



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PLATA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DOCTORADO EN CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

LA GESTIÓN DE LA COMPETITIVIDAD DE ARGENTINA EN EL MERCADO MUNDIAL DE CARNE VACUNA

Un análisis de las variables del mercado global y de la cadena de valor local
a partir de la experiencia del período 2005-2014

*Trabajo final para optar al título de
Doctor en Ciencias de la Administración*

Autor: EDUARDO QUIROGA

Tutor: RAÚL FIORENTINO

LA PLATA – 2017



Agradecimiento y dedicatoria

Dedico esta tesis a mi esposa y mis hijas por su amor, paciencia, estímulo e incondicional apoyo durante todo este proceso.

Agradezco a los colegas y amigos que me alentaron en este trabajo y muy especialmente al Dr. Raúl Fiorentino por su invaluable dedicación y preocupación en su carácter de director, y por haber compartido sus conocimientos, su experiencia y sus ideas con enorme generosidad.

Resumen

El trabajo analiza la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado mundial de la carne vacuna a través de un análisis integral tendiente a evaluar el desempeño de los actores en cada etapa de la cadena de valor, la eficiencia con que se vinculan los distintos eslabones de la misma, la disponibilidad y racionalidad en el uso de los recursos, los condicionantes del entorno económico-político-institucional, y las implicancias para las empresas y el gobierno en el actual contexto competitivo.

Argentina posee importantes ventajas comparativas para la producción ganadera, dada la abundancia de sus recursos naturales, pero estas ventajas no se han transformado en ventajas competitivas sustentables. En los diferentes apartados se pretende captar la complejidad de los diferentes factores que afectan la estructura del mercado internacional y la competitividad de la industria cárnica argentina, para culminar con el planteo de recomendaciones de políticas posibles, a modo de propuestas de soluciones parciales, que pretenden contribuir con acciones concretas, al diseño de un plan integral de desarrollo estratégico del sector.

Argentina necesita implementar un plan integral para promover un ambiente de negocios propicio para atraer inversiones que aumenten la productividad y la eficiencia a lo largo de toda la cadena, reducir los costos de transacción, y recuperar la imagen y el posicionamiento en los mercados externos.

Palabras Claves

Gestión de la competitividad. Mercado de carnes bovinas. Cadena de valor. Ventaja competitiva. Competitividad de Argentina.

Índice de Contenidos Abreviado

INTRODUCCIÓN	1
PARTE I:	
PLANTEAMIENTO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	
CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL TEMA.....	7
CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO	14
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA.....	59
PARTE II:	
SITUACIÓN DE MERCADO	
CAPÍTULO 4: OFERTA MUNDIAL: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CARNE VACUNA.....	77
CAPÍTULO 5: DEMANDA MUNDIAL: CONSUMO E IMPORTACIÓN DE CARNE VACUNA	90
PARTE III:	
CADENA DE VALOR DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA	
CAPÍTULO 6: GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN GANADERA.....	100
CAPÍTULO 7: GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL	122
CAPÍTULO 8: COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE VACUNA.....	143
CAPÍTULO 9: VINCULACIÓN ENTRE ESLABONES DE LA CADENA Y CON CADENAS AFINES	171
CAPÍTULO 10: INFRAESTRUCTURA, SERVICIOS DE APOYO Y POLÍTICAS PÚBLICAS	190
PARTE IV:	
ANÁLISIS INTEGRAL Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL	
CAPÍTULO 11: OPORTUNIDADES COMERCIALES	238
CAPÍTULO 12: ANÁLISIS INTEGRAL DE LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LA CADENA DE VALOR ARGENTINA.....	257
CONCLUSIONES.....	281
RECOMENDACIONES	287
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	293
Anexo I: Variables de la cadena de valor del sector – valoración de impacto	299
Anexo II: Variables de oportunidades comerciales – valoración de impacto	302

Índice de Contenidos Detallado

INTRODUCCIÓN	1
---------------------------	----------

PARTE I:

PLANTEAMIENTO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

CAPÍTULO 1: PLANTEAMIENTO DEL TEMA.....	7
--	----------

1.1 Problema	7
---------------------------	----------

1.2 Justificación de la investigación.....	9
---	----------

1.3 Objetivos de la Investigación.....	10
---	-----------

1.3.1 Objetivo General	10
------------------------------	----

1.3.2 Objetivos Específicos.....	11
----------------------------------	----

1.4 Hipótesis / Presunciones	11
---	-----------

1.5 Alcance de la investigación.....	12
---	-----------

CAPÍTULO 2: MARCO TEÓRICO.....	14
---------------------------------------	-----------

2.1 Introducción.....	14
------------------------------	-----------

2.2 Evolución Histórica del Concepto de Competitividad	16
---	-----------

2.2.1 La ventaja absoluta en el comercio internacional	16
--	----

2.2.2 El proteccionismo y el sistema de aranceles	17
---	----

2.2.3 La ventaja comparativa	19
------------------------------------	----

2.2.4 El contexto sociopolítico como determinante del desarrollo económico	21
--	----

2.2.5 Valores y creencias religiosas en el desenvolvimiento económico	21
---	----

2.2.6 La ventaja comparativa basada en la dotación de los factores	22
--	----

2.2.7 El Rol del Estado en el desarrollo económico	24
--	----

2.2.8 El emprendedor como factor de competitividad	24
--	----

2.2.9 El progreso tecnológico como motor del desarrollo económico	26
---	----

2.2.10 La administración como factor principal de competitividad	27
--	----

2.3 La Ventaja Competitiva de las Naciones	28
---	-----------

2.3.1 Los determinantes de la ventaja competitiva nacional	29
--	----

2.3.2 La dinámica de la ventaja competitiva nacional	37
--	----

2.3.3 Ventaja Competitiva y Desarrollo Económico	40
--	----

2.4 Nuevos enfoques en el análisis competitivo	47
---	-----------

2.4.1 Una crítica al concepto de competitividad	47
---	----

2.4.2 El doble diamante generalizado	49
2.4.3 La Competitividad Sistémica	50
2.4.4 Los Océanos Azules	52
2.4.5 Calidad Institucional como factor de desarrollo económico	54
2.5 Conclusión.....	57
CAPÍTULO 3: METODOLOGÍA	59
3.1 Tipo de Investigación.....	59
3.2 Técnicas de recolección de datos.....	59
3.3 Población de informantes	60
3.4 Estructura de variables.....	61
3.4.1 Variables del diamante de la competitividad en el sector ganadero	62
3.4.2 Variables de la cadena de valor en el sector de la carne vacuna	65
PARTE II:	
SITUACIÓN DE MERCADO	
CAPÍTULO 4: OFERTA MUNDIAL: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CARNE VACUNA ..	77
4.1 Producción mundial de carne vacuna	78
4.1.1 Evolución de la producción mundial de carne vacuna.....	78
4.1.2 Principales países productores	79
4.1.3 Existencias Bovinas Mundiales.....	82
4.2 Exportaciones mundiales de carne vacuna	83
4.2.1 Evolución de las exportaciones mundiales de carne vacuna.....	83
4.2.2 Principales países exportadores.....	85
4.3 Resumen de aspectos relevantes.....	88
CAPÍTULO 5: DEMANDA MUNDIAL: CONSUMO E IMPORTACIÓN DE CARNE VACUNA ..	90
5.1 Consumo mundial de carne vacuna	91
5.1.1 Evolución del consumo mundial de carne vacuna.....	91
5.1.2 Principales países consumidores.....	91
5.2 Importaciones mundiales de carne vacuna	94
5.2.1 Evolución de las importaciones mundiales de carne vacuna	94
5.2.2 Principales países importadores	95
5.3 Resumen de aspectos relevantes.....	98

PARTE III:

CADENA DE VALOR DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA

CAPÍTULO 6: GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN GANADERA	100
6.1 Producción primaria	100
6.1.1 Evolución del rodeo nacional	101
6.1.2 Distribución territorial del rodeo nacional.....	104
6.1.3 Producción de terneros y novillos.....	106
6.1.4 Evolución de la Faena Nacional.....	107
6.1.5 Establecimientos ganaderos	111
6.2 Sistemas de producción.....	112
6.3 Precio del ganado en pie	115
6.4 Mejores prácticas y brechas con competidores	116
6.5 Resumen de aspectos relevantes.....	121
CAPÍTULO 7: GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL	122
7.1 Producción industrial	123
7.1.1 Configuración de la Industria Frigorífica	123
7.1.2 Concentración de la producción industrial	125
7.1.3 Evolución de la producción de carne vacuna.....	130
7.2 Sistemas de producción industrial	131
7.3 Precio del Novillo Gancho	135
7.4 Mejores prácticas y brechas con competidores	135
7.5 Resumen de aspectos relevantes.....	141
CAPÍTULO 8: COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE VACUNA	143
8.1 Mercado interno	143
8.1.1 Evolución del consumo nacional.....	144
8.1.2 Canales de comercialización	146
8.1.3 Precio de la carne al consumidor final	148
8.1.4 Variables relevantes y comparación internacional	152
8.2 Mercado externo.....	157
8.2.1 Exportaciones de carne vacuna	157
8.2.2 Principales destinos externos.....	162
8.2.3 Precio de la carne en el mercado internacional	165

8.2.4 Variables relevantes y comparación internacional	167
8.3 Resumen de aspectos relevantes.....	169
CAPÍTULO 9: VINCULACIÓN ENTRE ESLABONES DE LA CADENA Y CON CADENAS	
AFINES	171
9.1 Intermediación del ganado en pie	172
9.1.1 Intermediarios y canales de comercialización	172
9.1.2 Costos de la intermediación del ganado.....	173
9.2 Intermediación de la carne.....	178
9.2.1 Intermediarios y canales de comercialización	178
9.2.2 Costos de intermediación de la carne.....	179
9.3 Vinculación con cadenas afines	180
9.4 Proveedores de insumos y servicios	182
9.4.1 Proveedores de tecnología e insumos para la producción primaria	182
9.4.2 Proveedores de tecnología e insumos para la producción industrial.....	183
9.4.3 Empresas de transporte	184
9.5 Mejores prácticas y brechas con competidores	184
9.6 Resumen de aspectos relevantes.....	187
CAPÍTULO 10: INFRAESTRUCTURA, SERVICIOS DE APOYO Y POLÍTICAS PÚBLICAS.....	
10.1 Entorno macroeconómico y panorama del sector agropecuario	191
10.1.1 Entorno macroeconómico.....	191
10.1.2 Panorama del Sector Agropecuario	194
10.1.3 Evolución del sector externo.....	196
10.2 Infraestructura de carreteras, ferroviaria y portuaria	198
10.3 Desempeño Logístico.....	200
10.4 Políticas de Financiamiento	200
10.5 Ayudas o restricciones a las Exportaciones	202
10.5.1 Promoción de exportaciones	202
10.5.2 Apoyo a las exportaciones	203
10.5.3 Impuestos y derechos de exportación.....	204
10.5.4 Restricciones a la exportación	205
10.6 Marco normativo y políticas de trazabilidad, sanidad, higiene, inocuidad y calidad.....	205
10.6.1 Identificación del Ganado	205

10.6.2	Prevención control y erradicación de las enfermedades.....	207
10.6.3	Higiene, seguridad e inocuidad	207
10.6.4	Calidad y certificación	207
10.7	Acuerdos Comerciales Internacionales	209
10.8	Instituciones Públicas vinculadas al Sector	211
10.8.1	Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria	211
10.8.2	Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria	212
10.8.3	Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Comercio Exterior ...	212
10.8.4	Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación	213
10.8.5	Secretaría de Comercio	215
10.9	Instituciones Privadas vinculadas al Sector	216
10.9.1	Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina	216
10.9.2	Sociedad Rural Argentina	217
10.9.3	Unión de la Industria Cárnica Argentina	218
10.9.4	Asociaciones de criadores de ganado vacuno	219
10.9.5	Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado	220
10.9.6	Consortio de Exportadores de Carnes Argentinas.....	221
10.9.7	Federación de sindicatos de trabajadores de la carne y afines de la República Argentina	221
10.10	Resumen de aspectos relevantes y comparación internacional.....	222

PARTE IV:

ANÁLISIS INTEGRAL Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL

CAPÍTULO 11: OPORTUNIDADES COMERCIALES	238	
11.1 Producción	239	
11.1.1	Existencias ganaderas	239
11.1.2	Producción de carne vacuna	240
11.1.3	Déficit de Producción	241
11.2 Mercado Interno	242	
11.2.1	Tamaño de mercado	243
11.2.2	Consumo	244
11.2.3	Consumo per cápita	244

11.2.4 Crecimiento demográfico.....	245
11.2.5 Urbanización	246
11.3 Importaciones	247
11.3.1 Importaciones de carne vacuna	247
11.3.2 Relaciones Comerciales.....	250
11.3.3 Precios de importación	253
11.4 Resumen de oportunidades comerciales	254
CAPÍTULO 12: ANÁLISIS INTEGRAL DE LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LA CADENA DE VALOR ARGENTINA.....	
12.1 Determinantes de competitividad	257
12.2 Análisis de fortalezas y debilidades	261
12.3 Análisis de brechas con competidores claves.....	264
12.4 Experiencias de países que han fortalecido su posición competitiva	274
CONCLUSIONES.....	281
RECOMENDACIONES.....	287
BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN	293
Anexo I: Variables de la cadena de valor del sector – valoración de impacto.....	299
Anexo II: Variables de oportunidades comerciales – valoración de impacto.....	302

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Producción mundial de carne vacuna en 2015	80
Cuadro 2: Principales productores de carne vacuna 2005-2015	80
Cuadro 3: Existencias mundiales de ganado vacuno en 2015.....	82
Cuadro 4: Evolución de las existencias mundiales de ganado vacuno.....	82
Cuadro 5: Exportación mundial de carne vacuna en 2015.....	85
Cuadro 6: Principales exportadores de carne vacuna 2005-2015.....	86
Cuadro 7: Participación de las exportaciones sobre el nivel de producción.....	87
Cuadro 8: Consumo mundial de carne vacuna en 2015.....	92
Cuadro 9: Principales consumidores de carne vacuna 2005-2015	92
Cuadro 10: Importación mundial de carne vacuna en 2015	95
Cuadro 11: Principales importadores de carne vacuna 2005-2015	96
Cuadro 12: Evolución del Rodeo Nacional por categoría de animales 2008-2016	102
Cuadro 13: Evolución vacunos por habitante en Argentina.....	103
Cuadro 14: Vacunos por habitante – comparación internacional	104
Cuadro 15: Evolución del rodeo en las provincias argentinas.....	105
Cuadro 16: Índices de producción de terneros y novillos 2008-2016.....	106
Cuadro 17: Composición de la faena.....	107
Cuadro 18: Establecimientos ganaderos en Argentina 2014	111
Cuadro 19: Sistemas de producción ganadera en Argentina	114
Cuadro 20: Variable existencias ganaderas.....	116
Cuadro 21: Variable eficiencia reproductiva	117
Cuadro 22: Variable tasa de extracción.....	118
Cuadro 23: Variable productividad del rodeo	119
Cuadro 24: Variable precio del novillo vivo	120
Cuadro 25: Establecimientos de la Industria Frigorífica.....	125
Cuadro 26: Estructura regional de la Industria Frigorífica	126
Cuadro 27: Distribución provincial de la Industria Frigorífica.....	127
Cuadro 28: Distribución territorial de la Industria Frigorífica	128
Cuadro 29: Distribución territorial de la Faena	129

Cuadro 30: Producción de carne bovina	130
Cuadro 31: Kilaje promedio de Faena	131
Cuadro 32: Variable producción de carne	136
Cuadro 33: Variable peso promedio de faena	137
Cuadro 34: Variable eficiencia en la producción industrial.....	138
Cuadro 35: Variable adecuación de la producción a mercados	140
Cuadro 36: Variable precio del novillo gancho	141
Cuadro 37: Consumo Per-cápita de Carne Vacuna en Argentina.....	145
Cuadro 38: Consumo Per-cápita de Carne Vacuna en Países Productores.....	145
Cuadro 39: Precio de la carne al consumidor final.....	148
Cuadro 40: Precio al consumidor final de la carne vacuna, cerdo y pollo	149
Cuadro 41: Precio de la carne vacuna al consumidor final – comparación internacional	150
Cuadro 42: Precio de la carne en relación a otros productos	152
Cuadro 43: Variable tamaño de mercado	153
Cuadro 44: Variable consumo de carne vacuna	154
Cuadro 45: Variable consumo per cápita de carne vacuna.....	155
Cuadro 46: Variable crecimiento demográfico	155
Cuadro 47: Variable urbanización	156
Cuadro 48 Exportaciones Argentinas por producto 2005-2014.....	159
Cuadro 49: Participación de las Exportaciones Argentinas por producto 2005-2014	159
Cuadro 50: Exportaciones de Países Productores 2005-2014.....	160
Cuadro 51: Exportaciones de Países Productores 2005-2014.....	161
Cuadro 52: Principales destinos de las exportaciones de carne vacuna refrigerada	163
Cuadro 53: Principales destinos de las exportaciones de carne vacuna congelada	164
Cuadro 54: Evolución de precios de la carne vacuna refrigerada y congelada.....	165
Cuadro 55: Precio internacional de la carne vacuna refrigerada	166
Cuadro 56: Precio internacional de la carne vacuna congelada	166
Cuadro 57: Variable exportaciones de carne vacuna	167
Cuadro 58: Variable precio de exportación.....	168
Cuadro 59: Intermediación del ganado en pie	173
Cuadro 60: Costos del transporte de ganado.....	174

