

Papers


PROCISUR



Costos Ocultos e Ineficiencias de la Cadena de Ganados y Carnes en Argentina

Estimación y Metodología

*Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico Agroalimentario y Agroindustrial del Cono Sur
Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay, Uruguay.*

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura 

Costos Ocultos e Ineficiencias de la Cadena de Ganados y Carnes en Argentina

Estimación y Metodología

Roberto Bisang



Esta publicación también está disponible en formato electrónico (PDF) en el sitio Web institucional en <http://www.procisur.org.uy>

Coordinación editorial: PROCISUR
Corrección de estilo: Rosanna Leggiadro
Diagramado: Esteban Grille
Diseño de portada: Esteban Grille
Impresión: Imprenta Boscana

Bisang, Roberto
Costos ocultos e ineficiencias de la cadena de ganados y carnes en Argentina: estimación y metodología / José Roberto Bisang – Montevideo: PROCISUR/IICA, 2008. 48 p.; 18.7 x 26.5 cm.

ISBN13: 978-92-9039-956-8

1. Industria de la carne – Argentina 2. Cadena alimentaria 3. Ganado 4. Argentina I. PROCISUR/IICA II. Título

AGRIS
E21

DEWEY
338.17362

Montevideo, Uruguay - 2008

PRÓLOGO

La Plataforma Tecnológica Regional de Calidad de Carne Bovina de PROCISUR ha venido realizando una serie de estudios con foco en calidad de producto y proceso. En el diccionario de la Real Academia Española, se define a la calidad como la “propiedad o conjunto de propiedades, inherentes a algo, que permiten juzgar su valor”, o, “el grado de excelencia, naturaleza relativa, clase o carácter”. No sorprende, entonces, que el término calidad de alimentos –incluyendo la carne–, sea subjetivo y se expanda, desde características sensoriales –textura y flavor, hasta apariencia visual, beneficios nutricionales– reales y percibidos por el consumidor, costos y “creencias” de los consumidores acerca de la aceptabilidad de los procesos de producción.

A pesar de tamaño complejidad, tanto desde el sector agroalimentario, como desde el mundo académico, se han realizado esfuerzos por describir y cuantificar características y atributos de calidad, para proveer procedimientos descriptivos productos y procesos, para facilitar el desarrollo de metodologías de aseguramiento de la calidad y para ayudar a mejorar las características de calidad, de productos y procesos. La permanencia de las empresas en el agronegocio es dependiente de la compra del producto final por el consumidor -entrada financiera sostenida-, de ahí la importancia de la calidad como un elemento clave de la competitividad y un aspecto central, en la organización de los actores y sistemas agroalimentarios. Por otra parte, como la producción de alimentos comprende una suma de actividades, procesos y etapas, a lo largo de la cadena alimentaria -concepto de cadena de valor-, es relevante, entonces, tener en cuenta aquel enfoque para comprender la importancia del papel de la calidad en las cadenas agroalimentarias.

En el presente trabajo el Dr. Roberto Bisang manifiesta que la cadena de ganados y carnes tiene una larga tradición en Argentina. Indica que climas y suelos aptos, evolución genética, desarrollo adaptativo de pasturas y tecnologías de manejo, casi dos siglos de actividad frigorífica, dan como resultado un conjunto de empresas, empresarios y saberes colectivos que denotan ventajas comparativas y competitivas de cierta magnitud. Sin embargo, el autor señala la suboptimalidad en el funcionamiento, tanto de etapas particulares (cría, recría, engorde, faena y comercialización) como del funcionamiento en conjunto de la actividad. Esta suboptimalidad que el autor da en llamar “los costos ocultos” de la Cadena de Ganados y Carnes es un concepto cambiante en función de las formas de organización de la cadena como un todo (y sus constantes modificaciones); las tecnologías relevantes en cada una de las etapas (que se utilizan como parámetros de la “eficiencia”); el marco que conforman las regulaciones (locales e internacionales); y las modificaciones en el destino del producido de la propia cadena (desde el cambio de gusto de los consumidores, hasta los muy diversos usos industriales de los subproductos -respecto de la carne- derivados de la faena). El autor manifiesta que el contar con una evaluación de los costos ocultos tendrá carácter de tentativo tanto derivados de la complejidad del problema como de la inexistencia de información actualizada y precisa al respecto. Aún con estas dificultades, la magnitud tentativa de las pérdidas -o los costos ocultos- amerita esa estimación. El trabajo del Dr. Bisang aporta una valiosa primera aproximación objetiva a esta problemática.

Los costos ocultos -las ineficiencias del sistema-, son pagados tanto por productores e industriales, como por los consumidores. La desmejora en la calidad para los consumidores es el resultado de estas prácticas ineficientes. Desde la Plataforma de Calidad de PROCISUR se espera que el presente trabajo contribuya favorablemente a poner en perspectiva y favorezca la reducción e idealmente contribuya a la eliminación, de las prácticas de no calidad en esta cadena primigenia en el Cono Sur.

Dr. Ricardo Rodríguez

Referente Regional

PTR Calidad de las Cadenas

RESUMEN EJECUTIVO

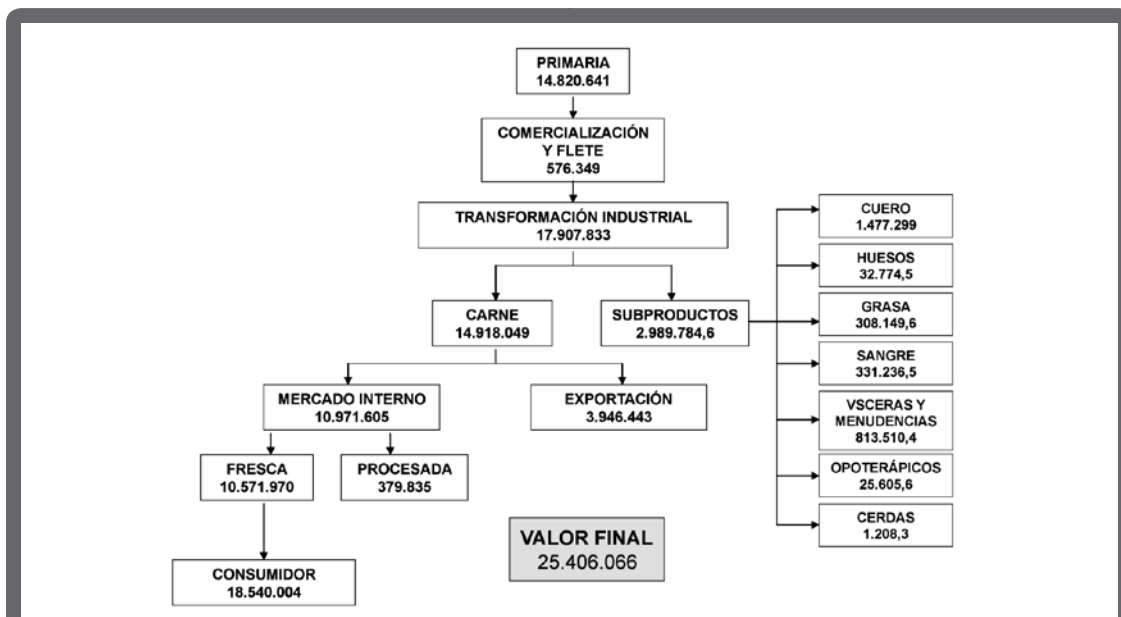
El trabajo tiene una pregunta central: la cadena de ganados y carnes, para un país como Argentina, ¿es una actividad eficiente?, ¿las favorables condiciones iniciales -tierras y climas, genética, recursos humanos- son organizadas y explotadas, en su conjunto, de forma óptima? o, por el contrario, ¿en la operatoria se ocultan una serie de ineficiencias que operan a modo de sobrecostos ocultos de la actividad y la llevan a operar claramente alejada de sus posibilidades? ¿Cuál es la “calidad” de la actual forma de organización de la cadena de ganados y carnes en Argentina? El objetivo de las páginas que siguen es tratar de evaluar -de forma aproximada- la pérdida económica asociada a estas eventuales ineficiencias. Se basa en una metodología pasible de ser aplicada -con sus adaptaciones- a esta actividad en otros países.

La cadena de ganados y carnes (CGyC) tiene una larga tradición en Argentina. Climas y suelos aptos, evolución genética, desarrollo adaptativo de pasturas y tecnologías de manejo, casi dos siglos de actividad frigorífica dan como resultado un conjunto de empresas, empresarios y saberes colectivos que denotarían ventajas comparativas y competitivas de cierta magnitud.

Sin embargo, diversos trabajos han señalado la suboptimalidad en el funcionamiento, tanto de etapas particulares (cría, recría, engorde, faena y comercialización) como del funcionamiento en conjunto de la actividad. Esta suboptimalidad

-que hemos dado en llamar “los costos ocultos” de la CGyC- es un concepto cambiante en función de: i) las formas de organización de la cadena como un todo (y sus constantes modificaciones); ii) las tecnologías relevantes en cada una de las etapas (que se utilizan como parámetros de la “eficiencia”); iii) el marco que conforman las regulaciones (locales e internacionales); y iv) las modificaciones en el destino del producido de la propia cadena (desde el cambio de gusto de los consumidores hasta los muy diversos usos industriales de los subproductos -respecto de la carne- derivados de la faena). Contar con una evaluación de los costos ocultos necesariamente tendrá carácter de tentativo y en su desarrollo deberá contemplar algunos supuestos metodológicos “heroicos” y como tales discutibles, tanto derivados de la complejidad del problema como de la inexistencia de información actualizada y precisa al respecto. Aún con estas dificultades, la magnitud tentativa de las pérdidas -o los costos ocultos- amerita la estimación.

Establecidas las limitaciones y, a su vez, la relevancia del análisis, es necesario precisar, a modo de punto de partida, los datos básicos para el caso argentino. La producción de ganados y carnes está compuesta por una amplia gama de etapas, en cada una de las cuales operan diversas tecnologías (con sus respectivas eficiencias). Se refiere tanto a la producción de ganado, como a la de carnes y de una amplia gama de subproductos.



Nivel Estimado de Facturación de la Cadena de Ganados y Carnes. Año 2007 (en miles de pesos).

Fuente: Elaboración propia Banco de Datos de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Globalmente alcanza un nivel de facturación del orden de los 25 mil millones de pesos -unos 8.000 millones de dólares- donde el circuito exportador explica alrededor del 25%, mientras que el resto es exclusivo mercado interno con un fuerte predominio de las carnes sin mayor elaboración industrial. Del total producido de la faena, la carne representa un 84%, mientras que los diversos subproductos oscilan en el entorno del 16%; ergo, el negocio de ganados está tan asociado con la carne como con varios subproductos relevantes (cueros, sebos, grasa y otros).

A partir de una estructura productiva caracterizada por una amplia cantidad de canales y circuitos productivos, un intento de evaluación acerca de los costos (ocultos) asociados a las ineficiencias puede centrarse tanto en las diferencias existentes entre los parámetros operativos observados en la realidad respecto de algún óptimo teórico para cada una de las etapas de la cadena de ganados y carnes y/o en su defecto, evaluar circuitos o modelos de integración radicalmente distintos y contrastarlos con los valores fácticos. Ambas perspectivas son utilizadas en este trabajo.

Analizando los costos ocultos debido a algunas ineficiencias observadas, en el sector primario -definido como el segmento que va desde la cría hasta el animal para faena- las mayores deficiencias radican en la baja tasa de producción de terneros respecto al stock de vacas, el reducido peso de ingreso a faena y el alto porcentaje de faena de hembras. En esta etapa, aún en el marco de una estimación conservadora (dado que trabaja con un stock fijo y desecha los análisis de carga de hacienda por hectáreas y otras variables) las pérdidas tienen un valor de entre 3,8 y 4,1 miles de millones de pesos. Evidenciar una tasa de pariciones sensiblemente alejadas de los estándares registrados por las ganaderías de excelencia a nivel mundial, enviar a faena animales con un peso que en otras ganaderías serían los de inicio a la fase final de engorde y faenar hembras por encima de niveles aceptables de mantenimiento de los stocks, dan como resultado pérdidas del orden del 25% del total facturado; en otros términos, con las tecnologías disponibles y los recursos físicos actuales, se puede incrementar en poco más del 20% los kg enviados a faena sin aumentar stocks ni mayores superficies.

En la fase industrial -definida ésta como la primera etapa de transformación que no contempla el despostado- la dispersión geográfica, el elevado número de frigoríficos en relación a la faena y los inadecuados (por pequeños) tamaños del grueso de las plantas redundan en ineficiencias que se manifiestan como sobrecostos en la faena y una pobre captación de subproductos. A excepción de un número reducido de casos -necesariamente coincidentes con las exportadoras- el grueso de las plantas por su tamaño, equipamiento, diseminación geográfica e instalaciones capta imperfectamente el denominado quinto cuarto y con ello vuelca el grueso del costo económico sobre la carne. A ello cabe sumar otras ineficiencias -no evaluadas en este trabajo-, referidas a las condiciones sanitarias y/o fiscales a las que posiblemente y de manera coincidente con lo analizado le quepan similares conclusiones. Estas configuraciones, redundan en la pérdida de potenciales ingresos del orden del 20% del valor facturado por esta etapa industrial (detráido el valor del ganado en pie).

Finalmente, y de manera complementaria, también pueden identificarse costos de cierta magnitud si la evaluación considera modelos alternativos de despostado y comercialización (especialmente para los circuitos dominados por frigoríficos medianos/pequeños y mataderos). En tal caso, se contraponen al actual sistema de faena en frigoríficos, tránsito de medias reses, despostado en carnicerías y recolección de subproductos, la alternativa de despostado centralizado y distribución de cortes preacondicionados en cajas. En este caso, son evaluados los falsos fletes, los fletes dobles y los

mayores costos de despostado derivados de realizar estas actividades en unidades productivas de baja escala y desconcentradas territorialmente. Independiente de los efectos sobre los aspectos sanitarios y fiscales, las estimaciones indican la presencia de fuertes pérdidas ocultas derivadas de estos circuitos.

La suma de estos diversos problemas da como resultado cifras de cierta magnitud para el conjunto de la actividad. Los costos ocultos de estas ineficiencias que cotidianamente no son percibidos y que, en muchos casos, forman parte de los usos y costumbres habituales, oscilan en el entorno de los 5 mil millones de pesos anuales; lo que representa aproximadamente el 20% del valor facturado por el conjunto de la cadena de ganados y carnes y duplica los valores de las exportaciones totales de carnes del último año. Su resultado -respuesta a la pregunta de quién paga estos costos- es que consumidores, productores e industriales soportan con distintos grados, según el circuito en que operan, estas ineficiencias. Menores costos al productor de hacienda, rentabilidad baja en la industria y sobrepuestos y desmejora en la calidad para los consumidores es el resultado de estas prácticas. En otro extremo, la sociedad en su conjunto deja de ganar por el ineficiente uso de los recursos asignados a esta actividad.

