



TESIS DE GRADO
EN INGENIERÍA INDUSTRIAL

EL MERCADO DE LA CARNE VACUNA
ARGENTINA:
ANALISIS DE LA DINAMICA, LAS MEDIDAS
INTERVENCIONISTAS DEL ESTADO Y LAS
OPORTUNIDADES DE DESARROLLO DEL
SECTOR

AUTOR
Federico Stier

DIRECTOR DE TESIS
Ing. Martín Pérez de Solay

2006

RESUMEN EJECUTIVO

Hacia mediados del año 2005 comenzaron a darse en la Argentina una serie sucesos en relación al mercado de la carne vacuna, que lentamente fueron cobrando importancia, hasta convertirse en temas de dominio público. Las políticas del Estado en materia cárnica generaron repercusiones en todo el sector productivo, y luego se trasladaron al día a día de la población argentina, llegándose a un punto en el que nadie era ajeno a las discusiones en relación a esta asignatura.

El tema de la presente tesis surge como respuesta a estos sucesos, teniendo su origen en la búsqueda de respuestas a los interrogantes que se generaban en las mencionadas discusiones.

Este trabajo indaga a fondo en la situación actual del mercado de la carne desde el enfoque de la Ingeniería Industrial. Partiendo de una descripción clara del problema que existe en materia cárnica, se genera un análisis profundo de la situación actual, para luego evaluar cualitativa y cuantitativamente las oportunidades de desarrollo del mercado de la carne a futuro.

La tesis está estructurada en 6 módulos fundamentales.

En la Introducción, se realiza una breve descripción de las tendencias mundiales en cuestiones relacionadas con el consumo de la carne vacuna, y se hace una primera aproximación de la Argentina como país productor.

En el Capítulo I se hace un análisis minucioso de los actores de la cadena de valor de la carne bovina, detallando la dinámica de los procesos que intervienen en ella, desde el animal en el campo hasta la carne en manos del consumidor final.

El Capítulo II está dedicado al estudio de la situación microeconómica actual del mercado. Se realiza un análisis pormenorizado de la oferta, la demanda y el precio del producto, en los últimos años y hoy en día, y luego se plantean escenarios y posibles interacciones de estas tres variables a futuro.

En el Capítulo III se detallan cronológicamente las medidas intervencionistas del Estado desde mediados de 2005, explicando sus efectos a corto, medio y largo plazo en el funcionamiento integral del sector.

El Capítulo IV es probablemente el más importante de todos, ya que propone un plan de acción para revertir la situación conflictiva que hoy en día está viviendo el sector. Resumidamente, este plan de acción está basado en cuatro políticas estructurales que constituirían los pilares fundamentales para la recuperación del mercado en su totalidad. Las políticas propuestas son el aumento del stock de hacienda vacuna, el incremento del peso medio de faena, la modernización en el sistema de comercialización, y la creación de un marco legal previsible y transparente, que permita una adecuada planificación de la producción y las inversiones.

Por último, la Conclusión resume lo planteado en capítulos anteriores, y hace una evaluación final sobre los daños producidos al mercado en el último tiempo, y la posibilidad de remediarlos.

ABSTRACT

By the middle of 2005, a series of incidents struck the Argentine bovine meat market and increasingly became a public subject of discussion. The government policies regulating this activity were resulting in serious consequences, not only on the production organizations, but on the end consumers as well. It came to a point in which the whole population was aware of the problems the meat market was facing.

The subject of this thesis paper arises as a response to these circumstances. Based on facts and information, it provides a series of proposals on this issue in order to achieve a sustainable growth.

Its purpose is to investigate the current situation of the meat market, from an industrial engineering point of view. Beginning with a detailed description of the existing market problems and related issues, this paper develops a thorough analysis of today's situation, in order to evaluate different alternatives for a long term market development.

This paper is structured in 6 main modules.

The Introduction states a brief description of the most important trends in bovine meat market related matters, followed by a short description of the Argentine production facts and how they compare to those of the rest of the world.

The first Chapter comprises a detailed analysis of the main players in the value chain, studying their interaction and the different phases of the production activities, from the live animals in the fields to the beef steak on the plates of the consumers.

The second Chapter refers to the current microeconomic market status, making an exhaustive study of the supply, demand and price situations during the last decade. It also describes possible scenarios for the next few years and suggests how these three economic variables might interact.

The third Chapter makes a chronological account of the interventionist state regulations as from mid-2005, explaining their short, medium and long-term effects on the meat market operations as a whole.

The fourth Chapter is the most significant, as it describes four main proposals for a sustainable development of the activity in the future. They are based primarily on an increase of the bovine livestock, the raise of the slaughter

weight, the modernization of the trade systems and a clearer and stable legal environment which would promote the necessary investments.

Finally, the Conclusion summarizes the previous chapters and makes a final evaluation of the damages inflicted on the meat market in recent times and the possibilities to overcome them.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I – LA DINÁMICA DEL MERCADO DE LA CARNE	11
1.1 Breve reseña histórica	11
1.2 Distribución geográfica de la producción ganadera.....	13
1.3 El mercado local.....	14
1.4 El mercado internacional.....	15
1.4.1 La Cuota Hilton.....	18
1.4.2 Los status sanitarios	19
1.5 La cadena de valor de la carne vacuna.....	19
1.5.1 El Sector Primario.....	21
1.5.1.1 La cría	21
1.5.1.2 La invernada y los feedlots	23
1.5.2 El Sector Comercializador	24
1.5.2.1 Los consignatarios de hacienda	24
1.5.2.2 El Mercado de Liniers	27
1.5.3 El Sector Industrial.....	28
1.5.4 El Sector Minorista.....	30
1.5.4.1 Carnicerías.....	31
1.5.4.2 Supermercados e hipermercados.....	31
1.5.4.3 Autoservicios.....	32
1.5.5 Los Organismos de Control	32
1.5.5.1 ONCCA	32

1.5.5.2 SENASA.....	33
CAPÍTULO II – SITUACIÓN MICROECONÓMICA ACTUAL DEL MERCADO.....	35
2.1 La oferta	35
2.2 La demanda	36
2.2.1 Las exportaciones.....	38
2.2.2 Perspectivas a futuro de la demanda.....	40
2.3 El precio	41
2.3.1 Perspectivas a futuro del precio.....	44
CAPÍTULO III – LAS MEDIDAS TOMADAS POR EL ESTADO	47
3.1 Antecedentes.....	47
3.2 El límite de peso para la faena.....	47
3.2.1 El efecto de la medida	51
3.3 El aumento de las retenciones	52
3.3.1 El análisis de la medida	53
3.4 La veda exportadora	54
3.4.1 El análisis de la medida	55
3.5 El acuerdo de precios	58
3.5.1 El análisis del acuerdo	60
CAPÍTULO IV – LAS MEDIDAS PARA EL DESARROLLO SUSTENTABLE	63
4.1 El aumento sustancial del stock de hacienda bovina.....	63
4.1.1 Línea de créditos subsidiados para la adquisición de reproductores y terneros para engorde	66
4.1.1.1 El mejoramiento del sistema de garantías.....	67

4.1.2 Inversión en investigación y tecnología.....	68
4.1.2.1 Indicadores de productividad.....	71
4.1.3 Retención de vientres	72
4.1.4 Análisis de políticas de desarrollo de países vecinos.....	73
4.1.4.1 El caso de Uruguay.....	73
4.1.4.2 El caso de Brasil	75
4.2 El aumento de peso promedio de faena	77
4.2.1 Freno al proceso de agriculturización	79
4.2.1.1 Los márgenes de producción.....	80
4.2.1.2 Riesgos y financiación	81
4.2.1.3 La cuestión estratégica.....	86
4.2.2 Desgravaciones impositivas para animales de mayor peso	87
4.3 Cambio en el sistema de comercialización	88
4.4 Marco de previsibilidad para la producción y las inversiones.....	91
 CONCLUSIÓN	 93
 BIBLIOGRAFÍA.....	 97

INTRODUCCIÓN

Si hay algo por lo que es reconocida la Argentina en el mundo es por la calidad de sus carnes vacunas. Por más de un siglo, el país ha sabido ganar esta reputación, en base a un producto con características propias, que son percibidas por los ojos y el paladar del consumidor nacional y extranjero como únicas. El color, la terneza, el sabor, son algunos de los numerosos aspectos en los cuales la carne argentina posee una ventaja comparativa respecto de otros productos similares. Sin embargo, pese a que las características de la carne nacional y el propio contexto histórico avalan su calidad, si se analiza la evolución del mercado local de la carne en los últimos diez años, se puede hablar de un estado de transición profunda del sector.

El proceso de globalización que comenzara hace ya más de quince años puso a disposición de todo el mundo los conocimientos y la tecnología relacionada con el manejo del ganado vacuno. Esto hizo que países que tradicionalmente no se dedicaban a la ganadería, comenzaran a prestarle más atención al sector, invirtiendo tiempo y dinero en él. Los mercados consumidores también fueron evolucionando, dándole cada vez más prioridad al cumplimiento de las obligaciones pautadas con el proveedor, a veces por sobre la calidad misma del producto. Hoy en día se puede hablar de la carne como un *commodity* si se la analiza desde las características propias del producto, y de un *specialty* si se la ve desde el punto de vista del valor agregado en el servicio que el proveedor le adjunta al producto que comercializa.

En este vertiginoso proceso de cambio, la Argentina parece haberse aislado en cierta forma, haciendo caso omiso de la transformación global reinante. A grandes rasgos, se podría hablar de una evolución casi nula del sector cárnico local en los últimos 50 años, no sólo en cuestiones de tecnología, sino también en otros aspectos. El sector no ha sabido aprovechar racionalmente los recursos a disposición, ni tampoco ha logrado desarrollarse adecuadamente en función a los cambios de demanda, no sólo a nivel local sino también internacional.

Hoy en día, el sector cárnico argentino se encuentra en una transición, cuya resolución depende en gran medida de las decisiones a tomarse en los próximos tres o cinco años. Existe actualmente un escenario que presenta un bajo grado de tecnificación de los campos, una planificación vaga y hasta nula de la producción, un marco legal indefinido, y un stock de hacienda demasiado reducido como para hacerle frente a una demanda que crece año tras año. Frente a este escenario, a la Argentina se le presentan básicamente dos

opciones: continuar con una política conservadora y convertir el mercado de la carne en un nicho sin posibilidades reales de crecimiento, o dar el gran salto, adecuarse a los contextos internacionales, y aprovechar las ventajas comparativas del producto nacional para convertirlas en auténticas ventajas competitivas. De más está decir que, por el bien no sólo del sector sino de todo el país, gobiernos y empresarios deberían ponerse de acuerdo para alinear sus acciones con la segunda opción.

La presente tesis analiza la dinámica del mercado de la carne, sus perspectivas de desarrollo, y el rol del Estado en relación al mencionado mercado, haciendo foco en las medidas ya tomadas para encauzarlo, y las que se podrían tomar para lograr un desarrollo sustentable. El objetivo es caracterizar un mercado complejo y con múltiples actores con un lenguaje claro y entendible para un posible inversionista. De esta forma, se intenta lograr un conocimiento general sobre cómo afecta al sistema cada acción del sector público y privado, con la intención a futuro de generar un espíritu crítico que termine por delinear la mejor estrategia de desarrollo para el sector.

CAPITULO I – LA DINÁMICA DEL MERCADO DE LA CARNE

1.1 Breve reseña histórica

El origen de la actividad ganadera en la cuenca del Río de la Plata se remonta a mediados del siglo XVI, cuando son introducidos por primera vez los vacunos en el actual territorio argentino a través del sur de Brasil. A esta primera expedición, que contaba con siete vacas y un toro, le sucedieron varias otras desde distintos puntos geográficos (Perú, Paraguay y Chile) acrecentando la hacienda de la región, hasta que en 1580 Juan de Garay funda por segunda vez Buenos Aires, trayendo al arreo 500 animales y marcando el inicio de la ganadería argentina. De allí en adelante, el stock bovino fue creciendo rápidamente hasta llegar a un número cercano a los 30 millones a fines del siglo XIX, cuando se comienza a acelerar el desarrollo de la industria cárnica.

En los quince años que van de 1875 a 1891, la cabaña bovina duplicó sus existencias y pasó de 12,5 millones de cabezas a 24 millones. Las condiciones en las que se desarrollaba la cría y producción de ganado mejoraron notablemente a partir del último cuarto del siglo, gracias a la introducción de reproductores de raza, fundamentalmente de origen británico (los *shorthorn* provenientes del norte de Inglaterra y los *aberdeen angus*, de Escocia), la mejor selección de las especies, mayores cuidados fitosanitarios y el alambrado de los campos.

La estrechez del mercado de carne salada y desecada, y un consumo interno reducido por el número de habitantes del país, preocuparon a los ganaderos locales hasta que un invento del ingeniero francés Charles Tellier permitió dotar de bodegas frigoríficas a un barco que permitía trasladar al otro lado del Atlántico un cargamento de carne vacuna mantenida a 0° centígrados. En 1877, el barco *Le Frigorifique* llevó a Francia carne argentina enfriada, pero ésta no llegó en buen estado por una falla en el sistema refrigerador. En ese mismo año arribó al puerto de Buenos Aires un nuevo buque, el *Paraguay*, regresando a Francia en 1878 y cumpliendo con éxito el transporte de carne congelada y mantenida entre 20° y 30° centígrados bajo cero, gracias a un nuevo procedimiento denominado *Carre Julien*.

El primer frigorífico nacional fue instalado en 1883 en un antiguo saladero de San Nicolás; a éste le sucedieron, entre aquél año y 1905, nueve nuevos establecimientos que fueron instalados en las localidades de San Nicolás, Campana, Avellaneda, Las Palmas, Cuatrerros y Zárate. Las localizaciones respondían a una necesidad de instalarse en el mismo puerto, con el fin de que

durante las operaciones de transferencia a las bodegas de los barcos la carne no perdiera el frío.

A partir de 1905, capitales primero británicos y luego norteamericanos fueron instalando nuevos frigoríficos en el país, dando lugar años más tarde a lo que se denominó la “Guerra de las Carnes”. Estas luchas entre los dos actores principales (que apoyaban distintas alternativas de comercialización, carne congelada versus carne enfriada) trajeron como consecuencia la disminución de los capitales argentinos en la industria frigorífica. Finalmente, en 1933 el pacto Roca – Runciman selló la dependencia existente con el Reino Unido en los asuntos relacionados con la carne.

Paralelamente, la crisis mundial de 1929-30 tuvo sus consecuencias sobre las exportaciones agropecuarias, determinando prácticamente el cese de las inversiones extranjeras en la industria frigorífica, que se acompañó por una disminución en las ventas al exterior y una falta de reinversión de utilidades. Al mismo tiempo comenzaba a desarrollarse lentamente el sector local, instalándose pequeños mataderos y frigoríficos que arrebataron porciones crecientes del mercado interno a los frigoríficos extranjeros. Años más tarde, la Segunda Guerra Mundial trae sobre los frigoríficos extranjeros obsolescencia y abandono del mercado interno para centrarse en la exportación, fundamentalmente para abastecer de carne a las tropas aliadas que luchaban en Europa.

A partir de la década del 40 se suceden una serie de adelantos tecnológicos que impactan favorablemente en el desarrollo de la actividad: en 1935 se insemina por primera vez con semen fresco diluido, en 1950 se comienzan a emplear los antiparasitarios, y finalmente en 1956 se crea el INTA (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria), promocionando la adopción de nuevas técnicas por parte del productor ganadero.

En cuanto a la historia reciente, el sector ha estado en los últimos años fuertemente condicionado por los status sanitarios. En 1996 el país es declarado internacionalmente libre de aftosa con vacunación; en abril de 1999, libre de aftosa sin vacunación, y en mayo del 2000, libre de aftosa, lo que abrió una nueva perspectiva en la exportación de carnes al entrar en el circuito mundial no aftósico.

Sin embargo, debido a que los países limítrofes (básicamente Bolivia y Paraguay) seguían soportando esta enfermedad, a que las fronteras con los mismos son de muy fácil paso, y a la irresponsabilidad de ciertos individuos que contrabandean hacienda de esos países, la aftosa volvió a la Argentina hacia fines del año 2000, y a fines de febrero de 2001 se comenzó nuevamente

a vacunar. El status de libre de aftosa con vacunación fue ganado nuevamente en enero de 2005, pero un año después se encontró un foco en la provincia de Corrientes. Afortunadamente dicho foco pudo ser controlado, y actualmente el país goza de un status “libre de aftosa con vacunación”, pero restringido a las localidades correntinas en donde se produjo el foco, aunque se prevé que en poco tiempo el status mencionado alcance la totalidad del territorio nacional.

Por otra parte, la Argentina es también país libre de *Encefalitis Espongiforme Eovina (BSE)* o “enfermedad de las vacas locas”, producida por un prión que se originó en Gran Bretaña y se trasladó a otros países vecinos. A raíz de este problema, se prohibió en el país, para la alimentación de bovinos y ovinos, la harina de carne y harina de hueso digestada que provenga de rumiantes (la harina de hueso calcinada está permitida).

1.2 Distribución geográfica de la producción ganadera

Aunque el ganado vacuno se encuentra distribuido en todo el país, existen zonas claramente diferenciadas en lo que hace a densidad ganadera y a características agroecológicas para la producción de carne. Esto permite considerar en el país cinco grandes regiones ganaderas.

La región ganadera por excelencia es la región pampeana (Región I) que incluye la provincia de Buenos Aires, sur de Córdoba, sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos y este de La Pampa. Le sigue en orden de importancia el NEA o noreste argentino (Región II) que abarca la provincia de Corrientes, Misiones, Norte de Santa Fe, Norte de Entre Ríos, este de Chaco y este de Formosa. De menor importancia ganadera a nivel nacional es el noroeste argentino o NOA (Región III) que abarca Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja, Santiago del Estero, norte de Córdoba, oeste de Chaco y oeste de Formosa. La Región semiárida central (Región IV) comprende San Juan, Mendoza, San Luis y oeste de La Pampa y finalmente la Región Patagónica (Región V) desde Neuquén a Tierra del Fuego.

Observando la distribución del stock en el país se resalta la importancia de la región pampeana y del NEA, que en conjunto poseen aproximadamente el 85% del total del stock ganadero del país. Analizando la distribución de los animales faenados, las diferencias son aún más marcadas, concentrándose cerca del 90% de la faena total en la pampa húmeda (ver tabla 1.1)

En cuanto a la eficiencia de producción, la misma se expresa mediante una tasa de extracción (faena sobre stock), que históricamente ronda el 24-25%. Pero discriminando esta tasa por regiones, se observa que las mismas son

muy superiores al promedio nacional en la pampa húmeda. En la región pampeana la tasa de extracción asciende al 31%, en el NEA es del 10%, en el NOA el 18%, en la región semiárida el 19% y en la Patagonia el 25%. Más allá de que la región pampeana tiene ventajas comparativas para producir con mayor eficiencia que el resto del país, de ninguna manera las diferencias en las tasas de extracción arriba mencionadas pueden ser adjudicadas a diferencias en eficiencias de producción tan manifiestas. Las diferencias regionales se deben principalmente a que la cría y engorde se realiza mayoritariamente en la pampa húmeda, mientras que la cría de terneros tiene su mayor foco en el NEA y en otras regiones extrapampeanas.

Distribución geográfica de la faena (cabezas) – año 2005

Provincia	Cabezas
Buenos Aires	7.804.078
Santa Fe	2.572.268
Cordoba	1.374.176
Entre Rios	573.137
La Pampa	352.298
Chaco	241.709
Mendoza	239.397
Tucuman	225.749
San Luis	185.245
Río Negro	103.077
Salta	102.737
Corrientes	84.283
Misiones	71.256
Santiago del Estero	55.406
Neuquen	52.242
Catamarca	51.597
Chubut	43.341
Jujuy	29.999
Formosa	29.545
La Rioja	27.590
San Juan	15.717
Tierra del Fuego	10.625
Santa Cruz	6.237
Total	14.251.709

Tabla 1.1 – FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

1.3 El Mercado Local

En nuestro país, el consumo de carne vacuna representa aproximadamente el 70% del consumo total de carnes, y cerca del 7% del gasto total en alimentos, por habitante. El negocio de la carne vacuna, a la salida del frigorífico, tiene una facturación cercana a los 8.000 millones de pesos anuales.

El consumo *per cápita* de carne vacuna local es de 63 kg por año, y pese a que este valor es sensiblemente menor a los 80 kg que se consumían a principios

de la década del 90, la Argentina sigue manteniéndose primera en los índices de consumo de carne roja en el mundo (ver gráfico 1.1)

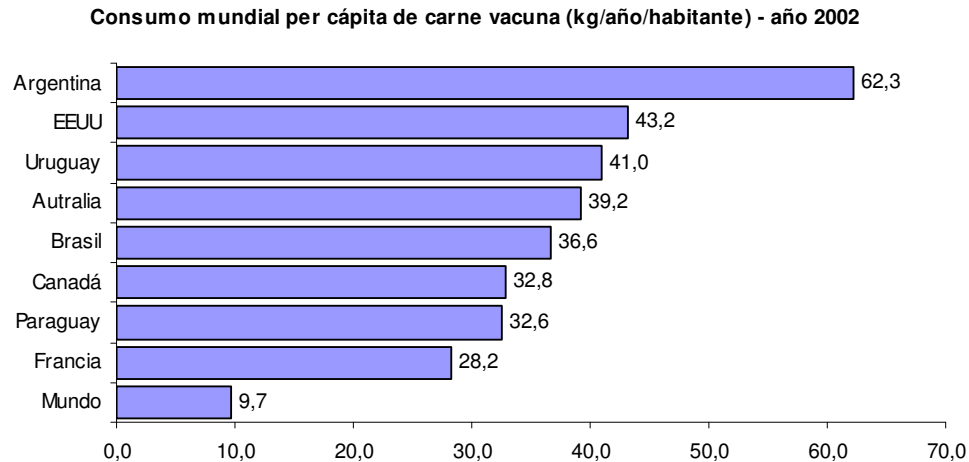


Gráfico 1.1 - FUENTE: elaboración propia con datos de FAO 2002 y SAGPyA

En cuanto al consumo total, la demanda del mercado local ha rondado históricamente entre el 82 y el 87% de la producción total de carne del país (en toneladas de res con hueso), dejándose el resto para la exportación. Actualmente, sin embargo, debido al auge de las exportaciones, el porcentaje de la producción destinada al mercado local se encuentra en valores entre el 75% y el 80%, con niveles de consumo *per cápita* similares a los de algunos años atrás. Es justamente este hecho el que a principios de 2006 aceleró la escalada en el precio de la carne (al haber menos oferta en el mercado local y una demanda sostenida) y disparó las medidas intervencionistas del Estado.

1.4 El Mercado Internacional

El comercio mundial de carne ha crecido en los últimos 12 años cerca de un 30% (en toneladas de res con hueso). Si bien este número podría considerarse bastante elevado al tratarse del comercio internacional, comparativamente con el crecimiento de los mercados sustitutos de la carne (carne aviar y porcina), la tasa resulta bastante chica. En el mismo período, el comercio mundial de carne aviar se incrementó un 168%, mientras que el de carne porcina lo hizo en un 145%.

En cuanto a la producción mundial, la Argentina ocupa el quinto lugar en el ranking, con un crecimiento de un 11% en los últimos cinco años, llegando a un *market share* del 6%. Los dos países que han aumentado más del 20% su producción en el mismo período han sido China e India (incluyendo carne de búfalo), ocupando el cuarto y sexto lugar, respectivamente. El líder sigue siendo EEUU, con una producción anual cercana a los 11 millones de toneladas de res con hueso.

