técnica y la capacidad de respuesta en el país.

Esta integración no solo fortalece la presencia de VMC-Mercofrío en Uruguay, sino que también abre nuevas oportunidades para ambos socios. “Nos permite llegar a clientes que ya conocíamos, pero con los que no trabajábamos, y sumar nuevos, mientras que aportamos nuestros propios contactos para desarrollar trabajos conjuntos”, añadió Berta.

Ingeniería e innovación al servicio del sector frigorífico

Altix es una empresa nacional que este año cumple 32 años. Nació como un pequeño taller metalúrgico y hoy opera como un referente en el desarrollo de soluciones industriales para múltiples sectores, con una fuerte presencia en la industria frigorífica. La empresa opera en tres verticales de negocio: la comercialización de materiales en acero inoxidable, la fabricación de productos con valor agregado y el desarrollo de proyectos industriales desde su división de ingeniería.

La incorporación de esta área técnica en 2021 y su consolidación con profesionales altamente calificados, marcaron un salto cualitativo en su propuesta. Desde entonces, Altix ha liderado el diseño y ejecución de plantas frigoríficas completas, mejoras en líneas de producción, instalaciones de tratamiento de efluentes y solucio-



nes a medida para cada cliente. Todo esto, con una perspectiva de acompañamiento técnico y cumplimiento normativo ante organismos como MGAP, INAC y DINACEA.

Por su parte, VMC, fabricante de equipamiento y sistemas de refrigeración con más de 60 años

de trayectoria, y Mercofrío, su brazo de servicios que ya tiene 25 años; suman su experiencia para el diseño y montaje de sistemas de refrigeración industrial operando con amoníaco, un refrigerante natural que no contribuye al calentamiento global. Esta experiencia es fundamental para un sector

donde la seguridad, la eficiencia y la sostenibilidad se han vuelto ejes centrales.

Frío eficiente, industria responsable

Uno de los grandes diferenciales de esta alianza es el desarrollo de soluciones de refrigeración industrial con criterios de eficiencia energética y uso de refrigerantes ecológicos, como el amoníaco y más recientemente, el CO₂. “Estamos trabajando en tecnologías como sistemas de absorción, que no utilizan compresores y funcionan aprovechando el calor residual de las instalaciones. Esto genera un ahorro energético y reduce el impacto ambiental”, señaló Berta.

La apuesta por la sostenibilidad no es nueva para Altix. Desde la concepción de su planta industrial y logística, ubicada en un predio de 4.000 m², la empresa implementó prácticas responsables como el uso de autoelevadores eléctricos, sistemas de iluminación LED, calentadores solares y clasificación de residuos. Además, cuenta con un laboratorio propio de análisis de agua, desde donde monitorea los valores de vertido y asesora a sus clientes en la mejora continua del desempeño ambiental de sus operaciones.

Este compromiso con el medio ambiente también se refleja en los proyectos que desarrolla junto a sus clientes, donde promueven la reutilización de agua en procesos productivos y el aprovechamiento de calor generado en las plantas para reducir el consumo energético.

Respuesta integral para una industria en evolución

El sector frigorífico uruguayo ha tenido una transformación marcada en los últimos años. A la creciente demanda internacional de carne —en especial de Asia— se sumó el ingreso de capitales brasileños y una ola de inversiones en mejora de infraestructura y tecnología. Si bien no abundan los proyectos de plantas nuevas, muchas han reformado sus instalaciones, incorporado túneles de congelación, saladeros para faena kosher o sistemas más eficientes de almacenamiento.

En este escenario, la propuesta combinada de Altix y VMC-Mercofrío permite abordar proyectos de alta complejidad técnica, con capacidad de ejecución local y soporte postventa permanente. “Hoy la unidad industrial no solo fabrica piezas o estructuras, sino que puede desarrollar soluciones completas desde la ingeniería hasta la ejecución”, afirmó Leonardo Rial, gerente comercial de Altix. A lo largo de su trayectoria, la empresa ha trabajado con los principales frigoríficos del país, como Marfrig, Minerva Foods, San Jacinto, Solís, Las Piedras, Ontilcor, La Constancia y Chidell. También ha colaborado con plantas en Brasil, exportando equipamiento y acompañando la expansión de la faena kosher en la región.