Estimación de los costos económicos de las principales ineficiencias de la CGyC Argentina 2007

Etapa de la cadena	Sobre costo de la ineficiencia -en millones de pesos-	Porcentaje de la actual facturación
Primaria	3.840 / 4.164	25/28
Primera transformación industrial	700/800	22/26 (1)
Despostado y comercialización	300	s/d
Total	4.840/ 5.264	19/20

Nota: De la actividad específica excluida el principal insumo (hacienda en pie)



ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	9
2. LA ESTRUCTURA GLOBAL DE LA CADENA DE GANADOS Y CARNES.....	13
2.1 La cadena de ganados y carnes en Argentina.....	13
2.2 Funcionamiento del mercado: formas de articulación.....	14
2.3 Sobre eficiencia y circuitos de la cadena de ganados y carnes.....	17
3. LA PRODUCCIÓN DE GANADO BOVINO.....	19
3.1 Especificidades de la actividad.....	19
3.2 Perfil de la producción ganadera en Argentina.....	20
3.3 Sobre eficiencia, circuitos de producción y costos ocultos.....	23
4. LA INTERFASE PRODUCCIÓN PRIMARIA PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN	27
4.1 La estructura de la comercialización.....	27
4.2 Los problemas de la eficiencia y los costos ocultos.....	28
5. LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL. LA PRIMERA ETAPA DE LA INDUSTRIA DE LA CARNE	29
5.1 Conformación estructural.....	29
5.2 Frigoríficos.....	29
5.3 Matarifes y Abastecedores.....	32
5.4 Eficiencia y costos ocultos en la primera etapa de transformación industrial.....	34
6. LA INTERFASE DESDE LA SEGUNDA ETAPA DE TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL AL CONSUMO FINAL	39
6.1 Interfase ente la industria y el sistema de comercialización al público.....	39
6.2 Eficiencia y costos ocultos en despostada y distribución.....	41
7. CONCLUSIONES	45
8. BIBLIOGRAFÍA	47

1. INTRODUCCIÓN

El trabajo tiene una pregunta central: la cadena de ganados y carnes, para un país como Argentina, ¿es una actividad eficiente? Más allá de la proverbial calidad del bife argentino, ¿las favorables condiciones iniciales -tierras y climas, genética, recursos humanos- son organizadas y explotadas, en su conjunto, de forma óptima? o, por el contrario, en la operatoria se ocultan una serie de ineficiencias que operan a modo de sobrecostos ocultos de la actividad y la llevan a operar claramente alejada de sus posibilidades? ¿Cuál es la “calidad” de la actual forma de organización de la cadena de ganados y carnes en Argentina?

El objetivo de las páginas que siguen es tratar de avanzar en una evaluación económica para dar una respuesta a tales interrogantes; necesariamente se trata de una aproximación al tema dada su complejidad y las limitaciones (técnicas y de información) existentes, por lo que sólo pretende aportar una perspectiva panorámica del tema. A su vez, se basa en una metodología pasible de ser aplicada -con sus adaptaciones- a esta actividad en otros países¹.

1- Es complementaria y considera algunos resultados de una investigación previa realizada con el apoyo del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna que dio lugar al libro Mecanismos de Formación de Precios en los principales subcircuitos de la cadena de ganados y carnes en la Argentina, Buenos Aires, abril 2007.

La cadena de ganados y carnes (CGyC) tiene una larga tradición en Argentina. Climas y suelos benignos para esta actividad, evolución genética, desarrollo adaptativo de pasturas y tecnologías de manejo, son, entre otras, las razones que contribuyen a la competitividad de este sector en su etapa primaria; algo similar ocurre en el plano industrial: casi dos siglos de actividad dan como resultado un conjunto de empresas, empresarios y saberes colectivos que cementan una etapa industrial con ciertos segmentos de calidad.

Sin embargo, diversos trabajos han señalado la suboptimalidad en el funcionamiento, tanto de etapas particulares, como del funcionamiento en conjunto de la actividad. La cotidianeidad impide, las más de las veces, contar con una perspectiva de la distancia que existe entre la potencialidad de la actividad y el comportamiento real. En otros términos, con las dotaciones de recursos -naturales, genéticos, industriales, humanos y otros- se podría contar con un producido mayor que el contabilizado actualmente. Tener una aproximación de estas ineficiencias resulta de interés en la medida que muchos conflictos y/o tensiones circunstanciales (y sus correspondientes costos) deben ser contextualizados y enmarcados en tales ineficiencias estructurales a fin de establecer su real valía; sirve además como guía para establecer marcos de políticas que apunten a mejoras sustantivas del sector.

Esta suboptimalidad -que hemos dado en llamar "los costos ocultos" de la cadena de ganados y carnes- es un concepto cambiante en función de: i) las formas de organización de la CGyC como un todo (y sus constantes modificaciones); ii) las tecnologías relevantes en cada una de las etapas (que se utilizan como parámetros de la "eficiencia"); iii) el marco que conforman las regulaciones (locales e internacionales); y iv) las modificaciones en el destino del producido de la propia cadena (desde el cambio de gusto de los consumidores hasta los muy diversos usos industriales de los subproductos -respecto de la carne- derivados de la faena).

A partir de estas precisiones, contar con una evaluación de los costos ocultos necesariamente tendrá carácter de tentativo y en su desarrollo deberá contemplar algunos supuestos metodológicos "heroicos" y como tales discutibles, tanto derivados de la complejidad del problema como de la inexistencia de información actualizada y precisa al respecto. Aún con estas dificultades, la magnitud tentativa de las pérdidas -o los costos ocultos- amerita la estimación.

Establecidas las limitaciones y, a su vez, la relevancia del análisis, es necesario precisar, a modo de punto de partida, algunos parámetros claves:

- el ganado vacuno y su posterior faena son considerados como una fuente de producción de materia prima de posterior uso industrial; uno de tales usos -el principal- es la generación de carne con destino alimentario para personas; pero ello no debe ir en desmedro de otros tales como el uso industrial de los subproductos (grasa, sebo, vísceras, etc.) en la industria alimenticia y/o específicamente industrial (cueros, grasa, sangre, albúmina, heparinas, etc.); de allí deviene la necesidad de identificar las eventuales pérdidas/costos ocultos de algunos y/o varios de estos subproductos -respecto de la carne- debido a ineficiencias técnicas y/o organizacionales;

- la actividad se conforma de una larga serie de pasos técnicos ("la CGyC") -desde la decisión de preñar vacas hasta el uso final del consumidor- que pueden ser desarrolladas de dos maneras extremas; la primera es contar con una integración absoluta de las actividades (con el consiguiente elevado nivel de capital inmovilizado), mientras que la segunda se conforma con una segmentación (total ó parcial) de las actividades (primarias, industriales y de servicios) cada una de las cuales se relaciona de diversas maneras con las restantes;
- dado que el grueso de la CGyC se desarrolla bajo esta última modalidad, el paso siguiente es analizar la existencia de diversos circuitos a través de los cuales se desarrolla el ciclo desde el productor inicial al consumidor final; en cada uno de los circuitos, las etapas se relacionan de manera diferente y, por lo tanto, usan tecnologías y formas de relaciones distintas que pueden significar ineficiencias (que quedan escondidas como sobrecostos de mal funcionamiento); de allí la necesidad de incluir los circuitos más relevantes como prerrequisito para analizar las ineficiencias del conjunto;
- a partir de ello cabe identificar dos caminos complementarios donde se pueden verificar ineficiencias; el primero de ellos es analizar si el circuito de GyC es el óptimo para el conjunto de la actividad; y, el segundo, es examinar si, dados los circuitos como tales, las operatorias -en su interior- están alejadas de la optimalidad; en otros términos, pueden evaluarse los sobrecostos derivados de una forma de organización y, en simultáneo, analizar en cada etapa, los desvíos respecto a parámetros, si bien no óptimos, al menos mínimamente razonables.

En función de este enfoque y atento al objetivo del presente trabajo procederemos de la siguiente forma. Partiremos de una revisión global de la CGyC que opera a modo de marco general (con sus respectivas cuantificaciones)

para luego “recorrer” en las secciones posteriores, la estructura y funcionamiento de cada una de las etapas de la cadena (examinando, en cada caso y hasta donde la información disponible lo permita, los costos ocultos o pérdidas potenciales, derivadas de los subóptimos en funcionamiento). En la sección final se analizará el tema en su conjunto.

2. LA ESTRUCTURA GLOBAL DE LA CADENA DE GANADOS Y CARNES

2.1 La cadena de ganados y carnes en Argentina.

La cadena de ganados y carnes está conformada por una gran cantidad de actividades desarrolladas por diversos actores económicos ubicados en todo el territorio. En un extremo, según los datos del Censo Nacional Agropecuario, existen 193.886 productores, de los cuales aproximadamente un 61% son criadores, un 38% son invernadores y entre 750 y 950 (menos de un 1%) son engordadores a corral. En el otro extremo, existen varios millones de consumidores de carne y algunos cientos de demandantes industriales.

Se trata de un complejo de actividades con múltiples posibilidades de combinaciones que van desde la integración total -desde el productor al consumidor- hasta una larga serie de relaciones entre sectores. A pesar de que el consumo de carne está altamente concentrado -en función de la propia distribución territorial de la población-, ello no significa que la estructura de distribución final siga el mismo patrón. Dado que la carne es un producto central en la canasta alimenticia local, aún en los pueblos más pequeños del interior del país se consume y ello demanda un esquema de comercialización, abastecimiento y despido particular.

La propia dinámica del sistema demanda una

oferta reticular del producto final que, habitualmente, desafía los parámetros de la eficiencia asociada con la concentración. Expresado en otros términos, la demanda del principal subproducto de la faena -la carne- induce a una gran dispersión en la oferta, lo cual atenta contra la presencia de unas pocas y grandes unidades industriales integradas donde se podrían producir grandes beneficios de escala.

La CGyC conforma una de las actividades industriales tradicionales más relevantes de la Argentina, con unas 470 plantas industriales de diversa magnitud y una multiplicidad de agentes de comercialización. Llega al consumidor a través de supermercados de todo tipo (desde pequeños locales a hipermercados internacionales) y unas 45.000 carnicerías distribuidas en todo el país.

El valor bruto de la producción de la industria cárnica -unos 17.900 millones de pesos- representa alrededor del 12% de la industria de alimentos y bebidas. El conjunto, computando subproductos en su primera etapa de transformación, carnes procesadas y carnes despachadas a consumo generan una facturación de poco más de 25 mil millones de pesos (alrededor 8.000 millones de dólares).

Algunas estimaciones indican que la actividad industrial emplea unas 28.000 personas de manera directa y casi 50.000 si se consideran

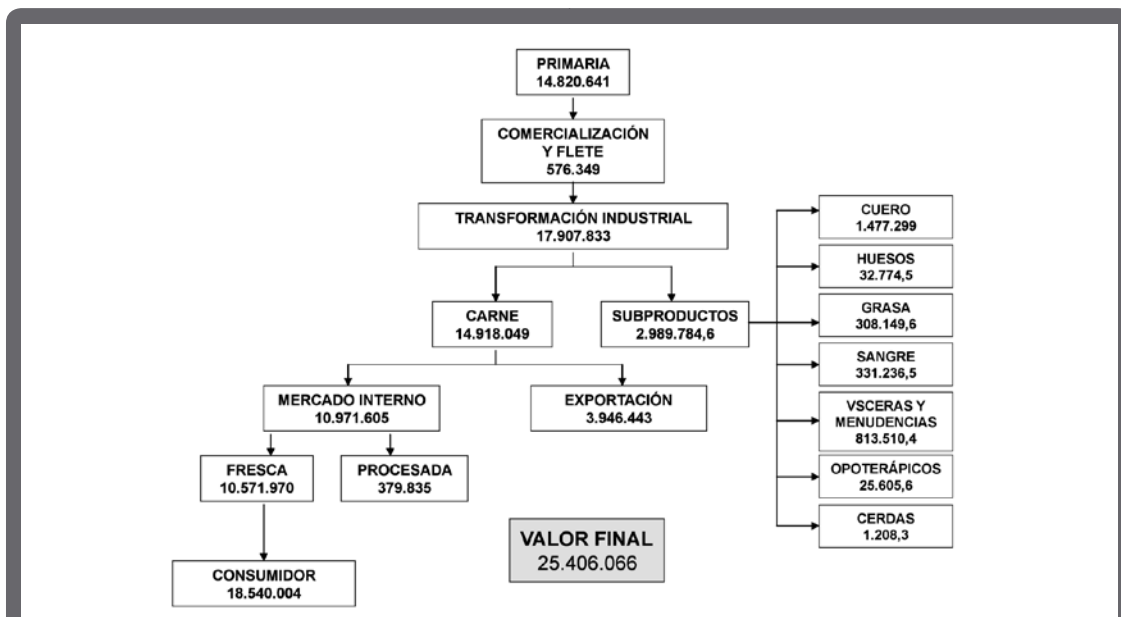


Figura1. Nivel Estimado de Facturación de la Cadena de Ganados y Carnes. Año 2007 (en miles de pesos).

Fuente: Elaboración propia Banco de Datos de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

los efectos indirectos. Si se le suman los datos censales (año 2002) correspondientes al sector primario el nivel supera las 250.000 personas.

El complejo exportador de carnes bovinas (animales vivos y carnes en sus diversas formas) alcanzó, en el año 2007, un nivel de exportaciones de alrededor de 1.100 millones de dólares en el marco de severas restricciones cuantitativas al comercio externo; en el caso de carnes, los mercados externos representan el 26% del valor de producción. La relevancia del mercado externo, se duplica si se suman los cueros y otros subproductos de la faena.

Probablemente, desde la perspectiva del presente trabajo, estas cifras sean subóptimas respecto de su potencial.

2.2 Funcionamiento del mercado: formas de articulación.

Habitualmente se habla de la producción de ganados y carnes sin advertir que la propia complejidad de la cadena genera una amplia gama de posibilidades económicas. Las más relevantes -para este análisis- son las siguientes heterogeneidades:

I- “El animal y sus múltiples derivados”. La unidad inicial de la actividad es el ganado en pie, que a la vez es bien de capital (reproductivo) y de uso (en la producción de carnes y otros subproductos). Ello introduce un doble sentido frente a las expectativas comerciales: los procesos de retención (capitalización de la actividad) versus los de producción para faena, tienen siempre un equilibrio dudoso, cuya estabilidad depende de la presencia de reglas de juego previsible en el largo plazo². A diferencia de otros casos similares se trata de un activo transable difícil de objetivar en términos de sus rendimientos netos y características intrínsecas³. A partir de allí, y con posterioridad a la etapa de faena, las unidades de producto habituales son:

2- El largo plazo tiene como mínimo la duración de un ciclo de producción -o sea, unos tres años- desde que se toma la decisión de producir.

3- La comercialización a través de ganado en pie respecto de hacerlo en función de carne/gancho implica problemas de objetividad que genera claras ineficiencias (especialmente cuando se buscan determinados atributos de calidad).

- a- la media res;
- b- los subproductos (cueros -en sus diversas categorías-, menudencias, sangre, bilis y otros).

Tiene mayor preponderancia lo antropomórfico sobre la objetividad de rendimiento y calidad objetiva. Por último, a nivel de consumo final, la unidad de transacción es el corte (y su presentación final), cuya definición también está cargada de subjetividad y varía no sólo entre regiones sino también entre carniceros y usuarios.

Esto lleva a que a lo largo de la cadena haya distintas unidades transaccionales, las cuales -en ausencia de regulaciones específicas- son fijadas por actores concretos que tienden a maximizar sus comportamientos en base a sus conocimientos específicos.

II- “Múltiples oportunidades de negocios”. Cada una de las etapas tiene distintos requerimientos de capital, plazos de rotación, inversiones iniciales mínimas y costos de salida, como asimismo diversos esquemas de rotación financiera (calce o descalce). De esta forma, los márgenes finales responderán tanto a estas condiciones objetivas como a la concentración/desconcentración de operadores económicos en cada etapa.

III- “Diversos mercados interconectados”. Existe un balance variable entre consumo interno y exportación; a menudo, ambos responden a variables distintas; desde los gustos por determinados cortes y calidades a los mecanismos de costo-precios pasando por temas sanitarios, localizaciones y otros no menos relevantes. A las necesidades de coordinaciones entre etapas productivas se suma la necesidad de pensar en mecanismos de articulación entre los dos consumos a fin de maximizar, condicionadamente, ambos mercados.

A partir de estas condiciones intrínsecas del mercado se torna evidente que:

- a- No existe un mercado único de ganados y carnes con sus respectivos mecanismos de formación de precios y costos sino una multiplicidad de combinaciones entre etapas y destinos finales en función de la demanda. La existencia de múltiples posibilidades de articulación entre etapas para satisfacer demandas muy diversas -en términos de gustos, posibilidades económicas y localización geográfica- puede ser realizada a través de mecanismos de precios como de contratos de más largo plazo. En las figuras siguientes se esquematizan las diversas variantes referidas al mercado interno sin que ello implique posibles “cruces” de cortes remanentes de la exportación.