Los actores cambian notablemente en el mercado de las exportaciones. Hacia el año 2000, Australia era el principal exportador de carne vacuna con un 23% de participación, seguido por EEUU. Actualmente, sin embargo, el primer lugar lo ocupa Brasil, con un 27% de las ventas internacionales; lo sigue Australia, y en tercer lugar se ubica la Argentina, con un *share* cercano al 10%. Resulta interesante mencionar la fuerte caída de los EEUU como exportador (actualmente ocupa el noveno lugar en el ranking) debido al brote de BSE que sufrió en 2003 (gráfico 1.2)

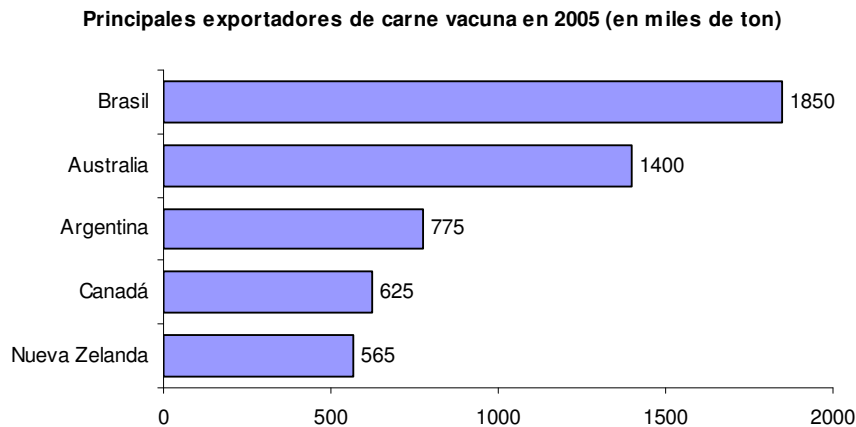


Gráfico 1.2 - FUENTE: elaboración propia con datos de USDA

Los productos exportados por el país incluyen cortes enfriados y congelados (que representan el 52% del volumen total exportado), cuartos, manufacturas, carne cocida congelada, menudencias, corned beef, especialidades, extractos y jugos, y cortes enfriados para *Cuota Hilton* (ver siguiente sección). Los principales importadores de estos productos (en toneladas) son en primer lugar Rusia, luego Chile y Alemania; sin embargo, el país germano escala al segundo lugar cuando se analizan los destinos por sus volúmenes de venta, al ser casi la totalidad de sus importaciones productos que pertenecen a la mencionada *Cuota Hilton*, que se comercializan a un precio mayor (ver tablas 1.2 y 1.3).

Principales mercados importadores de carne argentina por volumen y por valor

País	Volumen (ton)	País	Valor (U\$S)
Rusia	190.643	Rusia	339.092.000
Chile	58.744	Alemania	221.266.000
Alemania	35.179	Chile	145.212.000
Hong Kong	34.940	Italia	74.670.000
Israel	25.980	Estados Unidos	73.546.000
Estados Unidos	25.674	Gran Bretaña	70.358.000
Gran Bretaña	16.547	Holanda	58.267.000
Argelia	16.027	Israel	53.848.000
Brasil	15.900	Hong Kong	37.761.000
Italia	14.545	Brasil	35.985.000
Rep. Dem. Congo	14.518	Argelia	31.462.000

Tablas 1.2 y 1.3 – FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

Resulta también de interés analizar entonces el precio por kilogramo pagado por cada uno de estos países. Si se observa la tabla 1.4, se puede ver que Alemania es el país que más cara paga la carne nacional, básicamente porque casi la totalidad de los cortes exportados a ese país corresponden a cortes *Hilton*. Algo similar ocurre con Gran Bretaña, que se lleva un porcentaje significativo de la cuota.

País	Precio (U\$S/kg)
Alemania	6,29
Gran Bretaña	4,25
Estados Unidos	2,86
Chile	2,47
Brasil	2,26
Israel	2,07
Argelia	1,96
Rusia	1,78
Hong Kong	1,08

Tabla 1.4 – FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

Sin embargo, los casos más interesantes son los que se observan a partir del 3er o 4to lugar del ranking. Rusia, por ejemplo, es un importante comprador de carne de vacas de descarte, producto que, hasta el momento, no es del agrado del mercado local, por lo que se vende muy barato. Por su parte, Hong Kong es el primer importador de menudencias argentinas, llevándose cerca del 30% del total exportado, mientras que los EEUU son los primeros compradores de carnes procesadas, adquiriendo cerca del 50% del total exportado. En estos mercados hay buscar las oportunidades de inversión, ya que los productos que demandan no son apreciados por el mercado interno, por lo que su exportación no genera mayor ruido en el funcionamiento general del sector.

1.4.1 La Cuota Hilton

Se denomina *Cuota Hilton* al cupo de exportación otorgado por la UE a algunos frigoríficos nacionales, para exportar determinados cortes vacunos que deben cumplir con una estricta serie de especificaciones (ver tabla 1.4)

Cuota Hilton desagregada por destino, volumen y valor – año 2005

País	Volumen (ton)	Valor (U\$S)
Alemania	15.269	121.770.000
Gran Bretaña	3.813	29.398.000
Holanda	2.994	22.879.000
Italia	2.663	22.442.000
España	1.050	8.855.000
Dinamarca	444	3.505.000
Bélgica	140	1.124.000
Francia	73	625.000
Luxemburgo	58	590.000
Portugal	39	307.000
Finlandia	16	144.000
Suecia	15	137.000
Irlanda	11	110.000
Grecia	2	15.000
TOTAL	26.588	211.901.000

Tabla 1.5 – FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

Las categorías de ganado vacuno que pueden ingresar dentro de la Cuota Hilton son el novillo, la vaquillona y el novillito. Estos animales no tienen que haber recibido anabólicos, haber ser alimentado con harinas o alimentados industrializados, ni encontrarse en confinamiento. Se permite la ingesta de grano mientras que la misma no se haga en confinamiento; es decir, que el animal debe recibir el alimento a campo, a lo sumo en bateas, pero siempre en un espacio de grandes dimensiones. Con esta especificación quedan afuera los animales provenientes de feedlots (establecimientos en donde se alimenta el animal a base de grano; ver sección 1.5.1.2)

Los cortes que ingresan en esta categoría son los llamados “cortes especiales”, e incluyen al lomo, la colita de cuadril, y el bife ancho y angosto, entre otros.

Actualmente la *Cuota Hilton* es de 28.000 toneladas, a un precio sensiblemente mayor al resto de las exportaciones (cerca de 6 U\$S/kilo, cuando generalmente para resto de los países este número no supera los 2 U\$S/kilo), lo que genera importantes pujas por las asignaciones a los frigoríficos.

1.4.2 Los status sanitarios

Los status sanitarios son de gran importancia para el mercado internacional, ya que determinan la posibilidad de colocación de los productos de un país en otro. Como se hace mención en una sección precedente, en 2003 EEUU sufrió un brote de “vaca loca” que hizo descender su volumen de exportación del primer lugar hasta ese momento, al noveno en la actualidad.

La Argentina tampoco es ajena a esto: en 2001, por un brote de fiebre aftosa, las exportaciones cayeron un 54% en volumen de res con hueso respecto del año anterior, lo que significó una caída del 62% en valor. El status de país libre de aftosa (ya sea con o sin vacunación) es fundamental para que los compradores confíen en el producto nacional.

Como se hace mención en la sección 1.1, en enero de 2005 el país adquiere el status de “país libre de aftosa con vacunación”, status que había perdido en 2003 luego de un brote en el norte del país, y que le había cerrado las puertas a mercados de gran envergadura como los EEUU, Canadá y varios países de Asia, pertenecientes todos al circuito de comercialización “no aftósico”. Cabe mencionar que si bien EEUU es uno de los principales destinos de las exportaciones, éstas no son libres, y sólo entran a ese país los productos derivados de establecimientos con rigurosos controles sanitarios. Actualmente, como se menciona con anterioridad, la Argentina es un país “libre de aftosa con vacunación”, retringido a algunas localidades correntinas.

Con las perspectivas de apertura de grandes mercados, el país se encuentra con un doble desafío: el de mantener el status que gran trabajo le costó conseguir, a partir de políticas serias de control sanitario, y el de mejorar la productividad para hacer frente a la creciente demanda externa.

1.5 La cadena de valor de la carne vacuna

La trama de la carne bovina se inicia en la actividad de cría y cría de ganado destinado luego a la faena, siendo la unidad de transacción el animal que ingresa al circuito cría o de faena. A diferencia de otras actividades (especialmente las industriales) se trata de una aproximación a la unidad de transacción, ya que la comercialización se hace, para el grueso de la actividad local, sobre kg. vivo de un animal en base a la presunción de un determinado rendimiento y calidad del producto final: la carne. Ello remite a la necesidad de categorizar (por raza, cruce, edad, sexo) al animal comercializado. El insumo inicial de la actividad puede tener diferencias sobre la base de razas o cruces (existen numerosas razas y cruces, cuya genética tiene un fuerte determinismo

sobre el tipo de carne), y la tipología del animal, entendiéndose por esto a los diversos tamaños y categorías (novillos, novillitos, vacas, etc. catalogados además en livianos, pesados, etc.).

Luego de la etapa de cría viene la etapa de invernada, dedicada al engorde de animales hasta un determinado peso (elegido por los productores), momento en el cual el animal es vendido mayoritariamente a frigoríficos o supermercados. Dentro esta etapa se encuentran también los establecimientos denominados feedlots, que cumplen la misma función que los campos de invernada, con la salvedad de que la alimentación se realiza total o parcialmente a base de granos de maíz, a diferencia de las pasturas de los campos tradicionales.

Una vez que el animal es vendido, abandona el sector primario y pasa al sector industrial, en donde es faenado y procesado para luego pasar al sector minorista, ya como carne que es vendida a los consumidores finales.

Cabe mencionar también que el pasaje del ganado entre cría e invernada, así como el traspaso entre invernada y sector industrial, es coordinado mayoritariamente por consignatarios de hacienda y mercados concentradores, que constituyen el sector de comercialización.

La figura 1.1 resume la cadena de valor de la carne vacuna, e indica los márgenes brutos y rentabilidades de cada eslabón. Si bien estos valores son aproximados (las rentabilidades tiene mucho que ver con los planteos productivos de cada estrato de la cadena), sirven para ilustrar cuáles son los niveles de mayor incidencia en el valor final del producto.

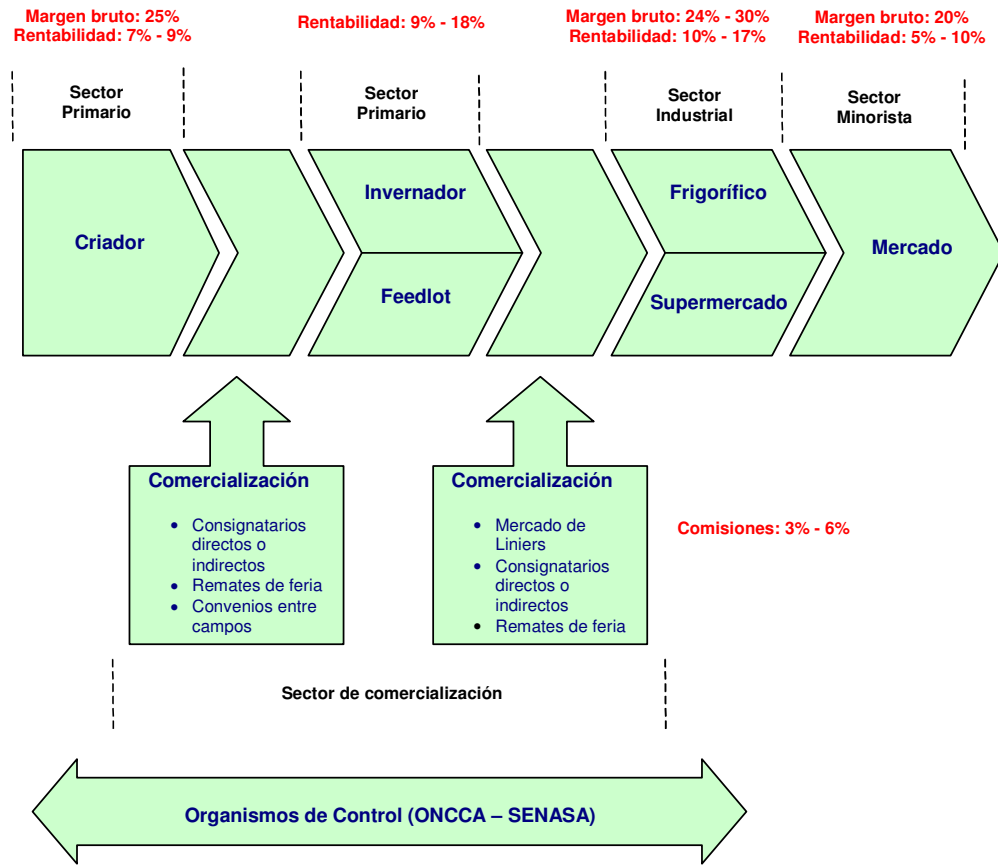


Figura 1.1 – FUENTE: elaboración propia

1.5.1 El Sector Primario

1.5.1.1 La cría

Como se menciona en la sección precedente, la cadena de valor de la carne vacuna se inicia con la cría del animal, entendiéndose por esto a la actividad pecuaria que tiene como finalidad la producción y venta de terneros y vacas de descarte (hembras que ya no están en condiciones de dar nuevas pariciones). Este subsector concentra cerca del 50% de los establecimientos ganaderos, y es el encargado de proveer de materia prima a los invernadores.

Los objetivos del criador pueden resumirse en cuatro puntos fundamentales:

- Un ternero por vaca por año
- Mayor vida útil de su bien de producción (lograr la mayor cantidad de pariciones durante la vida de la vaca reproductora; en general este número ronda entre 6 y 7)
- Mayor peso por ternero producido
- Óptima relación costo/producción

Por su parte, hay ciertas zonas geográficas dentro del territorio nacional en donde históricamente fueron destinados los rodeos de cría. Estas son zonas en donde las pasturas no son las mejores, ya que el mayor interés del criador no es que el animal engorde (ése es el objetivo principal del invernador), sino que las vacas tengan sus crías. Las principales son:

- *Cuenca del Salado*

Se trata de una vasta zona del centro de la provincia de Buenos Aires, de clima templado y lluvias cercanas a los 900 mm anuales. Tiene una importante limitante de suelos, son bajos anegadizos y como tales la posibilidad de hacer agricultura es limitada. Es la zona de cría más productiva y con mayor nivel de aplicación de tecnología. Las razas británicas son las más difundidas en ésta zona.

- *Litoral Norte*

Abarca el norte de Entre Ríos y Corrientes. Es una zona de actividad más extensiva y de clima subtropical. Las cruzas índicas se adaptan bien a esta zona. Hay una gran variabilidad climática.

- *Región Semiárida*

Se trata de una zona que abarca desde el centro-sur de San Luis hasta el sur de Buenos Aires, abarcando el centro-sur de La Pampa. Las condiciones de producción son extensivas. Se encuentran cruzas índicas y también ganado británico.

Por último, en relación a la actividad de cría, cabe mencionar a las cabañas, que se encargan de proveer a los criadores de reproductores de calidad genética superior. Las transacciones pueden ser a través de la venta de

reproductores macho o hembra, a través de semen congelado o mediante el alquiler de toros.

1.5.1.2 La invernada y los feedlots

La tarea del invernador es llevar un animal joven o un reproductor de descarte (provenientes de un campo de cría) a un estado corporal de gordura que le permita estar apto para la faena. La duración de este proceso puede variar según la categoría del animal y el grado de intensificación del sistema. El proceso se acelera (dando mayores aumentos de peso diarios) con la utilización de praderas de alta calidad y el uso intensivo de concentrados energéticos, pero en general tiene una duración de entre 18 y 24 meses.

La invernada es una actividad con una mayor rotación de capital que la cría, y con una mayor eficiencia de stock. Por otro lado, demanda campos de mejor calidad de pastos con posibilidad de implantar posturas cultivadas: el hecho de implantar praderas ha sido históricamente una práctica de rotación de campos agrícolas en pos de reponer fertilidad al suelo, ya que la extracción de nutrientes al suelo que realiza un pradera es menor a la que realiza un cultivo de cosecha. De modo que la invernada convive en los campos agrícolas con la actividad de producción de granos.

A diferencia del criador, los objetivos principales del invernador se pueden resumir en los siguientes:

- Mayor cantidad de kg de carne producidos por hectárea.
- Mayor eficiencia de stock (kg producidos/kg. de carga)
- Mejorar la fertilidad del suelo
- Optima relación costo/producción

La actividad es más intensiva que la cría, y demanda mayor calidad y estabilidad en la alimentación. Los campos donde se hace invernada, en líneas generales son campos intermedios entre aquellos en los que se hace cría y aquellos en los que se hace agricultura, más allá de la necesidad de incluir pasturas en las rotaciones de cultivos. La zona de invernada por excelencia es el oeste de la provincia de Buenos Aires y noreste de La Pampa. Son campos aptos para el cultivo de pasturas más productivas (alfalfas), tienen suelos franco-arenosos que impiden la acumulación de

humedad en superficie, y gozan de un clima seco, poco propicio para la propagación de enfermedades infecciosas y parasitarias.

Una variante de la invernada es el feedlot, que en vez de basarse en un sistema de engorde extensivo, con una alimentación a base de pasturas mayoritariamente (invernada tradicional) y que sólo en ocasiones usa grano como suplemento, está fundada en la alimentación con concentrados (en general grano de maíz, distintos tipos de silaje, urea y núcleos vitamínicos). En el último tiempo, sin embargo, hacer una división entre invernada tradicional y feedlot es cada vez más complicado, ya que la mayoría de los invernadores tradicionales utilizan los fundamentos de la alimentación de los feedlots para darle un grado de terminación óptimo a sus animales, o para paliar la falta de pasturas en invierno.

La gran ventaja del feedlot es la rotación del capital inmovilizado, al lograr, de acuerdo al grado de intensificación de la alimentación del animal y a su tamaño, ciclos de engorde de entre 3 y 18 meses.

1.5.2 El Sector Comercializador

1.5.2.1 Los consignatarios de hacienda

El consignatario es una figura comercial surgida hace más de un siglo, por la necesidad del productor de contar con un representante de confianza para el resguardo y atención de sus intereses en los centros de comercialización. Actúa en todas las operaciones por cuenta y orden de quien lo contrata, recibiendo la hacienda en los mercados y asumiendo el compromiso de actuar en los pasos de la negociación.

Es difícil establecer la fecha en que surgió la actividad consignataria, debido a las características propias de la actividad. En épocas en que las entidades crediticias no llegaban a todo el país, la figura del consignatario fue muy importante para el progreso rural, ya que además de la hacienda vacuna, en sus inicios el consignatario operaba con distintos productos, desde lanas, carnes hasta plumas. En el año 1862 se da por primera vez una normativa a la consignación, con ocasión de promulgarse el Código de Comercio. Allí ya se estipula que el consignatario es un intermediario que vela por los intereses del productor a cambio de una comisión que le permita participar de la cadena productiva. A principios del siglo XX, frente a la necesidad de solucionar problemas que presentaba la actividad, para beneficiar a todos

por igual se conforma el Centro de Consignatarios de Productores del país (1912).

Se puede considerar a los consignatarios como el engranaje principal en la comercialización de productos en el ámbito ganadero del país, abarcando la actividad del Mercado de Liniers, remates feria en todo el territorio nacional, y operaciones directas desde los campos. Su rol está más allá de operar la compra-venta, ya que financian, sobre todo por algunos días, al remitente; el consignatario es un oficial de crédito que debe ponderar la solvencia del comprador en un mercado característico por su marginalidad en parte de sus operadores.

Como se puede ver en la figura 1.1, el sector de comercialización (y por tanto también los consignatarios) se encuentra entre 2 fases del sector primario, y entre este último y el sector industrial. En relación a la primera participación, la actividad del consignatario se encuentra en el Mercado de Invernada y Cría (MIC), denominación destinada al circuito de compra y venta de animales jóvenes para su posterior engorde. No existen estadísticas oficiales de los volúmenes comercializados anualmente, pero la Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado (CCAG) estima un movimiento promedio de entre 6 y 7 millones de cabezas, de las cuales entre 3 y 3.5 millones se venderían a través de remates feria, y el otro tanto en forma directa (dentro de este último canal, un porcentaje se realiza con intervención de un consignatario).

La mediación entre productores y el sector industrial es seguramente la más importante de las participaciones del consignatario, tanto por los volúmenes de animales que se manejan, como también por los volúmenes de ventas. En este ámbito, el consignatario opera básicamente por tres medios (ver gráfico 1.2):

- *Ventas directas*

Actualmente son las de mayor volumen, y es la modalidad elegida por productores de grandes volúmenes uniformes. Aproximadamente el 64% de la hacienda es distribuida directamente (sin pasar por una instancia intermedia de comercialización); de este porcentaje, más del 50% de las ventas son operadas por consignatarios. Las comisiones que se manejan en esta modalidad son de entre 4 y 5% al comprador y al vendedor.

- *Remates de feria*

Aunque han cedido lugar frente a las ventas directas, siguen siendo una modalidad muy frecuente. Las comisiones son iguales que en las ventas directas.

- *Mercados concentradores*

Son los de Liniers (casi exclusivamente), y en una escala mucho menor, los de Córdoba y Rosario. El servicio de consignación para el comprador es de entre 4.5 y 5.5%. En la siguiente sección se trata a estos organismos en detalle.

- *Gancheras*

Son personas o entidades que reciben el ganado directamente de los productores, para la faena y posterior venta de la carne y subproductos resultantes por cuenta y orden del remitente. Para el año 2004 se encontraban habilitados para la actividad 35 consignatarios, de los cuales 33 tenían sede en Buenos Aires y en la ciudad de Buenos Aires; de estos últimos, 5 concentran el 70% de lo comercializado por este canal. En los últimos años este canal presenta una sensible reducción en la participación de la faena.

Canales de comercialización de hacienda

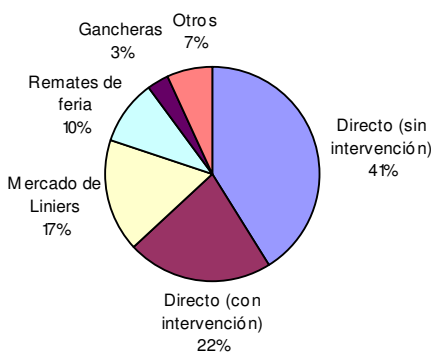


Gráfico 1.3 - FUENTE: elaboración propia con datos de AACREA

En la actualidad hay registradas en la Oficina de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) unas 432 firmas consignatarias, de las cuales la gran mayoría están registradas en la provincia de Buenos Aires, que junto con Capital Federal, Santa Fe, Córdoba poseen el 81% del total. Igualmente

hay que tener en cuenta que las principales firmas tienen oficina en Buenos Aires, y representantes distribuidos en distintas zonas del país, por lo que la actividad se realiza más allá de la zona donde se encuentren las oficinas.

1.5.2.2 *El Mercado de Liniers*

La comercialización de la producción ganadera a través de un mercado concentrador tiene sus inicios en la época colonial, donde por resolución del Cabildo que dispone en Octubre de 1607 la constitución de "un corral de vacas para propios de esta ciudad". Se origina entonces lo que se denominó *Corrales de Abasto*, ubicados en lo que hoy es lugar céntrico de la Capital Federal; posteriormente nace lo que hoy es el *Mercado Nacional de Hacienda*, más conocido como *Mercado de Liniers*, habilitado en su actual emplazamiento del 1ro. de Mayo de 1901, en pleno corazón del barrio de Mataderos, prácticamente en los límites de la Capital. Dicho Mercado constituye el más importante centro de transacciones pecuarias del país, siendo por sus características propias, único en el mundo. Por la magnitud de volúmenes operados, constituye un factor fundamental en la formación de precios ganaderos: lo que se paga en Liniers es referencia para el resto del país.

En Liniers tienen lugar a diario pujas entre compradores y vendedores, en las que se determinan las cotizaciones para las distintas categorías de bovinos y porcinos, que a su vez, son rectoras de los precios de la ganadería nacional, no solo en cuanto a la hacienda para faena sino también la del tipo de invernada, ya que tanto el invernador como el criador tienen muy en cuenta la situación y precios vigentes en el Mercado de Liniers.

En este Mercado, donde desarrollan su particular actividad las empresas consignatarias, ingresan a diario y son vendidas para faena en el mismo día aproximadamente de 10.000 a 12.000 bovinos (de lunes a miércoles, y los viernes en que se remata la carne proveniente de feedlots). Tiene una extensión de 31 hectáreas, donde trabajan alrededor de 4.000 personas entre obreros y empleados, consignatarios y compradores.