Una visión compartida: calidad, innovación y equipo

Más allá de la tecnología, ambos socios coinciden en que el capital humano es un valor clave. Altix cuenta con un equipo experimentado y estable, con muchos colaboradores que superan los 10 o 20 años dentro de la empresa, lo que se traduce en una cultura de trabajo colaborativo, compromiso y conocimiento acumulado.

“El mayor diferencial es el trabajo en equipo”, resumió Rial. “Cada área, desde producción a ingeniería, logística o comercial, trabaja en conjunto para dar respuesta a las necesidades del cliente con soluciones eficaces, seguras y a medida”.

Para el futuro, el desafío será seguir profundizando en tecnologías más limpias, acompañar la transición hacia una industria más eficiente y expandir la propuesta de valor hacia nuevos mercados. “La capacidad de adaptarse, mantener la calidad y generar relaciones de largo plazo son los ejes para enfrentar los desafíos del sector”, concluyó. ●

Uruguay refuerza su estrategia para la carne con foco en China y nuevos mercados

El presidente del Instituto Nacional de Carnes, Gastón Scayola, detalló los avances logrados en la gira por Asia y señaló los principales desafíos para el sector: aumentar la producción, mejorar la cría y asegurar el acceso a la carne en el mercado interno

En el marco de una intensa agenda internacional que incluyó visitas a Arabia Saudita, Hong Kong, Macao y China continental, el presidente de INAC, Gastón Scayola, compartió el balance de las recientes misiones comerciales y delineó los principales objetivos de su gestión. Con una mirada que abarca desde la necesidad de aumentar la producción hasta el fortalecimiento de la industria avícola, Scayola enfatizó el papel clave de Uruguay como proveedor confiable de alimentos. A continuación un resumen de la entrevista.

¿Qué balance hace del reciente viaje a China?

El viaje a China tuvo varios capítulos. Primero fui con la gerenta de Marketing y el equipo de INAC a la feria Saudi Food Show, (en Riad, Arabia Saudita) donde INAC tenía un stand y se hizo degustación de carne ovina. Esa es una feria bastante reciente en la que está participando INAC y estuvo bastante linda. De ahí, con tres integrantes de la Junta Directiva (el representante de la Asociación de la Industria Frigorífica del Uruguay, el de la Asociación Rural y el de la Cámara Uruguaya de Procesadores Avícolas), fuimos a Hong Kong y Macao. Especialmente me interesaba ir con el representante de CUPRA a Hong Kong, porque yo había ido a China el 31 de marzo y volvimos con la habilitación de los pollos para Hong Kong, que tiene un régimen aparte de China, con autoridades sanitarias distintas. Yo quería ir con el representante de CUPRA y por un lado agradecerles a las autoridades sanitarias por la apertura y también para tener unas cuantas entrevistas con importadores para evaluar las posibilidades del pollo. Nos encontramos con Macao, que es una isleta de 600.000 habitantes pero recibe 40 millones de turistas al año. Turistas de mucho dinero de origen Chino. Aprovechamos para hablar con operadores y para hablar con operadores de pollos de Macao. En ese lugar hay una concentración infinita de locales de primer nivel con gente de muy altos ingresos. Hay un mundo interesante para explorar ahí.

¿Es un potencial mercado donde colocar productos de alto valor?

Si, para restaurantes y hoteles



Inauguración de stand de Uruguay en la feria SIAL de Shanghai

caros. Puede llegar a ir algo de carne vacuna cara e hicimos los primeros contactos por pollo.

De ahí nos fuimos a Shanghai donde nos encontramos con el ministro Alfredo Fratti, donde participamos del primer día de la feria SIAL en Shanghai donde Uruguay participó con un stand hermoso y enorme. Allí estaba toda la industria cárnica, tanto de cordero, de vacunos y de caballos. En una feria muy linda, donde ante stands de competidores como Australia, Uruguay los dejaba bastante mal parados. La presencia de Uruguay es muy fuerte, la feria estuvo buena.