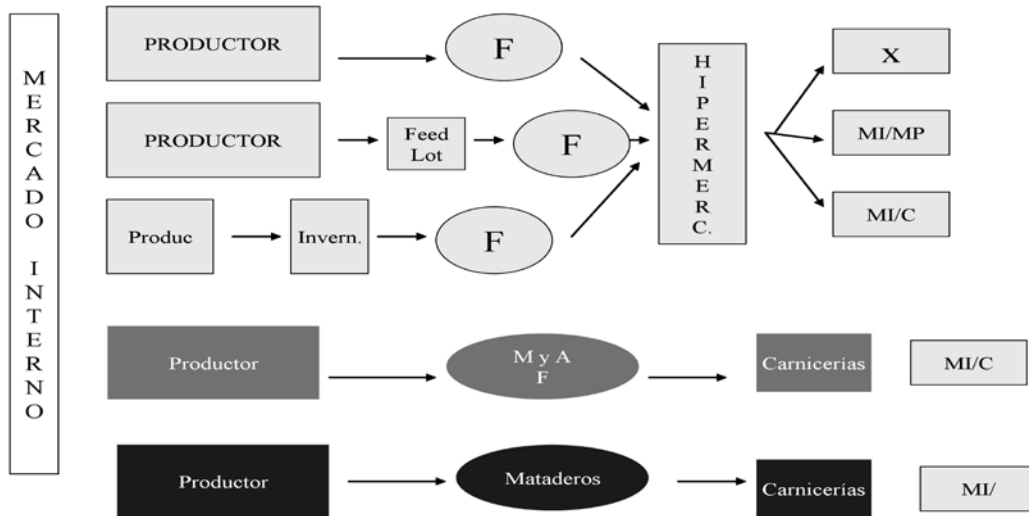


Figura 2. SUB-CIRCUITOS DE GANADO Y CARNE VACUNA

Fuente: Elaboración propia.

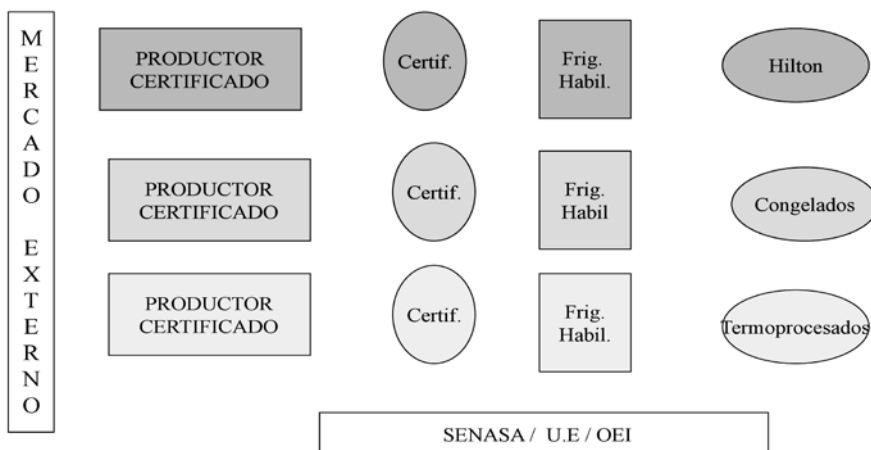


Figura 3. SUB-CIRCUITOS DE GANADO Y CARNE VACUNA

Fuente: Elaboración propia.

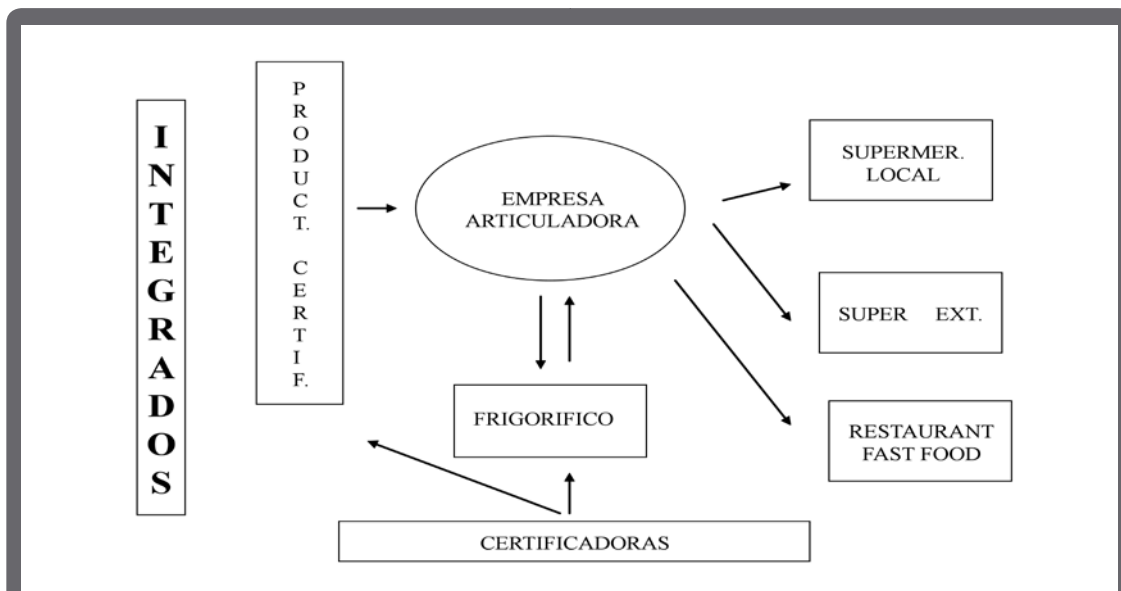


Figura 4. SUB-CIRCUITOS DE GANADO Y CARNE VACUNA

Fuente: Elaboración propia.

Existen múltiples combinaciones para abastecer la demanda local; van desde productores integrados/frigoríficos/carnicerías a otros más complejos (criador/remate-feria/invernador/remate-feria/ frigorífico/abastecedor/carnicería-supermercado).

Tampoco el mercado externo tiene un circuito uniforme. Conviven al menos tres perfiles: i) los exportadores de cortes de calidad con capacidad instalada propia e integrados; ii) exportadores de cortes de calidades intermedias; iii) abastecedores de “nichos” de mercados integrados desde contratos con criadores de ciclo completo hasta la demanda final.

- b- La eficiencia de cada operador en la cadena depende -con grados variables- de sus propias actitudes tecno-productivas, como del conjunto de las etapas restantes. En otros términos, la eficiencia individual es función, además, de la eficiencia colectiva y viceversa.

Desde un punto de vista colectivo, la eficiencia total del sector dependerá entonces tanto de la propia eficiencia de las empresas en cada uno

de los eslabones como del circuito particular y de la calidad de sus relaciones entre etapas.

A partir de estas conformaciones en la estructura propia de la CGyC de Argentina cabe analizar los problemas de eficiencia y de los costos ocultos.

2.3 Sobre eficiencia y circuitos de la cadena de ganados y carnes.

No existe un concepto unívoco de eficiencia técnica⁴. Por el contrario, se trata de un concepto altamente relativo. En todos los casos, las situaciones concretas -en términos comparativos- hacen referencia a una serie de supuestos y restricciones preexistentes contra la cual

4- En el presente análisis no se consideran las variables económicas (los precios relativos y las respectivas rentabilidades) que derivarían en la obtención de un óptimo técnico en producción. Este se centra en las posibilidades físicas factibles de obtener en función de la aplicación de tecnologías probadas y disponibles, procediéndose luego a la valorización económica de la brecha existente entre las producciones teóricas factibles de obtener en base a tales tecnologías óptimas y los niveles reales de producción.

se refiere un situación concreta (sea empresa, modelo de producción, fábrica, etc.). Ello obliga a contar con un (o varios) parámetro(s) de referencia contra el cual contrastar una situación determinada.

En el caso de la CGyC de Argentina, pueden identificarse dos posibilidades de comparación.

La primera se refiere a cuál sería el valor de la producción total si se accediera a todos los mercados internacionales; contrastando estos valores con la situación presente se tiene una medida aproximada de la "pérdida" asociada con la ineficiencia (que va desde lo estrictamente productivo hasta decisiones de corte político de favorecer consumos internos que los parámetros internacionales consideran de nivel superior). Presupone que los precios y las tecnologías óptimas son las vigentes en el resto del mundo y que se manifiestan en las formas que adquiere el comercio internacional; ergo se presupone que el parámetro de referencia indiscutible es el mercado internacional.

La segunda hace mención al uso por parte de la actividad local de tecnologías (de producto y/o proceso) alejadas de los estándares internacionales y a la existencia de "arreglos sociales" en las relaciones inter etapas poco eficientes, por lo que la comparación se realiza estimando la superación de tales ineficiencias. Trabajaremos en esta línea. Ello induce al análisis de dos variantes:

- a- las ineficiencias que puedan registrarse en cada una de las etapas (producción primaria, comercialización, industria, etc.);
- b- las ineficiencias asociadas a la forma de articular cada paso de la cadena, en especial, la identificación de que actividad debe realizarse en cada etapa, el tipo de unidad intercambiada (la media res, el cuarto, el *box beef*, etc.), la información técnico-comercial requerida (trazabilidad, identificación, etc.); en este caso, lo que interesa constatar es la

"distancia" existente entre el formato y/o la estructura de funcionamiento actual de la cadena analizada y otra teórica (y/o deseable) que mejore la eficiencia del conjunto.

En todos los casos el objetivo es contar con cuantificaciones que permitan establecer la magnitud de las pérdidas sociales que se producen por las ineficiencias (sin entrar en detalles acerca de las causas de tales comportamientos y/o las medidas remediales).

La cuantificación de tales pérdidas permite, en pasos subsiguientes, realizar balances costos/beneficios de políticas concretas, tanto del sector en su conjunto como de segmentos particulares de la CGyC. En lo que sigue del trabajo examinaremos en cada etapa en particular la conformación estructural, (brevemente) su funcionamiento y algunas estimaciones sobre eventuales costos asociados con la ineficiencia productiva y organizacional.

3. LA PRODUCCIÓN DE GANADO BOVINO

3.1 Especificidades de la actividad.

La producción primaria involucra una larga lista de operadores que confluyen y se articulan de diversas maneras para la producción de animales para faena. Proveedores de insumos sanitarios, reproductores, criadores (a ciclo completo y/o intermedio), transportistas y profesionales de la sanidad son, entre otros, algunos de los actores económicos involucrados. En otro orden, se trata de una actividad atada a ciclos biológicos cuyos tiempos son -en gran medida- fijos. Los procesos de mejoras genéticas, el propio ciclo reproductivo y la duración del lapso que va desde la parición hasta la hacienda terminada, son ejemplos que indican una clara inflexibilidad en el manejo de la producción de estos activos como insumos para las etapas subsiguientes. Ello deriva en que los “costos de salida” de la actividad sean elevados, lo cual contribuye a que su desarrollo demande elevados costos fijos.

Se trata en general de una actividad de ciclo largo -respecto de otras (como la agricultura con quien compite por el uso de la tierra)- con elevados costos fijos y largos períodos de rotación del capital circulante. En otros términos, la “salida de la actividad” es costosa *per se* y el “recupero” del capital es a un plazo superior al de actividades con las que compite (como el caso de la agricultura). Otro rasgo distintivo es que se asienta sobre un factor clave como es

la tierra, pasible de aplicarse a otros usos (tanto productivos como especulativos), lo cual le introduce una fuerte competencia y un factor adicional de incertidumbre en el proceso de ingreso/egreso de la actividad. Sumado a ello, parte de la hacienda -las hembras- son a la vez bienes de capital y bienes de cambio, lo cual agrega otra variante al sistema de acuerdo con las percepciones de rentabilidad futura, las hembras son utilizadas como “acumulación” de capital para producción posterior o pasan a ser producto “final” para faena.

Con estas características los circuitos posibles son los siguientes:

- a- productores que desarrollan la actividad completa -desde la cría a la invernada-;
- b- circuitos de criadores complementados por (uno o más) invernadores; en este caso, el criador vuelca al mercado terneros y los invernadores “terminan” el proceso productivo previa faena; en este rubro pueden diferenciarse dos perfiles:
 - aquellos que terminan el animal a campo;
 - los *feed lots*.
- c- hacienda proveniente de remanentes de tambos, sean éstas vacas de conserva o machos holando destinados a faena.

Lo expresado previamente da como resultado la presencia de múltiples circuitos productivos, que van desde la integración completa a la posibilidad de múltiples combinatorias entre criadores e invernadores. Cada una de las etapas tiene costos (fijos y circulantes) diferentes como, asimismo, “barreras a la entrada y salida” disímiles.

Si a ello se le suma -como de hecho ocurre- la presencia, a lo largo del territorio, de zonas especializadas en producción de terneros y otras dedicadas a la terminación de los mismos hasta la faena, se puede percibir la multiplicidad de relaciones e intereses de la actividad.

3.2 Perfil de la producción ganadera en Argentina.

La producción ganadera está diseminada territorialmente, pero con distintas concentraciones y “especializaciones” por actividad. Además de las legislaciones nacionales, cada provincia tiene mecanismos impositivos propios, eventuales impuestos/tasas sobre la actividad, regulaciones particulares (por caso sobre los *feed lots*) e incluso, registros de marcas de la hacienda previas, en algunos casos, a la constitución nacional. Todos estos elementos se hacen presentes a la hora de movilizar hacienda interprovincialmente en el marco del flujo y reflujo de ganado.

Enfrenta un consumo fuertemente concentrado que responde a la particular distribución poblacional (el 70% del consumo se ubica en Capital Federal y el Gran Buenos Aires). Como es de esperar, los centros de faena tienden a ubicarse cerca de los centros de consumo y lejos de los de producción, lo cual apunta a explicar los tráficos de hacienda y carne y con ello los circuitos de formación de precios y por ende la eficiencia del conjunto de la trama.

Desde esa perspectiva Argentina como país ganadero tiene el siguiente perfil:

a- existen productores integrados en todo el país pero con preeminencia en la zona cen-

tral; sin embargo, el creciente peso de la agricultura en tierras de alta productividad tiende a desplazarlos hacia zonas marginales y/o hacia aquellas que hasta hace un par de décadas atrás no estaban plenamente integradas a la producción; buena parte de Corrientes, norte de Santa Fe y parte del Chaco, junto con zonas de Formosa, son las áreas donde mayor preponderancia tienen estos desarrollos que se caracterizan por su cobertura territorial y variedad de aplicación tecnológica;

b- circuitos cerrados -por razones de distancia y/o sanitarias- altamente integrados -como los casos del norte del país (Salta, Tucumán y en parte Jujuy) y/o los desarrollos al sur del paralelo 42 (que autoabastecen -total o parcialmente- a las respectivas regiones y son complementados desde el núcleo central);

c- zonas típicas de producción de terneros; se inscriben entre ellas la denominada “cuenca del salado” y/o las provincias del Noroeste Argentino (NOA); se trata de actividades extensivas basadas en tierras de menor calidad (desde la perspectiva agrícola) con ciclos productivos preestablecidos en función de climas y disponibilidades de pasturas -preponderantemente naturales- y con una alta disponibilidad de vientres;

d- zonas típicas de invernada y terminación de animales (incluyendo los *feed lots*); si bien pueden ubicarse en todo el país, tienen preponderancia en la zona circundante al cordón maicero (y más competitiva con la agricultura) y se asientan en tierras de calidad media con posibilidad de pasturas no naturales; subsistemas como los de las islas de la Mesopotamia y/o los de Corrientes y parte de Entre Ríos también se integran.

En suma, a partir de este perfil, los principales flujos de terneros provienen de la zona de la cuenca del Salado y del NOA y se dirigen a las zonas marginales del centro del país para su

terminación. Ello convive con subsistemas regionales -parcialmente autoabastecibles como los del norte y sur del país- y producciones extensivas integradas, típicas de la Mesopotamia, norte de Santa Fe y buena parte del Chaco y Formosa.