Cuadro 61: Impuestos y Tasas aplicables a la comercialización del ganado.....	175
Cuadro 62: Costo de intermediación de ganado entre productores	176
Cuadro 63: Costo de intermediación de ganado entre productor e industria frigorífica .	177
Cuadro 64: Intermediación de la carne	178
Cuadro 65: Impuestos y Tasas aplicables a la comercialización de la carne	179
Cuadro 66: Impuestos y Tasas aplicables a la venta de carnes al consumidor final	180
Cuadro 67: Variable eficiencia en la intermediación.....	185
Cuadro 68: Variable cooperación entre actores	187
Cuadro 69: Indicadores de Calidad de Infraestructura 2014	199
Cuadro 70: Derechos de exportación para los productos cárnicos	205
Cuadro 71: Acuerdos marco y de libre comercio celebrados por el MERCOSUR	210
Cuadro 72: Variable crecimiento del Producto Bruto Interno	222
Cuadro 73: Variable evolución del Ingreso Per-cápita	223
Cuadro 74: Variable evolución del tipo de cambio real	224
Cuadro 75: Variable calificación de la deuda de largo plazo de los países	225
Cuadro 76: Variable calidad de la infraestructura de carreteras, ferroviaria y portuaria	226
Cuadro 77: Variable índice de desempeño logístico	227
Cuadro 78: Variable presencia institucional.....	228
Cuadro 79: Variable marco normativo y políticas públicas.....	230
Cuadro 80: Variable acuerdos comerciales	231
Cuadro 81: Variable apoyo o restricciones a la producción.....	233
Cuadro 82: Variable ayudas o restricciones a la exportación	235
Cuadro 83: Variable existencias ganaderas de los países importadores	240
Cuadro 84: Variable producción de carne vacuna en los países importadores.....	240
Cuadro 85: Variable déficit de producción.....	242
Cuadro 86: Variable tamaño de mercado	243
Cuadro 87: Variable consumo de carne vacuna en países importadores.....	244
Cuadro 88: Variable consumo per-cápita de carne vacuna en países importadores	245
Cuadro 89: Variable crecimiento demográfico en los países importadores.....	246
Cuadro 90: Variable evolución de la urbanización en los países importadores	246
Cuadro 91: Variable importaciones de carne vacuna	247

Cuadro 92: Importaciones por Países 2005-2014	248
Cuadro 93: Importaciones por Países 2005-2014	248
Cuadro 94: Atributos de la Carne Vacuna valorados por los Importadores	250
Cuadro 95: Resumen de Relaciones Comerciales – Cantidades.....	251
Cuadro 96: Resumen de Relaciones Comerciales – Valores	251
Cuadro 97: Situación Argentina antes los Importadores por el tema AFTOSA.....	252
Cuadro 98: Variable precios de importación de la carne vacuna	253
Cuadro 99: Resumen de variables para identificar oportunidades comerciales	254
Cuadro 100: Resumen de variables relevantes de las cadenas de valor de los países productores y exportadores de carne vacuna	264

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Evolución de la producción mundial de carne vacuna	78
Gráfico 2: Evolución de la producción de carne vacuna en Argentina.....	79
Gráfico 3: Principales países productores de carne vacuna – producción 2005-2015	81
Gráfico 4: Evolución de las existencias vacunas por países	83
Gráfico 5: Evolución de las exportaciones mundiales de carne vacuna	84
Gráfico 6: Evolución de las exportaciones de carne vacuna de Argentina	84
Gráfico 7: Participación de Argentina en las exportaciones mundiales de carne vacuna ..	85
Gráfico 8: Principales países exportadores de carne vacuna – exportaciones 2005-2015.	87
Gráfico 9: Evolución del consumo mundial de carne vacuna.....	91
Gráfico 10: Principales países consumidores de carne vacuna – consumo 2005-2015.....	93
Gráfico 11: Evolución del consumo de carne vacuna de Rusia y China	94
Gráfico 12: Evolución de las importaciones mundiales de carne vacuna	94
Gráfico 13: Importaciones de carne vacuna por países	96
Gráfico 14: Tendencias en la importación de carne vacuna	97
Gráfico 15: Evolución de las existencias ganaderas en Argentina	101
Gráfico 16: Composición del Rodeo Nacional 2008-2016.....	103
Gráfico 17: Distribución territorial del rodeo nacional	104
Gráfico 18: Stock vacuno en las provincias argentinas 2014	105
Gráfico 19: Variación del stock vacuno por provincia 2008-2014.....	106
Gráfico 20: Evolución de la Faena Nacional	108
Gráfico 21: Evolución de la Faena y la Producción Neta del Rodeo Nacional.....	109
Gráfico 22: Evolución del Stock, la Tasa de Extracción y la Faena de Hembras.....	110
Gráfico 23: Concentración de la producción ganadera	111
Gráfico 24: Stock ganadero afectados a los diferentes sistemas de producción.....	114
Gráfico 25: Precio del novillo vivo	115
Gráfico 26: Concentración de la Producción en la Industria Frigorífica.....	126
Gráfico 27: Precio del novillo gancho	135
Gráfico 28: Evolución del Consumo Nacional de Carne Vacuna	144
Gráfico 29: Precio de la carne en relación a otros productos	151

Gráfico 30: Producción y Exportación de Carne Vacuna en Argentina	158
Gráfico 31: Tipo de Cambio Nominal	192
Gráfico 32: Tipo de Cambio Real Multilateral	193
Gráfico 33: Evolución de la balanza comercial Argentina	197
Gráfico 34: Calidad de Infraestructura	199
Gráfico 35: Desempeño Logístico	200
Gráfico 36: Déficit de producción de los países importadores	241
Gráfico 37: Cadena Argentina vs. Competidores del Mercosur	266
Gráfico 38: Cadena Argentina vs. Competidores del Nafta.....	268
Gráfico 39: Cadena Argentina vs. Australia y Nueva Zelanda	270
Gráfico 40: Cadena Argentina vs. Unión Europea	272

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1: Evolución del concepto de competitividad	15
Ilustración 2: Los determinantes de la ventaja nacional	30
Ilustración 3: El diamante de la competitividad nacional	37
Ilustración 4: La cadena de valor de la empresa	41
Ilustración 5: El sistema del valor	44
Ilustración 6: Etapas del desarrollo competitivo nacional	45
Ilustración 7: El doble diamante generalizado	49
Ilustración 8: Factores determinantes y actores de la competitividad sistémica	52
Ilustración 9: El diamante de la competitividad en el sector de la carne vacuna	65
Ilustración 10: La cadena de valor del exportador de carne vacuna	66
Ilustración 11: La cadena de valor en el sector de la carne vacuna	75
Ilustración 12: El diamante de la competitividad de Argentina en el sector de la carne vacuna.....	258
Ilustración 13: Fortalezas y debilidades de la cadena de valor de Argentina	262

INTRODUCCIÓN

La globalización y la internacionalización de los mercados, agudiza la brecha entre los países ricos y los países pobres. El concepto de competitividad suele ser utilizado hoy en día como un aspecto central para comprender los procesos de creación y distribución de la riqueza en las distintas naciones.

El término competitividad es relativamente nuevo, pero los aspectos y prácticas que están detrás del mismo son anteriores a la teoría económica y se remontan al origen del comercio internacional. Se considera que una economía es competitiva cuando a través de su comercio exterior logra mejorar su bienestar interior.

Esta concepción de competitividad está muy vinculada con el nivel de productividad y eficiencia con que una economía puede producir bienes y servicios. La productividad permite a una nación pagar altos salarios, mantener una moneda fuerte y brindar una atractiva rentabilidad al capital, al tiempo de mejorar el nivel de vida de la población. Pero no necesariamente un país altamente productivo (en un producto o sector industrial) es competitivo, ya que requiere además, que esta mejora de productividad, se traduzca en una mejora en la calidad de vida de la nación.

La competitividad entonces, es la capacidad de una economía para alcanzar una prosperidad sostenida. Esto implica, no sólo un aumento de la productividad, del ingreso y de las exportaciones, sino que además requiere la capacidad para mejorar la calidad de vida, en un marco de equidad y con sustentabilidad ambiental.

La competitividad desde un punto de vista microeconómico, puede ser definida como la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios que alcancen los estándares de los mercados internacionales, en condiciones de libre mercado. Esta definición supone que las que compiten son las empresas, pero no deben sostener su éxito en la protección arancelarias o bajos salarios.

Ahora bien, las posibilidades de que compitan con éxito dependen de factores que escapan a su control directo. Las condiciones del contexto en el que se desempeñan son decisivas, e incluyen dimensiones económicas, sociales, culturales y de funcionamiento institucional.

El propósito de este trabajo es contribuir a la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado mundial de la carne vacuna, a través de un análisis integral tendiente a evaluar el desempeño de los actores en cada eslabón de la cadena de valor, la eficiencia con que se vinculan los distintos eslabones de la misma, la disponibilidad y racionalidad en el uso de los recursos, los condicionantes del entorno económico, político e institucional y las implicancias para las empresa y el gobierno en el actual contexto competitivo.

La producción de ganado y carne vacuna constituye una de las principales actividades de la economía nacional. Argentina posee importantes ventajas comparativas para la producción ganadera, dada la abundancia de sus recursos naturales, pero estas ventajas no se han transformado en ventajas competitivas sustentables. El precio de la principal materia prima, es un factor muy importante pero no es la única variable que determina la competitividad de un sector industrial. Nuestro país que supo liderar el mercado internacional de carne vacuna, hoy no figura entre los primeros 10 exportadores mundiales.

En los diferentes apartados se pretende captar la complejidad de los diferentes factores que afectan la estructura del mercado internacional y la competitividad de la industria cárnica argentina, para culminar con un planteamiento de políticas posibles para la mejora de la gestión competitiva de la cadena de valor argentina, tendientes a promover el desarrollo futuro de la producción y las exportaciones de este importante sector de la economía nacional.

La primer parte del trabajo comprende el planteamiento teórico y metodológico de la investigación, y está conformada por 3 capítulos:

El capítulo 1 plantea el tema desde el aspecto metodológico, determinando el alcance de la investigación y las características saliente del trabajo desarrollado.

El capítulo 2 presenta el marco teórico del trabajo, en el cual se pretende realizar una revisión sintética de las principales teorías del comercio internacional y del desarrollo económico, de manera que permita comprender cómo fue evolucionando el concepto de competitividad desde los economistas clásicos hasta la actualidad.

El capítulo 3 plantea metodológicamente la investigación detallando la estructura de variables utilizadas para analizar la gestión competitiva de Argentina en el mercado de la carne vacuna y para comparar su performance con la de los países competidores en el mercado internacional.

En la segunda parte del trabajo se analiza la situación del mercado mundial de las carnes vacunas y está integrada por dos capítulos:

El capítulo 4 detalla la evolución de la producción y las exportaciones mundiales de carne vacuna, las tendencias del mercado y el desempeño específico de los principales países productores y exportadores del mercado.

El capítulo 5 presenta la evolución del consumo y las importaciones mundiales de carne vacuna, los cambios en la estructura de demanda en el mercado internacional y las tendencias de los principales países consumidores e importadores del mercado.

La tercer parte de la investigación está compuesta por 5 capítulos, a través de los cuales se analiza la cadena de valor de la carne vacuna Argentina:

El capítulo 6 desarrolla las gestiones vinculadas a la producción ganadera; los sistemas de producción, la evolución de las existencias vacunas, la eficiencia reproductiva, la tasa de extracción y el peso promedio de faena entre otros aspectos, para analizar la capacidad y habilidad de los actores de la cadena de producción Argentina en comparación con la de sus competidores en el mercado internacional.

El capítulo 7 detalla las distintas actividades desarrolladas y gestiones vinculadas a la producción industrial de carne vacuna, para comprender la situación actual de la industria frigorífica argentina y sus ventajas/desventajas relativas respecto de los principales actores en el mercado global.

El capítulo 8 brinda información respecto de la comercialización de la carne vacuna Argentina tanto en el mercado interno como en el aprovisionamiento internacional, destacando los cambios estructurales sufridos en los últimos años, con especial atención a la incorporación de nuevos actores, desarrollo de nuevos canales, las modificaciones en las formas de presentación y comercialización del producto final y las nuevas reglas de juego; que han provocado impactos sustanciales en el poder de negociación de los distintos actores y en el posicionamiento de los países en el mercado internacional.

El capítulo 9 expone la necesidad de comprender la compleja matriz de relaciones y de actores que vinculan tanto las diferentes actividades a lo largo de la cadena, como la integración con cadenas afines para el aprovechamiento de los subproductos. Se analizan los costos de transacción en el mercado local y la eficiencia con que la industria capta el valor económico de los subproductos derivados de la faena.

El capítulo 10 desarrolla aspectos como el entorno macroeconómico, la dotación de infraestructura, las políticas públicas o la calidad institucional como condicionantes del contexto que favorecen o limitan las capacidades del sector para competir a nivel global, para generar recursos y poder introducirlos en el mercado, y para lograr una producción diversificada que pueda satisfacer adecuadamente a los mercados interno y externo.

En la cuarta parte del trabajo se consolidan las variables y aspectos relevantes de la cadena de valor nacional en un análisis integral y se procede a la comparación internacional de las oportunidades comerciales y de la performance de los países:

El capítulo 11 compara las oportunidades comerciales que brindan los principales mercados importadores, con el objeto de determinar aquellos potencialmente más atractivos y cuyas condiciones contextuales contribuyen a facilitar el acceso al mercado de las carnes bovinas.

El capítulo 12 brinda un análisis integral de la gestión competitiva de la cadena de valor Argentina, consolidando la estructura de variables analizadas en los apartados previos y comparando los resultados obtenidos en la cadena de valor Argentina con la de sus competidores en el mercado internacional. Se mencionan también experiencias exitosas de otros países, que pueden servir de referencia para el diseño de políticas y acciones tendientes a mejorar la gestión competitiva de la cadena local.

El trabajo concluye con un breve resumen de los aspectos salientes y las apreciaciones resultantes del análisis, como base para el planteo de recomendaciones de políticas posibles, a modo de propuestas de soluciones parciales, que pretenden contribuir con acciones concretas, al diseño de un plan integral de desarrollo estratégico del sector. Se hace necesario implementar un plan integral para promover un ambiente de negocios propicio para atraer inversiones que aumenten la productividad y la eficiencia a lo largo de toda la cadena, se reduzcan los costos de transacción, y se recupere la imagen y el posicionamiento en los mercados externos.

PARTE I:
PLANTEAMIENTO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

CAPÍTULO 1:

PLANTEAMIENTO DEL TEMA

1.1 Problema

Las exportaciones argentinas de carne bovina han cedido terreno frente a los principales países exportadores que compiten con Argentina en el mercado mundial. El desempeño exportador de los países competidores ha sido diverso en los últimos años, pero es importante destacar que Argentina es el país que ha evidenciado el comportamiento más débil.

En efecto, considerando los valores correspondientes al período 2005-2014 las exportaciones argentinas de carne bovina pasaron de 609 mil toneladas en 2005 a sólo 274 mil toneladas en 2014, con una caída del 55 % entre los años citados. En un contexto, en el cual, el mercado mundial creció 43 % en el mismo período. Complementariamente, la presión de demanda, que ha sido elevada a nivel mundial, ha conducido a aumentos de precios que en promedio alcanzan el 50,6 % en ese período.

Del mismo modo, las exportaciones argentinas a los principales mercados importadores, (UE, EE.UU., Canadá, Japón, Hong Kong, Corea del Sur, China, Rusia y Chile) han cedido lugar a varios de los países competidores en relación a estos mercados.

El problema real es entonces el atraso argentino, en cuanto a su desempeño exportador, en comparación con competidores relevantes. El desempeño exportador de los países competidores y de Argentina, depende fuertemente de las condiciones de acceso a los mercados internacionales más relevantes y que las mismas se vinculan con políticas y acciones del país importador (a través de la operación de restricciones comerciales, de acuerdos de facilitación de entrada del producto y otras), pero también a las políticas y acciones del país exportador (que puede alternativamente limitar o estimular las condiciones de acceso a través de políticas productivas, comerciales, financieras y otras).

La Argentina no ha aprovechado de manera sustentable las oportunidades comerciales para sus carnes bovinas y las causas del comparativamente débil desempeño exportador argentino han sido, entre otras:

- la falta de información sobre los mercado de algunos de los países seleccionados;
- el todavía escaso apoyo público argentino para el desarrollo de nuevas corrientes comerciales hacia mercados menos desarrollados;
- dificultades en la gobernabilidad del circuito productivo y comercial de Argentina, que ha afectado a la producción y a la comercialización de la carne bovina.

El análisis de las relaciones comerciales entre los principales países exportadores e importadores de carne bovina, permite identificar, cuáles son los factores más importantes que determinan las condiciones de acceso a los mercados y por extensión cuáles factores explican la posición competitiva más sólida de algunos de los países exportadores.

Se alcanzan conclusiones que permiten diseñar estrategias adecuadas para mejorar las condiciones de acceso de Argentina a los principales mercados importadores de carne bovina.

En la formulación del problema, surgen varios interrogantes, tales como:

- ¿Cuáles han sido las causas del bajo desempeño competitivo de Argentina en el mercado mundial de carne vacuna, durante el período 2005-2014?
- ¿Cómo superar el problema de acceso de Argentina a los principales países importadores de carne vacuna en el mercado mundial?
- ¿Cómo está la Argentina posicionada, a nivel de acuerdos comerciales, arancelarios e infraestructura, para facilitar a las empresas el acceso a los mercados mundiales de carne vacuna?
- ¿Cómo están las empresas argentinas preparadas a nivel de información, formación profesional, capacidad técnica y de gestión, para llevar adelante alternativas superadoras de producción que requieran mayores exigencias y cualidades?

1.2 Justificación de la investigación

Los resultados de esta investigación contribuyen a mejorar el conocimiento sobre los factores que debe expresamente considerar Argentina para mejorar sus condiciones de acceso a los mercados internacionales de la carne bovina y sobre las estrategias que debe implementar nuestro país para mejorar el diseño y la ejecución de instrumentos de política orientados a promover un mejor acceso a los mercados.

Se advierte a nivel nacional la disponibilidad de numerosos estudios que se orientan a describir y complementariamente a evaluar el desempeño exportador de Argentina frente a mercados relevantes en el orden mundial. Sin embargo, se conocen pocos estudios realizados en Argentina que consideran la cuestión del acceso a los mercados internacionales de la carne desde una perspectiva integradora, que tome en cuenta, en forma interactiva y coordinada, la influencia de factores de acceso de naturaleza muy diversa, tales como las políticas arancelarias y las políticas de promoción de exportaciones.