Al día siguiente nos fuimos con Fratti y el presidente de INIA a la gira oficial del ministro donde visitamos varios ministerios relevantes, sobre todo el que maneja los aspectos sanitarios y habilita, o no, el mercado de China y hace todos los controles del ingreso de la carne a China. Fue muy interesante, hicimos una actualización, la gente en China nos quiere bien, quieren comprarnos todos los alimentos que estemos dispuestos a exportar. Es un mercado con un potencial enorme.

¿Cuáles son los principales objetivos que se plantea para este período al frente de INAC?

Hay varios temas. Obviamente aumentar el volumen de exportaciones del Uruguay. Nosotros exportamos el 80% de lo que pro-

ducimos, pero podríamos producir bastante más y por lo tanto exportar más. Por otro lado, seguir desarrollando y cuidando los mercados más relevantes, entre los cuales China es uno de los principales jugadores. Ellos lo definen como una asociación estratégica. Es decir que le dan una relevancia fundamental al vínculo con Uruguay. Básicamente porque ellos importan el 90% de los alimentos que consumen y nosotros exportamos el 80% de los alimentos que producimos; somos complementarios totalmente. A pesar de ser chiquitos nos tratan como gigantes.

Entonces aumentar las exportaciones, sí; cuidar el mercado Chino, sí; ahora hay que promover también que se mejoren los indicadores de cría del Uruguay para que nazcan muchos más terneros para poder faenar muchos más terneros. El año pasado se faenaron casi 2.400.000 animales en toda la industria y se tendría que estar faenando 3.000.000. Entonces quiere decir que hay un 20% - 25% de capacidad instalada que no se usa, y eso hace que la industria tenga costos fijos muy grandes y a pesar de estar exportando mucho, no esté teniendo los resultados que debería tener. Entonces eso hace que haya alguna dificultad en alguna industria porque los costos fijos son altos y tendríamos que tener muchos más animales para producir.

En resumen, el tema de la in-

dustria y aumentar la producción, seguir promoviendo los mercados y seguir cuidando China se podría decir que son los grandes objetivos.

El informe de consumo de carne cerrado a 2024 mostró un crecimiento en el consumo y dejó a Uruguay 4to en el mundo en consumo per cápita. ¿Hay una intención de INAC seguir fomentando el consumo en cantidad?

China tiene 1.400 millones de habitantes y nosotros 3.5 millones. Nosotros, en comparación con los números mundiales, somos de los que comemos más carne, o sea que pretender que 3 millones sigan consumiendo mucho más no debería ser un gran objetivo. Me daría la impresión que ya estamos en niveles muy altos. Quizás lo que sí deberíamos hacer es que en Uruguay no haya gente que no acceda a la carne. Podemos llegar a tener un problema en el Pereira Rossell con embarazadas de muy bajos recursos que no están accediendo a la carne y eso compromete a los recién nacidos con temas para toda la vida. No vamos a consumir mucha más carne porque el número ya es grande, lo que tenemos que hacer es que consuman todos en Uruguay. Y todo lo que aumente la producción tendría que ser para exportación.

Este informe también mostró crecimiento en el consumo de

carne de pollo y de cerdo, ¿qué planes tiene el instituto para los otros tipos de carne?

En cuanto al consumo en el mercado local, es bastante normal que aumente el consumo de carnes alternativas al vacuno, porque son carnes un poco más baratas para la población. Entonces ha aumentado el consumo en Uruguay porque es carne más accesible. Con los pollos, ahora que se abrió el mercado de Hong Kong, la idea es que la industria de los pollos empiece a dar sus primeros pasos y empiece a generar experiencia en exportar y cumplir las exigencias enormes que tienen los mercados como China y EEUU. Porque en la industria frigorífica tradicional hay una experiencia de muchísimos años de recibir inspecciones y cumplir procedimientos exigidos internacionalmente, entonces estamos en las etapas iniciales donde la industria de los pollos va paso a paso mejorando y profesionalizándose. Obviamente desde INAC se los va a apoyar y se va a apoyar la promoción de esa carne en Hong Kong que hoy es el mercado que está habilitado, y al mismo tiempo el ministerio tendrá que acompañar a esas plantas a cumplir cada vez mejor los procedimientos que exigen los mercados del exterior para poder seguir habilitando mercados. Pero hay que ir dando paso por paso. Ahora hay que empezar por Hong Kong, por eso fuimos. ●