A esta estructura, que explica los flujos de aprovisionamiento de hacienda para invernada y consumo, cabe sumarle el perfil de la producción en términos de la cantidad de cabezas. La información disponible señala que de los poco más de 193 mil productores:

- a- el 78% tiene menos de 250 cabezas, dando cuenta del 20% de las cabezas totales del rodeo del país;
- d- el 95% de los productores posee menos de 1.000 cabezas; este conjunto explica algo más de la mitad de la ganadería argentina;
- c- finalmente, si se consideran las explotaciones de menos de 2.000 cabezas se cubre el 98% de los productores, dando cuenta de algo más de 2/3 del total de la hacienda.

Los datos tienen una doble lectura. Por un lado, el grueso de los productores son empresas pequeñas y/o medianas. Nótese por ejemplo que más de 2/3 de los productores relevados por el Censo tienen menos de 250 cabezas y controlan sólo el 20% del ganado. Explotaciones de este tipo -aún en el límite máximo- tienen ingresos promedios que cubren -en el mejor

de los casos- los requerimientos de un ingreso familiar promedio. No difiere mucho el análisis si se avanza en los deciles posteriores. En suma, el grueso de los productores son empresas medianas y/o pequeñas a juzgar por los ingresos derivados de la tenencia de hacienda y sus productividades estimadas.

Por otro lado, el 2% (unas 4.000 explotaciones) de los productores tienen aproximadamente el 30% del rodeo, o sea alrededor de 16 millones de cabezas; ello indica la presencia de un sector muy concentrado con niveles promedio superiores a las 4.000 cabezas.

Como surge de los datos -donde se considera una provincia como indicador de perfiles regionales- existe una amplia dispersión a nivel regional. Buenos Aires tiene una alta concentración de un número acotado de productores grandes con mayores niveles de hacienda y una nutrida gama de productores pequeños (la mayoría de ellos criadores) con niveles reducidos de rodeos. En esa línea, Corrientes es el caso más extremo de diferencias en los perfiles: el 4% de los productores tiene el 57% de la hacienda, lo que señalaría la presencia de grandes explotaciones extensivas en sistemas de ciclo completo. En el extremo opuesto, la ganadería de Santiago del Estero (indicativa de otras provincias del NOA) revela la presencia casi excluyente de ganaderos pequeños que -salvo algunas excepciones- explica el grueso del rodeo local.

Cuadro 1. Perfil de productores ganaderos. Provincias seleccionadas

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Rearte (2005) y INDEC (2002).

Estrato	Buenos Aires 24 % Productores 34% del stocks		Corrientes 4% de Productores 8% del stocks		Santiago del Estero 7% de Productores 2% del stocks		San Luis 2% de Productores 3% del stocks		Chubut 0,9% de productores 0,3 % del stock	
	% Productores	% Cabezas	% Productores	% Cabezas	% Productores	% Cabezas	% Productores	% Cabezas	% Productores	% Cabezas
Menos de 250	61	14	82	13	94	41	75	14	93	53
Menos de 1.000	90	48	93	30	99	69	93	43	99	83
Menos de 2.000	96	67	97	43	99,7	81	97	60	99,5	90

En una actividad donde los costos fijos son elevados, el peso de las escalas mínimas necesariamente castiga al productor más pequeño y lo circunscribe a un círculo poco virtuoso en lo referido a sus posibilidades tecno-productivas.

La diversidad de perfiles de producción sumado a los flujos de hacienda -de invernada y terminada- implica que existen diversos “modelos” de funcionamiento que hacen tanto a la integración de circuitos específicos como a los procesos de formación de precios.

Varias son las posibilidades:

a- producciones integradas de cierta escala -económica y técnica- con dotaciones de tierras de cierto nivel que se articulan directamente con las etapas industriales con contratos más o menos estables y formales y/o relaciones de largo plazo. En este caso, el circuito es directo con la industria y las ventas son directas en el marco de acuerdos comerciales de corte privado (sin mayores registros de información mas allá del brindado por los canales habituales -permisos de tránsito, etc.-); generalmente se articulan en circuitos de consumo nacionales que implican el tránsito de la hacienda y/o medias reses;

b- productores pequeños (de animales terminados) también integrados, pero que circunscriben sus operaciones a mercados locales y/o regionales; se articulan con la etapa posterior por diversas vías:

- de forma directa con carnicerías que faenan en mataderos y/o frigoríficos municipales;
- con comisionistas que “arman” lotes más amplios y homogéneos (con lo cual introducen/convalidan otra etapa intermedia);
- con remates ferias regionales y/o locales en base a envíos periódicos de lotes pequeños;

c- productores (de terneros/invernada) medianos y/o pequeños que venden:

- directamente a invernadores (con quienes mantienen relaciones de años); ello implica un tráfico de hacienda (con sus costos de flete e impositivos) por lo general de corte interprovincial;
- idéntico producto pero, dada la poca escala, pasan por un comisionista previo;
- venta vía remates ferias locales (de manera directa y/o con consignatarios);

d- remanente de hacienda (para faena y/o lotes chicos para invernada) cuyas colocaciones -dada la escala- tienen:

- o menores precios en remates ferias;
- o habilitan el negocio del comprador autorizado de remates ferias, matarifes y abastecedores (MyA) y/o de comisionistas.

Por lo general, los flujos de hacienda, tienen algunos comportamientos comunes. Si el productor (de hacienda terminada y/o de invernada) tiene cierta escala (que puede definirse *grosso modo* por su capacidad de enviar como mínimo una jaula y/o un chasis medianamente homogéneo en calidad y kilaje), se posiciona convenientemente para articularse con la etapa siguiente: sea esta la faena o el invernador. En cambio, si por la escala no logra un cierto mínimo, el mecanismo le es adverso en términos de ingreso pues le genera la necesidad de un paso de intermediación previo y/o el demérito de los lotes chicos o desparejos en los remates ferias. Sumado a ello, a medida que se conforman lotes de calidad y envergadura mínima, comienza el tráfico inter-regional y con ello se ponen en marcha los costos referidos, no sólo a fletes, sino también los derivados de carecer de un sistema nacional y único de identificación de hacienda.

3.3 Sobre eficiencia, circuitos de producción y costos ocultos.

Las manifestaciones que tienen los problemas de eficiencia concreta, en base al actual marco regulatorio y el sistema regulado de precios en Argentina, pueden estimarse considerando los siguientes parámetros:

a) La tasa de parición y la subproducción de terneros. En el actual rodeo de Argentina, estimado en unas 54 millones de cabezas, se encuentran poco más de 22,6 millones de vacas; se estima que la tasa de destete supera levemente el 63%, cuando los parámetros teóricos la ubican en el entorno del 90%. Sin duda que este parámetro es verificable bajo condiciones ideales, no obstante ello, las diferencias respecto de los valores registrados señalan la presencia de un severo problema en este aspecto (incluso considerando los registros de productores que medianamente utilizan determinadas tecnologías de libre disponibilidad -cuidado sanitario de reproductores, vacunaciones periódicas, estacionamiento de preñeces, etc.-).

Un trabajo reciente señala, además, la presencia de fuertes disparidades por regiones: en el NOA y Noreste Argentino (NEA), las tasas de destete son del 57 y 52% respectivamente, mientras que en la región pampeana, llega a poco más del 70% (Rearte, 2007).

A poco de ajustar solamente los aspectos sanitarios y/o alimenticios, puede incrementarse en 10 puntos la tasa de extracción llevándola a un promedio del 72%⁵. De esta forma, si ac-

5- Existen distintos trabajos que apuntan a estimar bajo -diversos supuestos- la potencialidad de producción de terneros (Canosa (2007); CAPROVE (2008), Regúnaga, y otros (2006), Tonelli, 2008)). Para este caso elegimos una tasa relativamente conservadora del 72%. Obviamente cualquiera de las metodologías seguidas tiene dos aspectos a considerar: i) se trata de usar tecnologías conocidas y probadas; ii) las estimaciones se hacen sin considerar cuáles serían los precios relativos que inducirían a tales conductas (siempre considerando que las empresas agropecuarias tienen en este aspecto una reacción rápida y directa ante tales indicadores).

tualmente ingresan al mercado de la re cría y de la invernada poco más de 14,3 millones de terneros y la tasa de extracción sube 10 puntos, existe una brecha del orden de los 1,4 millones de terneros anuales.

Otras estimaciones, más conservadoras y realistas, considerando que no todas las zonas tienen condiciones benignas en términos de climas y pasturas, señala que con una tasa de parición promedio -a nivel departamental- y proyectándola para el conjunto de productores a tal nivel y luego agregando los datos a nivel nacional se podrían agregar al mercado anualmente poco más de 1,1 millones de terneros⁶.

De esta forma, si comparamos la existencia de terneros registrada en las campañas de vacunación del año 2007, puede estimarse que el potencial perdido de terneros oscila entre 1,4 millones y 1,1 millones de cabezas.

En términos monetarios y para un precio del orden de \$3 el kg, ello significa la pérdida de un potencial productivo de entre los 594 y 756 millones de pesos para el año 2007 (en base a un peso promedio de 180 kg).

Se trata, en definitiva, de un bien de capital -las vacas- que bajo esta perspectiva se encuentran subutilizadas con el agravante de que tienen una vida útil prefijada con un mantenimiento continuo -consumo de pasto, sanidad, etc.-.

Producción Potencial. Si se extrapolan estos terneros -no producidos- a lo largo de todo el ciclo productivo y se aplica una tasa de reposición de hembras del 30%, ello se traduciría en una faena de entre 770 mil y 980 mil cabezas que, a un peso promedio de faena (en

6- CAPROVE (2008) considera factible sumar 2 millones anuales a partir del actual stock de vacas en base a mejoras en sanidad (con costos adicionales de estos insumos). Estimaciones similares a las presentadas en este trabajo pueden verse en *Regúnaga et al.* (2006).

gancho) de 260 kgs (o sea una faena a nivel de 420 kg en pie), daría como resultado un adicional de entre 591 y 752 millones de pesos⁷ a nivel de hacienda en pie destinada a faena.

b) Faena de terneras y vaquillonas. El proceso de producción implica la existencia de dos categorías -vaquillonas y vacas- que operan en su doble condición de bienes de reproducción y bienes de consumo. Toda vez que se faena este tipo de categoría por encima de un cierto límite se incurre en una pérdida neta de capital. El límite puede pensarse en la cantidad necesaria de hembras para mantener el stock -de entre un 30 y 35%- más un porcentaje adicional de resguardo y/o crecimiento del stock, lo cual ubicaría el límite de corte en el entorno del 40%.

Frente a ello, la situación de Argentina, en el año 2007, implica un nivel promedio de faena del orden del 48% sobre el total (fueron faenadas un total de 7,088 millones de hembras). Si consideramos que un límite razonable se ubica en el entorno del 40%, ello significa que poco más de 1,118 millones de cabezas fueron sacrificadas significando una pérdida neta en el stock de los años venideros⁸.

Una estimación de los kg vivos de tales animales (1,118 millones a un peso promedio de 400 kg, por un precio promedio del orden de \$2,8 por kg en pie) indicaría que la sociedad local tuvo una pérdida de algo más de 1.252 millones de pesos.

7- Las estimaciones se realizan a partir de considerar los kg ganados desde la categoría terneros (180 kgs, contabilizados previamente) y la categoría novillo y vaquillona (420) a una cotización kg en pie de \$3,2 para 770 mil y 980 mil cabezas.

8- En esta estimación no se considera los ingresos provenientes de esta faena pero, por otro lado, tampoco se contabilizan los costos ocultos derivados de las eventuales futuras producciones que este capital reproductivo hubiera generado a futuro.

c) Peso promedio de faena. El novillo es básicamente un bien de capital que "madura" en lo que hace a sus posibilidades de crecimiento a una cierta edad (considerando un nivel promedio de alimentación aceptable); a ello contribuyen el tipo de raza, la alimentación, el proceso de cría y otros aspectos; las curvas mayores de conversión -entre alimentos (de diversa composición) y ganancia en peso se verifica desde los primeros meses hasta alcanzar los 350/380 kg-; a partir de ello y hasta su estabilización -entre 450 y 650 kg dependiendo de las razas- si bien la tasa de conversión es menor, sigue siendo positiva. En definitiva, se trata de un bien de capital que tiene una conformación fija (de huesos y vísceras) y suma kilos de carne a lo largo de su etapa de crecimiento.

La optimización técnica consiste en aprovechar la máxima producción de carne y subproductos, o sea, sacrificarlo en el momento que se estanca la tasa de conversión. En las ganaderías más grandes del mundo, los animales son faenados con pesos en vivo del orden de los 450 a 600 kg que -con rendimientos promedios del 58%- implican entre 260 y 350 kg neto en gancho.

El tema es altamente preocupante para el caso argentino. Existe una fuerte tendencia a faenar animales livianos en consonancia con las señales de precios y el gusto de los consumidores locales; el consumo local -en ascenso en el marco de las restricciones a las exportaciones- prefiere carne de animales medianos; la oferta, en el marco de reglas inestables y contrarias a las exportaciones, acopla su conducta a estas demandas y manda a faena animales de ese porte que a su vez es coincidente con la mejor tasa de conversión alimento/carne; el resultado es un peso de faena del orden de los 216 (para el año 2007) kilogramos netos (o sea una promedio de animales de

Cuadro 2. Estimación monetaria de las ineficiencias. Producción primaria.

Fuente: Elaboración propia.

Concepto	Actual	Potencial	Precio -\$ kg vivo- (1)	Estimación pérdida -millones de pesos-
Producción de terneros	14,3 millones	15,4 millones 15,7 millones	3	594 756
Producción adicional (2)	0	770 mil cabezas 980 mil cabezas	3,2	591 752
Faena de hembras	7,088 millones	5,970 millones	2,8	1.252
Peso promedio de faena	216 (kg gancho) 388 (kg vivo) Faena total: 5,706 millones de kg vivo	420 (kg vivo) Faena total: 6174 millones de kg. vivo	3	1.404
Total				3.847/ 4.164

Nota: (1) Valores promedio de precios registrados durante año 2007. **(2)** Corresponde a los terneros adicionales que se pasan a la categoría superior y que, descontando un 30% de reposición de hembras, son llevados a 420 kg y enviados a faena.

350/370 kg vivo)⁹. Para estos niveles de peso, la tasa de rendimiento de carne -de kg vivo a media res- se reduce desde 57/58% a poco más de 52/54% incrementando la ineficiencia de este tipo de producción¹⁰.

Considerando los datos del año 2007, Argentina faenó un total de 14,7 millones de cabezas, con un peso promedio del orden de 216 kg promedio, una tasa de rendimiento del orden del 55,6% lo cual implicó que ingresaran a faena animales con un peso promedio de

388 kg (promedio) haciendo un total de 5.706 millones de kg vivos. Si, alternativamente, dicha hacienda se hubiera faenado a un peso promedio de 420 kg la producción de kg de hacienda en pie que ingresa a faena hubiera sido de 6.174 millones de kg.

La contrastación de ambas cifras indica que por enviar a faena tempranamente la cadena pierde 0,468 millones de kg que a un precio promedio de \$3 significan un costo oculto del orden de los 1.404 millones de pesos¹¹.

9- Los registros recientes sobre peso de faena de otras ganaderías ponen en evidencia aún más la endeble situación argentina, tanto en los registros del último año como en su evolución.

País	2000	2002	2005	2006
Estados Unidos	372,2	336,1	338,5	344,7
Australia	230,0	230,1	247,1	247,5
Uruguay	225,6	247,1	244,9	239,6
Brasil	214,0	216,0	217,9	218,8
Argentina	219,0	219,6	219,7	226,1

Fuente: Todesca J. /CICCRA/FIFRA (2007).