En la misma línea, se conocen pocos estudios realizados en Argentina que propongan análisis comparativos de nivel internacional, evaluando a Argentina en relación al comportamiento y desempeño de sus competidores más activos.

El enfoque general de esta propuesta privilegiará a una perspectiva comparativa de tipo “benchmarking”, caracterizada por:

- Analizar cada eslabón de la cadena de valor de la carne bovina, determinando las variables clave a gestionar, considerando las mejores prácticas/estándares a nivel mundial, e identificando las brechas existentes entre el desempeño de la cadena local y el de las cadenas de los países que compiten con Argentina en el mercado internacional.
- Medir y evaluar en los países exportadores que revelan mejor desempeño, sus perspectivas estratégicas y sus prácticas institucionales y comerciales; para utilizar esta información como base para el mejoramiento de la actividad exportadora argentina.
- Evaluar las estrategias y políticas institucionales y comerciales de los países importadores, examinar sus prácticas comerciales e institucionales y evaluar si las mismas afectan de manera uniforme a todos los países exportadores o generan efectos discriminantes, que eventualmente alcancen a nuestro país.
- Intensificar el nivel de análisis en relación a aquellos instrumentos que, en función de trabajos previos sobre el tema, revelan nítidamente un mayor nivel de incidencia sobre las condiciones de acceso a mercados. En particular, se otorgará gran atención a las políticas de promoción comercial y a las características de los circuitos comerciales.

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Analizar aspectos y variables más valoradas en el mercado, e identificar fortalezas y debilidades de la cadena de valor local, para proponer recomendaciones de políticas y medidas tendientes a mejorar la competitividad de las empresas argentinas en el mercado mundial de carne vacuna.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Analizar la estructura y evolución del mercado mundial de carne vacuna, para identificar tendencias de consumo, producción y comercio internacional de los actores más relevantes.
- Analizar aspectos y características particulares de la cadena de valor de la carne vacuna en Argentina y sus principales competidores en el mercado internacional, e identificar fortalezas y debilidades en cada eslabón de la cadena.
- Identificar las características más valoradas por los principales países importadores de carne vacuna y los requisitos o normativas que deben cumplirse para acceder a estos mercados.
- Comprender la ventaja competitiva que genera a favor de los países productores, la participación en bloques económicos y/o la gestión de acuerdos comerciales y arancelarios diferenciales.
- Alcanzar conclusiones que permitan diseñar estrategias adecuadas de políticas o medidas que favorezcan el acceso de las empresas argentinas en el mercado internacional de carne vacuna.

1.4 Hipótesis / Presunciones

- La identificación de los aspectos y/o variables más valoradas, que caracterizan la demanda de los principales importadores mundiales de carne vacuna, será una información que permitirá identificar los factores fundamentales del proceso de producción y comercialización, para facilitar el acceso a estos mercados.
- El análisis de la cadena de valor de la carne vacuna de Argentina y sus principales competidores en el mercado internacional, identificando fortalezas y debilidades, posibilitará la implementación de alternativas superadoras de producción y comercialización, que permitirán mejorar la competitividad de Argentina en el mercado mundial.
- La implementación de políticas de promoción e incentivo a la producción y la firma de acuerdos comerciales con los principales países importadores de carne

vacuna, permitirá adecuar el sistema productivo e incrementar la participación en estos mercados a mediano y largo plazo.

1.5 Alcance de la investigación

El presente trabajo analiza la gestión de la competitividad desde una perspectiva global que permite comprender el funcionamiento integral de la cadena de valor de la carne vacuna en Argentina, quedando fuera de su objetivo el análisis particular de sistemas de producción, técnicas de alimentación o procesamiento, desempeños individuales o tecnologías específicas empleadas en los distintos eslabones de la cadena.

En lo que respecta al período de análisis de la investigación, más allá que para algunas variables (como consumo, producción, exportaciones e importaciones) se analizan series largas de tiempo (de al menos 50 años) para comprender las tendencias del mercado, el análisis de la gestión competitiva de Argentina y de sus competidores en el mercado de las carnes vacunas se limita al período 2005-2014.

Para la selección de los países competidores de Argentina en el mercado internacional, se seleccionaron los 10 principales países exportadores a nivel mundial en 2015 (India, Brasil, Australia, Estados Unidos, Nueva Zelanda, Paraguay, Canadá, Uruguay, Unión Europea y México), que junto con Argentina representan el 94% de las exportaciones mundiales. Cabe destacar que la India es un caso particular ya que no debería ser considerado como un país competidor de Argentina, dada la calidad de su carne (principalmente de búfalo) y los destinos de sus exportaciones, pero dada su importancia relativa en el mercado (primer exportador mundial) se lo incluye en un sentido más de actor relevante que de competidor directo.

Para la selección de los mercados internacionales analizados, se tomaron los 9 principales países importadores a nivel mundial en 2015 (Estados Unidos, Rusia, Hong Kong, Japón, China, Corea del Sur, Unión Europea, Canadá y Chile), que en conjunto representan el 68% de las importaciones mundiales.

En el análisis de las exportaciones e importaciones se incluyen las siguientes partidas/subpartidas de productos:

- Partida 0201: Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada.
 - o Subpartida 0201.10: carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada.
 - o Subpartida 0201.20: carne de bovinos en trozos sin deshuesar, fresca o refrigerada.
 - o Subpartida 0201.30: carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.
- Partida 0202: Carne de animales de la especie bovina, congelada.
 - o Subpartida 0202.10: carne de bovinos en canales o medios canales, congelada.
 - o Subpartida 0202.20: carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada.
 - o Subpartida 0202.30: carne de bovinos deshuesada, congelada.
- Partida 0206: Despojos comestibles de animales
 - o Subpartida 0206.10: despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados.
 - o Subpartida 0206.21: lenguas de bovinos, congeladas.
 - o Subpartida 0206.22: hígados de bovinos, congelados.
 - o Subpartida 0206.29: los demás despojos comestibles de bovinos, congelados.
- Partida 0504: Tripas, vejigas y estómagos de animales
 - o Subpartida 0504.00: tripas, vejigas y estómagos de animales
- Partida 1602: Las demás preparaciones y conservas de carne y despojos.
 - o Subpartida 1602.50 preparaciones y conservas, de la especie bovina.
 - o Subpartida 1602.90 las demás preparaciones y conservas de carne, de despojos o de sangre.

En el análisis comparativo de los precios internacionales de las exportaciones e importaciones de los distintos países analizados, se utilizaron solo las partidas de carnes refrigeradas y congeladas, por su importancia relativa y porque constituyen productos más homogéneos.

MARCO TEÓRICO

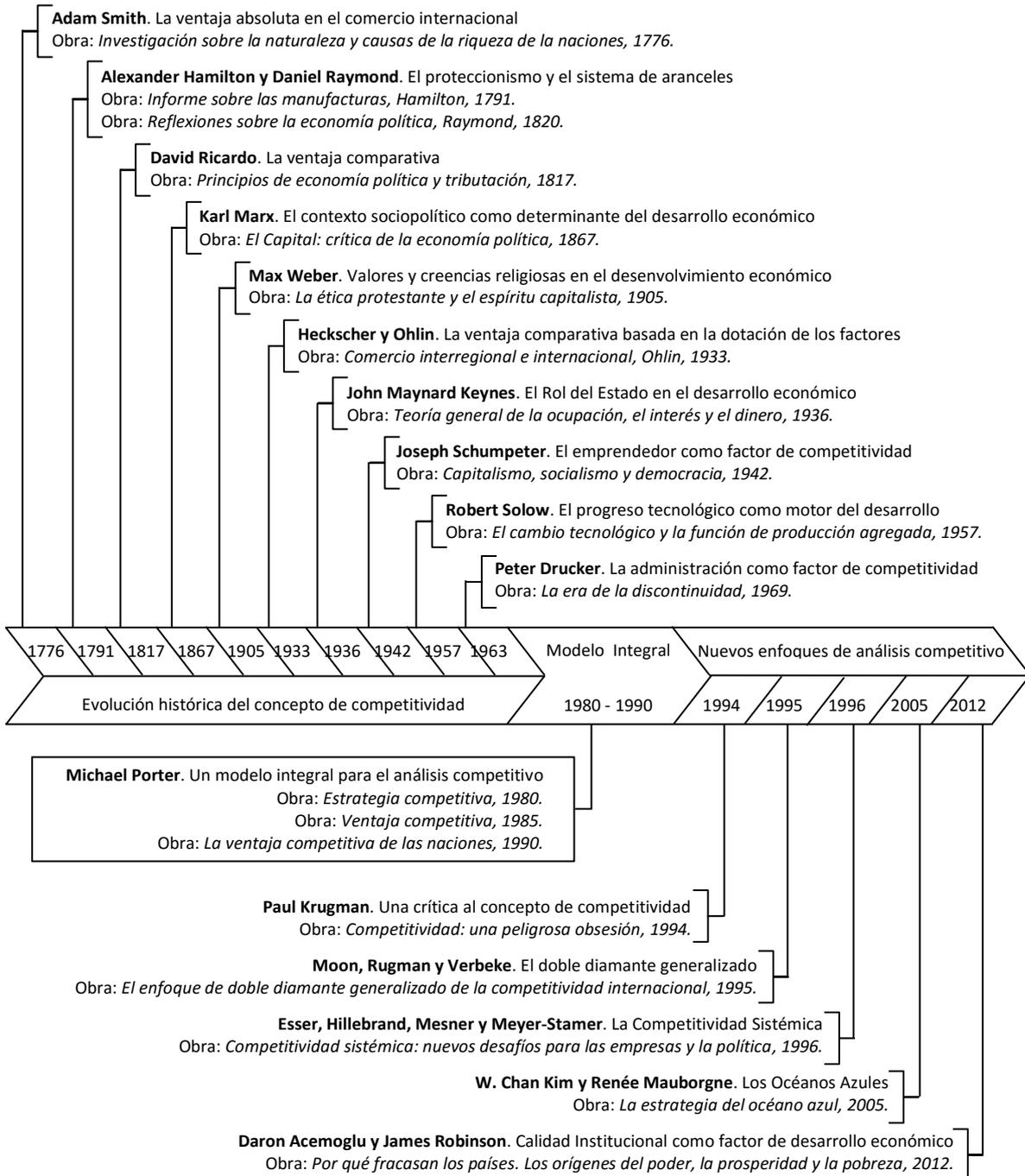
2.1 Introducción

Este capítulo tiene por objeto realizar una revisión sintética de las principales teorías del comercio internacional y del desarrollo económico, de manera que permita comprender cómo fue evolucionando el concepto de competitividad desde los economistas clásicos hasta la actualidad. En esta evolución Porter marcó un hito en la historia, al brindar un modelo integral para el análisis competitivo que hoy en día sigue en vigencia. Por este motivo, la estructura del capítulo se desarrollará en tres grandes bloques de análisis:

- Evolución histórica del concepto de competitividad, desde Adam Smith y los economistas clásicos hasta Porter, donde las aportaciones tenían como base resaltar la importancia del comercio internacional y su beneficio para el desarrollo de los países.
- El modelo desarrollado por Michael Porter, que incluye todos los conceptos vistos hasta el momento en una visión integral.
- Los aportes posteriores a Porter, en los cuales diferentes autores, suman visiones, variables, críticas o nuevos aspectos, que complementan al modelo de Porter.

En la Ilustración 1 se resume cronológicamente los aportes de los diferentes autores que se desarrollan en el presente capítulo, siguiendo la estructura anteriormente mencionada.

Ilustración 1: Evolución del concepto de competitividad



Fuente: elaboración propia

2.2 Evolución Histórica del Concepto de Competitividad¹

En este apartado se presenta la evolución del concepto de competitividad, desde Adam Smith hasta Michael Porter, con breves referencias a obras y autores, que han centrado el análisis en la importancia del comercio internacional y su beneficio para el desarrollo económico de los países.

2.2.1 La ventaja absoluta en el comercio internacional (Adam Smith)

Adam Smith (1776) en su obra *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones* analiza las causas y los beneficios que genera el libre comercio para los países, y desarrolla el concepto de *ventaja absoluta* en el comercio internacional. Sostiene que cada país debiera especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tuviera una ventaja absoluta, o sea que pudiera producir de manera más eficiente que el resto de los países; e importar aquellos en los que tuviera una desventaja absoluta, o que produzca de manera menos eficiente que otros países.

Los países, en el afán de beneficiarse con la producción de aquellos bienes en los que detentan una ventaja absoluta, tenderán a especializar su producción y completarán sus necesidades de otros bienes importando de aquellas naciones que se los pueden proveer de manera más eficiente, asegurándose así un comercio internacional en el que *todos ganan*.

Las ideas de Smith suponen un importante avance respecto de la concepción que mantenía el mercantilismo sobre el comercio internacional, al dejar de plantear la noción de juego de *suma cero*, en el cual si una nación ganaba otra perdía en la misma proporción; para proponer una idea de comercio internacional como actividad en la que dos o más naciones ganan comerciando entre sí y no necesariamente a expensas de las otras. Para Smith, todos los países especializarán su producción, maximizarán la utilidad de sus recursos productivos y gozarán de una oferta completa de bienes gracias al comercio en el mercado internacional.

¹ Uno de los textos consultados y que sirviera de guía para el armado de esta evolución histórica del concepto de competitividad fue el trabajo de Stéphane Garelli (2006) "*The competitiveness of nations: the fundamentals*".

Esta especialización internacional (o división internacional del trabajo) generaría, según Smith, un incremento en los niveles de producción mundial que se traduciría en una mayor cantidad de bienes para cada uno de los países participantes. Smith no menciona que sucedería con aquellos países que no detentan ventajas absolutas en la producción de ningún bien, cuestión que limitaría su posibilidad de participar en el mercado internacional y que será abordada desde el análisis de las *ventajas comparativas* de David Ricardo.

2.2.2 El proteccionismo y el sistema de aranceles (Alexander Hamilton y Daniel Raymond)

Inglaterra pasó de ser un país agrícola pobre a imperio mundial hacia fines del siglo XV, incrementó enormemente su competitividad y con ella los volúmenes de producción, exportaciones y la calidad de vida de su población. El principio “vender bienes manufacturados y comprar materias primas” ha sido la base de la estrategia inglesa que durante siglos constituyó el sustituto de una teoría global.

La industria era vista como generadora de competitividad y las materias primas no², algo que no tendría sentido desde la teoría neo-clásica pero difícil de rechazar por los resultados de la estrategia (la revolución industrial). Los ingleses haciendo culto por las manufacturas, crearon las nuevas industrias durante el período de transición de la fabricación artesanal a la industrialización, se anticiparon a sus competidores, creando un *sistema de innovación nacional* que les permitió alcanzar importantes economías de escala, estableciendo barreras de entrada a competidores extranjeros.

En Inglaterra, el método para comenzar y fomentar la producción de textiles, que luego fue replicado por todos los países industrializados, consistió en incentivar la innovación a partir del pago de premios a empresarios (productores de bienes cuya producción estaba en proceso de ser mecanizada), incrementar los impuestos a la importación de textiles paralelamente con el aumento de los impuestos a las exportaciones de lana en bruto y

² Surgieron así las llamadas *teorías del buen y mal comercio* que alcanzaron su esplendor en el siglo XVIII, sugiriendo que las actividades industriales son las que hacen a un país competitivo, donde exportar manufacturas es *buen comercio* e importarlas es *mal comercio*, al igual que exportar materias primas para importar manufacturas es *mal comercio*.

llegando a prohibir su exportación cuando la capacidad de producción de su industria fue suficiente para procesarla.

El énfasis inglés no solo consistió en promover sus manufacturas, sino también en impedir o detener el esfuerzo de otras naciones para transformar productos que se pudieran convertir en potencial competencia. La prohibición de la próspera manufactura textil en Irlanda o la destrucción de la industria bengalí de tejidos, son claros ejemplos de que era necesario librarse de la competencia de Irlanda e India para que la industria inglesa fuese más competitiva. También se prohibió la emigración de trabajadores capacitados y la exportación de maquinaria.

Hamilton (1791) en su *Informe sobre las manufacturas*, presentado al Congreso de los Estados Unidos, está claramente más influenciado por el sistema mercantilista inglés que por el libre comercio de Adam Smith. A pesar de su clara orientación hacia la protección de las manufacturas, los aranceles como un *sistema americano* permanente, comenzaron en 1819.

Raymond (1820) en su obra *Reflexiones sobre la economía política*, promueve los aranceles como un sistema permanente y no como una ayuda temporal a la industria que se inicia. Sostenía que algunas actividades generaban más *capacidad productiva* y *poder productivo* que otras, al igual que la competitividad no estaba presente en el mismo grado en todas las actividades. Critica a Adam Smith por tratar de la misma forma a la agricultura, el comercio y las manufacturas. Sostiene que Inglaterra no se hizo rica por seguir los consejos de Adam Smith pero sería de su interés que el resto de los países los siguieran.

Respondiendo al argumento de que los aranceles podrían elevar los precios, Raymond decía que este no es un argumento para la nación considerada como un todo. Los altos precios y beneficios favorables podrían estimular a los hombres de negocios a incrementar la demanda de trabajo más allá de las diferencias en los precios. Los dos roles económicos del hombre como consumidor y productor son pesados uno contra el otro en un razonamiento de tipo circular. Si el hombre-ganador de salarios es más compensado, como consecuencia de que el arancel que el hombre-consumidor tiene que pagar adicionalmente sobre los bienes protegidos, el efecto-red que deviene del arancel es positivo. (Reinert, 1995)

Este argumento es válido sobre la base de una competencia imperfecta que genere externalidades y economías a escala. La teoría neo-clásica se enfoca únicamente sobre los intereses del hombre consumidor, los que serían idénticos a los del hombre asalariado, sólo bajo una competencia perfecta.