Por su parte, la empresa *Mercado De Liniers S.A* es una firma que se constituye en 1991 al ganar la licitación pública convocada por el Estado Nacional para otorgar la concesión de la administración del ex *Mercado Nacional de Hacienda de Liniers*. El objetivo de esta sociedad es el de mantener vigente un mercado concentrador de hacienda como el de Liniers, formador y orientador de los precios ganaderos.

Liniers concentra alrededor del 17% de la faena total del país (casi 2.5 millones de cabezas anuales), y el 50% de la faena del Gran Buenos Aires. La concurrencia diaria de frigoríficos supermercados, carnicerías integradas, troceadoras, carniceros y matarifes, contabilizando alrededor de 700 operadores, hacen que exista un puja permanente entre ellos, y que se logre diariamente la formación del precio de la hacienda.

1.5.3 Sector Industrial

Para poder entender los actores del sector industrial es necesario conocer las fases del proceso productivo que implica la faena del animal. Este proceso se realiza en los establecimientos frigoríficos agrupados en las siguientes categorías:

- *Frigoríficos de Ciclo I*

Son aquellos que cuentan con instalaciones para la faena y cámara de frío. Su actividad consta de matar al animal y dividirlo en dos medias reses, obteniendo también los principales subproductos, denominados *recupero*.

- *Frigoríficos de Ciclo II*

Sus actividades comienzan con medias reses producidas en el Ciclo I, que se despostan y continúan con el proceso posterior de industrialización realizando el cuarteo del animal (división en cuatro trozos), para luego obtener cortes anatómicos del mismo (22 en total). De este proceso se obtienen como subproductos el hueso y la grasa comestible.

- *Frigoríficos de Ciclo Completo*

Realizan tanto las actividades de matanza como las de posterior despostado e incluso otros procesos industriales (como el termoprocesado).

El sector industrial está representado por varias empresas e individuos, entre los que se identifica principalmente a los frigoríficos (cerca de 400, 50 de ellos destinados a abastecer el mercado externo), matarifes abastecedores y supermercados con plantas faenadoras propias.

Los frigoríficos dedicados a la exportación tienen por principal objetivo la faena, deshuesado y envasado de cortes para su venta al exterior, en un marco sujeto

a normas sanitarias, industriales y de trazabilidad exigidos por las naciones compradoras. Unas pocas empresas de este grupo se dedican también a la manufactura de carnes cocidas congeladas, enlatadas, extractos y jugos de carnes. Son generalmente establecimientos de ciclo completo, cuyo estándar sanitario es el más alto de todos.

Por su parte, los establecimientos que destinan su producción al consumo interno abastecen al siguiente eslabón de la cadena en forma de medias reses (ciclo I) o cortes (ciclo II y completo), usualmente distribuidos en carnicerías, autoservicios y supermercados. En estos frigoríficos (generalmente los de ciclo I) operan también los matarifes abastecedores, un tipo de empresa mediana o pequeña que compra el ganado y contrata su faena en la condición de usuario de los frigoríficos, para disponer luego su distribución mayorista. Existen cerca de 1000 matarifes abastecedores registrados en la ONCCA, creados generalmente por ex carniceros o trabajadores de frigoríficos.

Hacia fines del año 2004 había alrededor de 500 establecimientos frigoríficos registrados, con una capacidad instalada de faena estimada en 20 millones de cabezas anuales, de acuerdo a datos del ONCCA. Debe tenerse en cuenta que la faena media de los últimos 10 años no ha superado los 13 millones, con lo cual se observa un alto grado de capacidad ociosa calculada en la actualidad en 32%.

Las cinco empresas más importantes de este rubro instaladas en el país son *Swift* en primer lugar, seguido por *Finexcor*, *Quickfood*, *Frigorífico Rioplatense* y *Ecocarnes* (ex *Cocarsa*), concentrando cerca del 12% del total de la faena de todo el territorio nacional.

Otro gran grupo del sector industrial son los hipermercados con plantas faenadoras propias, que no son otra cosa que establecimientos de ciclo completo que a su vez participan en el sector minorista. Los principales son *Disco*, *Carrefour* y *Coto*.

En cuanto a la forma de comercialización, el sistema tradicional es el de la media res con hueso. La comercialización de este producto implica un alto grado de ineficiencias desde la etapa de elaboración hasta el consumidor, traducido en pérdida de valor económico y calidad. Modernizar este sistema implicaría eliminar la media res como unidad de venta, reemplazándola por el comercio en trozos presentados de distintas maneras, cortes envasados al vacío, empaques adecuados y cadenas de frío eficientes para servir al consumidor; es decir, acercar el sector industrial al sector minorista.

Desde hace más de diez años esta nueva forma de comercialización ha ido ganando terreno: a principios de los años 90', la modalidad de comercialización

mediante media res representaba un 95% del total del peso; hoy, este porcentaje ha disminuido a cerca del 75%, mientras que el 25% se basa en la distribución de cortes. Este tema se trata en detalle en la sección 4.3.

1.5.4 El Sector Minorista

El Sector Minorista está fuertemente condicionado por las preferencias del mercado local, muy diferentes a las europeas o las estadounidenses. Los argentinos compran cortes frescos, de colores claros, tiernos y jugosos, que son en general los que se logran mediante a faena de animales jóvenes. En esta instancia se tratan de evitar los procesos de congelamiento para mantener la frescura de los cortes, pero esto a su vez acelera los procesos de putrefacción, razón por la cual los cortes deben ser vendidos dentro de las 72 horas posteriores a la faena. La faena y el desposte se han convertido en actividades con tiempos muy específicos a fin de evitar una pérdida económica. Todos estos factores impactan directamente en la forma de comercialización minorista, que está volcada a los gustos y tendencias del consumidor.

Los datos más recientes indican que el lugar de compra más recurrido por los consumidores es la carnicería, seguida del súper o hipermercado; luego se encuentran los autoservicios, y por último los frigoríficos con atención al público (ver gráfico 1.4) Si se analizara la tendencia en los últimos años se podría observar que el consumidor opta cada vez más por los supermercados (principalmente a fines de los 90'y principios de la presente década; luego fueron las carnicerías las que volvieron a ganar terreno), lo que genera un fuerte impacto en el poder de negociación de todos los actores de la cadena.

Comercialización minorista de carne vacuna

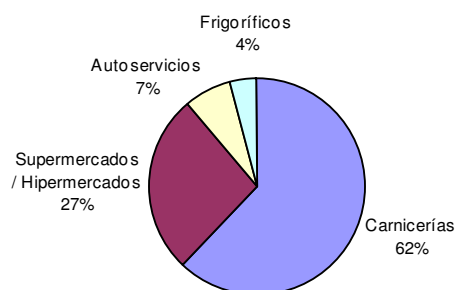


Gráfico 1.4 - FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

A continuación se hace una breve referencia de los principales actores del sector minorista.

1.5.4.1 Carnicerías

Se trata del segmento de distribución final más atomizado y heterogéneo de la cadena, y representa la mayor participación en el canal minorista. Diversas estimaciones indican la existencia de alrededor de 22 mil carnicerías en todo el país. Los mayores problemas se ubican en los controles sobre las cadenas de frío y la perecibilidad del producto (en función de la dispersión de la demanda y la eventual presencia de desacoples entre demanda y oferta por cortes específicos). En general movilizan volúmenes de entre 70 y 80 kg por día, y sus proveedores son frigoríficos, matarifes abastecedores y gancheras.

Un tipo especial de carnicería es la denominada integrada, donde la carne proviene de animales engordados en establecimientos propios. Generalmente estas carnicerías trabajan con marca propia y se dedican al despiece de la media res y a la clasificación de los cortes por categoría y tipo. El producto es presentado en bandejas o al vacío, pudiendo ser comercializado en supermercados o restaurantes, cobrándose un mayor precio por kilogramo por el agregado de calidad superior y seguridad.

1.5.4.2 Supermercados e hipermercados

Instalaron el concepto de despostada del 100% de las reses faenadas, disminuyendo el movimiento de carcasas enteras, y unificando el control de los rendimientos de despostada. Controlan el tipo de corte y la presentación en el sistema de góndolas con frío, utilizando bandejas cubiertas con polietileno que aseguran al consumidor mayores condiciones organolépticas, y etiquetadas por tamaño y peso.

En el caso de los hipermercados, los cinco de mayor peso son *Carrefour*, *Disco*, *Wallmart*, *Jumbo* y *Coto*; de estos sólo Coto es exportador de carnes con marca propia y protocolos de producción hacia la comunidad europea. También exportan hipermercados de menor tamaño, como *Libertad* y *La Anónima*. Las ventas de carnes representan para estos establecimientos entre el 10 y el 11% de sus ventas totales.

Al igual que en los supermercados, el despostado, armado de cortes y empaquetado en bandejas es la operatoria habitual de los hipermercados; más aún, hay algunos que directamente cuentan con plantas faenadoras propias (ciclo completo), brindándoles mayor control del negocio hacia atrás y hacia delante de la cadena de valor, así como también mayor control sobre factores clave como la cadena de frío y la distribución de cortes.

La aumento de la participación supermercadista en el canal minorista introdujo no sólo una nueva modalidad de compra para consumidor, sino también cambios en las tradicionales reglas del juego: la concentración de mercadería en los supermercados aparejó nuevos plazos de pago y condiciones de compra que se extendieron a toda la cadena de comercialización, llegando inclusive al productor que vio reducida su rentabilidad.

1.5.4.3 Autoservicios

Son supermercados con no más de dos cajas registradoras y superficies de entre 300 y 500 m²; la venta de carne en estas bocas de expendio se caracteriza en muchos casos por contar con sistemas de franchising de frigoríficos o matarifes abastecedores. Al igual que en los supermercados, la carne frecuentemente es comercializada en bandejas, etiquetada con marca propia, peso y precio.

1.5.5 Organismos de control

1.5.5.1 ONCCA

La Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) es un organismo desconcentrado perteneciente a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), cuya misión fundamental es garantizar el cumplimiento, por parte de los diferentes operadores, de todas las normas vigentes que regulan el comercio en los distintos mercados alcanzados por este organismo, para asegurar así la transparencia de los circuitos comerciales.

El accionar de esta Oficina tiende a desalentar la competencia desleal ejercida por operadores inescrupulosos y disminuir los perjuicios que estos ocasionan en el mercado, mejorando consecuentemente la competitividad de aquellos que cumplen sus obligaciones. En este sentido la labor de la ONCCA tiene un alcance nacional, ya que está habilitada para inscribir y fiscalizar las actividades comerciales de todos los operadores del país, además de contar con valiosa información estadística para el mercado.

La ONCCA mantiene un Registro actualizado de más de 1700 operadores del comercio de ganados y carnes, y más de 6300 operadores del comercio de granos. En relación directa con el mercado de la carne, este organismo

se ocupa principalmente de otorgar las matrículas para operar a los establecimientos de faena, además de ser el órgano encargado de llevar a la práctica las resoluciones más importantes emitadas por la SAGPyA.

1.5.5.2 SENASA

El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) es un organismo sanitario rector de la República Argentina dependiente de la SAGPyA, cuyo objetivo principal es la fiscalización y certificación de los productos y subproductos de origen animal y vegetal, sus insumos y residuos agroquímicos, así como la prevención, erradicación y control de enfermedades animales, incluyendo las transmisibles al hombre, y de las plagas vegetales que afectan a la producción agropecuaria del país.

Para implementar y promover la acción sanitaria y fitosanitaria, elabora normas y controla su cumplimiento, asegurando la aplicación del Código Alimentario Argentino dentro de las normas internacionales exigidas.

En lo que respecta al mercado de la carne, el SENASA se encarga de desarrollar las acciones de prevención, control y erradicación de las enfermedades de los bovinos, asegurando el cumplimiento de las normas legales vigentes. Entre estas acciones se destacan la formulación y evaluación de programas de lucha contra enfermedades infecciosas y parasitarias, la ejecución de los mismos, la fiscalización de la limpieza de medios de transporte relacionados, y la coordinación permanente de la investigación de enfermedades que afectan o pudieran afectar a los animales.

A su vez, todos los establecimientos de faena y otros relacionados deben estar autorizados por el SENASA para su funcionamiento.

CAPÍTULO II – SITUACIÓN MICROECONÓMICA ACTUAL DEL MERCADO

2.1 La oferta

Para poder entender en dónde se encuentra actualmente el mercado de la carne y entender también las perspectivas a futuro del mismo, resulta imprescindible hacer un análisis de los indicadores claves, que determinan los volúmenes y los precios que se manejan en toda la cadena de valor. Uno de estos indicadores es el stock de bovinos, que no es otra cosa que el total de existencias vacunas en todo el país.

El stock de animales representa la oferta de carne en el mercado; esto quiere decir que, aplicando leyes de microeconomía, al haber más animales en stock, el precio de los mismos tiende a bajar. Esto se ve reflejado con una mayor entrada de animales al Mercado de Liniers que, en su carácter de formador de precios, establece valores de referencia para transacciones en todo el país.

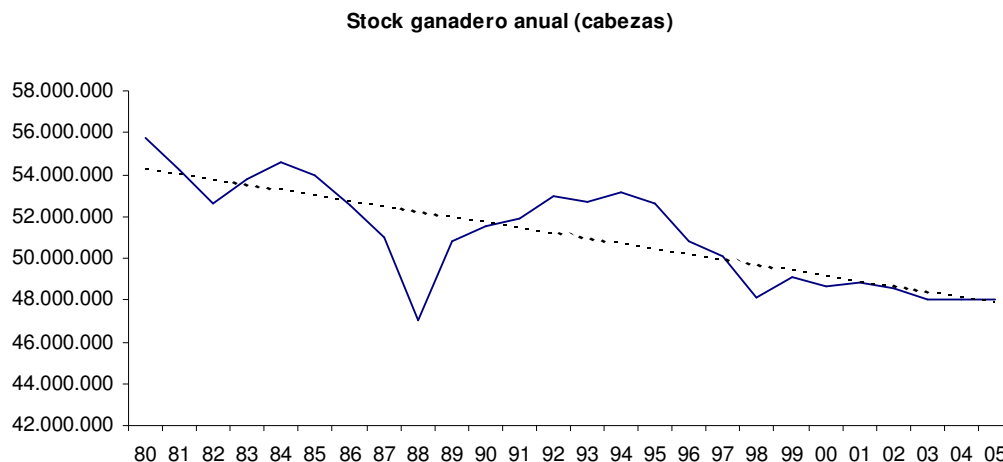


Gráfico 2.1 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

Resulta de utilidad analizar la evolución histórica del stock bovino para entender como respondió el mercado frente a los aumentos y disminuciones de la cantidad ofertada. Observando el gráfico 2.1, se puede ver que un stock cercano a los 56 MM de animales en 1980 cayó a un valor de 48 MM en 2005; en el gráfico se observa una clara tendencia negativa. Si bien esto podría llegar

a explicarse por una disminución en el consumo de carne vacuna (hace 25 años el consumo per cápita llegaba a 75 kg/año; hoy no supera los 64 kg/año), a este dato se contraponen el aumento de la población desde ese entonces hasta hoy. Un indicador interesante de analizar es el ratio de cabezas de animales por persona: en 1980, había cerca de 2 animales por habitante, mientras que hoy este número ha descendido a cerca de 1.27 cabezas.

Observando la evolución del stock desde 1990, se observa que el mismo se mantiene aproximadamente estable en el primer quinquenio, para reducirse luego a partir del año 1995 y estancarse en el entorno de las 48 MM de cabezas en la actualidad. Esta tendencia es explicada en gran medida por el dinamismo de los usos alternativos de la tierra cultivable (dinamismo de la soja, el doble cultivo, el crecimiento hasta 1998 de la actividad láctea) que relegaron la actividad ganadera en su conjunto, y el auge de los granos a partir del crash de 2001, que hizo del sector agrícola el más competitivo de la economía argentina. Por su parte, la merma podría justificarse también por el ambiente recesivo que vivió la Argentina desde fines de la década del '90 hasta hace algunos años, en donde la financiación se hacía más complicada y por lo tanto también la reinversión en el negocio.

Detrás de esta tendencia histórica se esconde un hecho importante. No sería preocupante que la oferta de vacunos baje si esta baja está acompañada de una merma en la demanda de carne; sin embargo, a pesar de la disminución del consumo per cápita, la población ha aumentado cerca de un 35% desde 1980, hecho que empuja fuertemente la demanda interna. Por otra parte, el mercado internacional ha aumentado fuertemente su demanda en el último tiempo, empujando las exportaciones de los últimos cuatro años.

Resulta entonces preocupante que, a menos que haya un revés sorpresivo en la rentabilidad de los cultivos o un importante subsidio a la actividad pecuaria, el stock será incapaz de acompañar el crecimiento natural de la demanda dado por el aumento de la población y la apertura y crecimiento de los mercados externos. Esto lleva indefectiblemente a una escalada en los precios de la carne (al haber una oferta disminuida y un aumento de la demanda), hecho que es visto como “mala palabra” por el gobierno, y resulta el disparador natural para medidas intervencionistas.

2.2 La demanda

Como se explica en la sección anterior, si bien un buen indicador de la demanda total puede ser la cantidad de cabezas faenadas por año, o su

consecuente producción total de carne (en toneladas de res con hueso), resulta de interés desglosarla en demanda interna y demanda externa.

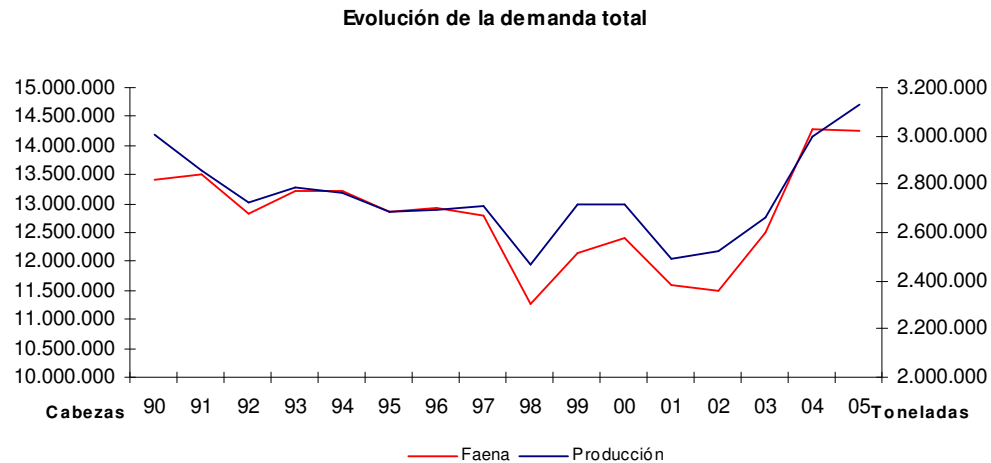


Gráfico 2.2 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA e IPCVA

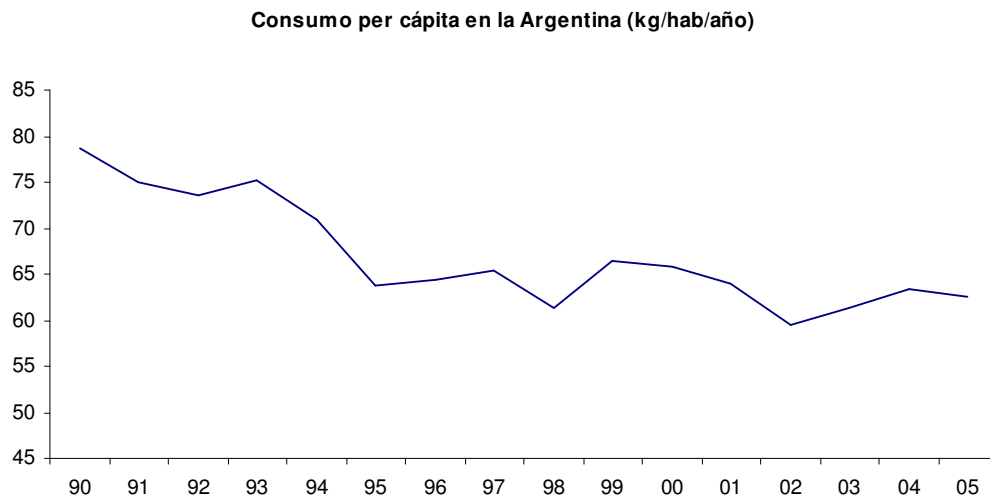


Gráfico 2.3 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

En primer lugar, analizando la demanda total (tanto en cabezas como en toneladas; ver gráfico 2.2) se puede observar como la misma presenta una tendencia negativa desde 1990 hasta 1998, provocada principalmente por una contracción del mercado local, que se inclina lentamente a otro tipo de alimentación, evitando las grasas animales, y logrando una merma en el consumo de carne per cápita (ver gráfico 2.3). Luego de ese momento la demanda comienza a crecer, impulsada básicamente por el crecimiento de los

mercados externos (en 1999 y 2000 vuelven a aumentar las exportaciones, que venían bajando desde 1995; ver gráfico 2.4) y la recuperación del consumo local.

Con grandes proyecciones de crecimiento, esta tendencia se corta en 2001 con la aparición de un brote aftósico, hecho que cierra los mercados externos y hace desplomar la demanda internacional; en estas condiciones, la faena y la producción caen a sus niveles más bajos desde 1998.

A partir de 2001, la demanda vuelve a crecer, impulsada por la estabilización del mercado local en un consumo per cápita estabilizado, cercano a los 63 kg/año, y una demanda externa creciente año tras año.

2.2.1 Las exportaciones

Las exportaciones de carne vacuna representan el indicador por naturaleza de la demanda externa; en los últimos años han adquirido gran trascendencia no sólo por su rápido crecimiento, sino también por los cambios en la estructura de la demanda que trajo aparejado su aumento.

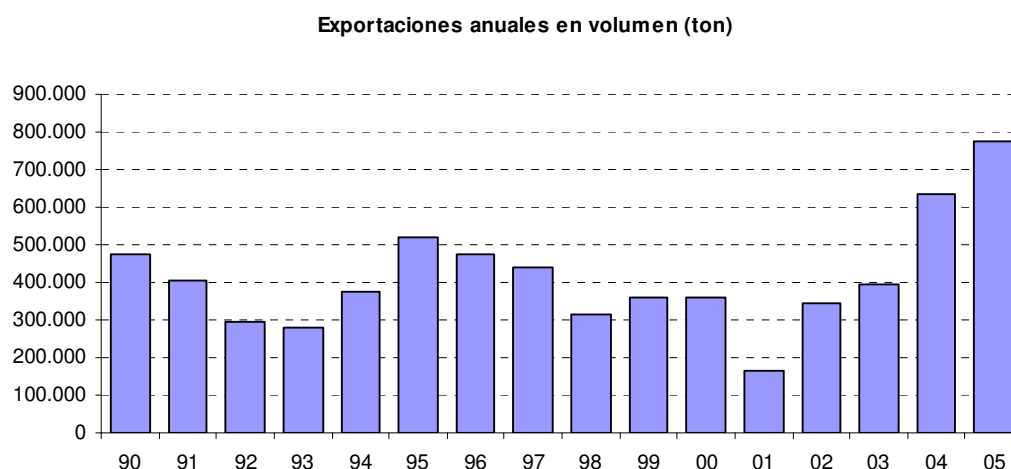


Gráfico 2.4 - FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

En los cuatro años posteriores al brote aftósico de 2001, las exportaciones de carne vacuna han crecido a un ritmo asombroso, no sólo en volumen sino también en valor: en 2002 el volumen de carne exportada aumentó un 110%, y los años siguientes un 13%, 61% y 22% respectivamente. Esto se tradujo en aumento del 78%, 32%, 66% y 31% en valor, desde 2002 a 2005. Los datos

más recientes indican que en 2005 se exportaron más de 775.000 toneladas de res con hueso (ver gráfico 2.4), por valor cercano a los 1.400 MM U\$. Para tener una idea de proporciones, este número representa aproximadamente un 0.3% del PBI nominal de ese mismo año.