10- Si se consideran los datos agregados para toda la faena registrada en Argentina a lo largo del año 2007, el rendimiento neto ponderado es de 55,64%, totalmente compatible con el peso promedio de faena; así como el peso de faena promedio ha ido descendiendo, la tasa de rendimiento sigue la misma tendencia: 55,63% (2004); 55,93% (2005); 55,65% (2006) y 55,64% (2007).

11- Cabe señalar que el paso de un esquema a otro implica un desabastecimiento temporal de carne, fenómeno no menor dada la magnitud de la diferencia entre los valores observados y los potenciales.

Solamente considerando estos rubros -reducida tasa de extracción de terneros y su subsecuente crianza a futuro hasta un peso de 420 kg, faena excesiva de hembras y el bajo peso de faena para los niveles actuales de matanza- los niveles de pérdidas potenciales suman entre 3.840 y 4.160 millones de pesos¹².

Si se considera que el nivel de facturación de la hacienda que ingresó a faena a lo largo del año 2007 fue de 14.820 millones de pesos, las pérdidas estimadas previamente implican entre un 26 y 28% del total facturado. En otros términos, se puede incrementar técnicamente la producción en el entorno de un 30% con idéntico stock y uso de superficie. Nótese que la pérdida de producción potencial -a nivel primario- supera a los valores registrados por el total de las exportaciones argentinas de carnes del año 2007 (estimado en los 3.946 millones de pesos).

12- Se trata, cabe remarcarlo, de una estimación que, sin embargo, puede calificarse de conservadora dado que se realiza a partir de un stock dado suponiendo que el mismo es óptimo respecto de la superficie que ocupa (animal/ha), su composición interna (hembras respecto de animales a faena) y el lapso completo de producción (tiempo en que se alcanza el peso óptimo de faena).

4. LA INTERFASE PRODUCCIÓN PRIMARIA PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN

4.1 La estructura de la comercialización.

Existen varios esquemas de “salida” de la hacienda del campo -tanto para faena como para invernada-. Las posibilidades son varias:

- venta directa del productor al frigorífico;
- acceso a remates ferias, donde en acto público se verifica la compraventa de la hacienda;
- uso de comisionistas que trabajan para frigoríficos y/o remates ferias y que conectan a éstos con productores;
- comisionistas independientes que relacionan productores con frigoríficos y MyA;

- existencia de comisionistas que adquieren pequeños lotes, uniforman calidades y colocan lotes más o menos homogéneos a frigoríficos y/o MyA.

En cada uno de estos casos, existen distintas responsabilidades, comisiones y modalidades de trabajo, financiación y plazos. Con los desvíos lógicos de cada caso en particular, en el cuadro siguiente se reflejan las modalidades más relevantes.

Como se desprende de lo anterior hay distintos negocios y servicios de intermediación dependiendo del perfil de compradores y

Cuadro 3. Modalidades de comercialización de hacienda. Argentina.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de entrevista realizadas (Bisang et al., 2007).

Modalidad	Comisión	Responsabilidad intermediario	Plazos	Observaciones
Remates ferias	2/3% comprador 2/3 % vendedor	Consignatarios responsables del cobro	7, 14 y hasta 21 días	. Modalidad de productores pequeños y medianos . Operación sin capital propio
Venta directa	0 % comisión (+/-) calidad de carne	Acuerdo entre partes	7-15 días	. Modalidad de exportación y supermercados
Comisionistas de frigoríficos o ferias	1% de comisión pagado por comprador	Ninguna	0 -7 días	. Cartera de clientes . Operación sin capital propio . Comisionista aporta manejo de papelería
Comisionistas independientes	1% comprador 1% vendedor	Ninguna		. Operaciones sin capital propio
Comisionistas que adquieren/arman lotes	Ninguna	Compra la hacienda	Variable	. Operación con capital propio . Depende de diferenciales de precios . Incluye papelería, flete y demás

vendedores. En un extremo, los productores pequeños (o la hacienda derivada de tambos) terminan convalidando la existencia de comisionistas y/o el accionar de remates ferias con los consecuentes costos (estimados entre 1 y 3%), lo cual "ajusta" a través de un ingreso neto menor por animal. En el caso extremo, el gran productor mantiene relaciones directas con los frigoríficos y/o MyA (especialmente en el caso de supermercados), lo cual mejora el ingreso neto por animal al eliminarse la intermediación. Nótese que puede tratarse de hacienda que -dadas las inflexibilidades existentes en las posteriores etapas de comercialización- con distintos perfiles de orígenes e intermediación tienen idéntico "techo" de precios final, lo cual impacta sobre ingresos diferenciales.

En los últimos años ha ido modificándose la relevancia de cada uno de estos canales de comercialización con una fuerte tendencia hacia las ventas directas y en desmedro de los remates ferias y los mercados concentradores; así a mediados del año 2007, los remates ferias y los mercados concentradores había descendido su participación a menos del 20% (ONCCA, 2008).

Desde una perspectiva de conformación de precios finales, el tema tiene mayor relevancia si el circuito ingresa a invernaderos tradicionales y/o engordadores a corral; en tales casos, el paso por el sistema tradicional de comercialización implica entre 4 y 6% del componente intermediación.

Un análisis más detallado de los costos que implica el pasaje de la hacienda por el mecanismo de remates ferias señala que no sólo se verifican los costos de intermediación puros -como los señalados en el cuadro previo- sino también otra serie de gastos entre los cuales pueden señalarse tasas municipales, los servicios de certificación (si es para exportación) y costos relacionados con la papelería implícita de los movimientos de hacienda. De existir un sistema centralizado de identificación de hacienda todos estos costos podrían disminuirse.

4.2 Los problemas de la eficiencia y los costos ocultos.

Un mecanismo óptimo de comercialización, independientemente de la estructura social, productiva y de la distribución geográfica, demandaría solamente los costos de transporte, dado que los demás conceptos -comisiones, papelería etc.- son atribuibles, exclusivamente, a problemas de información.

Sin embargo, si consideramos como restricciones la existencia de productores pequeños -que no llegan al nivel mínimo que facilite la compra-venta directa-, la distribución geográfica de la hacienda y la presencia de incumplimientos contractuales en los pagos (lo cual amerita la figura de la intermediación como garante), buena parte de las comisiones señaladas en el cuadro previo encuentran su autojustificación en el propio funcionamiento del mercado; en otros términos, dada la existencia de distorsiones en la propia estructura productiva y relacional (entre la actividad primaria y la comercialización) el mercado avala varios de los costos antes mencionados y los descuenta como una "agregación" de valor.

Independientemente de ello en el análisis de la documentación de las operaciones de compra venta, aparecen algunos cargos, que a juicio de los operadores, no suman valor a las transacciones (García de la Torre, 2004). En particular nos referimos a algunas tasas municipales, cargos de los propios feriantes, costos de documentación e incluso impuestos. Sin embargo, la dispersión de casos y la cantidad de modalidades existentes torna imposible su cuantificación.

5. LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL. LA PRIMERA ETAPA DE LA INDUSTRIA DE LA CARNE

5.1 Conformación estructural.

Habitualmente se razona a partir de la dupla ganado-carne cuando, en realidad, pensando el problema desde una lógica industrial, se trata de una materia prima compuesta -con coeficientes rígidos-, con múltiples oportunidades de industrialización. De allí que, de la descomposición de dicha materia prima compuesta, surjan múltiples oportunidades de “armado” de la actividad “aguas abajo”. Ello implica considerar: a) escalas de cada una de las actividades; b) concentración geográfica; c) coordinaciones de provisión física (en tiempo y forma); y d) amplias posibilidades de “subsidiós/ganancias” cruzadas entre subproductos.

Ubicando el análisis en el primero de los pasos de la transformación -del ganado en pie al animal faenado- una primera división refiere a la obtención del “producto” más visible -la media res o carne- y de una difusa cantidad de subproductos -que van desde el cuero hasta la sangre, pasando por la bilis, las entrañas (“el completo”), pelos y otros. En función de ello, inicialmente, examinaremos la estructura de la industria transformadora de la primera etapa, para luego abundar sobre el “tramado” de los subproductos.

La primera transformación industrial se conforma a partir de dos tipologías de actores claves: los frigoríficos y los matarifes y abastecedores. Del análisis somero de su funcionamiento surgen elementos para evaluar los sobrecostos de la actividad.

5.2 Frigoríficos.

Existen en Argentina alrededor de 470 establecimientos habilitados para la faena de ganados. Lejos de ser un espectro homogéneo de capacidades se caracterizan por:

- a- una amplia dispersión en términos de tamaño;
- b- una marcada heterogeneidad en relación con sus capacidades operativas (cámaras de frío, habilitación para tránsito federal; etc.);
- c- si bien tres provincias -Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba- detentan el grueso de los establecimientos, existe una clara dispersión territorial; provincias menos favorecidas -desde lo ganadero- tienen el grueso de los establecimientos más pequeños (y endebles desde lo sanitario); adelantándonos a los temas de eficiencia, ello dificulta el desarrollo “integrado” de las industrias conexas “aguas abajo” lo cual atenta contra la competitividad del conjunto¹³.

13- Por ejemplo, faenas en establecimientos pequeños y no integrados territorialmente no aprovechan la totalidad de la sangre, la bilis, pelos y pezuñas y otras partes -no cárnicas- del animal. Por lo general ello tiene un problema adicional desde el punto de vista de la contaminación. Menores precios -por cantidades reducidas- son pagados por el cuero y otros subproductos. Todo ello necesariamente repercutirá sobre un “subsidio cruzado” a ser soportado por la carne fresca como principal producto y/o por menores precios al productor y/o mayores precios al consumidor y/o menores ingresos al fisco.

Cuadro 4. Concentración de la faena. Argentina, 2007 (unidades y porcentajes).*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ONCCA.*

Frigoríficos	Faena anual	Porcentaje total
5 primeros	1.269.847	8.77
10 primeros	2.262.273	15.62
15 primeros	3.181.598	21.97
20 primeros	4.053.962	27.99
TOTAL	14.478.833	100,00

Sólo un número reducido de frigoríficos tiene la escala suficiente para operar con costos medios aceptables. En los **cuadros 4 y 5** pueden verse dos de las características de la industria frigorífica: la concentración de los frigoríficos y la existencia de un número elevado que no alcanza la escala mínima óptima (estimada según distintas fuentes) en alrededor de 5.000 cabezas mensuales de faena.

En el **cuadro 4** se observa que los 5 principales frigoríficos controlan menos del 10% de la faena total, los 10 primeros el 15% y los 20 frigoríficos más grandes concentran casi el 30% de la faena total.

El **cuadro 5** muestra que la mayoría de los frigoríficos (384 del total de 470) se encuentran por debajo de la escala óptima. Sólo 86 frigoríficos superan esa escala y éstos concentran el 75% de la faena total anual.

En cuanto a la localización geográfica de los

frigoríficos, lo que se observa es una concentración de las industrias en las provincias que tiene mayores mercados consumidores como Buenos Aires, Santa Fe, Entre Ríos y Córdoba. Un caso particular es el de la provincia del Chaco que aglutina a una alta cantidad de frigoríficos, siendo la segunda provincia según el número de industrias, pero con una capacidad de faena mucho menor a la de las provincias anteriores, que la ubican en el sexto lugar. El caso contrario representa la provincia de La Pampa con sólo 8 frigoríficos pero con una capacidad promedio de faena similar a la de las provincias con alta concentración de industrias. Existen provincias con cantidades importantes de frigoríficos que se dedican al abastecimiento de los mercados locales o regionales, de menor tamaño pero alejados de los principales centros de producción industrial, como los casos del sur y el noreste del país.

Una mirada histórica señala la existencia de importantes inversiones en capacidades ins-

Cuadro 5. Concentración de la faena según tamaño. Argentina, 2007 (unidades y porcentajes).*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ONCCA.*

Faena Mensual	Cantidad de frigoríficos	Faena anual del grupo	Faena del grupo/ total faenado
Más de 15.000	14	3.029.993	20.74
Entre 10.000 y 15.000	23	3.518.424	24.31
Entre 5.000 y 10.000	49	4.185.481	28.91
Entre 1.000 y 5.000	103	3.640.584	21.39
Entre 500 y 1.000	41	345.194	2.38
Menos de 500	240	330.332	2.28
Total	470	14.478.833	100.00

Cuadro 6. Localización geográfica de la faena. Argentina, 2007 (unidades y porcentajes).*Fuente: Elaboración propia en base a datos de ONCCA (2008).*

Provincia	Faena total anual	Cantidad de frigoríficos	Faena promedio por frigorífico	Frigoríficos / Total frigoríficos
Buenos Aires	7.903.824	115	68.729	24,47
Catamarca	63.580	5	12.716	1,06
Chaco	179.410	65	2.760	13,83
Chubut	45.212	18	2.512	3,83
Córdoba	1.471.206	35	42.034	7,45
Corrientes	70.385	21	3.352	4,47
Entre Ríos	475.946	70	6.799	14,89
Formosa	33.626	4	8.407	0,85
Jujuy	30.165	4	7.541	0,85
La Pampa	357.137	9	39.682	1,91
La Rioja	27.358	4	6.840	0,85
Mendoza	263.071	9	29.230	1,91
Misiones	73.130	14	5.224	2,98
Neuquén	63.316	10	6.332	2,13
Río Negro	97.530	6	16.255	1,28
Salta	118.291	11	10.754	2,34
San Juan	0	0	0	0
San Luis	208.059	7	29.723	1,49
Santa Cruz	10.032	5	2.006	1,06
Santa Fe	2.611.466	36	72.541	7,66
Santiago del Estero	43.527	7	6.218	1,49
Tierra del Fuego	12.632	3	4.211	0,64
Tucumán	224.285	12	18.690	2,55
Total	14.478.833	470	30.806	100

taladas integradas hasta mediados de los años 70; a excepción de unas pocas inversiones entre 1980 y fines de los años 90, el sector transformador de primera instancia se quedó sin el dinamismo de las exportaciones y se amoldó al mercado interno. Restricciones en los mercados internacionales, problemas sanitarios, tipo de cambio, relación precio hacienda/precio internacional, presión de los propios competidores e incluso distorsiones del propio mercado, hicieron que se generen capacidades instaladas mayores que las demandadas por el mercado real. A ello cabe sumarle que, en muchos casos y por diversas razones, existe una larga lista de quiebras, convocatorias, concursos, ruptura de la cadena de pagos, todo lo cual

repercute en una descapitalización de parte relevante de la actividad clasificada como frigorífico. Como es dable de esperar, este perfil tiene mayor predicamento en aquellas zonas -como el Gran Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba- donde la concentración de frigoríficos es más alta y con ello la capacidad ociosa tiene mayor relevancia.

El tema de la capacidad ociosa se torna un problema dada la existencia de una serie de costos fijos que requiere la actividad. Poca flexibilidad en salarios; necesidad de una serie de medidas sanitarias mínimas (las habilitaciones sanitarias son independientes del nivel de faena), gastos en seguridad y energía, capacidad

mínima de cámara de frío e incluso el tamaño mínimo de las instalaciones son, entre otras, razones que explican los elevados costos fijos de la actividad.

En suma, es necesario sumar faena para cubrir costos fijos en una actividad -en las zonas más relevantes- dominada por los costos fijos y la posibilidad de una constante competencia (incluso en mercados poco transparentes). Financieramente, sólo un conjunto acotado de empresas tiene la suficiente liquidez como para adquirir hacienda, faenarla y derivarla al consumo (vía directa o por medio de abastecedores). En otros términos, parte de la industria opera con costos fijos elevados y la capacidad instalada subutilizada en el marco de una marcada debilidad financiera. Ello abre las puertas al dinamismo de los MyA como adquirentes de servicios de faena.

5.3 Matarifes y Abastecedores.

Los MyA son un conjunto heterogéneo de actores de la cadena de ganados y carnes que conforman la contra cara de una parte de la actividad frigorífica. En particular se imbrican con un conjunto de frigoríficos de los cuales se excluyen:

- a- los grandes frigoríficos exportadores;
- b- frigoríficos locales que se integran con actividades “aguas abajo” como la chacinería u otros productos elaborados;
- c- los mataderos municipales.