Unos años más tarde Alemania adopta un sistema similar de protección de manufacturas como base para el crecimiento económico, influenciada por Friedrich List, quién recomendaba poner protección por períodos y levantarla en otros, como medio para mantener a los industriales locales bajo constante presión para que incorporen en forma sostenida innovaciones en los procesos y productos.

Un siglo más tarde, una frase de Dorfman resulta muy ilustrativa para comprender la vigencia del proteccionismo, esta vez en el pensamiento americano:

...el libre comercio es lo ideal y los Estados Unidos proclamarán los verdaderos principios cosmopolitas cuando este tiempo esté maduro. Esto será cuando los Estados Unidos tengan cien millones de habitantes y los mares sean cubiertos con sus barcos; cuando la industria americana alcance la más grande perfección y New York sea el más grande emporio comercial y Filadelfia la más grande ciudad manufacturera en el mundo; será entonces cuando ningún poder de la tierra pueda resistir las estrellas americanas, cuando los hijos de nuestros hijos proclamen la libertad de comercio a través del mundo por el mar y la tierra (Dorfman, 1947)

Actualmente las tarifas externas de Estados Unidos mantienen las características básicas del sistema mercantilista inglés, las materias primas pueden ser importadas libres de impuestos, mientras que no sucede lo mismo con las manufacturas.

2.2.3 La ventaja comparativa (David Ricardo)

Desde la perspectiva de Adam Smith, si una nación posee ventajas absolutas en la producción de varios bienes no tendría incentivos para participar en el comercio internacional adquiriendo bienes que podría producir por sí misma de forma más eficiente. David Ricardo (1817) encuentra una solución a esta cuestión en la teoría de las ventajas comparativas, que establece que aun cuando un país no posea una ventaja absoluta en ningún producto respecto a otro país, si los costos relativos de producción son diferentes entre los países, el intercambio sería posible y mutuamente beneficioso.

Desde la teoría de la ventaja comparativa, la nación menos eficiente debería especializarse en la producción del bien con menor desventaja absoluta. Este bien podría ser exportado al otro país (a pesar de mantener una desventaja absoluta) ya que sería el bien donde posee una ventaja comparativa (costo del bien medido en términos del otro bien). Con el mismo criterio, debería importar el bien donde la desventaja absoluta sea mayor, y por lo tanto, donde posee una desventaja comparativa. El siguiente ejemplo, con dos actores (que podrían ser países), dos productos y un solo factor de producción (mano de obra), permitiría explicar la ley de la ventaja comparativa de Ricardo.

Dos trabajadores que fabrican sus propias herramientas:

- José tarda 2 días en hacer un pico y 3 días en hacer una pala.
- Luis tarda 5 días en hacer un pico y 4 días en hacer una pala.

José posee una ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, ahora bien, desde la perspectiva de la ventaja comparativa, como los costos relativos son diferentes, Luis produce palas más baratas en términos de picos (0,8 versus 1,5) y José produce picos más baratos en términos de palas (0,67 versus 1,25). Si fueran países, esta situación permitiría que Luis se especialice en la producción y exportación de palas, importando picos. Con el mismo criterio, José se debería especializar en la producción y exportación de picos, importando palas. Esta situación de intercambio sería beneficiosa para ambos. En el ejemplo, si intercambian 1 a 1 los productos, ambos ganarían un día.

Ricardo demostró con la ley de ventajas comparativas, que la existencia de costos relativos diferentes permite que ambos países resulten beneficiados del comercio internacional, al poder consumir un mayor número de bienes con la misma cantidad de trabajo. Lo que Ricardo no establecería sería el precio internacional³, aunque sí sus límites, la relación de intercambio en el ejemplo estaría entre 0,67 y 1,25 picos por pala.

El modelo de las ventajas comparativas, establece una serie de hipótesis: refiere a dos países, dos bienes y el trabajo como el único factor de producción; que las funciones de producción de ambos países son homogéneas y por lo tanto generan rendimientos

³ En 1902 Stuart Mill llegó a establecer que el precio en el mercado internacional estaría determinado por lo que llamó la "ley de la demanda recíproca".

constantes a escala; dotaciones fijas de factores productivos; inexistencia de costos de transporte y otros obstáculos al comercio. Los posteriores aportes, vendrán justamente del abandono y modificación de estas hipótesis, que constituyen supuestos simplificadores.

2.2.4 El contexto sociopolítico como determinante del desarrollo económico (Karl Marx)

Marx (1867) en su obra *El Capital: crítica de la economía política* introduce el contexto sociopolítico como variable fundamental del desarrollo económico, complementando las posturas de los economistas clásicos como Smith y Ricardo que se centraban casi exclusivamente en los aspectos económicos.

La vinculación del entorno socioeconómico con el sistema político de una nación determina en buena medida su nivel de competitividad, al promover entornos que favorecen (o limitan) el desarrollo de determinados perfiles competitivos.

La crítica de Marx al capitalismo, se centraría en los fundamentos y particularidades del sistema económico y político imperante, que según sus predicciones llevarían al agotamiento del sistema de producción y acumulación capitalista. Postula la necesidad de un cambio en el contexto sociopolítico como condición previa para que pueda surgir un modelo superador al capitalismo como nuevo ordenador del sistema económico mundial.

Hasta el momento, las predicciones de Marx han fracasado en lo que respecta al agotamiento del capitalismo y el surgimiento de un nuevo sistema económico mundial superador con base en un contexto social, político y económico más equilibrado, pero se le debe reconocer que estos conceptos se encuentran vigentes en las nuevas teorías de desarrollo competitivo.

2.2.5 Valores y creencias religiosas en el desenvolvimiento económico (Max Weber)

Weber (1905) en su obra *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, compara los desiguales niveles de desarrollo en sociedades bajo las influencias del protestantismo y

del catolicismo, incorporando las cuestiones morales y las creencias religiosas como factores determinantes del desenvolvimiento económico de una sociedad.

Weber contribuye a la evolución del concepto de competitividad, al incorporar al análisis las variables que influyen los comportamientos individuales de los agentes económicos, que no solo están referidas al contexto sociopolítico y económico, sino también a las características particulares del individuo como su sistema de creencias y valores que claramente condicionan su accionar.

Para Weber, los colectivos sociales de este sistema de creencias religiosas y valores morales, terminan determinando en parte, el desempeño económico de la sociedad.

2.2.6 La ventaja comparativa basada en la dotación de los factores (Eli Heckscher y Bertil Ohlin)

La teoría del valor trabajo en la que se basó Ricardo para el análisis de las ventajas comparativas, fue posteriormente rechazada por la no homogeneidad del trabajo (diferentes productividades y retribuciones) y por no ser el único factor de producción. El modelo de la ventaja comparativa no explicaba las causas de los diferentes costos relativos de producción entre los países.

Los economistas suecos Eli Heckscher (en 1919) y Bertil Ohlin (en 1933) realizan aportes fundamentales para determinar las causas del comercio internacional, desarrollando un modelo donde la causa principal de las diferencias en los costos relativos de producción entre países está determinada por las diferencias en las dotaciones de los factores.

Emplean un modelo con dos países, dos productos y dos factores, estableciendo las siguientes hipótesis: existe competencia perfecta en los mercados de bienes y de factores, la cantidad de factores productivos para cada país es fija, las dotaciones de factores de los países son diferentes, no existe movilidad de factores entre países y la diferente intensidad de factores en los bienes no cambia de un país a otro.

El teorema de Heckscher y Ohlin postula que cada país exportará el bien que utiliza intensamente el factor más abundante, de manera tal, que la ventaja comparativa de un país promoverá la producción y exportación de aquel bien cuya producción sea

relativamente intensa en el factor con el que está relativamente mejor dotado e importará el bien que requiere en su producción el uso más intenso del factor cuya dotación es relativamente escasa.

A partir del modelo de H-O se han originado tres teoremas fundamentales cuyos efectos sobre la retribución de los factores de producción, se resume a continuación: (González Blanco, 2011)

- Teorema de Rybczynski: postula que si los precios de los bienes se mantienen constantes, un aumento en la dotación de un factor causa un aumento más que proporcional de la producción del bien que utiliza ese factor con relativa mayor intensidad y una disminución en la producción del otro bien.
- Teorema de Stolper-Samuelson: expone que un aumento del precio relativo de uno de los bienes aumenta la retribución real del factor utilizado intensamente en la producción de ese bien y disminuye la retribución real del otro factor.
- Teorema de la igualación del precio de los factores: según el cual el libre comercio iguala el precio de los bienes y de los factores entre los dos países, de forma que el comercio sirve como sustituto a la movilidad internacional de los factores.

La contrastación empírica del modelo de H-O ha generado resultados dispares, la teoría es claramente aplicable a los bienes basados en recursos naturales, pero no lo es para explicar las ventajas comparativas en la producción industrial.

España con abundancia relativa en ciertos recursos naturales como tierra y clima mediterráneo, es un exportador neto de productos frutihortícolas que utilizan intensamente estos recursos, al tiempo que es un importador neto de hidrocarburos (petróleo y gas) porque no tiene prácticamente dotación de estos recursos. Esta situación confirmaría la predicción comercial del modelo de H-O (las naciones tienden a exportar los bienes que requieren para su producción el uso intensivo del factor que poseen en abundancia).

La evidencia empírica ha demostrado que el modelo presenta inconsistencias cuando se lo aplica a la producción industrial. Una de las primeras contrastaciones empíricas fue la realizada por Leontief en 1953, donde para ser consistente con el modelo de H-O, Estado

Unidos el país con mayor disponibilidad de capital en el mundo, exportaría bienes intensivos en capital e importaría mercancías intensivas en mano de obra, pero los resultados del estudio dieron justamente lo contrario: los bienes que ese país adquiriría del exterior requerían en promedio 30% más de capital por trabajador que los productos que exportaba, lo que se dio en conocer como la paradoja de Leontief. Otros estudios similares, aplicados a otros períodos también para Estados Unidos (Baldwin, 1971; Stern y Maskus, 1981) y a otros países (Bowen, 1987), confirman la paradoja de Leontief.

A partir de las inconsistencias mencionadas comienzan a elaborarse nuevas teorías explicativas basadas en otros aspectos como las diferencias en las condiciones tecnológicas, en la organización industrial y en las economías de escala entre los países.

2.2.7 El Rol del Estado en el desarrollo económico (John Maynard Keynes)

Las ideas de Keynes se convirtieron en una figura central en el proceso de recuperación económica luego de la crisis mundial de 1930, sus pensamientos fueron reunidos en su célebre obra *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* publicada en 1936, y que luego se convirtiera en referencia ineludible para todo análisis que pretenda analizar el rol del Estado en la economía.

Keynes atribuye un rol predominante al Estado en el sostenimiento de la demanda agregada y en particular en los ciclos depresivos, con el objeto de mantener un buen nivel de actividad económica que permita mantener el sendero de desarrollo.

Los aportes a la interpretación y valoración del rol del Estado en el desarrollo económico, en las posibilidades de una nación de insertarse en el comercio internacional y en la generación de condiciones para la consolidación de ventajas competitivas, ha sido también considerado años más tarde, por Michael Porter, como uno de los actores (el Gobierno) que influye significativamente sobre los determinantes de competitividad en su modelo de *diamante de la competitividad nacional*.

2.2.8 El emprendedor como factor de competitividad (Joseph Alois Schumpeter)

La teoría neo-clásica se desarrolla bajo una lógica de equilibrio general basado en competencia perfecta, con hipótesis de igualación de precios a través del sistema de libre

comercio, actividades productivas desarrolladas de forma similar en los diferentes países, bienes iguales, información perfecta y rendimientos constantes a escala.

Schumpeter (1942) en su obra *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, propone un proceso de *destrucción creativa*, que desafía la economía neo-clásica “destruyendo” las reglas tradicionales y ubicándose como una alternativa de política económica, basada en la innovación y el cambio tecnológico. En este sistema de desarrollo económico, las actividades productivas se realizan en un contexto de *competencia imperfecta dinámica*.

En esta lógica se destaca la figura del emprendedor como factor de competitividad, quien se constituye como figura clave, al asumir riesgos, impulsar el progreso técnico y gerencial, y reinventar en forma permanente las maneras de producir y comercializar bienes.

La hipótesis implícita de este pensamiento económico consiste en suponer que si un país se dedica a la producción y exportación de bienes originados en actividades que incluyen cambios técnicos, los avances tecnológicos generarían beneficios que no serían transferidos a los consumidores del exterior, sino que podrían ser aprovechados por las naciones productoras en forma de mejores salarios y aumento de la calidad de vida de la población.

Shumpeter creía que sin los emprendedores las economías tenderían al estancamiento económico, percibía al emprendedor como el gran agente de cambio que en forma permanente busca identificar actividades donde poder implementar mejoras de diseño y desarrollo de productos y procesos productivos.

Al finalizar la segunda guerra mundial, en Japón se debatía intensamente sobre cuál debería ser su estrategia de desarrollo económico futuro, Reinert resume la situación de la siguiente manera:

Los funcionarios del Banco del Japón fueron de la opinión que su país debería construir industrias de baja tecnología y buscar ventajas competitivas a través de sus bajos costos de trabajo siguiendo las recomendaciones standard de la economía neo-clásica. Los funcionarios del Ministerio de Industria y Comercio, armados con los escritos de Schumpeter, arguyeron que Japón debía construir industrias de alta tecnología. Una vez más la teoría económica alemana con su modelo de competencia imperfecta y con el motor del crecimiento económico en su corazón, triunfó. (Reinert, 1995)

La historia de los países industrializados evidencia que los períodos de crecimiento y desarrollo económico, se dieron en el marco de una economía sin equilibrio, donde los desequilibrios técnicos generan cambios hacia el crecimiento, en un contexto de *competencia imperfecta dinámica*.

Schumpeter llegó a plantear la necesidad de generar “desequilibrios” que habiliten las vías para soluciones innovadoras de manera de asegurar la permanente búsqueda de desarrollo económico.

2.2.9 El progreso tecnológico como motor del desarrollo económico (Robert Solow)

Solow (1957) en su artículo *El cambio tecnológico y la función de producción agregada*, propuso un modelo para medir cómo el ahorro, el crecimiento demográfico y el avance tecnológico influían sobre el aumento del producto a lo largo del tiempo. El procedimiento diferencia las contribuciones al crecimiento del producto, ya sean originadas en el cambio en la disponibilidad de capital o en el cambio técnico. Desde entonces, el cambio técnico, se lo conoce como la *productividad total de los factores* o como el *residuo de Solow*.

Solow sostiene que el progreso tecnológico incrementa la calidad del trabajo y el rendimiento de los trabajadores (mediante la especialización entre otros factores), permitiendo el crecimiento de la producción por trabajador. Por este motivo, el producto per cápita aumenta a la tasa de crecimiento tecnológico, y el crecimiento sostenido en el estándar de vida está determinado por la tasa de cambio tecnológico.

Según el modelo, sólo un bajo crecimiento demográfico junto con un acelerado cambio tecnológico puede producir un incremento permanente en la tasa de crecimiento. Por otro lado, un aumento en el ahorro y la inversión, podrían generar aumentos transitorios en el crecimiento, pero permanentes en el ingreso per cápita.

Existe una notable diferencia entre el pensamiento de Solow y el de Keynes respecto al crecimiento de la población, mientras Keynes sostiene que una alta tasa de crecimiento

demográfico sería positiva porque incentiva la demanda, Solow considera que sería negativa porque alteraría la relación capital/trabajo.

Actualmente se sigue utilizando el modelo de Solow para calcular la contribución del progreso técnico en el crecimiento económico de los países, a pesar de que en la práctica el método tiene problemas en la determinación del valor de contribución⁴.

2.2.10 La administración como factor principal de competitividad (Peter Ferdinand Drucker)

Durante el período de alto crecimiento económico, luego de la segunda guerra mundial, las empresas norteamericanas se expanden por todo el mundo creando grandes multinacionales y como consecuencia, se produce una gran difusión de las técnicas de gestión utilizadas por las empresas norteamericanas en sus casas matrices que luego se transferían a sus filiales en el resto de los países.

Drucker, se convirtió rápidamente en un teórico y referente de gran influencia, colaborando significativamente en la internacionalización del “*management*” norteamericano. En su obra *La dirección por objetivos* (1964) muestra como los negocios deben enfocarse en las oportunidades para ser efectivos y poder crecer y desarrollarse; en *El ejecutivo eficaz* (1967) habla de la obligación del ejecutivo de ser eficiente, remarcando que la efectividad es una cuestión de hábitos y acciones que pueden aprenderse; y posteriormente en *La era de la discontinuidad* (1969) introduce el concepto del trabajador del conocimiento y presentando a la innovación como una disciplina que puede ser enseñada y aprendida.

Drucker (1969) dice “los recursos naturales, la mano de obra y el capital se han convertido en secundarios y pueden obtenerse con cierta facilidad, siempre y cuando haya saber”. La discontinuidad que plantea, se basa en los siguientes aspectos:

- La explosión de la nueva tecnología.

⁴ El método de Solow para establecer las fuentes de crecimiento económico tiene el problema que su cálculo genera un valor de progreso técnico muy alto y en ocasiones la contribución al crecimiento de la economía supera el 100%. Para mayor información ver “El Residuo de Solow Revisado” de José Reyes Bernal, Revista de Economía Internacional, Vol. 12, Nº 23, Segundo Semestre/2010, p: 347-361.

- El cambio de la economía internacional a la economía mundial.
- Una nueva realidad social y política de instituciones pluralistas.
- El nuevo universo de los conocimientos basados en la educación masiva.

Desarrolla además en este libro una interesante sección: *la sociedad del conocimiento*, en la cual sostiene que las nuevas tecnologías de información y comunicación transforman las economías, los mercados, la estructura de las industrias, el mercado laboral y los productos y servicios; pero fundamentalmente afectan y transforman a la sociedad y la política, porque cambian las maneras de ver el mundo.