Estos aumentos no son casualidad, sino que responden a ciertos acontecimientos que ocurrieron en el contexto mundial, y que abrieron la puerta a la carne argentina. En 2003, EEUU (hasta ese entonces segundo exportador mundial de carne) sufrió un brote de BSE (“vaca loca”) que lo relegó un año más tarde al noveno lugar; por su parte, en 2005 Brasil (en ese momento primer exportador de carne en el mundo) sufrió un brote aftósico que le impidió colocar sus carnes en el mercado internacional. Estos hechos, sumados a la confianza de los mercados externos en sector exportador argentino, por el cumplimiento de sus compromisos en tiempo y forma, lograron poner en la actualidad al país en el tercer lugar del ranking exportador, con grandes expectativas de seguir creciendo.

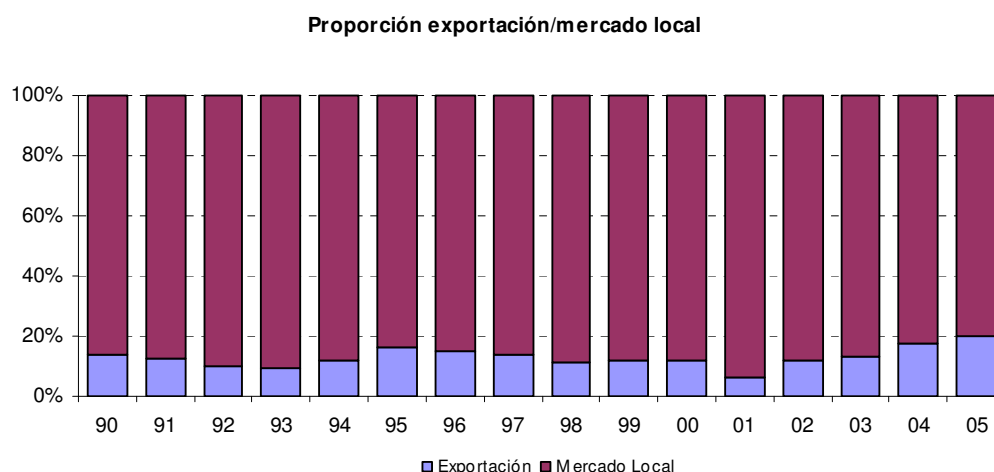


Gráfico 2.5 - FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

Otro aspecto interesante de analizar son los cambios en la estructura de demanda de carne, entendiéndose por esto a la proporción del total de la carne producida consumida en el país y el exterior. Históricamente el país destinaba entre el 15% y el 18% del total de su producción de carne (medida en res con hueso) al mercado internacional, dejando el restante para el consumo interno (ver gráfico 2.5). Estas proporciones se mantuvieron en mayor o menor medida en la década del 90'; sin embargo, en 2004 la exportación trepó al 21% del total de la producción, mientras que en 2005 esta proporción fue cercana al 24%. Estos cambios en la estructura de demanda afectan fuertemente al precio de la carne; este efecto es analizado en profundidad en una sección siguiente.

2.2.2 Perspectivas a futuro de la demanda

Para poder determinar como se va a comportar la demanda de carne vacuna en los próximos años es necesario hacer ciertas referencias demográficas que afectan directamente este mercado.

En los próximos 10 años se estima que la población mundial pasará de 6.160 a 7.470 MM de habitantes, es decir, 710 MM de personas que representan un crecimiento cercano al 10,5%. De esta cantidad, cerca de 630 MM pertenecerían a países en desarrollo, donde el consumo actual se estima en 5 kg de carne por año por habitante, mientras que los restantes 80 MM corresponderían a países desarrollados, en donde el consumo promedio es de 16 kg por año por habitante.

En relación a esto último, la FAO prevé que el consumo per cápita de países en desarrollo aumente en un 12%, principalmente por cambios en los hábitos alimenticios de varios países del sudeste asiático y el mejoramiento de los ingresos en otros. Por su parte, en el consumo en los países desarrollados no se prevén mayores cambios, proyectándose un aumento del 2% en el consumo per cápita de carne bovina.

Balanceando las proyecciones mencionadas, se llega a que el consumo de carne vacuna en 2015 aumentará en 8,5 millones de toneladas. Para tener una idea de magnitudes, este valor representa cerca de 11 veces lo que exportó la Argentina en 2004. Lo importante respecto de este tema es analizar quiénes son los posibles actores que absorberán estas variaciones, tanto desde el punto de vista importador como exportador.

Dentro de los principales importadores, se espera que los EEUU continúen en el primer lugar del ranking, creciendo sus compras de carne extranjera a una base aproximada del 3% anual. De continuar con sus habituales proveedores, estas compras se harían a Canadá, Uruguay y Argentina entre otros. Otros importadores importantes son Rusia y la UE. Se espera que ambos mercados crezcan, al dedicar cada vez menos espacios verdes a los rodeos vacunos en contraposición al consumo en alza; mientras que para el crecimiento ruso se prevé una base similar a la de los EEUU (aproximadamente 3% anual), la UE crecería a un ritmo mayor, con tasas cercanas al 10% en los próximos 3 años. Los habituales proveedores de estos dos mercados son Brasil, Argentina y Uruguay.

En cuanto a los exportadores, resulta de interés analizar la posición de Australia y Nueva Zelanda, competidores directos de los países exportadores sudamericanos. Estos dos países se encargan de abastecer casi en su totalidad al mercado asiático, que resulta muy atractivo por sus precios

elevados. Sin embargo, ambos se enfrentan actualmente al problema de la depredación de stocks, con lo cual deberían prever acciones restitutivas para poder seguir creciendo al ritmo del consumo, y evitar que países sudamericanos ingresen en mayor medida al mercado asiático. Mientras que Australia tiene previstas una serie de acciones para contrarrestar este efecto, Nueva Zelanda es más pasiva respecto de este tema, con lo cual se espera que su producción y exportación se estabilicen en los próximos años. De la situación de los países vecinos de Argentina, Brasil y Uruguay, se hace mención en un capítulo siguiente.

2.3 El precio

El precio de la carne, tanto el minorista (cortes de consumo) como el precio del kilogramo vivo (animal en pie) es probablemente el indicador más visible de toda la cadena de valor del mercado cárnico.

La carne es un producto de un peso político de extrema importancia en un país como la Argentina. No debe olvidarse que es uno de los principales productos por el cual el país es reconocido en el mundo, convirtiéndose en uno de los orgullos del pueblo argentino. Pero más allá de la imagen, hay que tener presente que la Argentina es el país del mundo en donde más carne vacuna se come (cerca de siete veces el promedio del consumo mundial anual), por lo que constituye un pilar fundamental en la alimentación de los argentinos. La carne vacuna representa aproximadamente el 68% del consumo total de carnes en nuestro país, y cerca del 7% del gasto total en alimentos por habitante. Es justamente este último porcentaje el que le da al precio de la carne una participación relativa muy importante en el Índice de Precios al Consumidor (IPC), principal indicador de la inflación del país.

Desde las épocas de hiperinflación a fines de la década del 80', la inflación ha sido un aspecto de extremo cuidado por los gobiernos de turno. No es de sorprenderse que, si la inflación presenta niveles fuera de los normales, se comience a desagregar el IPC y se analicen los productos por separado; allí es donde cobra importancia el precio de los cortes de carne en las bocas de expendio minoristas, ligados íntimamente a lo que ocurre con el precio del kilogramo vivo en el Mercado de Liniers. La ecuación es simple: si el precio del kilogramo vivo está alto, esta característica se traslada indefectiblemente a los mostradores de las carnicerías, elevando el valor del IPC.

El precio a analizar es entonces el del kilogramo vivo en el Mercado de Liniers, expresado mediante el Índice Novillo del Mercado de Liniers (INML), que es un

índice que pondera los precios de las diferentes categorías de hacienda comercializadas en el mercado formador de precios.

Analizando el valor de la carne durante los últimos diez años (ver gráfico 2.6), se pueden observar ciertos picos y valles que responden a determinados comportamientos de las variables micro y macroeconómicas involucradas en la formación del precio.



Gráfico 2.6 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

En 1997, el país consigue el status de “país libre de aftosa con vacunación”, lo que impacta fuertemente en las exportaciones, logrando grandes aumentos en la demanda externa y empujando un aumento en el precio del kilogramo vivo de carne. Por otra parte, ese mismo año se logra el mayor PBI per cápita de los últimos diez años (aproximadamente 8200 peso-dólar), razón por la cual el mercado local pasa por un momento de bonanza económica, fortaleciendo la demanda interna. En cuanto a la oferta, el stock ganadero que había permanecido casi constante (aproximadamente en 50 millones de cabezas) en los últimos treinta años, pese al aumento progresivo de la población, había sufrido en 1998 una merma de 2 millones de cabezas por la faena mayor que el promedio el año anterior, lo cual constituyó otra causal de aumento de precio. De esta forma, frente a este escenario de fuerte demanda y una oferta limitada, el mercado aumenta sus precios logrando a mediados de 1998 el mayor pico desde 1980.

Por otra lado, cabe mencionar el aumento sostenido a partir del crash de diciembre de 2001. Solamente en el año 2002 la carne aumenta un 165% en moneda corriente, pasando de costar 0.71 \$/kg a 1.88 \$/kg, empujada

principalmente por la inflación que encarecía los insumos de producción. Los años siguientes el aumento continúa, pero de manera más controlada, fundamentalmente por la apertura de mercados externos gracias a un status sanitario favorable.

Vale la pena también analizar la tendencia en el precio pero a valores constantes, para discernir si los aumentos son coyunturales o no. El gráfico 2.7 muestra los valores en moneda constante de 1999; en él se puede observar que la tendencia alcista del precio no es coyuntural, sino que se ha sostenido desde 1995, modificando sus valores en relación a los cambios de oferta y demanda interna y externa.

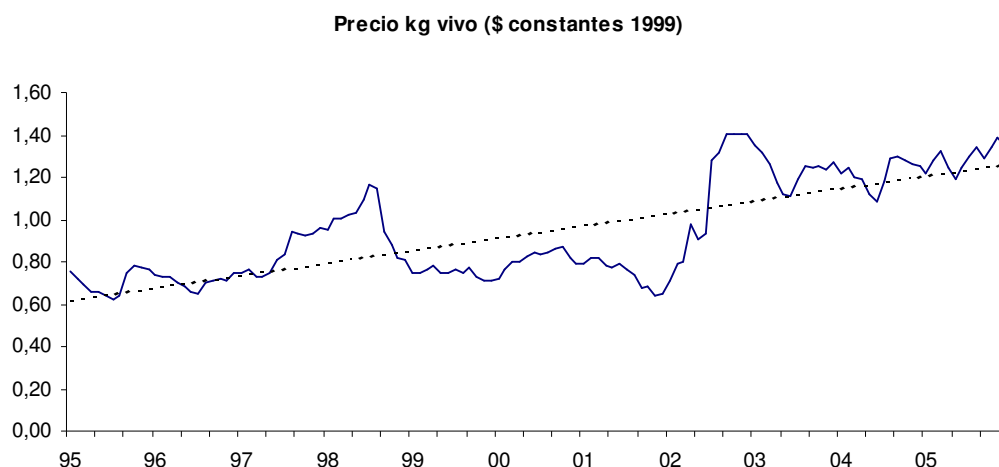


Gráfico 2.7 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA e INDEC

Por último, resulta de utilidad mostrar la misma evolución en dólares norteamericanos (ver gráfico 2.8), en donde se ve que, si bien el precio de la carne sufre dos picos bien marcados en los años 1998 y 2002 (uno positivo y el otro negativo, relacionados con demandas que cambiaron por cuestiones sanitarias), la media de los últimos 10 años es de aproximadamente 0,75 U\$/kg, valor que serviría de referencia a la hora de proyectar el precio a largo plazo. Este análisis, sin embargo, no sería del todo correcto, ya que un producto que a largo plazo tiende a su media histórica puede ser considerado un *commodity*; y si bien la carne tiene ciertas características que la harían entrar en tal categoría, hay fuertes indicios de que esto puede cambiar en los próximos años. En la siguiente sección se hace referencia a este tema.

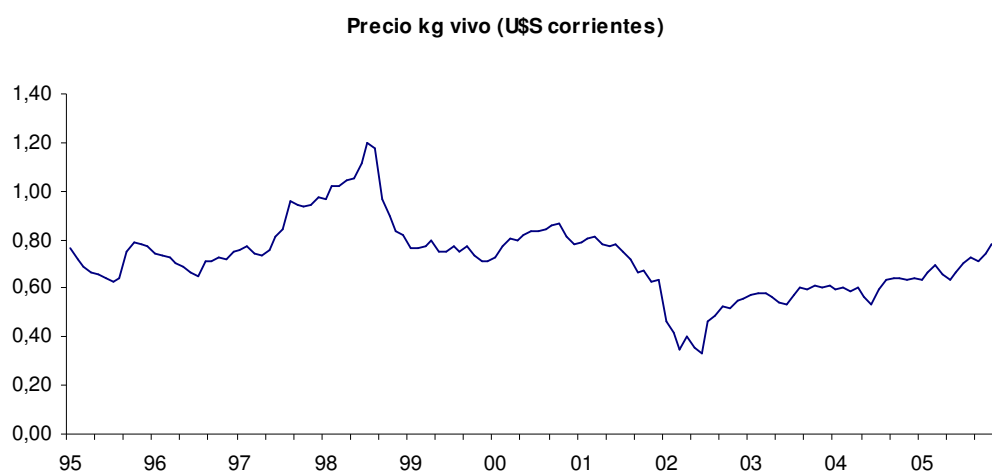


Gráfico 2.8 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA e INDEC

2.3.1 Perspectivas a futuro del precio de la carne

Como se menciona con anterioridad, el precio de la carne está fuertemente ligado a lo que ocurre con 3 factores primordiales: la oferta, representada por el stock ganadero, la demanda interna, cuyo principal indicador es el consumo per cápita, y la demanda externa, representada por las exportaciones. Como cuarto factor de incidencia se podrían mencionar las medidas intervencionistas del Estado, que son analizadas en profundidad en el siguiente capítulo.

En cuanto a la oferta, actualmente el sector pecuario no cuenta con un plan de desarrollo con el que se pueda vislumbrar un aumento en la cantidad de cabezas en el mediano y corto plazo, por lo cual es de esperarse que el nivel se mantenga alrededor de 48 o 50 millones de cabezas en los próximos años.

Respecto a la demanda, el mercado interno parece haberse estabilizado en los últimos años en un consumo cercano a los 63 – 65 kg/ año, por lo que un aumento en los volúmenes demandados respondería básicamente al crecimiento vegetativo.

Queda entonces por analizar las exportaciones, que, como se menciona en una sección anterior, se prevé continuarán creciendo a la luz de la apertura y expansión de los mercados externos.

En relación a este tema, vale la pena analizar los precios teóricos de paridad de exportación del país en comparación a los de los competidores geográficamente más cercanos (ver gráfico 2.9), para ver si, además de una

mayor demanda, se puede hablar en un futuro de un aumento del precio FOB de las carnes argentinas en relación a otros exportadores.

Observando el gráfico se puede ver que el valor FOB de la tonelada de res con hueso de carne argentina no se encuentra en sus valores máximos de los últimos diez años, aunque continúa por encima de los valores uruguayos y brasileros, principalmente por la reputación de calidad que tiene la carne argentina en el exterior. Si se analiza el producto como un *commodity*, se podría decir que a partir de 2002 ha comenzado un ciclo de alza en los precios, que afecta no sólo al producto nacional, sino también a la carne brasilera y uruguaya. De persistir esta tendencia (la cual no parece ser casual, ya que la carne sudamericana ha estado ganando terreno en el mercado mundial durante los últimos años, haciendo retroceder a la carne australiana y norteamericana), sería de esperar que los precios suban todavía un poco más, elevando también el precio al consumidor interno.

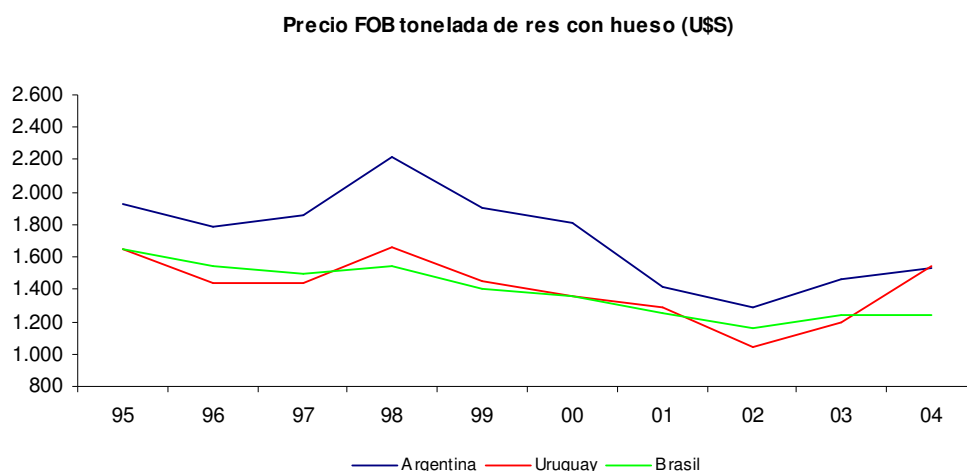


Gráfico 2.9 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA y SENASA

Por otro lado, teniendo en cuenta los avances que se han hecho en materia de calidad y trazabilidad en cuestiones cárnicas, se puede hablar en el último tiempo de una transición de la carne de *commodity* a *specialty*. Por esta razón, sería de esperar que más allá de cambios por cuestiones de demanda, el precio de la carne al mercado externo varíe por temas de valor agregado al producto. En este ámbito, estas variaciones de precio son complicadas de prever, porque es muy difícil saber con certeza cuántas inversiones destinadas a agregarle valor a la carne habrá en los próximos años, principalmente por tratarse la Argentina de un país en donde el marco legal para las inversiones

cambia constantemente, y en donde los mercados externos están continuamente a la expectativa de lo que ocurre con los posibles brotes de aftosa, que históricamente han demostrado ser casi impredecibles.

CAPÍTULO III – LAS MEDIDAS TOMADAS POR EL ESTADO

En el capítulo anterior se habla de la evolución en los últimos años de la oferta, la demanda y el precio de la carne, hasta la situación reciente de fines de 2005. Sin embargo, por la relevancia que ha cobrado el tema en los últimos meses, resulta interesante hacer un análisis más exhaustivo del último cuatrimestre de 2005 y los primeros meses de 2006, cuando ciertos indicadores del sector cárnico fueron disparadores de una serie de medidas del Estado destinadas primordialmente a contener el precio minorista de la carne, que presentaba una acelerada tendencia alcista.

El objetivo de esta sección es analizar tres medidas tomadas por el Estado que afectaron fuertemente el comportamiento del mercado: el límite de peso a la faena, el aumento de las retenciones a las exportaciones cárnicas, y la mas reciente y controversial, la prohibición total de las exportaciones de carne al mercado internacional. Por último se analiza también el acuerdo de precios que le puso un final aparente a las discusiones en materia cárnica.

3.1 Antecedentes

Hacia fines de julio de 2005, los ojos de varios funcionarios del Ministerio de Economía se posaron sobre el precio de la carne, que, pese a cierta volatilidad por la estacionalidad de la oferta, había comenzado a subir hasta llegar a niveles inesperados. En solamente 6 meses, el INML había subido cerca de un 13%, lo cual se trasladaba a los precios minoristas, alterando a su vez el mediático Índice de Precios al Consumidor. El pronóstico de inflación para 2005 era cercano al 11%, por lo que un aumento del 13% en tan sólo la mitad del período era algo de qué preocuparse.

El Gobierno sabía que con los niveles de exportación que se venían manejando, y las proyecciones para la segunda mitad del año, había que hacer algo con respecto a la oferta de hacienda para que la demanda no la supere ampliamente, avivando la escalada de precios.

3.2 El límite de peso para la faena

A fines de agosto de 2005, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos saca la resolución 645/2005, la cual básicamente prohíbe la faena de

la categoría de terneros (machos y hembras) y mamones, y la de novillitos y vaquillonas cuyo peso no supere los 300 kg, con el fin de lograr medias reses de peso no menor a los 85 kg. La duración de la prohibición era de 180 días a partir del 1º de noviembre de 2005, y tenía como objetivo el aumento de la oferta de carne para poder hacer frente a la demanda creciente.

A continuación se enuncian los puntos salientes de la resolución.

Considerando:

Que el análisis de la integración de la faena revela que la categoría terneros (machos y hembras) es la que porcentualmente menos participa en el total de producción de media res con hueso ya que mientras la cantidad de cabezas faenadas de esta categoría alcanza al QUINCE CON SETENTA Y OCHO POR CIENTO (15,78%) del total de la faena, ésta apenas representa el NUEVE CON TREINTA Y SIETE POR CIENTO (9,37%) sobre el total de la carne producida.

Que si a estas categorías se agregan las vaquillonas y los novillitos cuyo peso res limpia en playa de faena se encuentra por debajo de los OCHENTA Y CINCO KILOGRAMOS (85 kg.), los valores antes indicados se transforman en el VEINTISEIS CON VEINTICINCO POR CIENTO (26,25%) y en el DIECISEIS CON SESENTA Y UNO POR CIENTO (16,61%), respectivamente.

Que la suspensión temporal de la faena de la categoría ternero (macho y hembra), en el mediano plazo, redundará en un aumento de la oferta de carne en el mercado por mayor peso y rendimiento.

Que una medida como la descripta resulta conveniente a los fines de adaptar el mercado de carnes a la mayor demanda externa atendiendo simultáneamente un consumo interno en expansión.

Que asimismo ha de tenerse presente el tiempo que se tarda en lograr el aumento de peso esperado de las reses a los fines de la suspensión que se pretende con el objeto que la medida logre los objetivos esperados.

Por ello, EL SECRETARIO DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTOS

RESUELVE:

ARTICULO 1º.- Establécese el peso mínimo de OCHENTA Y CINCO KILOGRAMOS (85 kg.) por media res, en balanza oficial, para las categorías novillitos y vaquillonas.

ARTICULO 2º.- Increméntase la escala de pesos máximos fijada por la Resolución N° J-379 de fecha 28 de marzo de 1973 de la ex-JUNTA NACIONAL DE CARNES en SIETE KILOGRAMOS (7 kg.) por media res para las categorías novillitos y vaquillonas en todos sus tipos.

ARTICULO 3º.- Suspéndese el faenamiento comercial de animales bovinos de las categorías mamonos y terneros (machos y hembras).

ARTICULO 4º.- El SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD Y CALIDAD AGROALIMENTARIA, organismo descentralizado en la órbita de la SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION, se abstendrá de emitir el Documento para el Tránsito de Animales (DTA) con destino a faena que involucre las categorías establecidas en el Artículo 3º de la presente resolución y a las de novillitos y vaquillonas con un peso inferior a TRESCIENTOS KILOGRAMOS (300 kg.) en pie.

ARTICULO 5º.- Los establecimientos faenadores se abstendrán de sacrificar animales bovinos de las categorías descriptas en el Artículo 3º de la presente medida. Asimismo, procederán a la interdicción en cámara de las medias reses que no se ajusten a lo determinado en la presente resolución, quedando obligados a comunicar fehacientemente a la OFICINA NACIONAL DE CONTROL COMERCIAL AGROPECUARIO, organismo desconcentrado dependiente de la SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTOS del MINISTERIO DE ECONOMIA Y PRODUCCION dicha circunstancia, siendo solidariamente responsables junto con el titular de faena, conforme lo establecido en el Artículo 4º apartado 4.1.1 de la Resolución Nº 906 de fecha 19 de diciembre de 2000 de la ex-SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, PESCA Y ALIMENTACION del entonces MINISTERIO DE ECONOMIA de las infracciones a que hubiere lugar [...]

ARTICULO 8º.- La presente resolución comenzará a regir a partir del 1 de noviembre de 2005, por el lapso de CIENTO OCHENTA (180) días corridos, los que podrán ser prorrogados de conformidad a las necesidades del mercado de ganados y carnes [...]