A excepción de los mataderos municipales (donde se abona un canon por el uso), la etapa industrial adquiere la materia prima y desarrolla la actividad íntegramente. Excluyendo estos casos, existe un conjunto de plantas que brindan servicios de faena a terceros dando lugar al desarrollo de los MyA. El esquema funciona, a grandes rasgos, de la siguiente manera:

- a- el negocio tiene en un extremo un conjunto de carnicerías o pequeños supermerca-

dos que les demandan medias reses, con una cierta habitualidad, y en el otro, oferentes de hacienda, ya sea a través de mercados consignatarios (como Liniers, Rosario u otros de menor tamaño), remates ferias (del interior del país) comisionistas relacionados y/o invernadores y/o criadores integrados directos; para ello cuentan con conocimiento de compra para la hacienda en pie y cierta capacidad financiera para sustentar el capital operativo inicial que reúna los eslabones de la cadena antes descripta;

- b- adquieren la hacienda y contratan los servicios de faena de los frigoríficos habilitados; por tales servicios existen distintas modalidades de pago, -dependiendo, entre otros aspectos, del precio de los subproductos, la magnitud de la faena y la oferta (regional y/o local) de capacidad de faena-

- El frigorífico le cobra/paga al MyA un valor (“el recupero”) y se queda con los subproductos; en tal caso el MyA ingresa un animal en pie y se lleva dos medias reses; la existencia de un cobro o un pago desde o hacia el frigorífico dependerá del precio de los subproductos, de la escala de faena y de la “oportunidad” dado el perfil regional de capacidades de faena; nótese que en este caso el actor denominado frigorífico tiene un costo fijo (mencionado en el párrafo previo) dado por unidad faenada y un ingreso que no depende del precio final de la carne ni del precio de la hacienda, por el contrario su negocio pasa por el precio del cuero, de la grasa, de las menudencias, de la sangre y otros subproductos; en otros términos su negocio depende de las estructuras del mercado de tales subproductos (tamaño, inserción externa, existencia de redes de recolección, barraqueros, tipo de cambio, si el producto puede exportarse, concentración del mercado, eventuales acuerdos de precios, etc.); en determinadas etapas y zonas del

país -cuando los precios así lo ameritan y hay mucha capacidad ociosa en planta- el frigorífico paga a los MyA por el recuperado, mientras que en otras existe una compensación sin pagos -servicios de faena por subproductos- e, incluso en algunos casos, hay pagos de MyA por kg faenado.

- El MyA paga un valor por la faena y es dueño de todo (medias reses y subproductos -especialmente el cuero, que puede o no ser salado y almacenado en las piletas del propio frigorífico-); en este caso el MyA arma su estructura de negocios no sólo sobre medias reses sino que complejiza con menudencias e ingresa al negocio del cuero y/o del sebo (en algunos casos los propios MyA provienen y/o se relacionan con tales actividades).
- Una variante a ambos casos es el tiempo de salida de las medias reses de la planta de faena, dependiendo de la existencia de cámaras de frío del frigorífico; ello, por un lado, permite una salida de acuerdo a las necesidades de colocaciones de MyA y, por otro, es un servicio adicional que brindan los frigoríficos; algo similar ocurre con las piletas de salado de los cueros frescos.

Este tipo de operatoria -en sus diversas variantes- es parte relevante del sistema, especialmente en las áreas suburbanas de gran concentración de capacidades instalada de faena y múltiples existencias de carnicerías y pequeños supermercados. Su estabilidad y crecimiento como operatoria acompañada con los frigoríficos (en su versión tradicional) fue simultánea con la pérdida de capacidad financiera de éstos y los vaivenes de mercado (especialmente el destinado al consumo interno).

El perfil de estos actores cubre una amplia gama de posibilidades: va desde carnicerías que ingresan “aguas arriba” de la actividad

hasta supermercados medianos que de esta forma controlan y se aseguran su sistema de provisión, hasta abasteros que ingresaron a la faena, pasando por barraqueros o comercializadores/concentradores de subproductos.

Se trata de un negocio de rápida rotación del capital, muy cambiante en sus condiciones relacionales, sensible al conocimiento “de sintonía fina” en materia de calidad/rendimiento de ganado en pie, rendimiento de la faena, calidad de media res y control de la logística de reparto.

Es parte sustantiva de la operatoria actual del negocio de las carnes. A modo ilustrativo cabe realizar algunas precisiones sobre el particular a fin de estimar la facturación de este subcircuito. En términos físicos, sobre un total faenado -en el año 2005- de 14,5 millones de cabezas, cabría detraer del universo posible la faena realizada para la exportación (a manos de grandes empresas integradas), estimada en alrededor de unas 2,8 millones de cabezas; en el extremo opuesto, la faena desarrollada en mataderos municipales en el marco de circuitos donde la propia carnicería es la dueña de la hacienda, asciende a poco más de 300.000 cabezas. Excluidos ambos extremos, quedarían poco más de 11,4 millones de cabezas faenadas. Para que el sistema articule capacidades de faena con MyA es necesario contar con una nutrida capacidad instalada que posibilite -en el radio de unos 80/100 km- una puja por donde faenar (ya sea por interés de los MyA en obtener mejores recuperos, o por parte de los dueños de las capacidades frigoríficas de “fijar” condiciones); los datos actuales indican que el grueso de la capacidad instalada -especialmente de la denominada industria consumera (eje de esa dinámica)- se encuentra en el Gran Buenos Aires (en un radio de 100 km), en el Gran Rosario y alrededores, en Córdoba y, en menor medida, en La Pampa y la región cuyana. El grueso de las grandes plantas “consumeras o devenidas en consumeras” se encuentra en el Gran Buenos Aires y Rosario, espacios eco-

nómicos donde se realiza alrededor del 70% de la faena total. Diversas estimaciones en las áreas de mayor faena indican como faena vía MyA los siguientes porcentajes: Gran Buenos Aires 60-70%; Santa Fe 50-60%; Córdoba 30%; La Pampa 40%, y Mendoza y Gran Mendoza 40%. La presencia de actividades tercerizadas es mucho más relevante cuando nos referimos a la industria “consumera” donde esta práctica cubre entre el 70 y el 75% de la faena total.

Una estimación alternativa -a partir de la opinión de expertos sobre la relación faena propia/ terceros para cada grupo empresario o empresa, sumado a la información relevada en las entrevistas regionales- indica que la tercerización cubriría poco más del 50% del total (o sea unas 7,1 millones de cabezas faenadas correspondientes a unas 1.560 ton de carne gancho); si se estima un pago por recupero del orden de \$0,35 por kg y un margen adicional de \$0,03, se arriba a una facturación teórica para el sector de MyA de unos 5,9 mil millones de pesos.

En definitiva, la actividad de los MyA tiene una relevancia significativa, a punto tal de ser similar a la de los propios frigoríficos integrados. La relación con éstos termina por conformar una etapa transformadora híbrida entre la convencional percepción de actividades industriales de gran escala integrada y un esquema de tercerización masiva de servicios de faena. Como es de esperar, ambos modelos generan distintas relaciones con el resto de la CGyC.

5.4 Eficiencia y costos ocultos en la primera etapa de transformación industrial.

A partir de esta conformación varias son las aristas a examinar a fin de aproximar la existencia de costos ocultos producto de ineficiencias asociadas con la propia estructura de la industria.

Escala. El primero de ellos se refiere a las escalas de operación de la mayoría de las plantas que no es compatible con los estándares mínimos. Los sobrecostos de contar con múltiples

plantas de las cuales unas pocas se pueden operar con cierta eficiencia, tienen distintas consecuencias:

- a- la tendencia a operar con animales de bajo peso, implica que el costo de operación promedio por kg neto de carne se eleve considerablemente;
- b- por debajo de las 5.000 cabezas el costo por kg aumenta dada la presencia de una serie de costos fijos -personal especializado por áreas de trabajo-, necesidad de segmentar las etapas de la actividad en zonas aisladas -corrales, matanza/etapa sucia; faena, despostado, frío, envasado- y una logística mínima.

El tema de la escala amerita una reflexión adicional; algunas economías ganaderas operan con un modelo integrado de grandes frigoríficos, a partir de la cual se articulan el resto de las etapas; se trata de grandes organizaciones que en base a la gran escala concentran en una decena de plantas la casi totalidad de lo faenado con importantes ganancias en costos y una alta integración interna de los procesos; las ganancias en costos responden no sólo a la cantidad de cabezas faenadas sino también a la integración de actividades; en ese sentido, ello remite al desarrollo interno del despostado con la consecuente captación y concentración (y eventual elaboración interna) de subproductos (cueros, grasa, sebo, sangre, bilis y otros).

Especialización y captación de subproductos. En los casos antes mencionados -por ejemplo el de la industria norteamericana, algunas plantas de Brasil e incluso Uruguay- buena parte del proceso posterior a la faena y previo al consumo se desarrolla de manera integrada.

Por un lado ingresan animales en pie y por otro egresan cortes de carne en cajas u otras modalidades clasificados y destinados a las góndolas de los supermercados y/o fileteado en las carnicerías; egresan además concentrado de bilis, plasma, cueros salados, jugos bovinos

de la primera transformación, grasa para uso alimenticio (directo a góndola) y sebo para uso industrial. Obviamente, se trata de grandes concentraciones industriales en el sentido estricto del término -transformación de la materia prima- que demandan fuertes inversiones fijas, escasa flexibilidad operativa y una adecuada coordinación interna.

Además, descansa sobre el control de distintas tecnologías que van mucho más allá de la simple faena y el despostado; la lógica es sumar valor al interior de la planta industrial y llegar lo más cerca posible del consumidor con las propias marcas.

Este esquema de organización contrasta en gran medida con el vigente a nivel local, caracterizado por una escasa suma de valor agregado en la etapa industrial, baja escala en la mayoría de los frigoríficos y una marcada dispersión -“aguas abajo”- en las etapas restantes. Veamos en lo que resta de la sección siguiente cómo se estructura la captación y el uso de los subproductos. Recordemos inicialmente la gran dispersión territorial de la industria y el reducido tamaño para el grueso de las plantas.

Contrastando el modelo vigente localmente con el de una mayor integración industrial, podremos aproximar otro segmento de los costos ocultos de la CGyC asociados con las ineficiencias en la organización conjunta de la misma.

La captación de los subproductos depende en gran medida de la dispersión de la industria y del tamaño de cada uno de los frigoríficos. En función de ello el grueso de los subproductos (considerando como producto principal a la carne fresca) cobra relevancia económica en la medida que se generan redes de valor “aguas abajo”. En otros términos, la secuencia histórica de estos desarrollos parece ser la siguiente: inicialmente, los subproductos se consideran como desechos (en muchos casos se paga para que sean retirados); si los mismos son captados a bajo costo comienza la transformación industrial; a medida que ésta avanza, se revaloriza el

precio de la materia prima y comienza a cobrar sentido económico -pasa de desecho a insumo-, con lo cual ingresa al cálculo económico con cierta relevancia. Desde esta perspectiva, interesa contar con un somero panorama del “quinto cuarto” para el caso local.

Cueros. Sin duda es el más importante de los subproductos y del cual se capta la casi totalidad de las posibilidades según el nivel de faena. Los canales de captura, sin embargo, tienen una etapa intermedia -los barraqueros- dado que, como se expresara previamente, una parte relevante de los establecimientos habilitados para faena no tienen ni las instalaciones para salar ni la escala suficiente como para vender partidas completas de cueros crudos sin salar. La debilidad en la conformación de la red de captura del cuero y los múltiples aspectos controversiales sobre su calidad y otros aspectos, atentan contra el valor pagado lo que resta ingresos al “desguace” de la hacienda.

Sumado a ello, la conformación monopsónica de la compra repercute en menores precios. Alrededor del 70% de las compras se concentran en una única empresa, encontrándose restringida la venta externa de cueros crudos. Complementariamente, el grueso del cuero curtido se destina a la exportación, con lo cual se trunca la posibilidad de sumarle valor “aguas abajo” y con ello retribuir mejor a la materia prima. Una estimación del costo de oportunidad indicaría que los subprecios respecto del valor de equilibrio posible sería del orden del 40% (Bogo, 2005). Si consideramos que el total del sector factura alrededor de 1.470 millones de pesos, el costo que soporta el sector rondaría los 588 millones de pesos anuales¹⁴.

14- Otras estimaciones -en términos físicos- indicarían un resultado similar; inicialmente de la faena de 14,7 millones de cabezas derivarían teóricamente, alrededor de 430 ton de cueros crudos, pero -según estimaciones oficiales- ingresan a curtiembres 408 mil toneladas; valuadas estas pérdidas -22.000 ton- a 3.600 por ton, la pérdida de ingreso rondaría los 80 millones de pesos anuales; a ello cabe sumar los problemas de calidad, y otros deméritos propios de faenas realizadas bajo condiciones inadecuadas.

Menudencias y vísceras. Se trata de un negocio del orden de los 800 millones de pesos anuales, cuyo destino se reparte 2/3 para exportaciones y el resto a mercado interno. Existen redes regionales de captura del “completo”, descartadas algunas achuras que se destinan al mercado interno y confluyen en un número acotado de grandes concentradores. En varios casos estos concentradores tienen capacidad de lograr acuerdos ventajosos y avanzar sobre la capacidad instalada de la industria. El fenómeno cobra relevancia con las nuevas paridades cambiarias que -sin mayores restricciones- permiten las colocaciones externas de estos subproductos y con ello revalorizan la actividad. Existe un número acotado de concentradores (y posteriores exportadores) -en el Gran Buenos Aires y Córdoba- que tienen relaciones directas con el segmento industrial, en un sendero de crecimiento desde el subproducto hacia la industria verificable en varios otros casos.

Las estimaciones en la captación de las menudencias indican que aproximadamente ingresan al circuito poco más del 70% lo cual implica una pérdida de valor del orden de unos 240 millones de pesos anuales.

Grasas y sebos. Es el tercero de los mercados generados a través de la captación de subproductos que tiene una facturación cercana a los 300 millones de pesos y exporta aproximadamente el 30% de la producción local. Siendo una actividad con un bajo nivel de requerimientos de capitales para su ingreso, existe una amplia oferta procesadora interna; sin embargo, el grueso de estas redes de captura a nivel de carnicerías y otros centros de despostado se concentra en un número más acotado de grandes productores ubicados en el Gran Buenos Aires, Córdoba y Capital Federal. Del mismo modo que en otros subproductos, existen relaciones societales directas entre estas empresas y algunos grupos de frigoríficos y/o MyA.

Al igual que en el caso previo, la captación y

posterior elaboración de estos productos es altamente imperfecta. Según estimaciones de operadores del sector, como mínimo existe una subcaptación del orden del 30% lo cual implicaría una pérdida del orden de los 90 millones de pesos anuales.

Sangre. Históricamente la sangre ha sido un problema de contaminación para la faena. Las paridades cambiarias de los años 90 reducían las posibilidades de su manufacturación; nuevos desarrollos y posibilidades de uso, como asimismo las favorables condiciones de precios relativos relanzaron la actividad en el último lustro (Barragán, 2006).

Diversas estimaciones de las empresas que operan en la actividad indican que: i) el porcentaje destinado a consumo con alguna manufacturación es poco significativo; ii) actualmente se capta alrededor del 50% de la posibilidad asociada con los niveles de faena. Sobre un total de faena de poco más de 14,2 millones de cabezas se estima una producción de sangre “técnica” de alrededor de 160 millones de litros; estimaciones propias en base a consultas con empresas líderes indican que la manufacturación industrial se ubicaría en el entorno de los 80/100 millones de litros por año¹⁵. Se estima que el valor final procesado de la sangre captada oscila en el entorno de los 300 millones anuales, lo cual implicaría que a *grosso modo*, se pierden valores que oscilan alrededor de los 100 millones de pesos anuales por no captación de este subproducto.