Para Drucker el conocimiento se ha convertido en fuente de innovación y progreso, sustituyendo a las materias primas, el trabajo y al capital como fuente de riqueza y crecimiento. Mientas en *La sociedad de la información* se hace referencia a aspectos tecnológicos y sus efectos sobre el crecimiento económico; en *la sociedad del conocimiento*, el aspecto tecnológico es un factor más del cambio estructural, que en un contexto de cambios económicos, políticos y sociales, destaca al conocimiento como factor principal de competitividad.

2.3 La Ventaja Competitiva de las Naciones (Michael Porter)

Michael Porter comienza estudiando el fenómeno de la competitividad, centrando su análisis en la capacidad competitiva de las empresas, la naturaleza de la competencia a nivel sectorial y los principios de estrategia competitiva. Posteriormente⁵ comienza a ampliar su enfoque, con el convencimiento de que el entorno nacional desempeña un papel fundamental en el éxito competitivo de las empresas, integrando los conceptos previos propone un modelo integral que permite comprender las bases del progreso económico de una nación.

En su obra *Estrategia Competitiva* (1980), centra su análisis en la estructura de los sectores y en la posición a tomar dentro de ellos. Propone el concepto de las *cinco fuerzas competitivas* (poder de negociación de clientes, poder de negociación de proveedores,

⁵ Michael Porter comienza a desarrollar su modelo integral que permite comprender las bases del desarrollo económico de una nación cuando Ronald Reagan lo invita a incorporarse a la *Comisión sobre Competitividad Industrial*, ante la necesidad de una política industrial para los Estados Unidos.

ingreso potencial de otras empresas, amenaza de productos sustitutos y rivalidad entre las empresas existentes) y sus interrelaciones, como modelo de análisis para evaluar escenarios competitivos en sectores industriales.

En *Ventaja Competitiva* (1985), presenta un marco para la comprensión de las fuentes de ventajas competitivas de las empresas y de cómo podían aumentarse. Propone el concepto de *Cadena de valor agregada*, con la descripción de las actividades centrales generadoras de valor y actividades de apoyo a la línea principal de la cadena.

En *La ventaja competitiva de las naciones* (1990), contribuye a la comprensión de las ventajas competitivas de los países, los atributos nacionales que fomentan las ventajas competitivas en determinados sectores y las implicancias para los Gobiernos y las empresas. Propone el célebre modelo del *diamante competitivo*, integrando los conceptos que hacen al comportamiento de las empresas y al progreso y capacidad de generación de riqueza de las economías.

Sin lugar a dudas, la obra *La ventaja competitiva de las naciones* y su propuesta de *modelo de diamante competitivo*, se ha convertido en una referencia ineludible para todo aquel que desee analizar la competitividad de una nación, y con admiradores y críticos su enfoque mantiene plena vigencia como referente mundial de competitividad.

2.3.1 Los determinantes de la ventaja competitiva nacional

Las naciones desempeñan un papel determinante en las formas en que las empresas crean y mantienen ventajas competitivas y alcancen el éxito en los mercados internacionales. Es sabido que las economías de escala, las ventajas tecnológicas y la diferenciación de los productos fortalecen la posición competitiva y promueven las exportaciones, pero la capacidad de conseguir y mantener estas ventajas no son una causa sino el efecto de las condiciones que algunas naciones pueden promover.

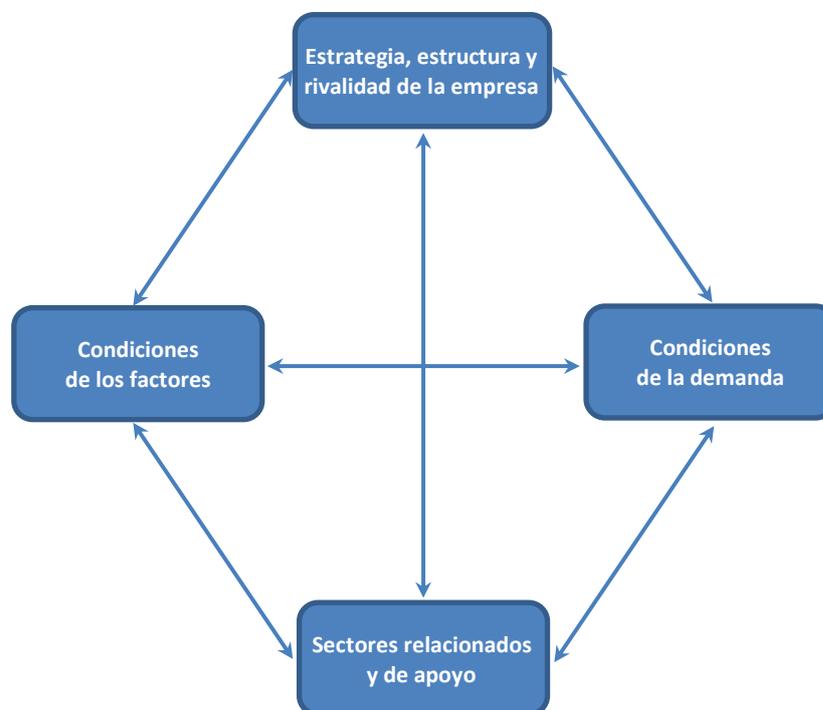
Porter, identifica cuatro atributos de una nación, que determinan el entorno en el que las empresas locales deben competir y fomentan o limitan las posibilidades de crear ventajas competitivas:

- Condiciones de los factores.

- Condiciones de la demanda.
- Sectores afines y de apoyo.
- Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

Porter considera que las naciones crean y sostienen ventajas competitivas en determinados sectores, cuando logran una combinación favorable de los cuatro determinantes, de manera tal de proveer un contexto propicio en el cual las empresas logren una rápida acumulación de activos y técnicas especializadas.

Ilustración 2: Los determinantes de la ventaja nacional



Fuente: Porter, 1990.

Para completar el análisis, Porter destaca dos variables adicionales que tienen una influencia muy significativa sobre el sistema: la casualidad y el Gobierno. Los acontecimientos casuales como nuevos inventos, perfeccionamiento de la tecnología, guerras, acontecimientos políticos extranjeros o cambios sustanciales en la demanda internacional, están fuera del control de las empresas y normalmente también del gobierno de la nación. Por último, el Gobierno, en todos los niveles, puede mejorar o deteriorar la ventaja nacional; las políticas públicas, las regulaciones oficiales, las

inversiones y compras gubernamentales pueden influir significativamente sobre los determinantes de competitividad.

2.3.1.1 Condiciones de los factores

Las condiciones de los factores de una nación comprenden la dotación de recursos productivos y su capacidad para mantenerlos, perfeccionarlos y crear nuevos. Dada una determinada dotación de recursos, una nación será más competitiva a medida que sea más eficiente en el proceso de asignación de sus recursos hacia las actividades que impliquen un uso más productivo de los mismos.

Para el análisis de la *dotación de factores* de producción, Porter abandona la clasificación tradicional de tierra, mano de obra y capital, por considerarlos demasiado generales como para aplicarlos a la ventaja competitiva en sectores estratégicamente diferentes, proponiendo las siguientes categorías:

- *Recursos Humanos*: cantidad, cualificación y costos del personal (incluida la dirección).
- *Recursos Físicos*: incluye la abundancia, calidad, accesibilidad y costo de la tierra, agua, yacimientos minerales, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras y hasta condiciones climatológicas y localización respecto de otras naciones.
- *Recursos de Conocimiento*: disponibilidad de conocimiento científico, técnico y de mercado. Universidades, centros de investigación, estadísticas oficiales, informes y bases de datos de investigaciones.
- *Recursos de Capital*: cantidad y costo del capital disponible para financiar la industria. Incluye la cantidad de recursos de un país, la tasa de ahorro nacional y el grado de desarrollo del mercado de capital local.
- *Infraestructura*: tipo, calidad y costo para los usuarios de la infraestructura disponible. Sistema de transporte, red de comunicaciones, servicios postales, medios de pago, asistencia sanitaria, dotación de viviendas e instituciones culturales.

La mera disponibilidad de factores no es suficiente para explicar el éxito competitivo, la ventaja competitiva se deriva del grado de eficiencia y efectividad con que se despliegan

los factores de producción, que dependen de cómo se movilizan los factores (tecnologías, procesos) y a donde se los asigna (actividades más productivas).

Porter pone en consideración otro aspecto relevante, la *Jerarquía de factores*, sostiene que para comprender la sostenibilidad de una ventaja competitiva se debe saber sobre qué tipo de factor está basada esta ventaja, y distingue entre:

- *Factores básicos y avanzados*: los factores básicos serían los recursos naturales, el clima, la localización geográfica, la mano de obra no especializada. Los factores avanzados comprenderían la infraestructura de comunicaciones, la mano de obra altamente calificada, los centros de investigación, los científicos.

Considera que los factores básicos carecen de importancia para la ventaja competitiva nacional o que la importancia que aportan no es sostenible, aunque destaca que los factores básicos mantienen su importancia en sectores extractivos o basados en la agricultura. Sostiene que los factores avanzados son los más significativos y necesarios para conseguir ventajas competitivas de orden superior (más estables y difíciles de igualar).

- *Factores generalizados o específicos*: los factores generalizados son los que se encuentran al servicio del conjunto de la economía, como rutas, red de comunicaciones, dotación de empleados con buena formación universitaria; en cambio los específicos serían aquellos que se encuentran especializados en sectores determinados, como dotación de personal con formación muy específica, infraestructuras con propiedades particulares, base de conocimientos en determinados campos de aplicación.

Considera que los factores más especializados constituyen una base de ventaja competitiva más decisiva y sustentable. Señala que los factores más avanzados tienden también a ser más específicos.

Porter señala que la abundancia de factores puede degradar más que mejorar la ventaja competitiva de una nación, ya que muchas veces las desventajas en factores productivos suelen generar mecanismos de innovación y mejora de procesos para suplir esta carencia, que derraman externalidades positivas sobre otros sectores productivos.

2.3.1.2 Condiciones de la demanda

Cuando Porter señala las condiciones de la demanda como determinante de la ventaja competitiva nacional, se refiere a la *demanda interna*, considera que las necesidades y exigencias de los compradores locales son los que condicionan el ritmo y carácter de la mejora y la innovación en las empresas de la nación.

Tres atributos genéricos de la demanda interior son especialmente significativos: la composición de la demanda interior (o naturaleza de las necesidades del comprador), la magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior, y los mecanismos mediante los cuales se transmiten a los mercados extranjeros las preferencias domésticas de una nación (Porter, 1990, p:129)

La *composición de la demanda interior* determina la forma en que las empresas interpretan y dan respuesta a las necesidades de los consumidores. Las naciones logran ventajas competitivas cuando sus compradores locales transmiten sus necesidades en forma clara y presionan a las empresas para que innoven y mejoren sus productos. Destaca tres características de la composición de la demanda interior muy significativas para conseguir ventajas competitivas:

- Estructura segmentada de la demanda. A mayor segmentación del mercado, atributos más específicos de calidad y productos más fácilmente reconocibles.
- Compradores entendidos y exigentes.
- Necesidades precursoras de los compradores. Si los compradores locales, lideran en el nivel de exigencias respecto de compradores de otras naciones.

La *magnitud y pautas de crecimiento de la demanda interior* contribuyen a la obtención de ventaja competitiva nacional a través de las siguientes características:

- Tamaño de la demanda interior. Permite aprovechar economías de escala en la producción, en actividades de investigación y desarrollo, en las inversiones necesarias a nivel industria e infraestructura.
- Número de compradores independientes. Para asegurar diversidad y renovadas exigencias.

- Tasa de crecimiento de la demanda interior. El rápido crecimiento del mercado interior incentiva a las empresas a adoptar nuevas tecnologías y mantener altas tasas de inversión.
- Temprana demanda interior. Si los compradores son precursores, ayudan a que las empresas tengan mayor iniciativa que sus rivales del exterior.
- Temprana saturación de la demanda interior. Obliga a las empresas a seguir innovando y perfeccionando para bajar precios, introducir nuevas características y ofrecer incentivos a los compradores. También impulsa a las empresas a competir en mercados externos para remover la limitante del mercado doméstico.

Los mecanismos de internacionalización de la demanda interior que promueven las exportaciones de los productos y servicios de una nación, son:

- Compradores locales móviles o multinacionales. Crea una ventaja porque los compradores domésticos son también compradores en el mercado internacional.
- Influencias sobre las necesidades extranjeras. Cuando las necesidades o particularidades de los compradores domésticos se transmiten a los compradores extranjeros. Generadores de tendencias o de referencia a nivel mundial.

2.3.1.3 Sectores relacionados y de apoyo

La existencia de proveedores internacionalmente competitivos, crea ventaja competitiva en los sectores de producción-consumo que forman parte de la cadena. El acceso a insumos de manera más eficaz, rápida y a costos competitivos, contribuye fuertemente a la eficiencia del sistema de producción.

Mantener relaciones estrechas con proveedores locales mundialmente acreditados, con procesos de innovación y perfeccionamiento continuos, ayudan a las empresas a través del acceso a información, a nuevos métodos y oportunidades para el aprovechamiento de nuevas tecnologías. Al momento de decidir competir en mercados externos, es usual que las empresas utilicen como base la red de proveedores nacionales, que ya cuenten con buen desempeño en los mercados internacionales. De igual modo que el desarrollo competitivo de un sector a nivel internacional se dé simultáneamente con el desarrollo de su red de proveedores y sectores de apoyo.

La presencia en una nación de sectores competitivos que guardan conexión unos con otros lleva frecuentemente al nacimiento de nuevos sectores competitivos. Sectores conexos son aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena del valor cuando compiten, o aquellos que comprenden productos que son complementarios (tales como ordenadores y software de aplicaciones). Compartir actividades es algo que puede acontecer en el desarrollo de tecnologías y en la fabricación, distribución, comercialización o servicio de productos. (Porter, 1990, p:154)

2.3.1.4 Estrategia, estructura y rivalidad competitiva

El cuarto determinante de la ventaja competitiva nacional está dado por el contexto de la economía doméstica en el cual se crean, desarrollan y compiten las empresas. La intensidad de la rivalidad interior desempeña un papel muy importante en los procesos de innovación y en las formas de organización y gestión empresarial, que constituyen aspectos determinantes de sus posibilidades de éxito en el mercado internacional.

Las naciones tenderán a alcanzar el éxito en sectores en que las prácticas directivas y las formas de organización propiciadas por el entorno nacional sean adecuadas para las fuentes de ventaja competitiva de los sectores. (Porter, 1990, p: 158)

Las naciones poseen marcadas diferencias en las prácticas de formación y capacitación; en la naturaleza de las relaciones con clientes, proveedores, equipos de trabajo; en los estilos de autoridad y liderazgo, en técnicas de dirección, toma de decisiones y organización; en la conducta emprendedora y en sus actitudes hacia el aprendizaje de nuevos idiomas, el desarrollo actividades internacionales y en habilidades para crear o destruir ventajas a la hora de competir. Porter destaca la importancia que revisten los aspectos culturales, religiosos, estructuras familiares y las costumbres de una nación, en la forma en que compiten sus empresas.

Porter destaca que en sus estudios empíricos encontró una fuerte correlación entre la enérgica rivalidad doméstica y la capacidad del sector para crear y sostener ventajas competitivas.

La rivalidad doméstica pasa a ser superior a la rivalidad con competidores extranjeros cuando la mejora y la innovación, más que la eficacia estática, se reconocen como ingredientes esenciales de la ventaja competitiva en un sector. La rivalidad entre un grupo de competidores nacionales es diferente de la rivalidad con empresas extranjeras y frecuentemente adopta formas mucho más beneficiosas para la nación. (Porter, 1990, p: 170)

La rivalidad doméstica presiona a las empresas para que innoven y mejoren sus procesos y productos. Las empresas que logren mayores fortalezas en el mercado local, estarán preparadas para competir en el mercado internacional. Sería muy difícil que una empresa alcance el éxito en el mercado extranjero si antes no tuvo que enfrentar una importante competencia en el mercado interior.

2.3.1.5 El papel de la casualidad

Porter considera que los cuatro determinantes de la ventaja nacional proveen el contexto para la competencia de las empresas, pero que los acontecimientos casuales constituyen un factor de relevante influencia. Los nuevos inventos, cambios tecnológicos, guerras, cambios en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio, acontecimientos políticos extranjeros o cambios sustanciales en la demanda internacional, están fuera del control de las empresas y normalmente también del gobierno nacional.

“Los acontecimientos casuales son importantes porque crean discontinuidades que propician algunos cambios en la posición competitiva. Pueden anular las ventajas de los competidores previamente consolidados y crear el potencial para que las empresas de una nación puedan ocupar sus puestos para conseguir una ventaja competitiva en respuesta a nuevas y diferentes condiciones.” (Porter, 1990, p: 178)

Los acontecimientos casuales permiten que un nuevo “diamante” reemplace al anterior, como los impactos de estos acontecimientos son asimétricos entre las naciones, la nación que posea el “diamante” más favorable será la que tenga más probabilidades de convertir el acontecimiento casual en ventaja competitiva.

2.3.1.6 El rol del Gobierno

La última variable del modelo de Porter, es el rol del Gobierno, el cual puede ejercer una influencia significativa (positiva o negativa) sobre los cuatro determinantes fundamentales de la ventaja competitiva nacional. Sostiene que no sería correcto incluir al Gobierno como un quinto determinante, ya que su papel es el de influir sobre los cuatro determinantes, pero no constituye un determinante en sí mismo.