Luego de esta resolución, la SAGPyA sacó otras 3 disposiciones relacionadas con el mismo tema, en donde se proponía que la prohibición de la faena de animales livianos se hiciera en forma escalonada. Esto quería decir que a partir de una determinada fecha se prohibía la faena de los animales más livianos (en este caso, de menos de 260 kg), más adelante los de menos 280 kg y por último los inferiores a 300 kg. Con esto se lograba que el mercado no “se secara” tan rápido y se dispararan los precios de toda la cadena. El gran problema de estos cambios es que el productor no tiene un marco previsible para criar o engordar sus animales; en 5 meses los plazos de vigencia de estas medidas cambiaron 3 veces (ver tabla 3.1), con lo cual la planificación de la producción resulta imposible.

Ahora bien, más allá de la implementación desordenada de la medida (que en gran medida se debió también a los cambios en la estructura de demanda internacional, por el brote de aftosa en Brasil, en octubre de 2005), lo más importante a analizar es la efectividad de la medida, y las repercusiones que provocó en el sector cárnico.

Como no ocurrió con medidas posteriores, la resolución 645 sumó adeptos y detractores. Dentro del primer grupo se encontraron los frigoríficos y los engordadores a corral (dueños de establecimientos de feedlot), mientras que la

gran masa de productores tradicionales se alineó en el segundo grupo. Esta división no fue casual, encontrando su explicación en los intereses económicos de ambos bandos.

Resolución	Fecha (05)	Vigencia 260 kg	Vigencia 280 kg	Vigencia 300 kg
645/2005	18-Ago	01-11-05 para cualquier animal de menos de 300 kg		
729/2005	04-Oct	01-11-05	15-12-05	31-01-06
906/2005	18-Nov	01-11-05	01-02-06	01-03-06
68/2005	26-Dic	01-11-05	01-03-06	01-05-06

Tabla 3.1 - FUENTE: resoluciones publicadas en ONCCA

Los engordadores a corral y los frigoríficos apoyaron la medida, argumentando que la misma lograba aumentar a largo plazo el peso promedio del rodeo faenado, logrando así una mayor producción de carne con una menor cantidad de animales sacrificados. De esta forma, faenando la misma cantidad de animales, se podía lograr un aumento de la producción de carne de hasta un 15%. A los frigoríficos obviamente les convenía, porque con una capacidad ociosa de sus plantas cercana al 30%, un aumento en la disponibilidad de materia prima (bovinos) les permitía aumentar su producción y atender la demanda de una mayor cantidad de mercados. Por su parte, la mayoría de los grandes feedlots del país son hoteleros; es decir, que engordan animales ajenos por una comisión en la venta. Que entonces hubiera un aumento en el límite mínimo de faena implicaba que muchos de los productores que se dedicaban a la venta de hacienda liviana tuviesen que súbitamente aumentar el peso de sus terneros en 50 kg: esto lo lograban encerrándolos en un establecimiento de alimentación intensivo.

Por su parte, los productores no escondieron su indignación al respecto. La Sociedad Rural (SRA) arguyó en su momento que las medidas “afectan la eficiencia productiva, menoscaban la rentabilidad de la ganadería, rompen con sistemas productivos de cría y fomentan la venta marginal de hacienda, provocando una competencia desleal”. Si bien los productores respetaban la idea del gobierno de aumentar la oferta de carne, repudiaban el mecanismo elegido para tal fin, al señalar que la medida castigaba la producción en vez de fomentarla, y rompía con la libertad de un mercado regido históricamente por la libre oferta y demanda. Desde las filas de este sector hubo algunos que dijeron que hubiese sido mucho mejor proponer exenciones impositivas a los productores que lograsen novillos de mayor peso: de esta forma se premiaba el mayor tamaño, sin prohibir las categorías chicas.

Por otro lado, la totalidad del sector pecuario no dudó en apuntar el tinte demagógico de la medida. Cabe recordar que hacia fines de octubre de 2005 se celebraron las elecciones legislativas, época que casualmente coincidía con los días previos a que la resolución 645 tome efecto (1/11/2005). Esto quería decir que, alrededor de esa fecha, todos los productores que tuvieran animales de menos de 300 kg se encargarían de hacer lo posible para colocarlos en el mercado, acrecentando la oferta de categorías livianas; esto eventualmente haría bajar el precio de la carne, justo antes de las elecciones. Este fenómeno fue nombrado por periodistas y entendidos del sector como el “voto asado”.

3.2.1 El efecto de la medida

Al hablar de la incidencia de la medida la misma se debe desglosar en por lo menos tres efectos: uno a corto plazo, y otros a medio y largo plazo.

El efecto a corto plazo es que se logra en el período entre el anuncio de la resolución y su implementación. Como se menciona con anterioridad, pocas semanas antes de que la medida tome efecto, los productores acostumbrados a vender animales de menos de 300 kilos, semanas antes de la implementación se ocupan de colocar todos sus animales por el premium que se paga por categorías livianas. Esto hace que en el mes anterior a la implementación haya una sobreoferta de terneros livianos, especiales (*bolita*, como comúnmente se denominan a los animales de entre 240 y 260 kg) y novillitos livianos (de menos de 300 kg), generando un descenso del precio del kilogramo vivo, que se traslada a toda la cadena.

El efecto inmediato luego de la medida, denominado acá como de medio plazo, es el secamiento del mercado: como dice el texto de la resolución 645, las categorías livianas representan el 26% de la oferta de ganado en pie, por lo cual la prohibición borra del escenario a todas estas categorías generando una escasez en la oferta, lo que indefectiblemente hace elevar el precio. Esta escasa oferta se vio reflejada en los aumentos sostenidos desde diciembre de 2005 hasta marzo de 2006, que fueron los que finalmente dispararon las medidas posteriores.

A largo plazo, la medida supone un aumento en la oferta de carne (en toneladas) con la misma cantidad de sacrificios de animales, lo cual incidiría con una tendencia bajista sobre los precios. Sin embargo, el aspecto negativo que se debe evaluar es la pérdida de las categorías livianas, cuya carne es la de mayor demanda por el mercado interno (por características de color y jugosidad, el argentino elige cortes de animales livianos frente a los de animales más pesados). Esto quiere decir que, para que la medida realmente

funcione, habría que suponer el cambio en los hábitos de consumo de la demanda local, ya que, de no ser así, se estaría aumentando la producción de un producto que el mercado no quiere consumir, en cuyo caso la resolución tendría un efecto colateral de achicamiento del mercado consumidor.

3.3 El aumento de las retenciones

A mediados de noviembre de 2005, el entonces ministro de economía Roberto Lavagna dio a conocer un paquete de medidas que, entre sus puntos salientes, anunciaba el aumento del porcentaje de las retenciones a las carnes frescas y congeladas de un 5% a un 15%, además de eliminar los reintegros de exportación. Según el propio ministro, las medidas "procuraban aumentar la oferta de carne en el corto y mediano plazo y redireccionar el producto hacia el mercado interno para proteger el bolsillo de la gente".

De acuerdo a funcionarios del gobierno, la medida se hizo necesaria por el aumento de precios de los cortes, a raíz de una mayor demanda provocada por el efecto combinado de aumento del consumo interno, y el brote de aftosa en Brasil, que hacía surgir a la Argentina como principal productor para cubrir el cupo de exportación que dejaba vacante el país vecino. Ejemplo de esto fue Chile, que cubría el 60% de su demanda local con carne brasilera, y que al momento del brote de aftosa suspendió los envíos de ese país, reemplazándolos por carne argentina.

Antes de la medida, la coyuntura obviamente beneficiaba a la totalidad del sector cárnico, que se veía en la posibilidad de escalar a lo más alto del ranking exportador mundial; por esta razón, era de esperarse el rechazo generalizado a las medidas del estado. Todos los sectores de la industria, pero principalmente los ganaderos y los frigoríficos, argumentaron que la medida era "cortoplacista y coyuntural", y que castigaba, en lugar de premiar, a un sector que en los últimos 4 años había crecido a un ritmo vertiginoso, y se perfilaba para seguir haciéndolo en un proceso que atraía inversiones y brindaba puestos de trabajo.

La idea de la medida era cambiar la proporción *consumo interno/exportación*, tratando de lograr que se destine más al mercado local, y así bajar el precio. Sin embargo, no faltaron los que dijeron que la medida no iba a lograr su objetivo, porque la exportación sólo representa cerca de un 20% de la producción total, por lo que el impacto sería muy pequeño en relación a lo desmesurado de la disposición. Otros afirmaron que no se puede "crear oferta por decreto", y que el campo necesita un plan de desarrollo sostenible en el tiempo que genere un círculo virtuoso de inversión y producción, ya que de otra

forma se incurre en un círculo vicioso que, de no ser controlado, termina por desplazar por completo la actividad ganadera.

Los ganaderos rechazaron fuertemente la medida sosteniendo que a un mediano plazo terminaría por “frenar la fábrica de terneros”: si el gobierno sigue poniendo trabas a la producción, el sector pierde su atractivo, los productores dejan de invertir en insumos de producción (alambrados, balanzas, etc), y finalmente la oferta disminuye. En este sentido no hay redireccionamiento que valga: si la producción baja, no hay animales ni para el mercado interno ni para exportar.

En el marco de la resolución, los frigoríficos dieron vacaciones adelantadas y suspendieron a sus operarios, arguyendo razones similares: si el sector pierde el atractivo, ¿para qué producir de más? Esto marca la retracción de la oferta que genera esta medida.

Un mes más tarde el aumento de las retenciones seguía sin reflejarse en los mostradores, lo que provocó una amenaza del gobierno de subirlas aún más (del 15% al 25%), hecho que finalmente no ocurrió y fue sellado con una carta de intención firmada por empresarios del sector productor, comercializador e industrial, en la cual manifestaban su “compromiso para acompañar la iniciativa del Poder Ejecutivo para alcanzar una estabilidad de precios y desalentar la expectativas inflacionarias”.

3.3.1 El análisis de la medida

Si bien el concepto de las retenciones al agro sirvió en su momento (luego de la crisis de fines de 2001) como para que el país pueda ponerse en marcha nuevamente, el hecho de que 4 años más tarde los impuestos a las exportaciones presenten niveles similares a los de aquella época (o aún mayores, como en este caso) resulta un tanto abusivo.

Es cierto que el agro vende sus productos en dólares, y el tipo de cambio alto que está manteniendo el gobierno favorece a los productores notablemente; sin embargo, los costos locales se vieron fuertemente inflacionados en los últimos años, mientras que el dólar se depreció internacionalmente. Esto provoca que los márgenes de producción sean cada vez menores, hecho que, sumado a los altos niveles de impuestos, hace que el sector pierda su atractivo para invertir.

Lo que debería analizar el gobierno a esta altura es en qué medida le interesa mantener una posición competitiva del sector internacionalmente, y qué costo político estaría dispuesto a pagar para lograr esto. Para lograr una posición de

liderazgo en el ámbito mundial, la exportación tendría que crecer, en un principio, a costa del mercado interno, lo que produciría a corto plazo un aumento de precios; pero de ser acompañado este cambio en la estructura de demanda por un plan de desarrollo ganadero sostenible, los precios se estabilizarían en el mediano plazo. Sin embargo, a juzgar por las medidas tomadas por el Estado, pareciera que el costo político que se estaría dispuesto a pagar es nulo, privilegiando el buen ajuste de los índices económicos a los pronósticos previos por sobre el desarrollo sostenible de un sector de enorme potencial de crecimiento.

3.4 La veda exportadora

Durante los primeros 3 meses de 2006 el valor de la carne se disparó, hecho facilitado probablemente por el secamiento del mercado producido por la falta de hacienda liviana (ver sección 3.3) y el brote aftósico en el Brasil, que empujó la demanda externa sobre el producto argentino. Sumado a esto, la medida de aumento de las retenciones no tuvo el efecto bajista esperado sobre los precios, quizás (como argumentaron muchos productores en su momento) porque la exportación sólo representaba cerca del 20% de la producción. El INML llegó casi a los \$3 a principios de marzo, hecho que alteró fuertemente toda la cadena productiva y catalizó la decisión del gobierno de prohibir las exportaciones cárnicas por un plazo de 180 días, con amenazas a prolongar la medida por un año de ser necesario.

La veda exportadora no fue otra cosa que una vuelta de tuerca más agresiva al aumento de las retenciones. La primera medida aumentaba la carga impositiva sobre las exportaciones para tratar de volcar un porcentaje mayor de la producción al mercado local, mientras que la segunda directamente prohibía la colocación de mercadería en el exterior, con el fin de tener una mayor oferta a nivel local y así quitarle presión a la suba de precios.

El descontento del sector productivo no se hizo esperar: a dos semanas del anuncio de la medida hubo protestas en Salliqueló y Trenque Lauquen (ambos en la provincia de Buenos Aires). Más aún, como la medida no tuvo un efecto inmediato sobre los precios, se prohibieron también los embarques comprometidos con mercados externos con la esperanza de que los precios bajen instantáneamente. Este hecho despertó protestas de todos los sectores, que apuntaron a la legalidad de la medida y llamaron al diálogo inmediato para poder llegar un acuerdo. Lo primero que se habló fue la posibilidad de subsidiar los cortes de mayor consumo local (asado de tira, matambre, nalga, etc); de esta forma, los precios de estos cortes (que justamente son los más

económicos y de mayor demanda de gente con menos recursos) bajarían, y se lograría una menor presión inflacionaria. Sin embargo, el titular de la SAGPyA manifestó su desacuerdo con tal medida, argumentando que “no pasa por subsidiar cortes, lo importante en la carne es la expectativa inflacionaria que genera; por más que se subsidie, el precio de la carne va a seguir siendo alto, generando un círculo vicioso”.

Por su parte, el presidente Kirchner culpó en primer lugar a los consignatarios por el aumento de precios, diciendo que mediante medidas especulativas lograban “inflar” el precio en Liniers para su propio beneficio. Luego, el blanco de las críticas fueron los productores, y por último, el Poder Ejecutivo llamó a un boicot, proponiéndole a la población que “no coma más carne hasta que bajen los precios”, además de denigrar en su discurso a todos los integrantes de la cadena productiva.

En cuanto al mercado formador de precios, se prohibieron en Liniers las ventas a oído (modalidad de venta que representa cerca de un 40% de las transacciones que allí se realizan) para fomentar la transparencia y la no especulación; esta medida, sin embargo, no logró mayores resultados. En el mismo contexto suspendieron a 11 casas consignatarias para operar en Liniers, por deudas con la AFIP, situación que fue regularizada luego de 3 días. Todas estas medidas crearon una atmósfera de persecución y denigración de los operadores del Mercado de Liniers, hasta el punto que se habló de intervenir dicho órgano.

Hasta el día de hoy no se sabe qué es lo que va a pasar con las exportaciones: el acuerdo logrado el 6 de abril de 2006 habla de una flexibilización de la veda, pero no hay certezas sobre lo que puede pasar en un futuro cercano.

3.4.1 El análisis de la medida

Como se menciona con anterioridad, la resolución de prohibir las exportaciones tiene como eje lograr una mayor oferta a nivel local, con el objetivo de que esto se refleje en una sustancial baja en los precios de toda la cadena. Si se analiza esta decisión desde un punto de vista microeconómico, el objetivo debería alcanzarse, ya que en un mercado competitivo regido por la relativamente libre oferta y demanda, si se aumenta la oferta, el precio disminuye. Sin embargo, las consecuencias de esta medida son nefastas, no sólo para los productores cuyo producto son los novillos de exportación, y los frigoríficos exportadores, sino también para toda la cadena productiva, y aún más, para el país y sus mercados externos.

La medida medida es de un cortoplacismo absoluto. Es verdad que en un corto plazo el precio tendería a la baja, ¿pero qué es lo que ocurre más adelante? Siguiendo con la teoría microeconómica, si la demanda se retrae en un 20% (aproximadamente la cantidad que se exporta), la oferta también lo hará en proporcional medida (dependiendo de la elasticidad del productor), lo que eventualmente hará subir nuevamente el precio. Es ilógico pensar que el productor va a seguir produciendo lo mismo si la demanda se contrae; no se debe olvidar que muchos de los campos ganaderos tienen la posibilidad de convertirse a la soja, en una actividad que si bien puede ser mas riesgosa, presenta menores plazos de repago y menor capital inmovilizado. Frente a este escenario, el productor no lo piensa demasiado: cambia a la soja. Esto es sumamente nocivo para el país, porque de abrirse nuevamente los mercados internacionales, la oferta va a ser aún menor que la que había al momento de la veda, lo que hará que los precios se disparen nuevamente.

Por otro lado, la medida es ilógica si se tiene en cuenta que propone un achicamiento de la producción frente a un escenario de crecimiento de demanda. No hace falta ser economista para saber que ante la expansión de un mercado la oferta debe contestar ampliando la capacidad productiva, para poder satisfacer la incipiente demanda insatisfecha. De esta forma crece la economía, generando más divisas y puestos de trabajo.

A continuación se menciona a los perjudicados por los medida y las consecuencias negativas sobre aspectos clave del comercio internacional.

Productores y frigoríficos exportadores

Luego del brote de aftosa en 2001, el sector no bajó los brazos y mostró una recuperación notable, llegando al tercer puesto en el ranking exportador en 2005. La veda exportadora tiene consecuencias similares al brote de aftosa, al hacer que muchos productores viren a la soja, y que otros potenciales se “asusten” y piensen inmediatamente en otros negocios.

Con los frigoríficos exportadores ocurre algo similar, al verse cortado su flujo de mercadería hacia el exterior. La consecuencia de esto son reducciones en la mano de obra mediante despidos o suspensiones, como ocurrió en diciembre de 2005 en una sede rosarina del frigorífico Swift por el aumento de las retenciones.

Mercados internacionales

Los mercados internacionales se perjudican al no recibir mercadería pautada con anterioridad (cabe recordar que se suspendieron los embarques previos a la veda), y al tener que salir a buscar nuevos proveedores. Un ejemplo de esto es la Unión Europea: durante años, gobiernos y empresarios argentinos pidieron bajar las barreras de entrada al producto nacional, hecho que finalmente se logró a costa de una reducción de superficies ganaderas de la UE. Pero frente a este escenario, la UE debe buscar nuevos proveedores o volcarse nuevamente a la ganadería, modificando los planes a largo plazo que se habían hecho en base al compromiso argentino.

El prestigio internacional

El prestigio que está en juego en este escenario no es el de la calidad de la carne argentina (como podría ser en el caso de un brote de aftosa), sino el relacionado con el cumplimiento de los compromisos, lo cual no es un tema para nada menor. No debe olvidarse que si bien la calidad de la carne nacional es bien vista por los mercados internacionales, para muchos sigue siendo un commodity, por lo que muchas veces es más apreciado el cumplimiento en tiempo y forma que la calidad del producto en sí. Si la Argentina no puede proveer a Rusia, éste irá tras la carne brasileña o uruguaya, no sin antes expresar su descontento al respecto. Pero lo peor de esto es que al momento que el país comience a exportar de nuevo, los compradores tendrán grandes dudas sobre si volver a comprar carne argentina: en tal caso ya no importará (o por lo menos tendrá menos peso) la calidad o el precio del producto nacional, sino que pesará el hecho de que se trata de un proveedor poco confiable. Este mercado es tan competitivo como cualquier otro: si una parte no cumple, el contrato se rompe e inmediatamente se busca otro.

Pareciera sin embargo que al gobierno de turno no le interesa este análisis: en relación a la veda se le ha escuchado decir al titular de la SAGPyA que dado el plazo de vigencia de la medida y la duración de los ciclos ganaderos, ésta le es indiferente a los mercados internacionales, afirmando que los mercados “seguirán estando” cuando deje de regir la prohibición.

La tributación por comercio internacional

En 2005 se exportaron 775 millones de toneladas de carne a un valor cercano a los 1400 millones de U\$S; si se proyectase un valor para 2006 similar

(adoptándose una hipótesis pesimista, porque al ritmo al que venía creciendo la demanda internacional seguramente esta valor hubiese superado el del año anterior), solamente en concepto de retenciones le hubiesen ingresado al fisco cerca de 210 millones de U\$S. Este dinero se hubiese podido utilizar para subsidiar los cortes de mayor consumo local, para el lanzamiento de una línea de créditos subsidiados para la ganadería, o para la innovación genética para el engorde más rápido de la hacienda, entre otras cosas.

El derecho de propiedad

Pocas semanas luego de haberse anunciado la veda exportadora, la Justicia Federal de San Luis hizo lugar a una medida cautelar presentada por la Sociedad Rural local que impide al Poder Ejecutivo Nacional aplicar la prohibición de la exportación de carnes a los productores ganaderos y frigoríficos de la provincia. La medida solamente beneficia a los productores y frigoríficos de San Luis (para el caso de establecimientos exportadores, el único instalado es de la firma Quickfood), pero sienta precedente judicial en todo el país. Los abogados de las entidades rurales basaron su caso en la afirmación de que la resolución que impone la veda exportadora no se encuentra enmarcada en el ámbito de emergencia nacional que anuncia el Ministerio de Economía, motivo por el cual “se hace necesario analizar tal actitud en base al principio de razonabilidad que resulta un presupuesto ineludible para la constitucionalidad de la misma”.

El escrito presentado ante la justicia puntana cuestiona la razonabilidad de la veda “al cerrar los mercados internacionales de la Argentina, impedir producir con alta calidad y violentar así los derechos de comerciar, trabajar, ejercer industria lícita y alterar el derecho de propiedad”.

En otro párrafo cita jurisprudencia y considera que la norma “ha violentado el orden constitucional al impedir la exportación mediante una simple resolución ministerial de Economía que obviamente no alcanza a ser ni siquiera un Decreto del Ejecutivo”.

3.5 El acuerdo de precios

El 6 de abril de 2006, luego de un mes de controversias y enfrentamientos entre el gobierno y productores y empresarios cárnicos por la polémica veda exportadora, se llegó a un acuerdo que, si bien no marcó el final de los reclamos del sector, constituyó el punto de partida para el diálogo entre las

partes, con vistas a la elaboración de un plan de desarrollo sustentable del sector.

Al igual que con las medidas anteriores, el eje del acuerdo fueron los precios, con la vista siempre puesta en los índices de inflación. Básicamente el acuerdo propone precios de referencia para los tres sectores más importantes de la cadena de valor de la carne: el primario (la parte engordadora), el industrial (frigoríficos) y el minorista (carnicerías y supermercados), además de la promesa de reevaluar la veda exportadora de carne y flexibilizarla en un futuro cercano.

El acuerdo presenta una serie de condiciones que son explicadas a continuación:

Condiciones al sector primario

El productor vende el kilogramo vivo al precio pautado entre las partes; sin embargo, los centavos que superen el valor de referencia (por ejemplo \$2,40 para el kg vivo de novillo; ver tabla 3.2) son aplicados a un fideicomiso destinado a financiar proyectos productivos para la ganadería. Es decir, por ejemplo, que si un productor vende su novillo en Liniers o Rosario (mercados concentradores alcanzados por esta medida) a un precio de \$2,60 el kg vivo, recibe el precio de referencia al momento de la venta, y luego puede descontar los \$0,20 restantes cuando compre un nuevo alambrado para sus potreros.

Categoría	Precio promedio de referencia (kg vivo)	Precio de referencia a la salida del frigorífico (kg media res)
Novillo de más de 430 kg	\$ 2,40	\$ 4,86
Novillito entre 300 y 430 kg	\$ 2,62	\$ 5,30
Vaquillonas entre 300 y 420 kg	\$ 2,71	\$ 5,49
Tenera entre 280 y 300 kg	\$ 2,98	\$ 6,03
Vaca	\$ 2,01	\$ 4,07

Tabla 3.2 - FUENTE: resoluciones publicadas en ONCCA

Condiciones al sector industrial

El frigorífico faena el animal y produce medias reses para vender a carnicerías, supermercados y autoservicios. El precio de la media res también tiene su valor de referencia, que es de \$4,86 para el kg de res con hueso de novillo.

Condiciones al sector minorista

A su vez, las carnicerías tienen valores de referencia en los 12 cortes de demanda popular, como por ejemplo el asado, el matambre y la carne picada. (la tabla 3.3 indica los precios de referencia para cada corte). En caso de que la carnicería compre la media res a un precio mayor al de referencia, deberá trasladar ese plus a los cortes más caros que no están referenciados (cerca de 10).