Si bien resulta complejo contar con una estimación puntual de las pérdidas que en cada caso se producen debido a la conformación estructural de cada uno de los subproductos,

15- Dicha captación se ve dificultada por varios problemas: i) la dispersión de pequeñas faenas que hacen poco rentable la instalación de equipos de refrigeración y la captación en el marco de redes de abastecimiento; ii) necesidad de readecuar técnicamente los lugares de captación con equipamiento que garantice mínimos estándares de calidad; iii) capacitación del personal que desarrolla las actividades de faena a fin de asegurar la calidad de la materia prima.

los datos presentados previamente permiten una aproximación preliminar sobre el tema. Pérdidas en concepto de cueros, vísceras y menudencias y grasas y sebos rondarían los 800 millones de pesos anuales para la actividad en su conjunto.

Complementariamente puede adoptarse una perspectiva agregada; estimaciones para el total de las actividades de ganados y carnes, indican que los subproductos superan levemente el 16% del total de valor generado por la faena.

Recordemos que la facturación total es del orden de los 18 mil millones de pesos a salida de frigoríficos (para carne de distintos destinos y subproductos) y, que los registros de subproductos ascienden a poco más de 2.900 millones de pesos. Comparativamente, en empresas de gran porte (en Argentina), el quinto cuarto le rinde alrededor de un 20% del total facturado emergente de la faena en su conjunto (carnes y subproductos). Extrapolando estos porcentajes al conjunto de la industria el valor del quinto cuarto debería alcanzar los 3.600 millones de dólares contra registros del orden de los 2.900. Ello indicaría una pérdida del orden de los 700 millones anuales levemente inferior a la estimada considerando cada submercado en particular.

De esta manera y a modo de síntesis, solamente por la imperfecta captación del quinto cuarto en la etapa industrial se pierden entre 700 y 800 millones (casi el 5% de la facturación total de la actividad)¹⁶.

Hasta acá la metodología fue considerar desvíos técnicos respecto de (tentativos) parámetros de eficiencia estableciendo tentativamente los costos ocultos derivados de la no adopción de una cierta tecnología.

Un análisis adicional, tal como lo planteáramos en la introducción, consiste en evaluar (aproximadamente) las ineficiencias emergentes de la

propia estructura productiva en lo referido a la especialización por etapas.

El planteo gira en torno a identificar los sobrecostos asociados con una estructura:

- faena (media res) – abastecedor – transporte – despostados en carnicería, expendio en carnicería (carne y captación de hueso y grasa) – transporte de estos derivados a etapa industrial.

Respecto de otra consistente en:

- faena, despostado, selección/consolidación/industrialización de subproductos en frigorífico – transporte (de cortes) – y distribución en carnicería.

En este caso se juzga la eficiencia y los correspondientes costos ocultos de una estructura completa de producción industrial y distribución, independientemente de las condiciones de competencia empresaria que presupone su buen funcionamiento y de los costos que implicaría el pasaje -aún secuencial- de un modelo al otro. En la sección siguiente analizaremos la estructura actual, para el caso de Argentina, como paso previo a estimar los costos ocultos que ello presupone (en contraposición con un eventual modelo alternativo de despostado integral en frigoríficos integrados). Se incorporan, de esta forma y de manera indirecta, los análisis de sobrecostos relacionados con la dispersión y las bajas escalas de parte relevante de la industria frigorífica.

16- Excluyendo de las pérdidas los aspectos fiscales.

6. LA INTERFASE DESDE LA SEGUNDA ETAPA DE TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL AL CONSUMO FINAL

6.1 Interfase ente la industria y el sistema de comercialización al público.

La explotación “aguas abajo” del circuito de carnes puede ser realizada por una empresa integrada o por varias relacionadas ya sea por formas contractuales estables o bien por operaciones de mercado de corto plazo. La figura

siguiente trata de identificar someramente las principales vías de articulación entre la transformación industrial y el consumo. Como es dable de suponer, son relaciones muy cambiantes en términos de sus magnitudes en función del dinamismo de los mercados internos y externos y de las regulaciones públicas.

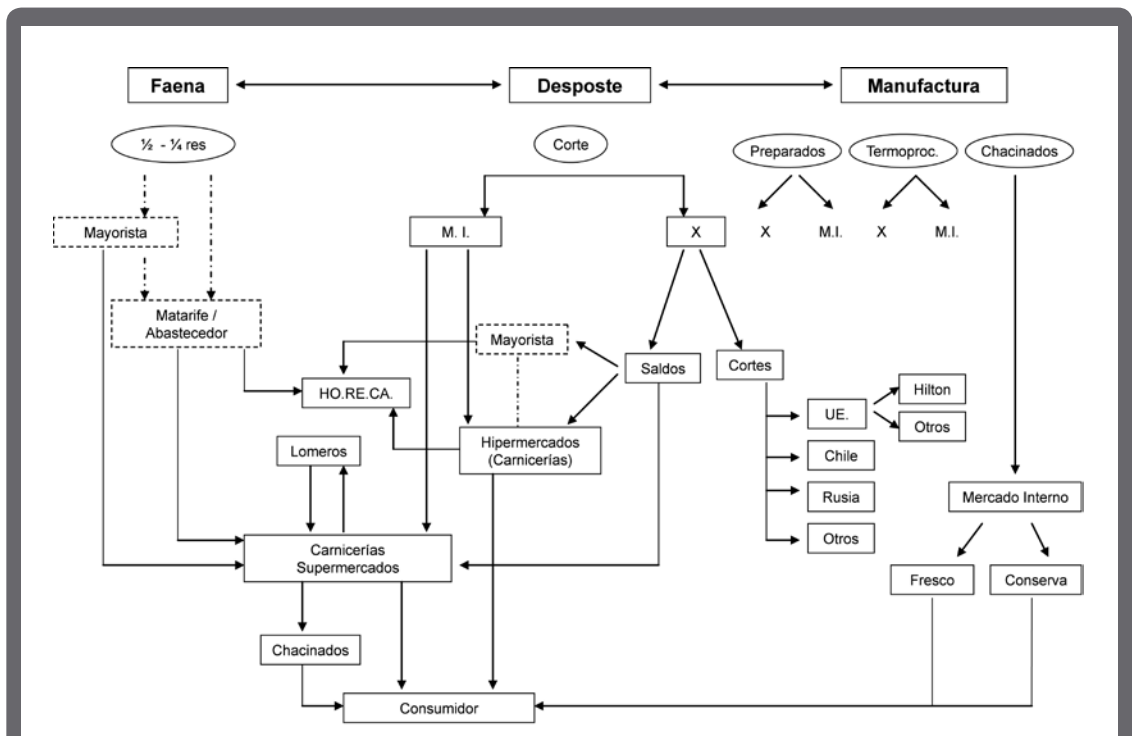


Figura 5. La interfase entre la transformación industrial y el consumo final.

Fuente: Bisang et. al. (2007)

Nota: MI = mercado interno; X = exportaciones; HORECA = Hoteles, restaurantes y catering; UE = Unión Europea

Existe una multiplicidad de rutas hasta llegar al consumo. Las principales son las siguientes:

- carnicero/supermercado que opera como matarife, compra su hacienda, subcontrata la faena y dispone de las medias reses y parte de la achuras (por lo general el cuero y demás forman parte del trato comercial con el frigorífico);
- matarife/abastecedor que compra hacienda en un extremo, subcontrata la faena, retira las medias reses (con tratamientos diversos de los subproductos) y cuenta con un red de carnicerías a las cuales abastece;
- abastecedores de carnes que compran a frigoríficos y/o a matarifes las medias reses y venden a carnicerías y/o a cadenas HO.RE.CA.;
- mayoristas de carnes que se abastecen de determinados remanentes de exportación o compran carnes en regiones con abundante oferta de frigoríficos y cuentan con redes de distribución en el interior del país llegando a supermercados pequeños y carnicerías;
- agentes que cuentan con las licitaciones de compras de entes públicos -cárceles, hospitales, comedores comunitarios, etc.- que se articulan con ofertas de mayoristas, matarifes y similares para despostar y entregar cortes o productos específicos (milanesas, bifés, etc.);
- combinaciones entre las interfases previas.

En todos los casos, en el extremo opuesto opera una demanda conformada por carnicerías tradicionales, otras integradas a supermercados; hiper/supermercados con carnicerías, cadenas de hoteles y restaurantes y otras compras institucionales; otro caso complementario es la presencia de hipermercados mayoristas que incluyen a la carne como un rubro más y tienen como clientes tanto a pequeñas carnicerías como a consumidores directos. Por lo general cuentan con centros de despostado propios.

A este esquema de salida de la carne para el consumo interno cabe sumarle las derivaciones de las exportaciones. La actividad exportadora exhibe una amplia heterogeneidad y posibilidades de colocación externa. En general, y más allá de los mercados de alta gama, el planteo central del negocio es la forma de “integrar” el resto de la media res a partir de una conformación particular de los cortes exportables. Las empresas exportadoras, o bien colocan en el exterior en el marco de sus estrategias multinacionales, o bien lo hacen a través de *brokers*. Por su parte, los remanentes exportables: i) no son plenamente compatibles con los gustos del consumidor local (abastecido por el circuito consumidor); ii) no implican en su totalidad la posibilidad de complementar a las exportaciones con el mercado interno; iii) son altamente rígidas en su colocación y con pocos márgenes de maniobra dados los elevados costos fijos inherente a este tipo de operatoria.

En este contexto tanto los exportadores como el canal de supermercados tienen una alta integración de las actividades de despostado y acondicionamiento de la carne, mientras que el modelo carne enfriada, media res y despostado en carnicería corresponde a las carnicerías y el resto de abastecedores, estableciendo dos nítidos circuitos por separado.

En el último caso, el proceso se inicia a partir de la media res, con lo cual el carnicero debe despostar y “armar” el esquema de precios/ ingreso de acuerdo con el perfil de la demanda; ésta, a su vez, encuentra en el carnicero el punto de referencia tanto de sus niveles de ingreso, como de cierta confianza en cuanto a la calidad del producto. En otros términos, con este esquema de distribución -que por el momento es el que convalida el mercado- es el carnicero quien primero percibe las variaciones en el nivel de ingreso del consumidor (con lo cual puede captarlas o cederlas en primera instancia) y en quien se deposita la confianza del comprador respecto de la calidad de un

producto difícilmente objetivable (bajo el sistema actual).

La "integración" de la media res -unidad de la cual parte el carnicero- se hace en función de los cortes de mayor salida (bajo la forma de milanesa -originadas en distintos cortes-, los bifés -anchos y angosto- y la carne picada); en gran medida la línea de cuáles son los cortes con contribuciones positivas respecto del precio promedio de la media res (peceto, lomo y bifés) y los deficitarios (aguja, azotillo, ossobuco) es muy clara, mientras que se complementa con otros que son equilibrados; obviamente existe una amplia diferencia de perfiles de demandas de cortes tanto entre sectores sociales de un lugar como entre los centros urbanos y el interior.

En el desposte existe una serie de temas que se tornan claves para la rentabilidad (además de los antes señalados); uno de ellos es el destino de algunos cortes en determinadas épocas del año (como los cortes delanteros en verano y los asados en invierno); las "soluciones" habituales son la conservación en frío para otras épocas de mayor salida y/o la elaboración de chacinados frescos.

La operatoria se complementa con la captación, imperfecta por cierto, de huesos, grasa y sebo, como asimismo de aserrín de carne. A excepción de esto último que se desecha, huesos y grasas ingresan a los circuitos industriales a partir de redes informales de recolección, que a menudo terminan en un intermediario como paso previo a la industrialización.

En términos de participación de cada uno de los canales, los supermercados cubren poco más del 15/17%, mientras que la exportación capta otro 15%; de esta forma, como máximo un 30% es despostado y acondicionado en unidades con cierta lógica industrial y escala que permite evitar el transporte innecesario; si consideramos que incluso parte de los supermercados, desposta internamente (especialmente los de menor tamaño) no es aventurado

afirmar que alrededor de un 75% se desposta y acondiciona para su consumo en la unidad carnicería.

6.2 Eficiencia y costos ocultos en despostada y distribución.

Operativamente este canal arranca de carne enfriada bajo la forma de media res que se transporta a las carnicerías y/o mayoristas de carnes en camiones refrigerados; en tal procedimiento, el frío (de existir) se ve afectado por las constantes paradas del entregador con lo cual la refrigeración se resiente o sube el costo; en otro orden, transportar la media res -por su forma irregular- implica espacios vacíos cuyos costos recaen sobre el conjunto; nótese que se transporta además un 30% de ítems que no son carne (principalmente, aire, hueso y grasa).

A posteriori del desposte en la carnicería, los remanentes de huesos y carnes, nuevamente son trasladados -a menudo con varios días de retraso, lo que lleva a pérdida de calidad- por otros operadores a las graserías donde ingresa para producción de jugo bovino y/o grasa.

Sumado a ello existe otro circuito relacionado con el tipo de corte; siendo la media res una unidad fija en términos de corte, ocurre habitualmente que existen cortes sub demandados y otros sobre demandados; en el primero de los casos ello ajusta con precios a la baja, pero como el carnicero compensa entre cortes, termina cargándola a los restantes; otra alternativa es la existencia de circuitos de concentración/consolidación por cortes, que se encargan de captar los excesos y colocarlos en los sitios donde falta; si bien el mercado termina equilibrando, ello implica la presencia de otro paso en la cadena con el consecuente costo adicional.

Finalmente, la baja escala de muchas carnicerías hace que todos los costos fijos se carguen

sobre un volumen muy bajo con los consecuentes sobre costos¹⁷.

Si el desposte se centraliza en un frigorífico y de él salen cajas con cortes idénticos (lomos, bifés anchos, etc.), y grasa/sebo y huesos en cantidad, se mejoran los costos operativos a la vez que se ahorra en la logística del frío y desaparecen el circuito secundario de redistribución de cortes y de captación de huesos y grasa. En suma, el modelo se vuelve más eficiente en su conjunto.

Una estimación de los costos ocultos asociados con la arraigada presencia de estos sistemas de comercialización contempla:

- a- los fletes falsos de media res *versus* cajas con carne;
- b- las pérdidas de eficiencia asociada con la escala -entre la despostada a gran escala y la realizada en una carnicería-;
- c- el sobrecosto de la red secundaria para captar grasa (que por lo general pasa a ser de segunda) y huesos;
- d- las pérdidas de grasa y huesos que no ingresan al sistema industrial;

17- El tema tiene -o puede tener- una derivación impositiva interesante; en el caso argentino diversos autores han señalado a éste como uno de los sectores con alta evasión, a partir de la diversidad de modalidades operativas, la descentralización y cantidad de operadores de la cadena y la forma de relevamiento de la unidad inicial de la cadena (el ternero que ingresa al circuito fiscal a partir de una declaración del propietario). Centralizar en un unidad homogénea por corte en la etapa industrial, permite contar con un punto de intervención fiscal de mejor control y que a su vez relacionaría e incluiría a las restantes operaciones aguas arriba y aguas abajo en la propia cadena. En otro orden establecería transparencia en la relación frigorífico/matarifes y abastecedores (señalada como uno de los eslabones donde mayor evasión fiscal se detecta) (Ministerio de Asuntos Agrarios, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007).

e- la pérdida asociadas con el descalce entre los cortes solicitados por la demanda y los provistos por la oferta según los perfiles de demanda propio de cada sector.

En base a un trabajo de mediados de los años 90 (AIAC, 1996) podemos estimar una aproximación actualizada de tales costos, considerando valores y volúmenes registrados entre los años 2006 y 2007.

Inicialmente, cabe identificar la cantidad de carne que sale de las plantas frigoríficas bajo la forma de medias reses y como tales ingresa al sistema de despostada en carnicerías. Datos de faena para el año 2007 indican que de los 14,4 millones de cabezas faenadas, 4,3 millones corresponden a hacienda para exportación; ello se traduce, a su vez, en un total de 3,1 millones de ton de carnes producidas de las cuales 859,5 mil toneladas corresponden a hacienda catalogada como de exportación; como resultado el 27% se desposta en plantas (unas 65) habilitadas para los mercados externos (con tamaño mínimo que le permita captar adecuadamente los subproductos).