El Gobierno ejerce una importante influencia sobre la ventaja competitiva nacional, aunque su papel es inevitablemente parcial. La política gubernamental fracasará si sigue siendo la única fuente de ventaja competitiva nacional. Las políticas que llegan a tener

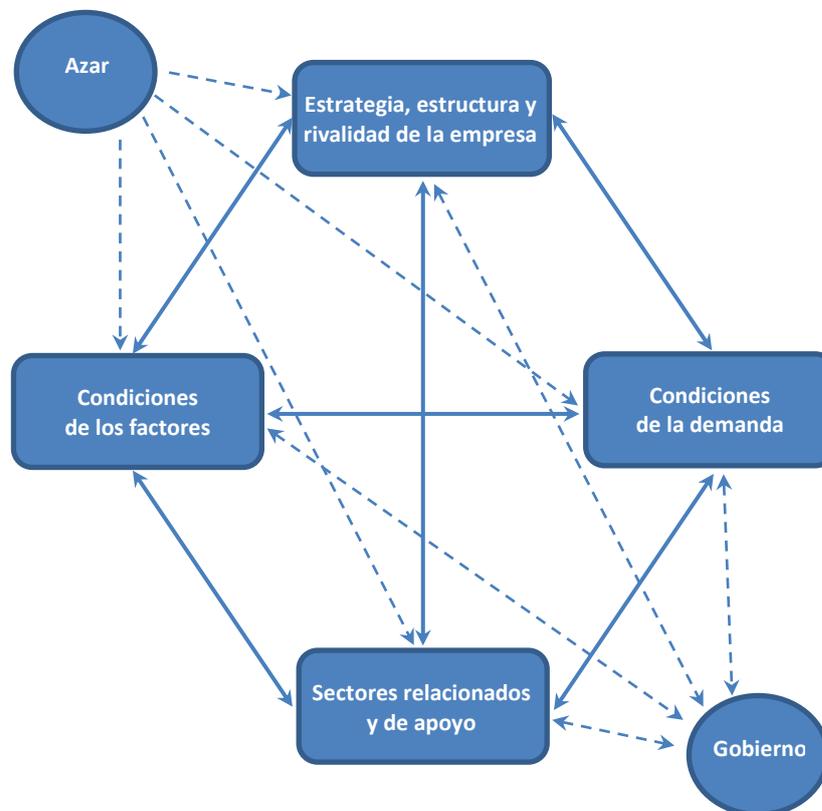
éxito lo consiguen en aquellos sectores donde están presentes (y reforzados por la acción gubernamental) los determinantes fundamentales de la ventaja nacional. (Porter, 1990, p: 183)

2.3.2 La dinámica de la ventaja competitiva nacional

Los determinantes de la ventaja nacional constituyen un sistema complejo, dinámico y evolutivo, donde cada determinante influye en los demás y la ventaja competitiva de un sector deriva de las ventajas en distintas áreas que se interrelacionan y refuerzan creando un entorno de difícil reproducción para los competidores extranjeros.

Los determinantes de la ventaja nacional se refuerzan entre sí y evolucionan con el paso del tiempo hasta crear la ventaja competitiva en un sector. En esta evolución, a medida que crece el reforzamiento mutuo, disminuye la importancia de los determinantes en forma individual y se resalta la importancia del *diamante de la competitividad nacional* como sistema.

Ilustración 3: El diamante de la competitividad nacional



Fuente: Porter, 1990.

En los sectores nacionales de más éxito no suele ser fácil saber por dónde empezar para explicarse la ventaja competitiva: la interacción y autorreforzamiento de los determinantes son tan complejos que pueden difuminar causa y efecto. El entorno nacional se hace más favorable para competir con el transcurso del tiempo, a medida que el “diamante” se reestructura. (Porter, 1990, p: 202)

El modelo considera que no es necesario contar con ventaja competitiva en todos los determinantes para alcanzar el éxito en el comercio internacional, el funcionamiento del *diamante* permite que una desventaja relativa en un determinante pueda ser más que compensado por la contribución de los restantes y por la relación sistémica de todos ellos en su interior.

2.3.2.1 Agrupamiento de sectores competitivos y concentración geográfica

Algo que se desprende del análisis de los países realizado por Porter, es que los sectores competitivos no se reparten uniformemente por toda la nación, la naturaleza sistémica del *diamante* propicia el agrupamiento y la concentración geográfica de los sectores competitivos. Los sectores de más éxito suelen mantener vinculaciones muy cercanas de tipo vertical (comprador-proveedor) y horizontal (clientes, canales de distribución, desarrollos tecnológicos).

El fenómeno del agrupamiento de sectores es tan omnipresente que parece ser una característica fundamental de las economías nacionales avanzadas. (Porter, 1990, p: 208)

Un sector competitivo ayuda a crear otros (directamente vinculados) a través de un proceso sinérgico, donde por ejemplo, el nivel de exigencias, volumen creciente y demanda de nuevos productos por un comprador competitivo, generan la necesidad del proveedor de hacer eficiente su operación y muy probablemente mantener un nivel de inversiones tecnológicas y mejoras de procesos para mantener a este importante cliente, que terminarán creando ventajas competitivas en el proveedor.

Los agrupamientos sectoriales se convierten en fuertes impulsores de las ventajas competitivas al permitir los flujos de información respecto de transferencia de tecnología, perfeccionamientos técnicos, instrumentación de procesos productivos, infraestructuras específicas e investigaciones y desarrollos en común. Los vínculos entre las personas y los intereses de una misma región, generan un mayor poder de negociación para influir en

políticas o acciones de gobierno, potenciando los efectos sinérgicos en los agrupamientos productivos y contribuye a la creación de ventaja competitiva.

La concentración geográfica de las empresas en sectores que han alcanzado el éxito internacional se produce frecuentemente debido a la influencia de cada uno de los determinantes del diamante ya su mutuo reforzamiento, que se ven potenciados por la estrecha proximidad geográfica dentro de la nación. Una concentración de rivales, clientes y proveedores fomentará la eficacia y la especialización. (Porter, 1990, p: 215)

2.3.2.2 La pérdida de la ventaja competitiva nacional

Porter sostiene que hay circunstancias donde las condiciones de los elementos y sus interrelaciones conducen al diamante a funcionar en sentido inverso, de manera que se degradaría la ventaja competitiva que pueda haberse generado. A medida que evolucionan los sectores, las empresas corren el riesgo de perder parte de la ventaja competitiva, si se dejan de promover inversiones e innovaciones en el sector. El efecto sistémico del diamante hace que la pérdida de ventaja competitiva en un sector importante, genera efectos que erosionan las ventajas en otros sectores, desintegrando la ventaja competitiva nacional.

Algunas de las razones del deterioro de la ventaja competitiva nacional señalados por Porter, son:

- Deterioro de las condiciones de los factores: pérdida relativa de capacidades científicas y tecnológicas, de mano de obra especializada, costo creciente de los factores, falta de innovación.
- Disparidad entre las necesidades locales y la demanda mundial: los compradores locales arrastrarían a las empresas en dirección inadecuada.
- Los compradores locales se “duermen en los laureles”: si los compradores extranjeros se vuelven más entendidos y exigentes que los nacionales, las empresas enfrentarían graves dificultades para mantener su ventaja.
- El cambio tecnológico lleva a apremiantes desventajas en factores especializados o a la necesidad de nuevos sectores de apoyo de los que se carece: el cambio tecnológico puede anular antiguas ventajas y demandar conocimientos o recursos de los que se carece.

- Las metas limitan el ritmo de inversión: si las metas de inversión de las empresas locales, (por cuestiones de política fiscal, disponibilidad de financiamiento, incentivos de la dirección), son menores que las de sus competidores extranjeros, el sector nacional se irá quedando rezagado en tecnología y productividad, perdiendo la ventaja de la que pueda haber detentado.
- Las empresas pierden la flexibilidad para adaptarse: generando una pérdida sostenida de la capacidad para atender nuevas exigencias y condiciones.
- La rivalidad doméstica decae: según Porter, consiste en la causa más común e importante de la pérdida de la ventaja competitiva nacional, puesto que de ella depende el nivel de inversiones y la presión por mejorar y adaptarse. Puede estar originada en el dominio del sector por un actor en particular, por estrategias empresarias de fusiones o adquisiciones, prácticas colusivas que atentan contra la competencia y por la instrumentación de políticas proteccionistas del sector por parte del gobierno.

2.3.3 Ventaja Competitiva y Desarrollo Económico

En los mercados internacionales quienes compiten son las empresas no los países, motivo por el cual se necesita comprender cuáles son las formas en que las empresas crean y sostienen su ventaja competitiva en el sector, para luego poder entender el desempeño competitivo de una nación en el mercado internacional.

2.3.3.1 Las fuentes de la ventaja competitiva de la empresa

Porter sostiene que para decidir su estrategia competitiva en el sector, la empresa debe tener en cuenta dos aspectos esenciales:

- *La estructura del sector*, ya que los distintos sectores difieren notablemente en su conformación interna. Propone para este análisis, el modelo de las *cinco fuerzas competitivas* que determinan la competencia en el sector: la amenaza de nuevas incorporaciones, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores, y la rivalidad entre los competidores existentes.

- *El posicionamiento dentro del sector, ya que algunas posiciones pueden ser más rentables que otras, independientemente de la rentabilidad media del sector. En el posicionamiento elegido estará la ventaja competitiva que se pueda conseguir, distinguiendo dos tipos fundamentales: *liderazgo en costos y diferenciación.**

La ventaja competitiva que pueda conseguir una empresa, estará dada por la forma en que logra organizar y llevar a cabo sus actividades. Las actividades que se desarrollan en la empresa se pueden dividir en actividades primarias y de apoyo, tal como se muestra en la Ilustración 4.

Ilustración 4: La cadena de valor de la empresa



Fuente: Porter, 1985.

El valor que crea una empresa estará dado por el precio que sus compradores están dispuestos a pagar por sus productos o servicios. Todas las actividades de la cadena de valor contribuyen a crear valor, pero las empresas consiguen ventajas competitivas al idear nuevas formas de trabajo, al incorporar nueva tecnología, nuevos procedimientos o diferentes insumos.

Porter (1985) identifica diez factores estructurales, que influyen en los costos y permiten explicar las diferencias en los resultados económicos entre empresas de un mismo sector. Sostiene que algunas empresas realizan actividades a menor costo que sus competidores permitiéndoles generar valor, y que estas ventajas competitivas se generan a través de

ciertos factores, que denomina directrices del costo que actúan como determinantes estructurales y que son los siguientes:

- **Economías de escala:** permiten realizar actividades en forma diferente y ganar eficiencia (por mayor especialización y división del trabajo) con el incremento de escala.
- **Curvas de aprendizaje:** se generan a medida que se adquiere conocimiento al desarrollar una actividad de valor, que permite ganar eficiencia y disminuir los costos asociados a la misma. A mayor complejidad del proceso, mayor será la economía de aprendizaje.
- **Utilización de la capacidad instalada:** un alto y estable nivel de utilización de la capacidad instalada, permite reducir los costos fijos por unidad de producción.
- **Los eslabones:** a través de la coordinación y optimización de las distintas actividades dentro de la cadena de valor, se genera una fuente de ventaja competitiva. La ventaja competitiva se genera tanto por la eficiencia individual con que se realiza una actividad, como por la interdependencia con otras actividades a lo largo de la cadena de valor.
- **Interrelaciones:** se refiere las ventajas competitivas que se generan a través de compartir y/o transferir actividades entre unidades estratégicas, con el objetivo de mejorar la eficiencia, reducir costos o aumentar la diferenciación.
- **Integración:** las estrategias de integración para expandir las actividades a lo largo de la cadena de valor, constituye un factor muy importante para controlar procesos críticos, reducir costos de transacción y mejorar resultados, fortaleciendo la posición competitiva.
- **El tiempo:** la temporalidad y la oportunidad en la que se realizan determinadas acciones, constituyen factores que permiten mejorar la posición competitiva. La temporalidad está muy relacionada con el proceso de aprendizaje y la oportunidad, con la ventaja que genera ser los primeros.
- **Políticas discrecionales:** son aquellas políticas establecidas por la empresa que influyen en el costo de las actividades, como pueden ser: política de recursos humanos, política comercial, política tecnológica, política de compras, política de

producción; y cuyos efectos pueden ser explicados a partir de la eficiencia directiva y organizacional.

- **Ubicación geográfica:** determina la dotación de recursos e infraestructura disponible e influye en los costos de las materias primas, la mano de obra (particularmente el personal especializado), y los impuestos, entre otros. Asimismo, la distancia hacia los proveedores y los consumidores, afecta directamente los costos logísticos. Internamente, la ubicación relativa de las instalaciones respecto del resto de las actividades, afecta la forma en que se desarrollan los procesos y el costo de los productos y/o servicios.
- **Factores institucionales:** que afectan (positiva o negativamente) la estrategia empresarial. Pueden ser: las normas y reglamentaciones específicas que regulan el accionar de las empresas de un determinado sector o área de actividad, las políticas impositivas, las políticas de incentivos, los entes reguladores y los mecanismos de control.

Los cambios drásticos en los sectores industriales, suelen surgir cuando alguna empresa adopta una cadena de valor significativamente diferente a la de sus competidores, que le permite ganar en la posición de costo relativo. Esta reconfiguración de la cadena de valor de la empresa, puede surgir de fuentes como:

- Un proceso de producción diferente
- Diferencias en la automatización
- Un nuevo canal de distribución
- Una nueva materia prima
- Diferencias importantes en la integración vertical (hacia adelante o hacia atrás)
- Nuevos medios de publicidad

En estrategias de liderazgo en costo, la ventaja competitiva es sostenible si hay barreras de entrada o movilidad que impiden que los competidores imiten estas fuentes. La sostenibilidad varía para diferentes directrices del costo, las más sostenibles son: economía de escala, las interrelaciones, los eslabones, propiedad de aprendizaje y la elección de políticas para crear productos o procesos propios.

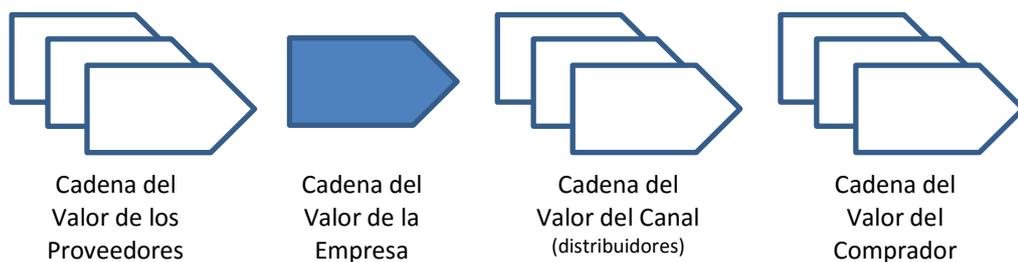
En estrategias de diferenciación, las fuentes de exclusividad de una empresa en una actividad de valor, está determinada por las directrices del costo en el siguiente orden de prioridad: elección de políticas, eslabones, tiempo, ubicación, interrelaciones, aprendizaje, integración, escala, factores institucionales. Las guías de exclusividad varían para cada actividad, la empresa debe analizar las áreas de exclusividad y ver qué directrices del costo son las que más la sostienen. La identificación de estas directrices es un factor crítico para mantener la diferenciación y para obtener nuevas fuentes de diferenciación.

Para Porter, las actividades son las fuentes para crear y gestionar ventajas competitivas sostenibles. Las directrices del costo, determinan la eficiencia con que se realizan las distintas actividades dentro de la cadena de valor de la empresa, y constituyen la base para la integración con la cadena de valor extendida, consolidando el sistema de valor.

2.3.3.2 La competitividad del sector

Cuando la empresa sale a competir al mercado, su cadena de valor forma parte de un conjunto mayor de actividades que Porter denomina el *sistema del valor*, que está integrado por las cadenas de valor de los distintos participantes en el sector, tal como muestra la Ilustración 5.

Ilustración 5: El sistema del valor



Fuente: Porter, 1985.

La ventaja competitiva dependerá de la capacidad de la empresa para gestionar todo el sistema. Se conforma una red de actividades interdependientes, conectadas mediante enlaces que deben ser eficientemente gestionados ya que afectan el costo y la eficacia de las actividades.

Se crean ventajas competitivas cuando las empresas alcanzan nuevas y mejores formas de competir y las trasladan al mercado. En la práctica surgen más como una acumulación de pequeños progresos que por cambios radicales en la tecnología o los procesos.

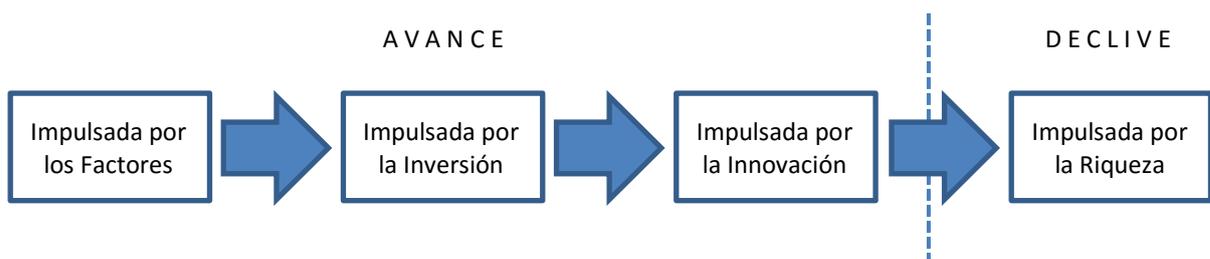
Los sectores se mundializan debido a cambios de tecnología, de las necesidades de los compradores, de las políticas gubernamentales o de las infraestructuras del país crean sustanciales diferencias en la posición competitiva entre las empresas de diferentes naciones o hacen más significativas las ventajas de una estrategia global. (Porter, 1990, p: 100)

2.3.3.3 Las etapas del desarrollo competitivo de una nación

Las economías nacionales muestran diversas fases de desarrollo competitivo que reflejan las fuentes características de ventaja de las empresas de un país en la competencia internacional y la naturaleza y extensión de los sectores y agrupamientos que tienen éxito internacional. Las fases determinan la posición de un país en los sectores sujetos a competencia internacional, a pesar de que también reflejan el estado de la competencia en muchos sectores exclusivamente interiores. (Porter, 1990, p: 676)

Porter sostiene que a pesar de las diferencias sectoriales que puedan existir en las economías, normalmente se puede identificar un modelo predominante de la ventaja competitiva nacional en un momento determinado, porque el estado del *diamante* es similar en diversos sectores a pesar que las condiciones específicas de cada sector sean únicas.