Cortes de novillo	Precio Ex planta (\$/kg)	Precio con IVA (10,5%)	Precio sugerido al publico
Asado	4,70	5,19	6,50
Carnaza común	3,83	4,23	5,30
Carne picada	3,45	3,81	4,70
Roast Beef	4,70	5,19	6,50
Vacío	5,65	6,24	7,80
Falda con hueso	2,40	2,65	3,30
Nalga (milanesa)	6,52	7,20	9,00
Entraña	5,65	6,24	7,80
Paleta	5,20	5,75	7,18
Matambre	6,15	6,80	8,50
Hueso con carne	1,60	1,77	2,20

Tabla 3.3 - FUENTE: diario La Nación

3.5.1 Análisis del acuerdo

Resulta interesante de resaltar que si bien el acuerdo contó con la aprobación de numerosas entidades del sector ganadero y cárnico, si en la actualidad se realizara un sondeo general sobre su aceptación, éste probablemente no mostrarías signos positivos. El acuerdo nace básicamente desde la necesidad de ponerle fin a la indiferencia del Poder Ejecutivo a los reclamos del sector, con la esperanza de que se reabran las exportaciones que le implican a la actividad ingresos por más de 1300 millones de U\$S; sin embargo, si se le consulta al sector privado, éste seguramente diría que el acuerdo de precios no es la forma de proceder para resolver el problema de precios altos y stocks bajos. En resumen, el acuerdo se logra porque el sector privado prefiere acordar precios antes de perder el mercado internacional.

Sin embargo, más allá de la reapertura de las exportaciones, el acuerdo tiene algunas consecuencias gravísimas, principalmente para el sector productor, que se ve desincentivado a invertir en la ampliación del stock.

En primer lugar, analizando un poco más en detalle el acuerdo, cabe hacer una mención especial al sistema de fideicomiso para los centavos excedentes de los \$2,40 del kg vivo de novillo. Dada la atomización que existe en los mercados y formas de vender hacienda, el control del Estado sobre los precios de referencia se limita a los mercados de Liniers y Rosario, que contabilizan menos del 20% del total de la venta de hacienda para faena. Al gobierno le resultaría imposible controlar todos los remates de feria en la totalidad del territorio nacional, además de las transacciones directas entre campos de invernada y frigoríficos (que representan cerca del 63% del total del volumen). De esta forma, lo que se logra mediante este sistema es “secar” los mercados formadores de precios, atomizando aún más los puntos de venta de hacienda; un productor acostumbrado a vender en Liniers al precio de mercado desistirá de vender allí al precio de referencia, y se trasladará a los remates de feria en Las Flores, Cnel. Brandsen o Gral. Belgrano (todos ellos a menos de 200 km de la capital) para vender sin control del Estado. Por otro lado, la intervención gubernamental implica además la apertura de mercados paralelos “sucios”, en donde se realizan toda clase de maniobras para evitar perder el excedente del precio de venta de referencia.

Por otro lado, es importante señalar que, si bien el hecho de tener el producto con un precio de referencia incide en los márgenes de toda la cadena (por el costo político de la carne, ésta tiene precio de referencia, pero los insumos de producción continúan inflacionándose), el sector más perjudicado es el primario, y dentro de éste grupo, el engordador de hacienda. El engordador no tiene precio de referencia para su principal insumo, que es el ternero joven no apto para consumo; si bien ese valor debería bajar (porque de alguna forma está atado a lo que pasa con los precios de Liniers), el engordador tiene el precio de venta de su producto referenciado, mientras que su costo más importante puede fluctuar con más libertad. Esto, sumado a que todos los demás insumos de producción (pasturas, suplementos, vacunas, etc) continúan inflacionándose achican notablemente el margen de un sector que debería ser el más beneficiado con vistas a aumentar el stock bovino.

Es justamente el sector primario el que debe ser incentivado, teniendo en cuenta que los frigoríficos cuentan actualmente con una capacidad ociosa cercana al 30%, con lo que podrían hacer frente a un aumento de la faena sin necesidad de inversiones adicionales, al menos en un mediano plazo.

Al sector minorista le es relativamente indiferente el hecho de que los precios estén referenciados, ya que las carnicerías en general varían sus precios de venta en función del costo de la media res, y apuntan a un margen objetivo que no cambia sustancialmente con los cambios de precios. Algo similar ocurre con los frigoríficos, que en los últimos años estuvieron más ocupados en lograr asignaciones para exportar, porque veían allí un mayor potencial de crecimiento.

CAPÍTULO IV – LAS MEDIDAS PARA EL DESARROLLO SUSTENTABLE

Está claro que más allá de las medidas que pueda implementar el gobierno en materia ganadera y cárnica, un mercado como el analizado (en el que existen cerca de 200.000 productores atomizados por todo el territorio nacional, decenas de casas consignatarias de hacienda y frigoríficos, y miles de bocas de expendio minoristas) es efectivamente un mercado difícilmente dirigible, y que a fin de cuentas va a estar regulado indefectiblemente por las dos variables microeconómicas más importantes: la oferta y la demanda.

La situación actual de la industria no es una novedad, sino más bien algo que se venía previendo hace tiempo: existe una oferta disminuida principalmente por el desplazamiento de las zonas ganaderas a manos de la agricultura, lo que hace que no se llegue a satisfacer una demanda recientemente agrandada por el auge de las exportaciones, hecho que a su vez provoca una suba del precio de los productos de toda la cadena de valor.

Lo que intenta explicar este capítulo son entonces las medidas estructurales que deberían ser tomadas como para que la actividad ganadera y la industria de la carne en la Argentina no desaparezcan a raíz de una coyuntura de precios y sus consecuentes medidas gubernamentales, que, hasta el momento, no han logrado otra cosa que golpear al sector y empujar a los inversionistas a abandonar la actividad pecuaria y centrarse en la agricultura.

A continuación se explican los cuatro temas fundamentales en donde deberían hacer foco las medidas para fomentar esta industria. La idea es que mediante estos cuatro temas centrales se abarque la totalidad de la cadena productiva de la carne, con lo que se lograría una solución (o al menos un mejoramiento) integral de la toda la industria, sin caer en el error de suponer que el problema radica únicamente en un estrato productivo.

4.1 El aumento sustancial del stock de hacienda bovina

Repasando lo mencionado en capítulos anteriores, la Argentina cuenta actualmente con un stock de bovinos que ronda los 48 MM de cabezas, aunque extraoficialmente se hable de una cifra cercana a los 52 MM. Este número, que se ha mantenido prácticamente constante desde 1999, es casi un 25% menor al stock máximo logrado en el país en 1977, cuando se contaron cerca de 61 MM de cabezas.

Como se dice también con anterioridad, lo más importante para salir de la coyuntura actual es aumentar la oferta de carne: haciendo esto se satisface la demanda local y externa, lo que descomprime la situación de precios. Esto se logra aumentando el stock de hacienda vacuna. En este contexto, las medidas apuntadas a aumentar el stock serán medidas dirigidas directamente al sector primario, y dentro de éste particularmente a los criadores e inversionistas externos, ya que son ellos los que destinarán su dinero a aumentar las compras de reproductores o mejorar su calidad.

Ahora bien, ¿cuánto se debe aumentar el stock de hacienda para poder abastecer los dos focos de demanda, el interno y el externo? La respuesta a este interrogante es complicada, porque si bien se podría decir que el stock bovino es función de la demanda aparente de carne, ésta no resulta fácil de estimar, principalmente por los constantes cierres y aperturas de mercados externos dados por cuestiones sanitarias. Sin embargo, es posible realizar un ejercicio numérico para saber, a grandes rasgos, cuántos animales están faltando hoy en día para tener un mercado equilibrado.

El stock de hacienda puede ser calculado sabiendo la demanda total de carne en toneladas (cuya unidad puede ser convertida a animales sabiendo el rendimiento de carne por bovino) y la tasa de extracción. A continuación se presenta la fórmula que expresa estas relaciones, y sobre la cual se puede trabajar para realizar proyecciones:

$$\text{Stock} = \frac{(\text{Población} \times \text{Consumo per cápita} + \text{Exportaciones})}{\text{Tasa de Extracción} \times \text{Peso bajo gancho}}$$

Población

Actualmente cercana a los 38 millones de habitantes, es una variable demográfica fácilmente proyectable. Se toma un crecimiento anual del 1,2%.

Consumo per cápita

Actualmente parece estabilizado en 63 kg/ño/hab por lo que, al no haber indicios de cambios significativos en la dieta local (al menos en los próximos diez años), puede considerarse constante para realizar proyecciones.

Exportaciones

Es una de las variables más complicadas de proyectar, ya que en los últimos cuatro años a sufrido cambios muy importantes. A los fines de encontrar un stock de equilibrio, habría que determinar cual sería la capacidad exportadora real del país en los próximos años. En relación a esto, si bien en 2005 se exportaron cerca de 780.000 toneladas, este número no podría tomarse como parámetro, ya que en aquél momento se encontraban cerrados varios mercados proveedores (como por ejemplo Brasil y los EEUU), hecho que hizo que la demanda de carne argentina aumentara significativamente. Para los cálculos se tomará una exportación de 600.000 toneladas (número cercano algo menor que la exportación de 2004), y se supondrá una tasa de crecimiento del 4% anual, para llegar a exportar en 2015 cerca de 900.000 toneladas.

Tasa de extracción

La tasa de extracción es la relación entre animales faenados y stock total. Desde 1980 este ratio ha variado desde 22% hasta cerca de un 30% en 2005, cuando comenzó a producirse el desajuste de precios. Si bien países con sistemas pastoriles similares al nuestro poseen tasas cercanas al 33% (caso de Australia), teniendo en cuenta el desarrollo tecnológico del campo argentino y las perspectivas a futuro, para realizar proyecciones lo conveniente es utilizar una tasa de extracción promedio de los últimos diez años, que es de 25,4%

Peso bajo gancho

Seguramente es una de las principales cuestiones a mejorar, actualmente el promedio se encuentra en 215 kg/animal, y es el número que se utilizará para las proyecciones de stock. En una sección siguiente se hace hincapié en este aspecto.

Lo que indica el análisis propuesto (ver gráfico 4.1) es que en 2006, para tener un mercado mínimamente equilibrado, se debería estar contando con un stock cercano a los 55,5 millones de animales, número que ascendería a poco más de 65 millones a diez años. El stock actual es de cerca de 48 millones, por lo que la brecha que existe hoy en día es de aproximadamente 7,5 millones de animales; esto quiere decir que actualmente se está teniendo un stock un 15,6% más bajo que el que debería tenerse. Si además se tiene en cuenta que en diez años la brecha se ampliaría a casi 17 millones, es lógico pensar que debe hacerse algo para revertir el estancamiento en la cantidad de animales.

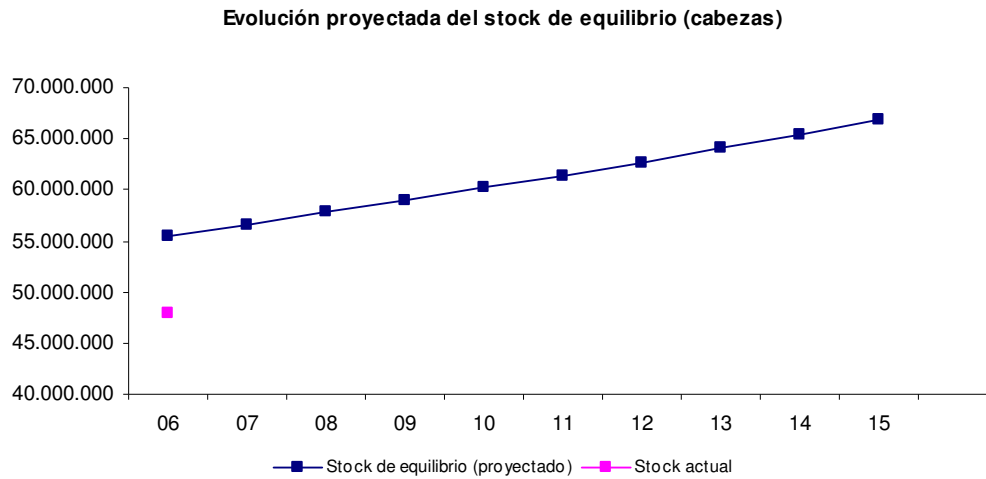


Gráfico 4.1 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

Ahora bien, ¿qué es lo que debe hacerse para elevar los niveles de existencias? La respuesta a este interrogante no es única: las formas sobre cómo encarar este tema han sido materia de debate en diversos foros ganaderos, y hasta el momento no se ha llegado a acuerdos unánimes. Sin embargo, lo que sí está claro son las herramientas que dispone el Estado y los productores para que esto suceda.

4.1.1 Línea de créditos subsidiados para la adquisición de reproductores y terneros para engorde

Para el productor ganadero dedicado a la cría, los activos más importantes son sus reproductores. Actualmente el este sector no posee el dinamismo que se necesitaría para hacer frente una demanda como la que se viene dando en estos últimos años, lo que hace que en el sector de cría se genera la primera escasez de oferta. Si los criadores no invierten para ampliar su producción (terneros), la oferta de animales chicos será escasa, lo que hace que los invernadores compren menos animales para engordar. Es justamente por esta razón que resulta fundamental incentivar el desarrollo de la actividad de cría, ya que es el punto de partida de la cadena.

La actividad de cría se desarrolla invirtiendo en reproductores, ya sea en cantidad o calidad. Por citar un ejemplo, un toro dedicado a la reproducción cuesta entre 1.000 y 2.000 U\$S, lo que al criador le genera un egreso

financiero importante. De no existir facilidades financieras, un productor pequeño o mediano no va a poder hacer frente a tamaña inversión, por lo que nunca aumentará su capacidad productiva. Es primordial que se incentive esta inversión, ya que es el primer input del resto de la cadena.

Para el caso de la invernada, el productor debe hacer inversiones significativas en terneros jóvenes para engordar, que representan su capital de trabajo. Estas inversiones se ven frecuentemente condicionadas por la liquidez del invernador, que no puede ampliar su producción por motivos financieros. Al igual que en estrato anterior, es fundamental incentivar este tipo de inversión.

Actualmente el gobierno se encuentra analizando borradores sobre un Plan Ganadero Nacional que incluye facilidades financieras como las recientemente mencionadas. Se habla de créditos con tasas subsidiadas, cercanas al 6.5% anual, con fondos de cerca de 900 millones de pesos disponibles para un programa de 4 años. Lo interesante respecto de este tema es que no todos los créditos destinados al sector ganadero deberían ser iguales, sino que deberían adecuarse a su respectiva finalidad. Para el caso de los criadores, por ejemplo, los activos a financiar se podrían considerar fijos, mientras que los invernadores utilizarían el crédito para financiar la compra de terneros jóvenes, que representan un capital de trabajo. Consecuentemente, las tasas de los criadores deberían ser más bajas que las de los invernadores.

4.1.1.1 El mejoramiento del sistema de garantías

En la actualidad, el productor ganadero tiene serios problemas de acceso a un financiamiento bancario que le permita ampliar su producción: básicamente la alternativa que tiene es la de un banco privado, que aún así impone una serie de requisitos que muchas veces el productor no puede cumplir, haciendo que directamente no le convenga este tipo de financiamiento.

Uno de los grandes problemas que se le presenta al productor es el sistema de garantías que exigen los bancos privados para entregar créditos. Actualmente los créditos para invertir en el sector primario se realizan con garantía hipotecaria; las líneas de crédito cuya garantía sea la prenda sobre hacienda hoy en día no existen, solamente se utiliza para casos muy especiales y con clientes determinados. Respecto de este tema resulta interesante analizar el sistema de garantías para el otorgamiento de crédito, ya que sirve para poder entender y mejorar el acceso del productor a la financiación.

La prenda ganadera es un contrato en el cual el tomador de crédito (productor) da un buen mueble de su propiedad, en garantía de pago, al acreedor (banco); este contrato es accesorio al contrato de crédito, y posee un marco legal que es la Ley de Prenda. Cuando este sistema de garantía tenía vigencia, el proceso se llevaba a cabo de la siguiente manera:

- El veterinario del banco verificaba la hacienda
- Se firmaba el contrato de prenda
- El banco inscribía la prenda en el Registro Zonal Bancario y comunicaba a la municipalidad respectiva
- El acreedor realizaba controles periódicos de la hacienda preñada

El gran problema de este sistema es que, desde la perspectiva del banco, esta garantía es ilusoria, no les transmite seguridad. Los municipios, al momento de emitir la guía, no le dan importancia a la comunicación que reciben por parte del banco. Por otro lado, la ejecución de la prenda es un proceso largo (más de un año), lo que conlleva costos adicionales para el banco.

Agilizar el sistema de garantías mediante una institucionalización de una prenda ordenada implicaría disminuir la visión de riesgo desde la perspectiva del prestador, con lo que el acceso al crédito del productor sería factible y real.

4.1.2 Inversión en investigación y tecnología

El campo ha sido siempre uno de los sectores en donde la tecnología pasa a cumplir un rol secundario. Sin embargo, recientemente se han hecho numerosos estudios en entidades dedicadas a esto (básicamente en Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA), que aún no son aprovechados correctamente. En materia ganadera, enfocado al tema del stock disminuido, los principales avances se hicieron en cuestiones relacionadas la genética de reproductores.

El Grupo de Biotecnología de la Reproducción del INTA Balcarce ofrece un servicio de producción in vitro de embriones bovinos a partir de los cuales se

pueden lograr animales de excelente valor genético. La técnica implica la obtención de óvulos de animales con destacados atributos genéticos que son fecundados en el laboratorio con semen de alta calidad. Se utilizan hembras que han llegado al final de su vida útil, y de las que se extraen los ovarios (por castración o en la faena) u óvulos por punción periódica. Esto último también se realiza en hembras en plena producción. Por otro lado, los embriones pueden mantenerse congelados hasta su uso, ampliando su disponibilidad para el mercado.

Por otro lado, también en el INTA se desarrolla desde 1992 un programa cooperativo de evaluación genética de reproductores bovinos, mediante el cual se pretende contribuir al mejoramiento genético de los rodeos de producción de carne bovina en condiciones pastoriles. Luego de 12 años de trabajo, el proyecto ha brindado la posibilidad de identificar, conjuntamente con los productores, los biotipos más adecuados a sus sistemas de producción. Dado que la producción de carne en Argentina se caracteriza por desarrollarse principalmente bajo condiciones pastoriles, se requieren reproductores que permitan maximizar la productividad por unidad de superficie. La mayor parte de la genética que ingresa al país, ya sea como semen y/o embriones, y que luego se transmite hacia el estrato comercial, proviene de animales seleccionados con otros objetivos, y en el marco de sistemas de producción más intensivos. Las investigaciones del INTA al respecto han provocado sin duda cambios genéticos importantes a nivel de la productividad individual (de cada animal).

El programa de evaluación genética propone 3 escenarios básicos de producción:

Pastoril

En este escenario se trata de identificar qué animales se comportarían mejor en un sistema de producción exclusivamente pastoril, sin ningún tipo de suplementación alimenticia. El objetivo aquí es identificar animales que posean un buen desarrollo muscular, fácil engrasamiento y buena fertilidad, criterios de selección potencialmente importantes en los sistemas pastoriles.

Este escenario sería el predominante en varios campos de muy buenas pasturas de la pcia. de Buenos Aires y Santa Fé, y particularmente para animales destinados a la Cuota Hilton (que prevé un sistema de engorde exclusivamente pasoril)

Mejorado

En el escenario mejorado, si bien la base alimenticia es también pastoril, los animales no sufrirían restricciones nutricionales en ningún momento del año, ya que cuando ello suceda, el sistema será suplementado. El objetivo en esta situación es identificar animales con buena conformación carnicera, altas ganancias de peso, buena fertilidad y con menor importancia relativa en la tasa de engrasamiento dado que el sistema de producción les garantiza adecuada terminación.

La aplicación de este escenario sería similar que en el sistema anterior, sólo que para campos en donde frecuentemente se suplementa a grano (campos con feedlots).

Cría

Corresponde a aquellos sistemas que requieren mayor énfasis en los aspectos relacionados a la cría, brindando mayor importancia relativa a la fertilidad y facilidad de parto, altos niveles de grasa dorsal de manera que garantice en las hembras la movilización de reservas en los períodos de stress nutricional y con ponderación negativa sobre el peso final para evitar el incremento de tamaño corporal en las hembras y el mayor consumo de alimento asociado al mayor tamaño corporal.

Este escenario se aplicaría a las tradicionales zonas de cría del país, como lo son la Cuenca del Salado, el Litoral Norte (Entre Ríos y Corrientes) y Región Semiárida (San Luis y parte de La Pampa).

Luego se realizan mediciones de ciertas características de los reproductores evaluados (ganancia diaria de peso postdestete, circunferencia escrotal, peso al año de edad, peso adulto, peso de la res, entre otras), y en base a los escenarios propuestos, se eligen los que mejor se adaptarían.

Hoy en día hay una vaga regionalización en materia de razas y actividades de cría e invernada. Sin embargo, a partir de esta información previamente explicada es posible lograr una regionalización mucho más importante, sustentada en hechos científicos y no en meras intuiciones o recomendaciones de los productores. Es fundamental poner a disposición de todos los interesados en realizar proyectos de ganadería los estudios pertinentes para

poder segmentar la actividad: que haya determinadas zonas con determinadas razas óptimas para la cría, y lo propio con la invernada.

4.1.2.1 Indicadores de productividad

Los avances tecnológicos en materia de reproductores tendrían impacto directo sobre una serie de indicadores de productividad, entre los que se destacan los siguientes:

Velocidad de engorde (kg/día)

Un animal correctamente seleccionado en base al lugar físico en donde va a habitar tiene una velocidad de engorde mayor que la de un animal elegido al azar. Este indicador es sumamente importante, ya que si el bovino engorda más rápido, el productor tiene una mejor rotación de su capital, hecho que se traduce en mayor liquidez para reinvertir en hacienda.

Índice de pariciones (%)

Representado por los nacimientos sobre el stock, es el indicador fundamental para monitorear la evolución del stock. Una correcta aplicación de la tecnología a los reproductores se traduce en un índice de parición mayor.

Tasa de extracción (%)

Es el indicador de productividad por excelencia. Como se menciona en la sección anterior, representa la cantidad de animales faenados sobre el stock. Está indirectamente relacionado con la tecnología; la aplicación tecnológica mejora el índice de pariciones, por lo que permite que la tasa de extracción sea mayor.

En relación a los últimos dos indicadores, cabe hacer referencia a una segunda expresión del stock, que puede ser expresado de la siguiente manera:

$$Stock_n = Stock_0 (1 + p - e)^n$$

siendo $Stock_0$ el stock en un año de referencia, $Stock_n$ el stock luego de un período de n años, p el índice de pariciones, e la tasa de extracción.

Volviendo a la proyección hecha en el apartado 4.1, teniendo el stock deseado a diez años (65 millones de cabezas para un mercado equilibrado), el stock actual (48 millones), y la tasa de extracción (que a los fines de la proyección se había considerado constante), se puede obtener el índice de parición objetivo que sería necesario para lograr el stock deseado. Haciendo los cálculos, este índice da un valor de 28,5%, cuando actualmente se encuentra cercano al 25% (cerca de 14 millones de pariciones por año). Esto quiere decir que el primer año se necesitarían al menos 1,5 millones de nacimientos más que el año anterior; luego, en valores absolutos, este número iría subiendo con el correr de los años.

Este ensayo de cuantificación sirve a modo ilustrativo para entender las dimensiones del problema; el índice de parición se determina dejando fijas una serie de variables que en la realidad cambiarían al modificarse este indicador (por ejemplo si el índice de parición aumenta, también lo hará la tasa de extracción). Sin embargo, el análisis sirve para tener una primera aproximación de los números que deben manejarse al momento de elaborar un plan apuntado a la cría de ganado.

Es importante entonces que el criador tenga acceso a este tipo de avances tecnológicos en materia de cría de ganado, ya que un uso adecuado de los mismos podría traducirse en ahorros significativos y aumentos de producción sustanciales a la hora de elegir los reproductores.

4.1.3 Retención de vientres

Muchas veces, en un momento de alza en los precios del ganado en pie, por una cuestión de demanda, o directamente porque el productor tiene necesidades de liquidez financiera, se mandan a faenar numerosas hembras bovinas con aptitud de parición en sus diferentes categorías. Esta tendencia ha crecido en el Mercado de Liniers durante los últimos años, lo cual es preocupante, ya que con cada faena de una hembra se está desaprovechando una oportunidad de aumentar la producción.