Si, además, se considera que poco más del 15% de lo destinado a consumo interno se desposta en supermercados -la mayoría de los cuales tiene centros de despostados u opera con frigoríficos ciclo II-, se puede estimar que alrededor del 60% de la carne sigue el circuito frigorífico - abastecedor - carnicería - público¹⁸.

En términos de tonelaje y valores, para el año 2007, ello significa 1,870 millones de toneladas (kg gancho a salida de las plantas frigoríficas) que a un precio promedio de \$5,30 kg da un valor aproximado de 9.911 millones de pesos. Esta es la estimación monetaria del circuito que se faena en planta frigorífica (de diversos tamaños) e ingresa (enfriada) a los circuitos tradicionales de despostada en carnicerías.

18- El informe mencionado (AIAC, 1996) estima en un 58,7% el porcentaje del total de carnes que se comercializa por este canal.

En función de ello podemos estimar las siguientes pérdidas.

Falso flete. Se estima que un camión de reparato transporta 3.000 kg, lo cual implica 620.000 fletes anuales con un costo promedio de \$150 por viaje implica alrededor de 93 millones de pesos anuales; si se considera que se transporta aire y un 30% de la media res corresponde a huesos y grasa, de reemplazarse el sistema de media res por el de cajas con cortes, se estima un ahorro mínimo del 40% de espacio, lo cual significaría una ganancia/ahorro del orden de los 37 millones de pesos anuales.

Sobrecostos de recolección de huesos y grasas y sobre fletes. Si se estima que el 20% de los 1,8 millones de ton de medias reses se debe recolectar al final de proceso en concepto de grasa y hueso, ello implica un volumen del orden de las 374 mil toneladas, significando 249.300 fletes (a razón de 1,5 ton por viaje) y un costo de \$100 por viaje significa un sobre flete de 24,9 millones de pesos anuales.

A ello cabe sumar la pérdida de valor por la menor calidad tanto de huesos como de la grasa recolectada. El trabajo de AIAC estima que el demérito de precios es del orden del 20%, lo cual implicaría una pérdida estimada en poco más de 59 millones de pesos¹⁹.

Sobrecostos de despostada centralizada (en ciclo II) respecto de las carnicerías. La operación de despostado y acondicionamiento en una planta de ciclo II permite obtener amplias ventajas en función del tamaño de las operaciones (hecho que diluye los costos fijos de instalaciones, energía, regulaciones sanitarias, frío y mano de obra), respecto de las carnicerías, especialmente aquellas de menor porte (donde la energía y la mano de obra operan como los mayores costos fijos).

Considerando valores de fines del año 2006 (Bisang *0.*, 2007), el costo de despostado y

19- Se estima a partir de 374.000 toneladas de grasa a un precio de \$800 la tonelada.

acondicionamiento en una planta de exportación (excluidos fletes a puerto y gastos propios de los envíos al exterior) implicaba un costo del orden de los 43/45 ctvs por kg (en base a novillo pesado); el mismo producto, derivado a una carnicería y computando los costos de despostada, frío, energía y mano de obra trepaban a valores de entre \$1,50 y 1,55 por kg (en ambos casos para todas las categorías de cortes)²⁰.

Si se estima que ingresan a las carnicerías poco más de 1,870 millones de toneladas, una estimación de las deseconomías -a razón de \$1 por kg-, rondaría los 187 millones anuales de pesos²¹.

En síntesis, la comparación entre despostar en carnicerías y/o hacerlo en unidades industriales de mayor escala implicaría -para los niveles de facturación registrados en el año 2007- sobrecostos y/o pérdidas ocultas del orden de los 300 millones de pesos anuales.

En estas estimaciones, realizadas estrictamente desde una perspectiva económica, son dejadas de lado otras consideraciones referidas a temas de calidad. En tal sentido, cabe consignar que el uso masivo de circuitos de despostada fuera de unidades a gran escala tiende a desmejorar los sistemas de frío, la higiene en la manipulación de las carnes, la calidad de los subproductos y otros aspectos no menos importantes.

Finalmente, y con estas estimaciones en mente, cabe contextualizarlas en el caso local. Existen, además, otros aspectos que le otorgan mayor complejidad al tema y lo alejan de la categoría

20- Estos valores son compatibles con los estimados por AIAC (1996), pero en el caso de dicho estudio se consideran más variantes de despostadas.

21- Se trata de una subestimación toda vez que los estándares de despostada para productos de exportación son muy superiores a los registrados en las ventas al por menor para mercado interno (haciendo mayor la pérdida por kg despostado en carnicería).

de soluciones perfectas de ordenamiento de toda la cadena a partir de un número acotado de medidas (como el pasaje de la comercialización desde la media res al *beef box*). Inicialmente, cabe señalar lo arraigado de los usos y costumbres de los consumidores locales en pro de la relación directa con el carnicero, tema que en definitiva convalida en gran parte la forma actual de comercialización. La fidelización del consumidor basada en transacciones referidas a un producto cuyas características objetivas no son conocidas plenamente ex ante hacen que el consumidor deposite parte de su confianza en el carnicero en función de la mayor experiencia de éste; más que carne se compra un servicio y la relación se convalida a lo largo del tiempo en la medida que dicho servicio sea, desde la perspectiva del consumidor, eficiente y consistente a lo largo del tiempo. En función de ello, se convalida la existencia de una amplia red de carnicerías que por su dimensión implicaría -de reemplazarse por otro modelo de comercialización- un costo social en su remoción con claras implicancias en términos de empleo.

En el extremo opuesto, el esquema alternativo demanda la existencia de una amplia capacidad de despostada, frío, envase y logística al interior de la propia industria; es probable que dichas capacidades no se encuentren desarrolladas totalmente en la actualidad. Pero sin duda la implementación de alguna medida compulsiva en esta dirección realinearía los bloques de poder al interior de la industria, a favor de las plantas de mayor tamaño y con capacidad de despostada; a poco de recorrer el listado de empresas, ello termina coincidiendo en las empresas de mayor tamaño y una clara inserción internacional. En otros términos, un mecanismo de este tipo necesariamente favorece y/o conduce a la concentración, en el marco de una relación entre producción primaria e industria y entre industria y comercialización final, claramente asimétrica en número y potencialidad económica a favor de las fases industriales.

De esta forma, si bien los costos ocultos en este segmento son de cierta magnitud, no es menos cierto que su eliminación replantea el peso relativo de los diversos eslabones al interior de la cadena con derivaciones sociales de cierta relevancia; de esta forma, medidas en esta dirección requieren de una cuidadosa evaluación y un temporalidad que permita la readaptación del sistema en su conjunto.

7. CONCLUSIONES

La producción de ganados y carnes está compuesta por una amplia gama de etapas, en cada una de las cuales operan diversas tecnologías (con sus respectivas eficiencias). En el caso argentino, dada la dispersión territorial, la segmentación de actividades, la gran cantidad de firmas que operan, tanto a nivel primario como industrial, da lugar a distintos circuitos desde el productor hasta el consumidor final.

Globalmente alcanza un nivel de facturación del orden de los 25 mil millones de pesos -unos 8.000 millones de dólares- donde el circuito exportador explica alrededor del 25%, mientras que el resto es exclusivo mercado interno con un fuerte predominio de las carnes sin mayor elaboración industrial. Del total producido de la faena, la carne representa un 84%, mientras que los diversos subproductos oscilan en el entorno del 16%; ergo, el negocio de ganados está tan asociado con la carne como con varios subproductos relevantes (cueros, sebos, grasa y otros).

A partir de una estructura productiva caracterizada por una amplia cantidad de canales y circuitos productivos, un intento de evaluación acerca de los costos (ocultos) asociados a las ineficiencias puede centrarse tanto en las diferencias existentes entre los parámetros operativos observados en la realidad respecto de algún óptimo teórico para cada una de las etapas de la cadena de ganados y carnes y/o

en su defecto, evaluar circuitos o modelos de integración radicalmente distintos y contrastarlos con los valores fácticos. Ambas perspectivas son utilizadas en este trabajo.

Analizando los costos ocultos debido a algunas ineficiencias observadas, en el sector primario -definido como el segmento que va desde la cría hasta el animal para faena- las mayores deficiencias radican en la baja tasa de producción de terneros respecto al stock de vacas, el reducido peso de ingreso a faena y el alto porcentaje de faena de hembras. En esta etapa, aún en el marco de una estimación conservadora (dado que trabaja con un stock fijo y desecha los análisis de carga de hacienda por hectáreas y otras variables) las pérdidas tienen un valor de entre 3,8 y 4,1 miles de millones de pesos. Evidenciar una tasa de pariciones sensiblemente alejadas de los estándares registrados por las ganaderías de excelencia a nivel mundial, enviar a faena animales con un peso que en otras ganaderías serían los de inicio a la fase final de engorde y faenar hembras por encima de niveles aceptables de mantenimiento de los stocks, dan como resultado pérdidas del orden del 25% del total facturado; en otros términos, con las tecnologías disponibles y los recursos físicos actuales, se puede incrementar en poco más del 20% los kg enviados a faena sin aumentar *stock* ni superficie.

En la fase industrial -definida ésta como la pri-

mera etapa de transformación que no contempla el despostado- la dispersión geográfica, el elevado número de frigoríficos en relación a la faena y los inadecuados (por pequeños) tamaños del grueso de las plantas redundan en ineficiencias que se manifiestan como sobrecostos en la faena y una pobre captación de subproductos. A excepción de un número reducido de casos -necesariamente coincidentes con las exportadoras- el grueso de las plantas por su tamaño, equipamiento, diseminación geográfica e instalaciones capta imperfectamente el denominado quinto cuarto y con ello vuelca el grueso del costo económico sobre la carne. A ello cabe sumar otras ineficiencias -no evaluadas en este trabajo-, referidas a las condiciones sanitarias y/o fiscales a las que posiblemente y de manera coincidente con lo analizado le quepan similares conclusiones. Estas configuraciones, redundan en la pérdida de potenciales ingresos del orden del 20% del valor facturado por esta etapa industrial (detráido el valor del ganado en pie).

Finalmente, y de manera complementaria, también pueden identificarse costos de cierta magnitud si la evaluación considera modelos alternativos de despostada y comercialización (especialmente para los circuitos dominados por frigoríficos medianos/pequeños y mataderos). En tal caso, se contraponen al actual sistema de faena en frigoríficos, tránsito de medias reses, despostada en carnicerías y recolección de subproductos, la alternativa de despostado centralizado y distribución de cortes preacondicionados en cajas. En este caso, son evaluados los falsos fletes, los fletes dobles y los

mayores costos de despostada derivados de realizar estas actividades en unidades productivas de bajas escala y desconcentradas territorialmente. Independiente de los efectos sobre los aspectos sanitarios y fiscales, las estimaciones indican la presencia de fuertes pérdidas ocultas derivadas de estos circuitos.

La suma de estos diversos problemas da como resultado cifras de cierta magnitud para el conjunto de la actividad. Los costos ocultos de estas ineficiencias que cotidianamente no son percibidos y que, en muchos casos, forman parte de los usos y costumbres habituales, oscilan en el entorno de los 5 mil millones de pesos anuales; lo que representa aproximadamente el 20% del valor facturado por el conjunto de la cadena de ganados y carnes, y duplica los valores de las exportaciones totales de carnes del último año. Su resultado -respuesta a la pregunta de quién paga estos costos- es que consumidores, productores e industriales soportan con distintos grados según el circuito en que operan, estas ineficiencias. Menores costos al productor de hacienda, rentabilidad baja en la industria y sobrepagos y desmejora en la calidad para los consumidores es el resultado de estas prácticas.

Cuadro 7. Sobre costo de la ineficiencia según etapa de la cadena

Etapa de la cadena	Sobre costo de la ineficiencia -en millones de pesos-	Porcentaje de la actual facturación
Primaria	3.840 / 4.164	25/28
Primera Transformación industrial	700/800	22/26 (1)
Despostada y comercialización	300	s/d
Total	4.840/ 5.264	19/20

Nota: De la actividad específica excluida el principal insumo (hacienda en pie)

8. BIBLIOGRAFÍA

- AACREA, 2008, "Apuntes sobre ganadería", Buenos Aires, AACREA, Agosto.
- Asociación de Industrias Argentinas de Carnes, 1996, *La modernización del consumo de carnes*, Buenos Aires, Asociación de Industrias Argentinas de Carnes, Agosto.
- Bisang, R.; Robert, S.; Santángelo F. y Albornoz I. 2008. *Estructura de la oferta de carnes bovinas en la Argentina. Actualidad y evolución reciente*, IPCVA/CEPAL, Buenos Aires, Agosto, en prensa.
- Bisang, R.; Santangelo, F.; Anlló G. y Campi M. 2007. *Mecanismos de formación de precios en los principales subcircuitos de la cadena de ganados y carnes vacunas en la Argentina*, Ed. IPCVA, Buenos Aires, Abril.
- CAPROVE, 2008. *Plan sanitario productivo. Propuesta de CAPROVE para el incremento de la productividad de los rodeos de cría nacionales*, en: www.caprove.com, septiembre.
- Canosa, F.; Acuña, C.; Agnusdei, M.; Alberio, R.; Beckwith, B.; Belcher, A.; Butler, Ho.; Boetto, G.; Burges, J.; Calafé Miñones, M.; Cano, J.; Canosa, M.; Canosa, R.; Chifflet, S.; Correa Luna, M.; Díaz, C.; Fernández Grecco, R.; Gómez, A.; Guglielmo, A.; Guitou, H.; Lahore, J.; Luna Pinto, G.; Mc Lean, J.; Melo, O.; Mezzadra, C.; Nistal, A.; Odriozola, E.; Olivero Vila, J.; Ortiz, E.; Peñafort, C. Pordomingo, A.; Rearte, D.; Sager, R.; Stahringer, R. 2004. *Cría Vacuna*, Buenos Aires 2004.
- CICCRA, *Informe Económico Mensual*, varios números y años.
- García de la Torre, 2004. *Costos de transacción en la cadena de Carne Vacuna Argentina*, Trabajo presentado en el 4^{to} Seminario Hereford Buenos Aires, Octubre.
- Ministerio de Asuntos Agrarios Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2007. *Ante un nuevo escenario, nueva medidas*, La Plata, Noviembre.
- ONCAA, 2008. *Informe Mensual de Bovinos*, Buenos Aires, Junio 2008 y números anteriores.
- Regúnaga, M.; Cetrángolo H. y Mozeris G. 2006, *El impacto de las cadenas Agroindustriales Pecuarias en Argentina: Evolución y potencial*, Facultad de Agronomía (UBA), Universidad de San Andrés y Fundación de Agronegocios y Alimentos, Buenos Aires, junio.
- SENASA, 2008, *Informe Estadístico*, Buenos Aires, Enero.
- Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación (2007) Dirección de Ganadería. *Plan Ganadero Nacional*, Buenos Aires 2007.
- Todesca, J. 2008. *Perspectivas del mercado de carnes en la próxima década. Agenda para un proceso de reconversión*, CICCRA, FIFRA, CADIF, Buenos Aires, Enero.
- Tonelli, V. 2008, *Propuesta para mejoras en Ganados y Carnes*, Buenos Aires, mimeo.

Esta publicación
se terminó de imprimir en
Imprenta Boscana S.R.L.
en octubre de 2008.

Dep. Legal: 345.702

**Programa Cooperativo para el Desarrollo Tecnológico
Agroalimentario y Agroindustrial del Cono Sur**

Argentina
Bolivia
Brasil

Chile
Paraguay
Uruguay



Edificio MERCOSUR
Luis P. Piera 1992 Piso 3
Tel.: (598 2) 410 1676
Fax: (598 2) 410 1780
Montevideo - Uruguay
E-mail: sejecutiva@procisur.org.uy
www.procisur.org.uy