Ilustración 6: Etapas del desarrollo competitivo nacional



Fuente: Porter, 1990.

Los países que se encuentran en la etapa *impulsada por los factores* basan su comercio internacional en ventajas relacionadas con los factores básicos, recursos naturales, condiciones de cultivo favorables, mano de obra de baja calificación en abundancia y a bajo costo. Las empresas de estos países no suelen tener contacto directo con los consumidores finales y sus exportaciones son muy sensibles a los ciclos económicos mundiales y los tipos de cambios, que afectan la demanda y los precios relativos.

Cuando el país se encuentra en la etapa *impulsada por la inversión* la ventaja competitiva se basa en la disposición y capacidad del país y de sus empresas para invertir agresivamente. Se caracterizan por tener empresas con instalaciones modernas, grandes economías de escala y moderna tecnología, que en muchos casos importan de otras economías o consiguen bajo licencias o empresas mixtas. La capacidad de la industria para absorber y mejorar la tecnología extranjera es crucial en esta etapa, a pesar que por lo general, la tecnología utilizada es una generación anterior a la utilizada por los líderes mundiales, que no suelen vender su última generación.

En la etapa *impulsada por la innovación*, los países ponen en juego todo el *diamante*, amplia variedad de sectores pueden competir con éxito en el mercado internacional, los agrupamientos se consolidan, la demanda interna se vuelve más entendida y exigente como consecuencia de la mayor renta personal, altos niveles de educación y amplia rivalidad interior (por nuevas incorporaciones, innovaciones). Sectores de apoyo de categoría internacional. La desventaja en el costo de los factores y las cotizaciones de las monedas (que suelen apreciarse), estimulan las innovaciones y el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos productivos. Suelen lograr una creciente e importante exportación de servicios altamente especializados.

Los países que ingresan en la etapa *impulsada por la riqueza* suelen tener una importante fuerza motriz (la riqueza conseguida) pero tienen problemas para mantener su prosperidad, se encuentran anclados a la antigua riqueza. La tendencia de las empresas a mantener sus posiciones en el mercado (más que a mejorarlas), la decreciente motivación a invertir, la pérdida de motivación de los empleados a medida que alcanzan niveles superiores de ingresos y el endurecimiento de las relaciones entre los empleados y las empresas en la búsqueda de mejores condiciones, van en detrimento de los niveles de productividad. Compañías con amplios flujos de caja, se orientan a inversiones de bajo riesgo, se promueven las fusiones y adquisiciones como forma de reducir los niveles de rivalidad y lograr mayor estabilidad.

La etapa impulsada por la riqueza es una etapa de desorientación y de declive, en última instancia, porque la gama de sectores en los que se puede sustentar la ventaja competitiva no es la adecuada para emplear a la masa laboral en puestos de trabajo productivos y mantener un creciente nivel de vida. (Porter, 1990, p: 693)

2.4 Nuevos enfoques en el análisis competitivo

Luego del modelo integral desarrollado por Porter, han surgido nuevos enfoques en el análisis competitivo, donde diferentes autores complementan u ofrecen diferentes perspectivas para comprender el fenómeno de la competitividad y su importancia para el desarrollo de los países. Se mencionan a continuación, algunas de las posturas que por su originalidad o significancia, se consideró que contribuían a completar la pretendida evolución del concepto de competitividad.

2.4.1 Una crítica al concepto de competitividad (Paul Krugman)

Antes de analizar la crítica de Krugman al concepto de competitividad, resulta importante destacar sus importantes aportes a las teorías del comercio internacional, que dieron lugar al desarrollo de modelos bajo competencia imperfecta y economías de escala, para explicar el comercio intraindustrial.

Las ventajas comparativas explicarían el comercio internacional a través de las diferencias relativas entre sectores de diferentes países, de manera que el comercio entre naciones sería de tipo interindustrial, o sea, se exportarían e importarían bienes de diferentes industrias.

Krugman (1979) establece dos supuestos fundamentales que permiten comprender el beneficio del comercio intraindustrial: la existencia de economías de escala internas en las empresas y la preferencia del consumidor hacia la variedad de productos. Un ejemplo podría ser el de dos países que produzcan en forma monopólica un tipo de vehículo para lograr economía de escala y luego a través del comercio poder ofrecer a los consumidores nacionales una mayor variedad (y seguramente a un precio más bajo por la competencia). En 1980 complementa su modelo, diciendo que si el comercio resulta costoso por los costos de transporte, la producción se radicaría en el país que posea el mercado interno de mayor tamaño.

En 1994 con la competitividad como estrella del debate económico mundial, Krugman escribe su artículo *Competitividad: una peligrosa obsesión* donde realiza una fuerte crítica

a la utilización del concepto de competitividad por parte de destacados autores y personalidades políticas que tienen en sus manos el futuro económico de distintos países.

La idea de que las riquezas económicas de un país están ampliamente determinadas por sus éxitos en los mercados mundiales, es una hipótesis, no necesariamente una verdad, y en la práctica, en la comprobación empírica, esa hipótesis resulta llanamente errada. (Krugman, 1994)

Krugman (1994) critica fuertemente las posturas que sostienen que la competitividad de un país es comparable con la de una empresa. Considera que la competitividad de una nación es mucho más compleja que la de una corporación, y además que el volumen de las exportaciones de un país como porcentaje del producto total no suele ser tan significativo (menciona que en EE.UU. representaba el 10%), y por lo tanto, los niveles de vida de las naciones dependen más de factores de crecimiento internos que de los efectos de la competencia en los mercados internacionales.

... para una economía con muy poco comercio internacional la "competitividad" se convertiría en una simpática manera de referirse a la productividad y no tendría nada que ver con competencia internacional. (Krugman, 1994)

Según Krugman, la retórica de la competitividad se ha difundido ampliamente por tres razones:

- La palabra competitividad brinda un atractivo de aparente comprensividad y sofisticación que vende (y suma adeptos fácilmente).
- La idea de que las dificultades de una economía dependen crucialmente de los fracasos en la competencia internacional, hace que el problema sea más fácil de resolver.
- Muchos líderes del mundo han encontrado a la metáfora competitiva muy útil como instrumento político, ya que permite justificar o evitar alternativas difíciles⁶.

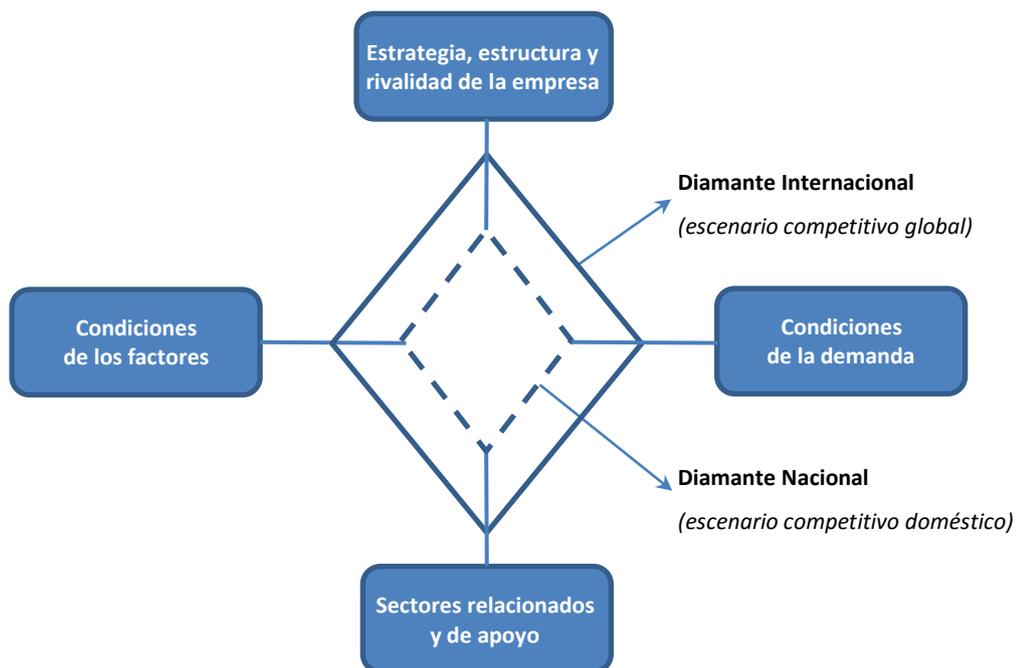
⁶ Krugman (1994) menciona que durante el gobierno de Clinton se mostró la utilidad de una retórica competitiva para poder impulsar políticas agresivas, se propuso un fuerte recorte del gasto y aumento de impuestos para reducir el déficit, bajo una convocatoria patriótica a la nación con el fin de hacer la economía norteamericana competitiva en el mercado mundial, dejando entender las tremendas implicancias de no hacerlo. Destaca también, que la más importante iniciativa económica de la administración Clinton, fue la reforma de la atención de salud, con efectos muy significativos en la calidad de vida estadounidense y que poco tiene que ver con la competencia internacional.

Krugman sostiene que las bases para el crecimiento y desarrollo económico de los países, se encuentran en factores internos como el nivel de cobertura y calidad de los servicios de salud, educación, seguridad, y en el nivel de eficiencia y productividad de su economía, que bajo su perspectiva, poco tiene que ver con la competencia internacional.

2.4.2 El doble diamante generalizado (Moon, Rugman y Verbeke)

El modelo del diamante de la ventaja competitiva nacional propuesto por Porter (1990) se basó en la evidencia empírica de economías desarrolladas, pero presenta ciertas limitaciones cuando se lo desea aplicar a economías pequeñas en proceso de desarrollo, en respuesta a estas limitaciones surgió el enfoque de Moon, Rugman y Verbeke (1995), conocido como *El modelo de doble diamante generalizado*, que plantea una lógica de análisis local-global combinado.

Ilustración 7: El doble diamante generalizado



Fuente: Moon, Rugman y Verbeke, 1995.

Para Porter, una empresa o sector productivo, genera y demuestra su potencial competitivo primero en el mercado doméstico para luego expandirse al mundo, en *el modelo de doble diamante generalizado* se plantea que la empresa o el sector pueden perseguir un rendimiento superior aprovechando su ventaja competitiva en el mercado local y en el internacional al mismo tiempo.

Este enfoque, permite comprender el surgimiento de sectores competitivos en países con economías pequeñas no desarrolladas, que mantienen niveles de demanda doméstica muy limitada, baja rivalidad entre las empresas del sector (que suelen estar concentradas en reducidos actores económicos) y pobre dotación de factores.

Como se puede apreciar en la Ilustración 7, el modelo presenta los mismos determinantes que Porter, pero en un sistema en el cual interactúan, al mismo tiempo, en una dimensión nacional e internacional. Los autores plantean un *diamante internacional* con condiciones “fijas” (representado con línea continua) bajo la premisa de estar analizando la construcción de la ventaja competitiva desde empresas o sectores productivos de pequeñas economías, que no tendrían influencia significativa para modificar las condiciones del entorno internacional.

Las condiciones del *diamante nacional* se presentan con mayores probabilidades de cambio (variabilidad representada con un diamante de línea discontinua), debido a que en las economías pequeñas, los sectores que alcanzan ventajas competitivas suelen tener una producción concentrada en pocos actores de gran influencia y con capacidad para modificar las condiciones según sus necesidades.

El modelo de doble diamante generalizado, si bien no representa una innovación muy significativa respecto del modelo propuesto por Porter, puede considerarse un buen complemento o aporte útil para la aplicación a pequeñas economías.

2.4.3 La Competitividad Sistémica (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer)

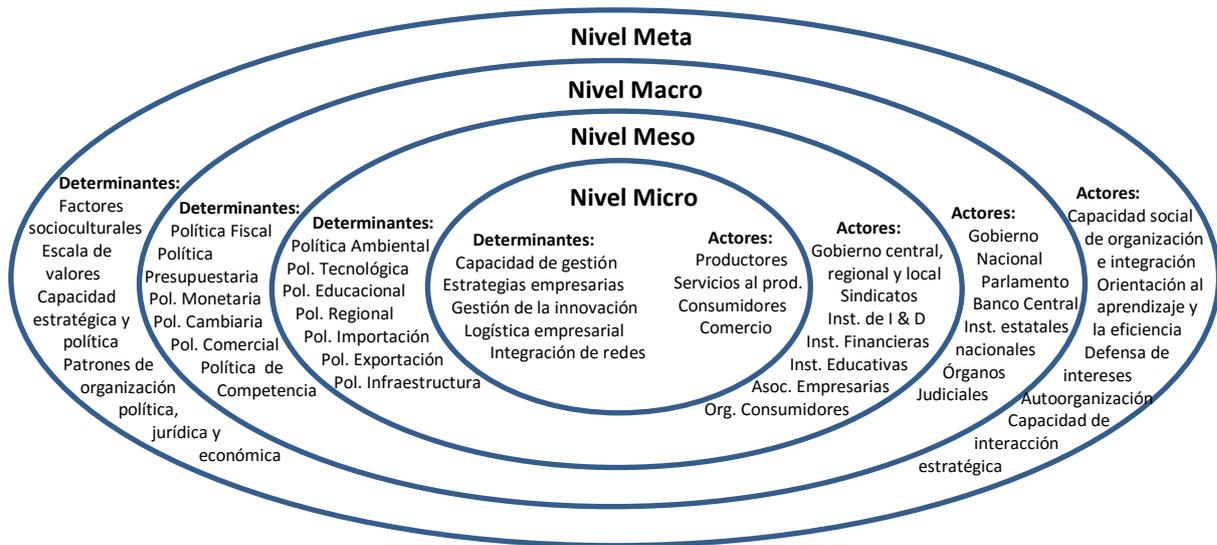
El concepto de *competitividad sistémica* utilizado por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD) y formulado por Esser, Hillebrand, Messner y Mayer-Stamer (1996), fue desarrollado tomando como base el debate planteado por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) respecto del fenómeno de la inexistencia o insuficiencia del entorno empresarial, que puede impedir el desarrollo industrial de una nación aun cuando se haya tenido éxito en la estabilización de las variables macroeconómicas; situación que fuera observada en varios países en desarrollo.

El concepto de *competitividad sistémica* propuesto, distingue cuatro niveles económicos y sociales de análisis de un sistema nacional, como los parámetros de relevancia para la generación de las ventajas competitivas, las que surgirán del estado de los niveles y su interrelación. Los niveles definidos son:

- Nivel Micro, compuesto por las empresas que compiten en el mercado y que pueden estar articuladas en redes de colaboración. Las empresas enfrentan mayores requerimientos como consecuencia de la globalización y proliferación de la competencia, diferenciación de la demanda, acortamiento de los ciclos de producción, innovaciones radicales y avances tecnológicos.
- Nivel Meso, correspondiente al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas específicas, promueven estructuras y articulaciones sociales. El éxito internacional dependerá, además de una buena gestión macroeconómica, de políticas activas de fomento a las exportaciones combinada con una adecuada política arancelaria que proteja su mercado interior de la competencia externa.
- Nivel Macro, ejerce presión y define el nivel de exigencias para las empresas. Es clave para una eficaz asignación de recursos, el nivel de eficiencia de los mercados de trabajo, de bienes y de capitales de una nación. Para que un proceso de estabilización macroeconómica tenga éxito, se requiere gran esfuerzo político, organizar una coalición nacional para poder impulsar las reformas necesarias para recobrar el equilibrio y lograr apoyo internacional.
- Nivel Meta, los patrones básicos de organización jurídica, política y económica de la sociedad, define la capacidad de los actores para la integración estratégica. Un nivel meta eficaz, requiere una clara separación institucional entre Estado, empresas privadas y organizaciones intermedias, la coincidencia social en el rumbo y en la necesidad de imponer los intereses futuros por sobre los del presente.

El elemento más importante, que destacan los autores, para la coordinación dentro de los cuatro niveles, es la disposición al diálogo de los principales actores sociales, que ayuda a unir los esfuerzos y sacar el potencial creativo de la sociedad.

Ilustración 8: Factores determinantes y actores de la competitividad sistémica



Fuente: Elaboración propia en base a Esser, Hillebrand, Messner y Mayer-Stamer, 1996.

El concepto de competitividad sistémica, sostiene que un buen desempeño micro en un entorno macro estable no garantiza competitividad, porque se necesita además una sociedad con capacidad de interacción social y voluntad de consenso, junto con un entorno empresarial capaz de potenciar los esfuerzos de las empresas y contribuir a la generación de un ambiente de negocios favorable.

2.4.4 Los Océanos Azules (W. Chan Kim y Renée Mauborgne)

El siglo XXI se inicia con un ambiente de negocios caracterizado por una fuerte competencia entre empresas, con grandes corporaciones inmersas en procesos de fusiones y adquisiciones para consolidar posiciones en mercados saturados y el surgimiento de China como potencia industrial que destruye puestos de trabajo en países desarrollados, al tiempo que brinda una gran oportunidad de crecimiento para los países productores de alimentos y materias primas, que comienza a demandar en grandes volúmenes en el mercado internacional. En este contexto Chan Kim y Mauborgne estudiaron el fenómeno del Cirque du Soleil y crearon la teoría de los Océanos Azules, en la cual proponen dejar de lado la competencia destructiva y generar valor a través de la innovación en productos y servicios, ampliando los horizontes para conseguir nuevos mercados donde la competencia no exista.

Chan Kim y Mauborgne (2005) en su obra *La estrategia del océano azul*, desarrollan la idea de los océanos rojos y azules, para graficar situaciones de mercado muy diferentes, los océanos rojos representan situaciones de alta competencia y rivalidad entre empresas, mientras que los océanos azules se refieren a nuevos mercados donde no existe competencia directa para los productos o servicios que han sido creados.

Los océanos rojos se caracterizan por ser mercados tradicionales, de bajo crecimiento, con importante cantidad de actores conocidos y reglas de juego lo suficientemente asimiladas que limitan las posibilidades de crecimiento. En contraposición, los océanos azules se refieren a nuevos mercados, creados sobre la base de la innovación en productos y servicios, donde la competencia sea irrelevante.