Respecto de este fenómeno, los motivos deben buscarse nuevamente en los graves problemas de financiación que posee el productor. En el escenario actual, al productor le resulta un mal negocio retener vientres, ya que no sólo no tiene líquido para explotarlo y pensar en ampliar su producción, sino que le resulta lo mismo comercializar ese animal o cualquier otro para cubrir sus necesidades financieras.

En relación a este tema, una medida posible sería desincentivar la faena de estos animales (a través, por ejemplo, de un impuesto adicional), o incentivar la retención, a partir de créditos con tasas subsidiadas y desgravaciones impositivas para la adquisición y explotación de hembras para proyectos productivos. Nuevamente, para poder lograr esto, es necesario tener previsto una estructura de financiación para productores, con adecuados plazo y sistemas de garantías (ver sección anterior).

4.1.4 Análisis de las políticas de desarrollo de países vecinos

4.1.4.1 El caso de Uruguay

En el año 2002 Uruguay produjo un total de 442.000 toneladas de equivalente res con hueso, de las cuales exportó 259.000 ton. El consumo se ubicaba en 56 kg promedio por habitante y por año, y el valor total de sus exportaciones alcanzaba los 269 millones de pesos a un promedio de 1038 U\$S/ton. En ese momento su stock vacuno era de 11,3 millones de cabezas, de las cuales los animales de menos de 3 años representaba el 51,6%. En dicho momento también, el valor del kg vivo de novillo promediaba los US\$ 0,58/kg. Tres años después, en 2005, la producción era de 590.000 ton, lo que representaba un aumento del 33%; la exportación cercana a las 460.000 ton (aumento del 78%), mientras que el consumo cayó un 29%, hasta ubicarse en 40 kg por habitante por año (ver gráfico 4.2)

El valor total de las exportaciones se estima hoy cercano a los 880 millones de U\$S (aumento del 327%), con un valor promedio por tonelada de 1491 U\$S (aumento del 44%). A su vez, el stock vacuno actual es de 11,96 millones de cabezas (incremento del 6%), de las cuales el 55% pertenece a animales de menos de 3 años y el valor promedio por kg vivo de novillo es de US\$ 0,92/kg (aumento del 59%).

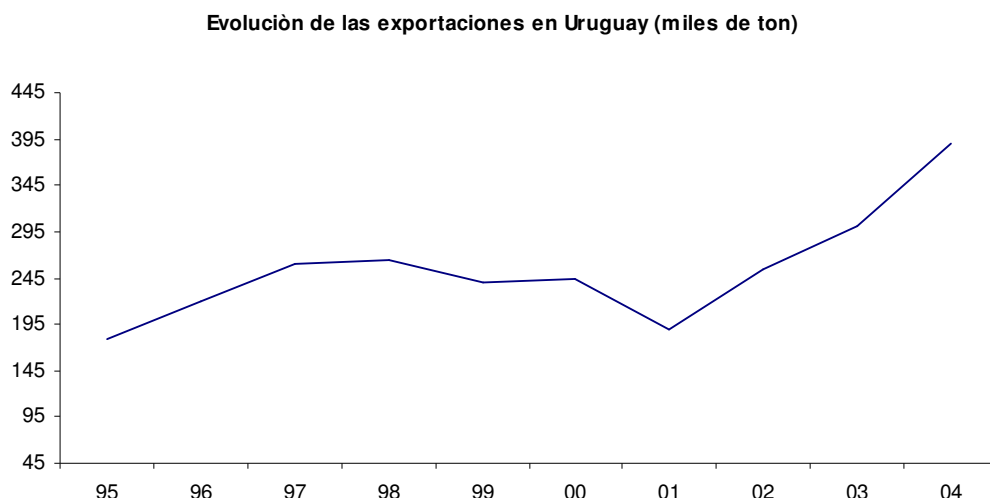


Gráfico 4.2 - FUENTE: elaboración propia con datos de USDA

En resumen, se puede decir que Uruguay aprovechó a pleno las oportunidades que le presentó la apertura de mercados de alto valor, incrementó el valor vendido por tonelada, el volumen exportado y el precio del ganado en valores muy significativos. Esto les generó incentivos para incrementar el stock, y particularmente bajar la edad de los animales que integran su rodeo. Para llevar adelante este importante desarrollo, sus gobernantes explicaron claramente a su población que no podían seguir consumiendo 56 kg de carne por año, bajando nada menos que el 29% del volumen consumido. Si bien no resultó del agrado de los consumidores, la explicación y la decisión de los gobiernos de turno, uno de centroderecha y uno de centroizquierda, fue la misma: se privilegia el desarrollo del sector frente a una eventual suba de precios.

La intención de esta ejemplificación numérica no es afirmar que la receta para el desarrollo del sector es dejar de comer carne en la Argentina, sino mostrar que un país tan cercano al nuestro, y con hábitos de consumo significativamente parecidos ha logrado desarrollar su sector ganadero al ritmo de una demanda creciente. Tomando el modelo uruguayo, un aspecto a tener en cuenta sería el incentivo de productos sustitutos (carne de ave y de cerdo), como para quitarle presión a la demanda local, lo que eventualmente haría bajar el precio. No se debe olvidar que el mercado interno sigue significando cerca del 80% de la demanda, por lo que si la gente prefiere comprar cerdo antes que carne bovina, los precios locales deberán bajar de alguna forma para colocar la totalidad de la producción, pero la exportación mantendría sus niveles.

Por otro lado, si bien Uruguay tiene un grado de tecnificación de sus campos casi nulo, el cuidado en el manejo sanitario es extremo. Justamente explotando ese cuidado intensivo en la salud de sus animales fue como Uruguay consiguió status sanitarios favorables y pasó a estar en las listas de los proveedores más confiables del mundo en materia de carne, y hoy en día incrementa su stock y su producción año tras año. Vale entonces analizar el caso del país vecino, y tratar de imitarlo, con miras a un desarrollo sustentable del sector ganadero.

4.1.4.2 El caso de Brasil

El crecimiento de Brasil en materia cárnica es aún más sorprendente. En 1990 exportaba 249.000 toneladas de equivalente res con hueso; en 2000 llegó a las 455.000, mientras que la misma cifra trepó a 1.400.000 en 2004, representando cerca de 2.000 millones de U\$S (ver gráfico 4.3)

La base del crecimiento brasileiro se centró en el auge de la exportación, logrado a partir de la imagen empresaria que supo crear el país en los últimos 15 años, mediante la explotación de las fortalezas propias de su mercado:

- Cortes de mayor tamaño.
- Muy buena presentación del producto y packaging; son considerados los mejores en este tema.
- Economías de escala, tanto a nivel nacional como empresarial. Las empresas pecuarias están en su mayoría diversificadas, e integradas verticalmente en muchos casos; poseen sus propias transportadoras, lo que les da la facilidad de abastecerse de ganado de diferentes estados, aportando una mayor flexibilidad.
- Habilidad para aprovechar las posibilidades que brinda el tipo de cambio
- Alta inversión en fábricas y marketing.
- Alta agresividad comercial, con perfil ejecutivo, innovador y emprendedor.
- Imagen de cumplidores en los negocios



Gráfico 4.3 - FUENTE: elaboración propia con datos de USDA

El aprovechamiento de estas fortalezas llevó a Brasil a volverse altamente competitivo en materia cárnica. Por su parte, el gobierno implementó una serie de programas de alimentos y genética, además de incentivos fiscales y políticas favorables a la exportación (caso de los créditos PROEX, del Banco do Brasil, que favorecen a los exportadores con crédito preferencial).

Otra de las ventajas comerciales que tienen los frigoríficos brasileños surge a partir del empleo intensivo del mercado de futuros, lo que les da una mayor estabilidad en sus ingresos, además de una mayor previsibilidad. La Bolsa de Mercaderías & Futuros de San Pablo (BM&F) cuenta con un contrato de futuros de novillo pesado (*Boi gordo*) que tiene actualmente una alta liquidez. En relación a este tema, en la Argentina operó durante algunos años, a partir de 1991, el MERFOX, mercado de futuros y opciones para el precio del novillo. Este mercado operaba dentro del ámbito de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires realizando contratos de 5000 kg de novillo terminado, con el objetivo de aportar liquidez al mercado y ofrecer cobertura a invernadores y frigoríficos. Eventualmente este mercado se dejó de utilizar por la falta de volatilidad en el precio de la hacienda, lo que hacía que no se justificara realizar gasto alguno (primas) para cubrir una posible variación de un precio que finalmente no variaba demasiado. Sin embargo, la diferencia actual con un escenario económico como el de entonces (en aquel momento estaba el sistema de convertibilidad) haría replantear el posible uso de un mercado de estas características, con el fin de ganar liquidez y

mayor seguridad a la hora de planificar. Actualmente el Mercado de Rosario posee contratos de futuros, pero casi no se utilizan

El aprovechamiento de los temas previamente mencionados hizo que el stock bovino brasilero, que en 1994 era de 158,2 millones de cabezas, llegue a un valor 191,2 millones en 2004, representando un aumento del 21% en 10 años.

La situación es absolutamente trasladable a la Argentina: si los productores y gobiernos locales se ponen de acuerdo para generar un plan de inversiones, y se comprometen a cumplir en tiempo y forma los contratos con el exterior, a la imagen de calidad que ya posee la carne argentina se le asociará también la imagen seria y cumplidora de los que la venden, como ha ocurrido con Brasil en estos últimos años.

4.2 El aumento del peso promedio de faena

Así como una acción dedicada a aumentar el stock bovino está dirigida principalmente a los criadores, cuando se habla de aumentar el peso promedio de faena de los animales la acción está implícitamente dirigida al sector productor dedicado al engorde o invernada.

Como se menciona con anterioridad, los invernadores son los encargados de llevar un ternero joven y relativamente flaco (de entre 120 y 180 kg, output del sector criador) a un peso considerablemente mayor para poder luego ser faenado. El tiempo que dedican estos invernadores a engordar el animal depende de cuán intensivo sea el sistema de alimentación que poseen, y por supuesto del peso final que pretenden para su producto.

De acuerdo a lo expuesto en capítulos anteriores, cerca de un 80% de la producción se destina a un mercado local que, a diferencia de mercados internacionales, prefiere carne proveniente de un animal relativamente chico (carne de ternera o novillito, que son animales de entre 250 y 350 kg). A su vez, los novillos de exportación son los animales más grandes que se encuentran en el mercado, superando frecuentemente los 500 kg. Ponderando estos pesos según su demanda, el resultado es un peso promedio cercano a los 370 kg, lo que se traduce en un rendimiento de entre 210 y 220 kg de res con hueso por animal (ver gráfico 4.4).

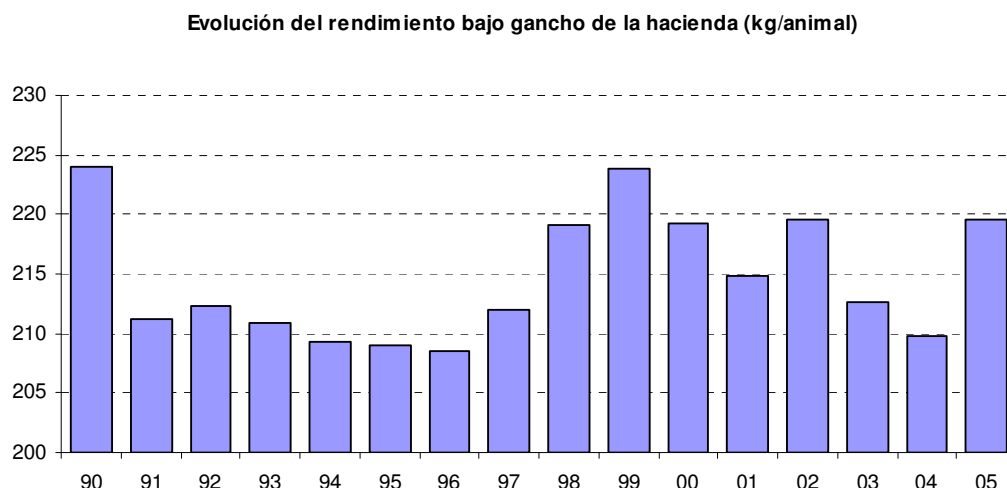


Gráfico 2.4 - FUENTE: elaboración propia con datos de IPCVA

Haciendo un pequeño análisis de sensibilidad se pueden llegar a conclusiones interesantes. Si se aumenta en 10 kg el rendimiento de res con hueso por animal, con una producción de cerca de 3.100 millones de toneladas de carne por año, correspondientes a una faena cercana a las 14,3 millones de cabezas, se ganarían 143.000 toneladas de res con hueso, lo que implicaría un aumento de la producción del 4,6%. Este aumento es considerable, si se tiene en cuenta que el análisis se hizo suponiendo un stock de animales constante.

El análisis hecho en el apartado 4.1 indica que el stock necesario para tener un equilibrio en el mercado es actualmente de 55,5 millones de cabezas, y que será de cerca de 65 millones en 10 años. En relación a esto, resulta muy interesante analizar como sería la evolución del stock si se aumentara progresivamente el peso bajo gancho de animal faenado.

Haciendo un segundo análisis de sensibilidad, esta vez involucrando también la evolución del stock, se plantea como sería el escenario si, de aquí a diez años, el rendimiento bajo gancho, cuyo promedio hoy en día es de 215 kg/animal, aumentara a un ritmo de 2 kg por año (ver gráfico 4.5)

El análisis indica que, solamente operando sobre este parámetro, en un lapso de 10 años se podría estar logrando un stock de cerca de 59,5 millones de cabezas, con lo que se estaría cubriendo el 68% de la brecha de stock, logrando un rendimiento promedio bajo gancho de 235 kg/animal.

Lo importante de recalcar es que este análisis se hace teniendo en cuenta que se mejora solamente este parámetro, por lo que, de acompañarse esta mejora

en otros ámbitos, el proceso de recuperación de stock sería absolutamente posible. Hay que tener presente que un aumento de 2 kg en el peso bajo gancho representa aproximadamente 4 kg en el peso total del animal, que en el momento de terminación se engordan en menos de 2 semanas (y aún más rápido si se está suplementando la dieta del bovino con grano). En relación a esto, se vuelve a caer en el tema de la financiación: al productor hay que darle medios financieros como para que pueda dejar su hacienda en el campo durante un período un poco mayor, y no se deshaga de ella en búsqueda de liquidez.

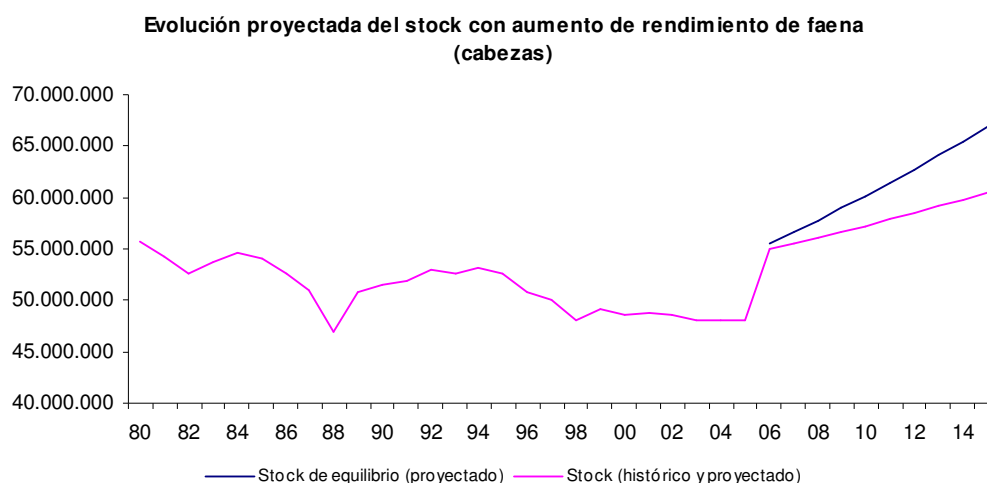


Gráfico 4.2 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

El interrogante surge entonces frente a la pregunta de cómo hacer para subir este peso promedio de faena. Las respuestas, al igual que con el aumento de stock, son diversas; sin embargo, hay nuevamente una serie de cuestiones a tratar que, de ser desarrolladas, seguramente generarían un avance en relación a este tema.

4.2.1 Freno al proceso de agriculturización

Se llama agriculturización al proceso por el cual las zonas tradicionalmente ganaderas se convierten a la agricultura, por presentar ésta mayores ventajas competitivas. Como consecuencia de este proceso se ha observado en los últimos años una mudanza de las vacas de cría hacia zonas marginales, y una superficie cada vez menor de pasturas o verdeos con destino a la recría y

engorde de la producción ganadera de la zona, o de terneros de otras regiones de cría.

El proceso de agriculturización se ha sustentado en el último tiempo fundamentalmente en el avance de la soja. Esta oleaginosa, que fue aumentando notablemente su participación en la producción nacional a partir de la campaña 91/92 (ver gráfico 4.6), no sólo presenta una gran demanda internacional sino que también ha tenido en nuestro país un gran impulso por la implantación de la siembra directa y la generación de productos transgénicos. Esto impactó de forma negativa en la actividad ganadera, ya que el sistema de siembra directa simplificó el trabajo en la tierra, por lo cual a un productor agropecuario le es mas ventajoso dedicarse a este cultivo que a la ardua tarea de la cría o engorde de animales.

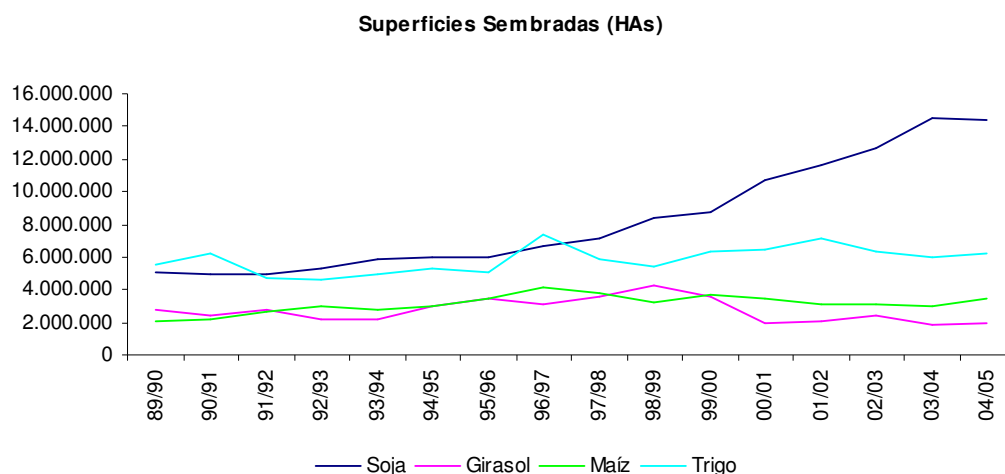


Gráfico 4.6 - FUENTE: elaboración propia con datos de SAGPyA

4.2.1.1 Los márgenes de producción

En relación a los márgenes de producción, los correspondientes al engorde han sido menores que los sojeros, al menos en los últimos años. La modificación de la paridad cambiaria provocó un aumento de precios en los productos exportables respecto de aquellos de consumo interno. El precio de la carne está determinado en un 80% por el mercado interno; situación inversa es la de los granos, al ser destinados casi en su totalidad a la exportación. El aumento relativo de los productos agrícolas (particularmente de la soja) ha traído cuestionamientos muy importantes sobre la conveniencia económica de la actividad ganadera, y ha provocado cambios

en los sistemas de engorde, destinando menos superficie para verdeos y cada vez más sistemas de suplementación con grano y engorde a corral.

4.2.1.2 Riesgos y financiación

Resulta de interés realizar una comparación entre los riesgos y las alternativas de financiación de la actividad agrícola y ganadera.

La actividad de engorde de hacienda posee un riesgo relativamente bajo, ya que son aislados los casos de mortandad o brotes de enfermedades que impidan eventualmente comercializar el animal. Esto se contrapone a una rotación del capital bastante baja: los ciclos son de entre 1 y 2 años, dependiendo el sistema de alimentación, con lo cual los retornos de inversión son relativamente lentos.

La agricultura, sin embargo, y particularmente la soja, poseen un riesgo mucho mayor, no sólo por cuestiones climáticas, sino por la componente de volatilidad en los precios de los granos. Por su parte, la rotación del capital es sensiblemente más baja que la de la ganadería, ya que los ciclos no superan generalmente el medio año de duración.

Lo más interesante en relación a este aspecto reside en la cuantificación de riesgos y márgenes de producción. Tomando un enfoque determinista, en donde las variables de ambas actividades están perfectamente definidas, es notable la diferencia que la soja le saca a la actividad ganadera (para este caso, la actividad analizada es la invernada). Esta diferencia es ejemplificada en las tablas 4.1 y 4.2, en donde se analizan a grandes rasgos los márgenes, períodos de repago y rentabilidades de las dos actividades. Estos análisis están basados en valores promedio o valores esperados de mercado, obviando las volatilidades de precios y otros factores de riesgo involucrados tanto en la actividad agrícola como ganadera.

Planteo ganadero (ciclo de 15 meses)

Rubro	Unidad	Total
<i>Precio de venta</i>	<i>U\$/kg</i>	<i>0,75</i>
<i>Peso de venta (incluye desbaste)</i>	<i>kg</i>	<i>410,0</i>
<i>Precio de compra</i>	<i>U\$/kg</i>	<i>0,94</i>
<i>Peso del ternero</i>	<i>kg</i>	<i>180,0</i>
<i>Planteo productivo</i>	<i>cab/Ha</i>	<i>1,8</i>
Ingresos Brutos	U\$/cab	307,5
Compra de terneros	U\$/cab	168,8
Gastos Comercialización compra	7% s/ compra	11,8
Gastos Comercialización venta	8% s/ venta	24,6
Renovamiento de pasturas	U\$/cab	14,1
Mantenimiento de pasturas	U\$/cab	2,7
Verdeos de Invierno	U\$/cab	7,6
Rollos	U\$/cab	8,8
Sanidad	U\$/cab	3,4
Costo oportunidad del campo	U\$/cab	28,8
Costos Totales	U\$/cab	270,5
Utilidad antes de impuestos	U\$/cab	37,0
Utilidad antes de impuestos	U\$/Ha	66,7
Rentabilidad antes de impuestos	%	14%
Período de repago	meses	15
Rentabilidad anual	%	11%

Tabla 4.1 - FUENTE: elaboración propia

- Para este planteo se toma un ciclo de engorde de 15 meses, necesarios para llevar un ternero de 180 kg a un novillo de cerca de 430 kg (que, teniendo en cuenta el desbaste durante el transporte, se termina vendiendo en 410 kg).
- El precio de venta es el promedio histórico del INML desde 1992, excluyendo el año 2002 por sus irregularidades; para el precio de compra se calcula un plus de un 25% por categoría liviana.
- El planteo productivo se hace en base a 1.8 animales por hectárea, sin ningún tipo de suplementación a grano (verdeo puro).
- Los costos son aproximados, pero reflejan las categorías más influyentes de la actividad; alguno tienen como base U\$/Ha, y están convertidos a U\$/cabeza. El costo de oportunidad está basado en un arrendamiento de para la producción de soja.

Planteo agrícola (ciclo sojero de 6 meses)

Rubro	Unidad	Total
<i>Precio internacional</i>	<i>U\$/ton</i>	<i>205,0</i>
<i>Retenciones</i>	<i>23,5%</i>	<i>48,2</i>
<i>Rinde</i>	<i>qq/Ha</i>	<i>35,0</i>
<i>Arrendamiento</i>	<i>qq/Ha</i>	<i>12,0</i>
<i>Conversión</i>	<i>qq/ton</i>	<i>10,0</i>
Ingresos Brutos	U\$/Ha	360,7
Gastos de Comercialización	U\$/Ha	52,9
Labranzas	U\$/Ha	48,0
Semillas	U\$/Ha	32,0
Agroquímicos	U\$/Ha	120,0
Cosecha	U\$/Ha	45,5
Costos Totales	U\$/Ha	298,4
Utilidad antes de impuestos	U\$/Ha	62,3
Rentabilidad antes de impuestos	%	21%
Período de repago (meses)	meses	6
Rentabilidad anual	%	42%

Tabla 4.2 - FUENTE: elaboración propia

- Para este planteo se toma un ciclo de soja de 1ra, en un campo arrendado a 12 qq/Ha.
- El precio internacional tomado representa la media histórica desde 1980. Actualmente se encuentra en casi en su media histórica de 219 U\$/ton.
- Los gastos de comercialización se calculan en 23 U\$/ton, y están pasados a U\$/Ha.
- Los demás costos directos son aproximados, pero reflejan las categorías de mayor peso de la actividad.

Si en cambio ahora se tuvieran en cuenta la variabilidad en los precios de la carne y la soja, además de otros aspectos que pueden fluctuar mes a mes, asignándole una distribución de probabilidades, se podrían cuantificar los riesgos de ambas actividades, pudiendo hacer un análisis más fino de la situación financiera.

Esta cuantificación puede hacerse fácilmente mediante una simulación de Montecarlo, a partir de un software especializado; en este caso se utiliza el programa *Crystal Ball* para simular la rentabilidad esperada.

Se le asignan entonces distintas distribuciones de probabilidad a ciertas variables de los dos planteos previamente expuestos.

Planteo ganadero

- *Precio de la carne:* la distribución de probabilidades del precio de la carne (representado por el INML) en los últimos 15 años se ajusta bien con una distribución Normal de media 0,75 U\$/kg y desvío de 0,12 U\$/kg.
- *Peso de venta del novillo:* se toma una distribución Uniforme entre 385 kg y 410 kg, teniendo en cuenta el desbaste; esto quiere decir que el planteo productivo apunta a vender animales en la categoría novillito pesado – novillo. La distribución responde a que es muy difícil saber exactamente como engorda cada animal, por lo que su peso de terminación se ubicaría en la franja previamente mencionada.
- *Peso de compra del ternero:* por los mismos motivos, se asigna la misma distribución que para el peso de venta, en este caso entre 170 kg y 190 kg.

Planteo agrícola

- *Precio internacional de la soja:* la distribución que mejor ajusta es la *Máximo Extremo*, que corresponde a una distribución levemetre sesgada a la derecha, en este caso de parámetros 205,95 U\$/ton (valor más probable) y 32,73 U\$/ton (escala).
- *Rinde:* se toma una distribución *Triangular*, de parámetros 22 qq/Ha (valor mínimo), 35 qq/Ha (valor más probable), y 44 qq/Ha (valor máximo).
- *Arrendamiento:* si bien se paga con una proporción de lo producido, el volumen (en quintales) para el arrendatario se define generalmente previamente a la siembra, independientemente de lo que pueda rendir la cosecha. Por esta razón se le asigna también una distribución

Triangular, de parámetros 9 qq/Ha (valor mínimo), 12 qq/Ha (valor más probable), y 16 qq/Ha (valor máximo).

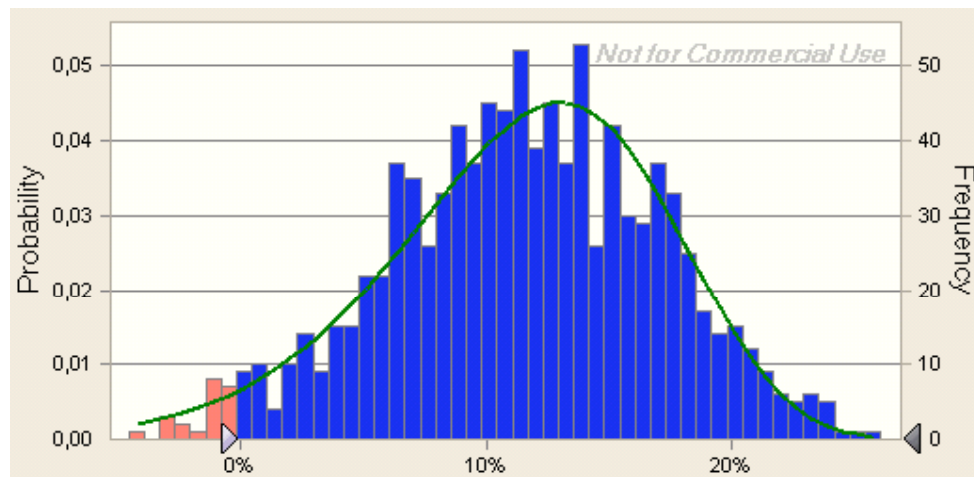


Gráfico 4.7 – FUENTE: elaboración propia

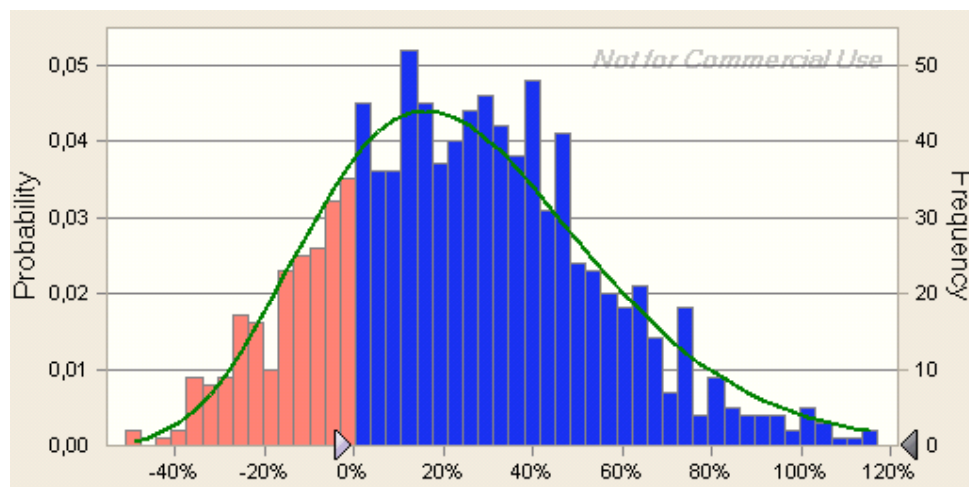


Gráfico 4.8 – FUENTE: elaboración propia

Luego de 1.000 datos simulados, el *Crystal Ball* arroja los siguientes resultados de retorno de inversión.

Parámetros	Planteo Ganadero	Planteo Agrícola
Ajuste de distribución	Weibull	Gamma
Retorno esperado	11%	23%
Desvío	6%	32%
Probabilidad de tener un retorno mayor que 0%	96,76%	78,68%

Tabla 4.3 - FUENTE: elaboración propia

Observando los resultados surge entonces la cuantificación de riesgo que se esperaba obtener de este análisis. Si bien la rentabilidad de la soja es sensiblemente mayor a la de la actividad de invernada, los riesgos (cuantificados en este caso por el desvío del retorno y la probabilidad de que la rentabilidad sea mayor que cero) son también mayores. La ganadería representa de esta manera una inversión más conservadora, en la que hay un mayor capital inmovilizado, a cambio de retornos más seguros.

Ahora bien, con las cosas así, el acceso al financiamiento del ganadero tendría que ser más fácil que para el agricultor: una tasa más baja se corresponde a una actividad menos riesgosa. Sin embargo, esto no ocurre. El boom de los granos en los últimos años ha volcado mucho la actividad del campo hacia la agricultura, lo que a su vez generó más facilidades financieras para este tipo de emprendimientos. El sistema de prenda sobre la cosecha le da la posibilidad al inversor de sembrar casi sin costo, mientras que al ganadero le exigen garantías mayores, como fue explicado en la sección 4.1.1.1. Es imprescindible entonces, para lograr un equilibrio en las actividades del campo, que haya también un equilibrio en los sistemas de financiamiento, diseñando créditos más a medida para cada tipo de actividad.

4.2.1.3 La cuestión estratégica

Las ventajas de la agricultura se ven opacadas por el deterioro de las condiciones del suelo. A pesar de que la productividad de cereales y oleaginosas es muy buena (y cada vez mejor), la pérdida de fertilidad de los suelos ha comenzado a notarse y se ha vuelto un hecho a tener en cuenta.

Pero más allá de la cuestión de la calidad del suelo, el aspecto más preocupante de esta situación es que la dependencia estratégica de un solo cultivo genera consecuencias socioeconómicas negativas para el país.

Desde una perspectiva económica, a la Argentina no le conviene convertirse en un monocultivo. La diversificación del agro es un aspecto primordial para el país, que le brinda flexibilidad para eventuales proyectos productivos de transformación de materias primas, y una relativa independencia de los precios de referencia de los *commodities*. Si el país se avoca únicamente a la soja, y el precio de la soja cae, la recuperación es mucho más lenta que si se cuenta con un agro diversificado.

Por otra parte, desde un punto de vista social y demográfico, la ganadería genera trabajo en los centros rurales, e incentiva a los trabajadores y sus

familias a asentarse en un determinado lugar. La agricultura precisa una mano de obra mucho menor, por lo que incentiva indirectamente la emigración rural hacia centros urbanos, generando los problemas propios de este proceso.

El Estado debe entonces hacer todo lo que esté a su alcance para revertir o al menos desacelerar este proceso de agriculturización feroz del campo argentino. Debe favorecer la inversión en implementación de pasturas, a través de créditos o desgravaciones impositivas, logrando de esta forma frenar el avance de la agricultura sobre superficies tradicionalmente destinadas al engorde de animales. De esta manera, las superficies destinadas a forrajes serán mayores, lo que se traducirá en más alimento para los animales, logrando menores tiempos de engorde y mayores pesos de faena.

4.2.2 Desgravaciones impositivas para animales de mayor peso

La solución más simple y probablemente más efectiva para lograr un aumento en el peso promedio de faena es implementar un sistema de desgravaciones impositivas para los productores que comercialicen animales de mayor tamaño. Una idea posible sería instaurar un sistema que deduzca del impuesto a las ganancias del productor un monto proporcional al kilaje excedente (respecto de un peso de referencia) del animal a faenar.

Esta medida tendría el mismo fin que la reciente resolución destinada a prohibir la faena de bovinos de un peso menor al de referencia, con la salvedad de que presenta un enfoque totalmente distinto: en vez de obstaculizar, fomenta la producción, incentivando al productor a generar más carne con el mismo animal.

Por otra parte, esta desgravación se trasladaría a los mostradores de las bocas de expendio minoristas, haciendo que la carne de novillo cueste menos que la de ternera o novillito. Esta diferencia de precio se trasladaría lentamente a la demanda, modificando los hábitos de consumo de los argentinos, quitándole presión a la demanda de carne de categorías chicas y fomentando el consumo de carne proveniente de animales más grandes. Si bien sería un proceso lento, el cambio en la demanda funcionaría como una retroalimentación en los objetivos de producción del ganadero, que se vería nuevamente incentivado a lograr un mayor peso con su animal.

4.3 Cambio en el sistema de comercialización

El cambio en el sistema de comercialización de la carne es una medida que ha sido fuertemente impulsada en los últimos meses por organismos del gobierno y que ha tenido gran aprobación en el sector industrial (frigoríficos), pero a su vez ha sumado rechazos en el sector minorista, principalmente por parte de los carniceros. Cabe mencionar que si bien es una medida que apunta a mejorar la eficiencia y claridad de la cadena de valor de la carne, no aporta demasiado al problema estructural de oferta que actualmente sufre el sector cárnico. Es por esta razón que, en una escala de importancia, el cambio en el sistema de comercialización se encontraría por debajo del aumento del stock y el mejoramiento del peso de faena, siendo una medida que complementa las dos anteriores, logrando abarcar la totalidad de la cadena.

Actualmente, el output de los frigoríficos para el mercado local son las medias reses, que consisten en grandes masas de carne y hueso (pesan entre 85 y 120 kg) de las cuales se sacan todos los cortes que comercializa el sector minorista. Las bocas de expendio al público (pueden ser carnicerías, supermercados, autoservicios) poseen generalmente una cámara frigorífica en donde disponen estas medias reses colgadas de ganchos, y es allí donde se realiza el desposte de las mismas.

La propuesta al respecto que se baraja en la actualidad es una modernización de este sistema a través de un sistema de cuartos, que propone dividir a la media res en 3 partes (la nomenclatura de cuartos es técnicamente incorrecta, porque en animal queda dividido en 6 partes):

- *Cuarto delantero*, que posee los cortes más baratos y de menor calidad (paleta, osobuco).
- *Asado parrillero*, que además de dicho corte incluye el matambre y el vacío.
- *Cuarto pistola*, denominación para el cuarto trasero mas la parte superior del animal, correspondiente a los bifés.

La idea de separar el animal en partes más chicas surge casi naturalmente por una segmentación propia del mercado. Los cortes del *cuarto delantero* son los de menor calidad y por consiguiente los más baratos. Por su parte, los 3 cortes del *asado parrillero* son los cortes de mayor demanda del mercado, con un precio medio en relación a los otros dos. Por último, dentro del *cuarto pistola* se

encuentran los cortes premium, de mayor calidad y precio, y hasta algunos cortes de muy poca demanda local, que generalmente son exportados.

De esta forma, al separar la media res en partes más chicas, se está logrando una diferenciación del producto, adaptándolo a la segmentación del mercado. Esto influye directamente en la distribución de los cuartos salidos del frigoríficos y los stock de los minoristas.

Logística y distribución

Desde el punto de vista de la logística y distribución del producto, la medida es acertada. Es verdad que es necesaria una inversión para adaptar los camiones y cámaras frigoríficas al nuevo producto, pero ésta resulta justificada al contemplar la posibilidad llegar hasta el consumidor con el producto que realmente está demandando. La demanda de carne tiene una fuerte segmentación geográfica, que hasta el momento no se le ha dado la consideración necesaria, generando ineficiencias no sólo en el manejo de los inventarios, sino también en el de los precios.

En cuanto al sobrecosto que implicaría dividir la media res en más partes, los frigoríficos señalan que éste rondaría los 8 centavos por kilogramo de carne producido, por una mayor necesidad de mano de obra. Por otra parte, la infraestructura productiva necesitaría sierras adicionales para dividir la media res en 3, para lo cual se deberían contemplar créditos blandos por parte de entidades públicas.

Gestión de stocks

Si la medida se analiza desde la gestión de stocks, también se la puede considerar buena. En los últimos años, las empresas privadas con grandes manejos de inventarios han ido optando por mantener sus existencias sin distribuir el mayor tiempo posible (sistema *pull*) almacenando sus productos lo más cerca posible de los centros de producción. Esta medida apunta a lo mismo: si se cambia el sistema adoptándose un manejo en cuartos, la cantidad de carne distribuida en los centros minoristas de consumo será mucho menor, por una segmentación más fina. De esta forma, el frigorífico logra una eficiencia mayor en su producción (produce menos kg de carne), y el minorista tiene un stock inmovilizado menor, mejorando sus índices de rotación de capital.

Control de precios

Hoy en día es posible conseguir el mismo corte de la misma calidad, hasta un 50% más barato en un barrio más humilde, separado por pocas cuadras de una carnicería instalada en un barrio de clase alta. Esto se debe a que muchas veces se producen en las carnicerías manejos de precios (como por ejemplo trasladar los márgenes de un corte a otro), que son encubiertos por el sistema de comercialización reinante. Virando a un sistema de cuartos, a los carniceros se les haría más complicado realizar estos “malabares” con los precios, ya que muchos cortes salen ya con un precio de referencia desde el frigorífico (no el corte mismo, pero sí el grupo de cortes comprendido en el cuarto).

Una medida aún más agresiva hubiese sido proponer un sistema de *box beef*, que consiste en sacar la carne del frigorífico directamente en cajas, convirtiéndose el minorista solamente en una boca de expendio, y ya no en un centro de desposte. Esta propuesta, que fue apoyada por varios frigoríficos, cuenta sin embargo con una fuerte resistencia por parte de los minoristas, ya que, de implementarse, les haría replantear completamente el núcleo de su negocio.

El sistema de *box beef* es uno de los más implementados en países es de los más implementados en países desarrollados, pero supone vencer una idiosincrasia en la comercialización de la carne que la Argentina todavía no parece estar dispuesta a superar. A largo plazo seguramente se migrará a este sistema, pero un paso intermedio importante es la implementación del sistema de cuartos.

Otros beneficios

Un estudio realizado por el Centro de Consignatarios Directos de Hacienda, que promueve esta modernización aplicada hace mucho en otros países, indica que habría también ventajas para los faenadores. Al realizar los cortes de la media res, los frigoríficos podrían obtener mucha mayor cantidad de cebo (grasa) de la que hoy logran, y mejorar sus ingresos por la venta de ese subproducto, que las carnicerías hoy malvenden o directamente regalan.

4.4 Marco de previsibilidad para la producción y las inversiones

Si bien no está apuntado directamente al sector cárnico, este aspecto es tan importante como las medidas que afectan directamente al mercado.

La previsibilidad es un tema fundamental al intentar delinear un plan desarrollo sustentable a largo plazo para cualquier mercado, más aún para uno con el volumen y la importancia del mercado de la carne. Si la Argentina pretende salir de la coyuntura en la que se encuentra, no pueden volver a ocurrir los sucesos que acontecieron entre agosto de 2005 y abril de 2006. Las medidas direccionistas que cambian cada 2 meses (caso del peso límite de faena) y el incumplimiento de compromisos internacionales (por la suspensión de exportaciones) son dos ejemplos de tantas desprolijidades que se cometieron desde que comenzó a tratarse el tema de la carne, y que no pueden volver a darse si se intenta desarrollar el sector en base a un plan serio.

Los cambios imprevistos en materia de políticas de mercado atentan directamente contra la planificación de la producción, y generan un profundo sentimiento de desconfianza en los posibles inversores. Resulta entonces primordial que se establezca un marco legal sólido, al cual se pueda acudir en caso de irregularidades, y que funcione como guía no sólo para inversores, sino también para todos los actores de la cadena de valor de la carne.

CONCLUSIÓN

El sector cárnico argentino puede caracterizarse como una red sumamente compleja, no sólo por la variedad, sino también por la cantidad de actores que intervienen en él. Los cerca de 200.000 productores (entre los que hay criadores e invernadores), las decenas de casas consignatarias de hacienda, las centenas de frigoríficos y matarifes, y las miles bocas de expendio minoristas hacen del mercado de la carne vacuna un sistema de difícil abordaje cuando se tratan medidas y políticas que lo abarquen en su totalidad. Encauzar el mercado en una vía de desarrollo en la que estén representados los intereses de todos sus participantes resulta complicado y hasta utópico. Sin embargo, llegado el momento crítico en el cual se encuentra actualmente el sector, es indispensable pensar en objetivos unificados, para que no se produzca un achicamiento progresivo y eventualmente el sector pierda la importancia que tiene hoy en día.

El análisis de la situación actual, tanto a nivel local como internacional, resulta un punto de partida interesante para delinear los objetivos mencionados. Solamente analizando los indicadores microeconómicos (demanda, oferta y precio) surge la necesidad de un plan a largo plazo para hacer frente a los cambios estructurales que está experimentando el sector.

Actualmente, la demanda internacional de carne está creciendo, y se proyecta que esta tendencia se mantenga en los próximos años. Por otro lado, varios proveedores tradicionales de carne vacuna optan cada vez más por dedicar menos superficies a la ganadería, hecho que hace aumentar la demanda de carne vacuna de países en donde la actividad primaria es fuerte; tal es el caso de Argentina, Brasil y Uruguay.

Frente a un escenario de demanda creciente, sumado a un status sanitario favorable, la Argentina se ve en la posibilidad de aumentar fuertemente sus exportaciones cárnicas. Sin embargo, esto lo hace a costa de su mercado local, ya que la oferta no tiene ni el volumen ni la capacidad de expansión suficiente como para hacerle frente a este aumento. Esto provoca inmediatamente una escalada en los precios de toda la cadena.

Al tratarse de un mercado de un costo político tan importante, los aumentos de precio disparan medidas intervencionistas de Estado. Lamentablemente, las medidas en materia cárnica adoptadas por el Gobierno no hicieron otra cosa que erosionar el mercado, dando lugar a daños irreparables. La suspensión de las exportaciones fundamentalmente, hizo que se incumplieran compromisos

internacionales pautados con anterioridad. Esto provocó un profundo malestar en los compradores de carne argentina, alimentando una imagen poco profesional del país en el exterior. Desafortunadamente, en una época en donde las garantías y la capacidad de cumplimiento son tan importantes como la calidad del producto, el daño hecho en este aspecto es irrevocable, no solamente a nivel internacional, sino también a nivel local.

Seguramente pasarán años antes de que varios compradores de carne nacional vuelvan a interesarse por el producto nacional, arguyendo que ante una inestabilidad local, el país probablemente acuda al incumplimiento de contratos para intentar solucionar el problema. Por su parte, los productores locales pensarán dos veces antes de reinvertir en hacienda, sabiendo que, ante el costo político que implica tener precios altos en la carne, el Gobierno optaría por políticas de contención, mientras los insumos de producción seguirían inflacionándose.

Se parte entonces de la base de que ya existe un daño hecho, y que a partir de él, el proceso de desarrollo será arduo. Teniendo en claro esto, se plantean una serie de políticas estructurales apuntadas a abarcar la totalidad de la cadena de valor de la carne, que sentarían la base de un desarrollo sustentable a largo plazo:

- *El aumento del stock vacuno*
 - Fundamental para ampliar la oferta de ganado en pie, y poder abastecer tanto el mercado local como el externo.
 - Según el análisis, hoy el stock se encuentra cerca de 7 MM de cabezas por debajo del nivel de equilibrio.
 - Dentro de esta política se encuadrarían las medidas de mejora de los sistemas crediticios del campo, las inversiones en tecnología, las medidas apuntadas a la retención de vientres, y el análisis de las políticas de países vecinos en este aspecto.
- *El aumento del peso de faena*
 - Necesario para lograr una mayor oferta de carne (en toneladas) con la misma cantidad de animales faenados.
 - Según el análisis, con un aumento progresivo de 2 kg por año en el peso bajo gancho del animal faenado, se podría estar cubriendo cerca del 70% de la brecha de oferta existente.

- Dentro de esta política se encuadrarían las medidas destinadas a frenar el proceso de agriculturización y las desgravaciones impositivas para productores que logren animales de mayor tamaño.
- *El cambio en el sistema de comercialización*
 - Orientado al sector industrial y minorista, implica una modernización del sistema, apuntada a hacer más eficiente el manejo del producto a comercializar
- *Un marco de previsibilidad para la producción y las inversiones*

Como conclusión final, se puede decir que el desarrollo sustentable a largo plazo del sector es posible: depende en gran medida del compromiso del Estado y los actores de la cadena de valor con el objetivo final, que no es otra cosa que tener un mercado transparente, eficiente, y que brinde trabajo e ingresos a todos los que lo integran.

BIBLIOGRAFÍA

Diarios y revistas

- Diario *La Nación*
- Diario *Clarín*
- Diario *Página 12*
- Diario *La Voz del Interior*
- Revista *Márgenes Agropecuarios*
- Publicaciones de CREA

Organismos gubernamentales y entidades especializadas

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA) – www.sagpya.gov.ar
- Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) – www.oncca.gov.ar
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA) – www.senasa.gov.ar
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) – www.inta.gov.ar
- Instituto de Promoción de Carne Vacuna Argentina (IPCVA) – www.ipcva.com
- Consorcio Regional de Experimentación Agrícola (CREA) – www.aacrea.gov.ar
- Cámara Argentina de Engordadores de Hacienda Vacuna (CAEHV) – www.feedlot.com.ar
- Mercado de Liniers S.A. – www.mercadodeliniers.com.ar
- Bolsa de Comercio de Santa Fe – www.bcsf.com.ar

- Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires – www.fi.uba.ar
- Ministerios de Agricultura Ganadería y Pesca del Uruguay – www.mgap.gub.uy
- United States Department of Agriculture (USDA) – www.usda.gov
- Chicago Board of Trade (CBOT) – www.cbot.com
- Farmdoc, University of Illinois – www.farmdoc.uiuc.edu

Otros Sitios

- Futuros y Opciones – www.fyo.com.ar
- www.e-campo.com.ar
- www.viarural.com.ar
- www.rosarionet.com.ar
- www.guiaruralweb.com.ar

Entrevistas personales

- Luis Schirado, productor ganadero y miembro del comité directivo del IPCVA