Mientras Porter centra la estrategia competitiva de la empresa, en base a su posicionamiento en el sector industrial donde tradicionalmente opera, Chan Kim y Mauborgne proponen dejar ese sector y generar otros para lograr competitividad a largo plazo sobre la base de productos y servicios innovadores.

La creación de una estrategia de océano azul, se basa en los siguientes principios:

- Crear nuevos espacios de consumo
- Centrarse en la idea global, no en los números
- Ir más allá de la demanda existente
- Asegurar la viabilidad comercial del océano azul

El enfoque se aparta de la visión estructuralista, donde a partir de un entorno dado la empresa desarrolla estrategias y estructuras para buscar el máximo beneficio en ese contexto; para proponer que la empresa diseñe una estrategia que defina su entorno (desde una visión reconstruccionista). El éxito de la nueva estrategia dependerá de la capacidad de la empresa para generar una propuesta de valor para el cliente, que sea económicamente rentable y motivadora para quienes deban ejecutarla.

2.4.5 Calidad Institucional como factor de desarrollo económico (Daron Acemoglu y James Robinson)

Uno de los principales problemas de las teorías del desarrollo económico consiste en identificar las causas de las enormes y crecientes diferencias en los ingresos promedios de las diferentes naciones. Una de las teorías más recientes se centra en las *instituciones* y su capacidad para crear incentivos apropiados en pos de un desenvolvimiento económico deseado.

Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) en su obra *Los orígenes coloniales del desarrollo comparativo: una investigación empírica*, resaltan que la calidad institucional es un determinante muy significativo del nivel de ingresos y desarrollo de las naciones.

Posteriormente, Acemoglu y Robinson (2012) en su obra *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, realizan un estudio vinculando el desenvolvimiento económico de los países con un análisis histórico, centrado en el carácter de las instituciones y las condiciones políticas y económicas. Desarrollan una teoría para explicar por qué algunas naciones son prósperas mientras que otras son pobres, identificando los factores que crean y/o retardan la prosperidad.

Acemoglu (2012) dice que en la prensa popular las diferencias en términos de riqueza y pobreza entre las naciones suelen estar explicadas por:

- *Factores geográficos*: como clima y calidad de la tierra. Mencionan que algunos países que son muy ricos actualmente, fueron más pobres que otros, habiendo tenido similar dotación y calidad de tierra, por ejemplo.
- *Factores culturales*: como la diferencia entre católicos y protestantes (que argumentaba Max Weber); o los valores asiáticos versus los valores no asiáticos; o diferentes actitudes frente al trabajo. Consideran que estos argumentos suelen tener poco poder explicativo.
- La existencia de un *liderazgo ilustrado*: que implica un liderazgo nacional basado en ideas claras, que conduce a la prosperidad. Sostienen que mientras algunas políticas económicas condenan a sus países a la pobreza, son adoptadas intencionalmente, no por ignorancia de sus líderes sino por sus incentivos.

La teoría propuesta se basa en la naturaleza de las instituciones, o sea, a la claridad de las reglas que gobiernan la vida económica y política de la sociedad, los derechos de propiedad, el cumplimiento de los contratos, etc., son aspectos que incentivan las inversiones y la innovación. Señalan que existen dos tipos de instituciones:

- *Instituciones Inclusivas*: aquellas que crean igualdad de oportunidades, promocionan sus talentos y promueven un crecimiento económico sostenido.
- *Instituciones Extractivas*: que no generan un orden legal, no crean derechos de propiedad, no recompensan la innovación, ni aseguran igualdad de oportunidades.

...estas instituciones extractivas no se desarrollan por error. Son diseñadas por los políticamente poderosos para extraer recursos de la masa de la sociedad para el beneficio de unos pocos. Estas instituciones, a su vez, son mantenidas con instituciones políticas extractivas, que concentran el poder en las manos de una élite. Esta élite, esencialmente, diseña, mantiene y se beneficia de estas instituciones extractivas. (Acemoglu, 2012, p: 2)

Utilizan la colonización del continente americano como un claro ejemplo para comprender cómo se originan las diferentes instituciones y cómo llegan a ser respaldadas políticamente, para luego sostener que la historia traza una trayectoria institucional que conduce a desarrollos económicos muy diferentes:

- *El caso de Sudamérica*. Mencionan que los españoles tenían un modelo de colonización caracterizado en encontrar oro y plata, y esclavizar a los indios para que pudieran trabajar para ellos. Iniciaron su colonización por lo que hoy sería Argentina y Uruguay, encontrando poblaciones nativas (Charrúas y Querandí) en grupos pequeños y nómades, que les dificultaba su captura; motivo por el cual se trasladaron hacia arriba, al territorio que actualmente sería Paraguay, donde encontraron grupos originarios (Guaraníes) sedentarios, que vivían en territorios densamente poblados y tenían una sociedad jerárquica con una clase de élite dominante. Los conquistadores tomaron el control de esta jerarquía y se consolidaron como la nueva élite, proceso exitoso de colonización que duró siglos y se fue estableciendo en otras partes de América Latina.

Estas instituciones no promovieron el crecimiento económico y se sostenían en instituciones políticas manejadas por una elite gobernadora.

- *El caso de Norteamérica.* Cuando los ingleses se lanzaron a conquistar el Norte de América, tenían un similar modelo de colonización (encontrar oro y poner a los nativos a trabajar para ellos). Pero encontraron una situación similar a la de Argentina y Uruguay, grupos pequeños y móviles que les dificultaban su captura, y que no estaban dispuestos a trabajar para los colonizadores.

Sin la habilidad para capturar a los nativos y ponerlos a trabajar, diseñaron una segunda estrategia que consistía en importar la clase más baja de su propia sociedad al nuevo mundo bajo un sistema de servidumbre contratada. Pero la realidad les demostró que era muy difícil poder controlar que los colonizadores que ellos importaban para conformar la clase más baja, no se escapara o se involucraran en el comercio exterior.

Como última opción, diseñaron una tercer estrategia que consistió en ofrecer incentivos económicos a los colonizadores, se estableció un sistema de reparto de tierras por cabeza donde los colonizadores recibían un título de propiedad a cambio de su trabajo. Pero para que estos incentivos fueran creíbles, la Asamblea General ofreció a los colonizadores derechos políticos (participación en las decisiones), dando origen a instituciones políticas más inclusivas.

...la causa de raíz de la divergencia entre el Sur y el Norte de América está en las distintas instituciones económicas y políticas que se desarrollaron en esos territorios. Como los españoles fueron exitosos en establecer instituciones extractivas para enriquecerse a sí mismos y al rey, el desarrollo económico a largo plazo de gran parte de su imperio fue obstaculizado. Como los ingleses fracasaron en establecer instituciones extractivas similares -y en cambio se empezaron a desarrollar allí instituciones inclusivas en su lugar- EE.UU. estaría mejor ubicado para aprovechar las nuevas tecnologías y oportunidades económicas que vendrían en el siglo XIX (Acemoglu, 2012, p:4)

Esta obra aporta una vasta cantidad de experiencias históricas como sustento de su teoría, que resalta el papel de las instituciones como el factor más relevante para el desarrollo económico y la competitividad de las naciones. Aunque resulta difícil aceptar el rechazo que los autores sostienen a la incidencia de los factores geográficos, culturales y la capacidad de los líderes en el proceso de creación de ventajas competitivas y desarrollo económico.

2.5 Conclusión

Inicialmente la competitividad, definida como el atributo que permite a un país ganar mercados externos, era entendida como concepto estático: la misma se basa, desde esta perspectiva, en la dotación de factores tangibles. Era también entendida como un fenómeno de naturaleza macroeconómica, a partir del cual se sostenía que los países debían especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que pudieran producir de manera más eficiente que el resto de los países, a partir del uso intensivo del factor productivo relativamente más abundante.

Durante el período de transición de la fabricación artesanal a la industrialización, los ingleses haciendo culto de la producción manufacturera como eje creador de competitividad y promotor de las exportaciones valiosas, crean las nuevas industrias, que permiten alcanzar grandes economías de escala. Surge también el sistema de aranceles como herramienta para proteger y promover el desarrollo de la industria local, el cual luego era incentivado a la innovación a través del pago de premios a empresarios. Desde entonces, todos los países actualmente industrializados han crecido en base a actividades que proveían competencia imperfecta con protección arancelaria durante el proceso de mecanización y desarrollo de la capacidad de producción de su industria.

La globalización, la internacionalización de los mercados y la aceleración del proceso de cambio tecnológico, generan el acortamiento de los ciclos de vida de los productos y resaltan la importancia de atender a las variables sociopolíticas y culturales como factores determinantes de la competitividad. Se desarrolla así una perspectiva dinámica de la competitividad, a partir de la cual la gestión del conocimiento, la innovación y el progreso tecnológico se convierten en variables de significativa importancia.

Para el análisis de la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado mundial de carne vacuna, se decide una perspectiva de abordaje de la investigación que incluye: el análisis del estado actual de los determinantes de competitividad en el sector de la carne vacuna en Argentina; y el análisis de la cadena de valor del sector, identificando fortalezas y debilidades, y brechas con los competidores.

Para el análisis de los determinantes de competitividad, el modelo de diamante competitivo de Michael Porter mantiene plena vigencia y constituye una referencia ineludible para analizar la competitividad de una nación. El doble diamante generalizado (de Roon, Rugman y Verbeke) complementa muy bien el modelo con la incorporación de variables del mercado internacional.

En el análisis de la cadena de valor del sector, el modelo de Porter permite analizar la capacidad competitiva de un sector industrial, identificando con claridad los eslabones centrales y los sectores de apoyo. Asimismo, facilita la determinación de las variables críticas en cada etapa, permitiendo su comparación con los principales competidores y su vinculación con las cadenas importadoras.

El rol que juega el Estado como regulador del contexto macro, gestor de políticas públicas, generador de acuerdos comerciales y de políticas arancelarias; contribuye a la creación de un ambiente de negocios favorable y a la potenciación de los esfuerzos de las empresas. Su accionar afecta indefectible y trascendentalmente (positiva o negativamente) la ventaja competitiva nacional, tal como se plantea desde el concepto de competitividad sistémica.

Las facilidades para obtener recursos naturales, mano de obra y capital, hacen que los aspectos fundamentales que explican las diferencias entre países, no estén en las dotaciones sino en la capacidad de aprovecharlas y combinarlas de manera eficiente, mejorando no solo la productividad de las empresas, sino también la vinculación entre los distintos eslabones de las cadenas de valor, entre cadenas afines y con las instituciones de investigación y desarrollo, de manera de potenciar la capacidad de innovación y cooperación entre los distintos actores.

La calidad institucional surge así como otro factor se suma importancia en la determinación de las condiciones del contexto, promoviendo la igualdad de oportunidades y la claridad de las reglas que gobiernan la vida económica y política de una sociedad, aspectos que incentivan las inversiones y la innovación, favoreciendo el desarrollo económico.

METODOLOGÍA

3.1 Tipo de Investigación

Para el análisis del contexto y las particularidades de las cadenas de valor, se ha utilizado una metodología de investigación de tipo exploratoria y de naturaleza cualitativa, para tomar en cuenta experiencias de países y de instituciones de desarrollo.

En lo que respecta al análisis de la situación actual del mercado mundial de carne vacuna, se ha utilizado una metodología descriptiva, tendiente a identificar y poner de manifiesto, tanto aspectos positivos como falencias, de las distintas relaciones comerciales, estructuras productivas y, políticas y acciones implementadas en los distintos países.

3.2 Técnicas de recolección de datos

Se han llevado a cabo relevamientos y sistematización de la información disponible y la bibliografía existente tanto a nivel nacional como internacional.

Se realizaron entrevistas con responsables de entidades empresarias, instituciones y de gobiernos locales.

Se utilizaron bases de datos disponibles, como las de la Organización Mundial del Comercio (TAO, SPS IMS), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina (SIIA), Naciones Unidas (COMTRADE), Centro de Comercio Internacional (TRADE MAP), entre otros.

3.3 Población de informantes

Para recabar información respecto prácticas comerciales y particularidades de las operatorias realizadas, se mantuvieron reuniones/contactos con distintos actores del mercado y se relevó la opinión de expertos en la temática. Se mencionan a continuación algunos de los consultados.

Argentina:

- Cristian Feldkamp. Coordinador Área de Ganadería de CREA.
- Miguel Ángel Taboada. Director del Instituto de Suelos del INTA.
- Raúl Roccatagliata. Instituto de Negociaciones Internacionales de la Sociedad Rural Argentina (SRA).
- Nelson Illescas. Director del Instituto de Negociaciones Agrícolas Internacionales (INAI).
- Graciela Peri. Maestría en Agronegocios de la Universidad de Belgrano.
- Miguel Gorelik. Valor Carne.
- Carlos Kitroser. Encargado del Estudio Ganadero Pergamino.
- Juan Manuel Miramont. Representante de la firma Saenz Valiente, Bullrich & Cía S.A.

Brasil:

- Rodrigo C. A. Lima. General Manager del Insitute for International Trade Negotiations (ICONE).
- Leila Harfuch. Agriculture Economics Coordinator del Insitute for International Trade Negotiations (ICONE).
- Marcos Jank. Executive Director, Global Public and Governmental Affairs da empresa BRF.

- Ligia Dutra Silva. Superintendencia de Relaciones Internacionales de CNA.
- Camila Sande. Acceso a Mercados – Superintendencia de Relaciones Internacionales de CNA.

Uruguay:

- Miguel Carriquiry. Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración, Universidad de la República.
- Juan Francisco Rosas. CINVE.

Paraguay:

- Marcos Alberto Medina Britos. Viceministro de Ganadería. Ministerio de Agricultura y Ganadería de Paraguay.
- Alfredo Molinas. Asesor Agroambiental de GPS.

España:

- Agustín Pablo Álvarez Herranz. Universidad de Castilla – La Mancha.

3.4 Estructura de variables

Para analizar la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado de la carne vacuna, se identifican a continuación las variables/aspectos generales y específicos a través de las cuales se ha buscado determinar la situación de competitividad del sector y plantear acciones para el fortalecimiento y la generación de ventajas competitivas.

El análisis se desarrolla siguiendo el modelo propuesto por Michael Porter, específicamente se analiza el diamante de la competitividad, la cadena de valor y el nivel de desarrollo competitivo del sector de la carne vacuna en Argentina.

Se ha incluido en el análisis algunos aspectos del modelo del doble diamante generalizado (de Roon, Rugman y Verbeke), en lo que hace a la incorporación de variables del mercado internacional (como particularidades de la demanda externa) en el análisis del diamante de la competitividad, donde Porter sólo considera aspectos domésticos. Esta

incorporación se fundamenta en que el sector permite desarrollar la ventaja competitiva tanto en el mercado local como en el internacional al mismo tiempo.

Se realiza también un análisis exhaustivo del rol del gobierno, destacando su papel regulador del contexto macro, gestor de políticas públicas, generador de acuerdos comerciales y políticas arancelarias; que contribuye a la generación de un ambiente de negocios favorable y a potenciar los esfuerzos de las empresas, afectando directamente con su accionar la ventaja competitiva nacional.

3.4.1 Variables del diamante de la competitividad en el sector ganadero

Para configurar el diamante de la competitividad en el sector de la carne vacuna de Argentina se analizan las variables/aspectos generales que se mencionan a continuación y que definen el estado de los determinantes y factores de influencia del sector.

En el análisis del diamante de la competitividad, las variables/aspectos generales se valoran por su contribución positiva (+) o negativa (-) al funcionamiento del diamante y la ventaja competitiva. La intensidad en la contribución se analiza posteriormente con variables más específicas, cuando se desarrollen los distintos eslabones de la cadena de valor del sector.

Condiciones de los factores

Aspectos y variables relevantes:

- Abundancia y calidad de la tierra
- Margen para el crecimiento de las zonas de producción ganadera
- Sistemas de producción ganadera
- Cantidad, calidad y estandarización de la producción ganadera nacional
- Calidad de la genética animal
- Cantidad y calidad de pastizales naturales
- Superficie de pasturas cultivadas
- Capacidad técnica y de organización de los productores
- Asimilación de tecnología y capacidad de innovación y desarrollo
- Institutos de investigación y desarrollo

- Infraestructura para faena y procesamiento
- Infraestructura y sistemas de logística de la cadena de frío
- Infraestructura energética, de carreteras, puertos, sistemas logísticos

Condiciones de la demanda

Aspectos y variables relevantes:

- Tamaño de la demanda interna carne vacuna (total y por habitante)
- Exigencia y conocimiento de los compradores internos
- Tasa de crecimiento de la demanda doméstica (total y por habitante)
- Sistemas de comercialización del ganado y las carnes
- Tamaño y evolución de la demanda en los mercados internacionales
- Posicionamiento en mercados internacionales (reconocimiento de calidad y acceso a mercados)
- Exigencia y conocimiento de los compradores externos
- Característica de la demanda interna y externa (kilaje de animales, marmolado, etc)

Sectores relacionados y de apoyo

Aspectos y variables relevantes:

- Desarrollo de los sectores de provisión de insumos y servicios en los distintos eslabones de la cadena.
- Servicios de investigación y desarrollos
- Servicios de promoción (nacional e internacional) y comercialización (ferias, subastas)
- Servicios de logística (de animales vivos, de carnes, de exportación)
- Servicios financieros al sector (producción primaria, industria frigorífica)
- Capacidad y calidad de la cadena de frío nacional
- Instituciones fiscalizadoras y certificadoras de calidad
- Servicios aduaneros y de seguimiento de envíos externos

Estrategia, estructura y rivalidad competitiva

Aspectos y variables relevantes:

- Distribución y concentración de la producción ganadera
- Concentración y escala de la producción industrial
- Asimilación de tecnologías e innovaciones en el proceso productivo
- Capacidad instalada de faena y procesamiento (utilización y capacidad ociosa)
- Capacidad de integración con otras cadenas
- Intermediarios y transparencia de la cadena

El papel de la casualidad

Aspectos y variables relevantes:

- Enfermedad animal
- Problemas meteorológicos (sequías, inundaciones)

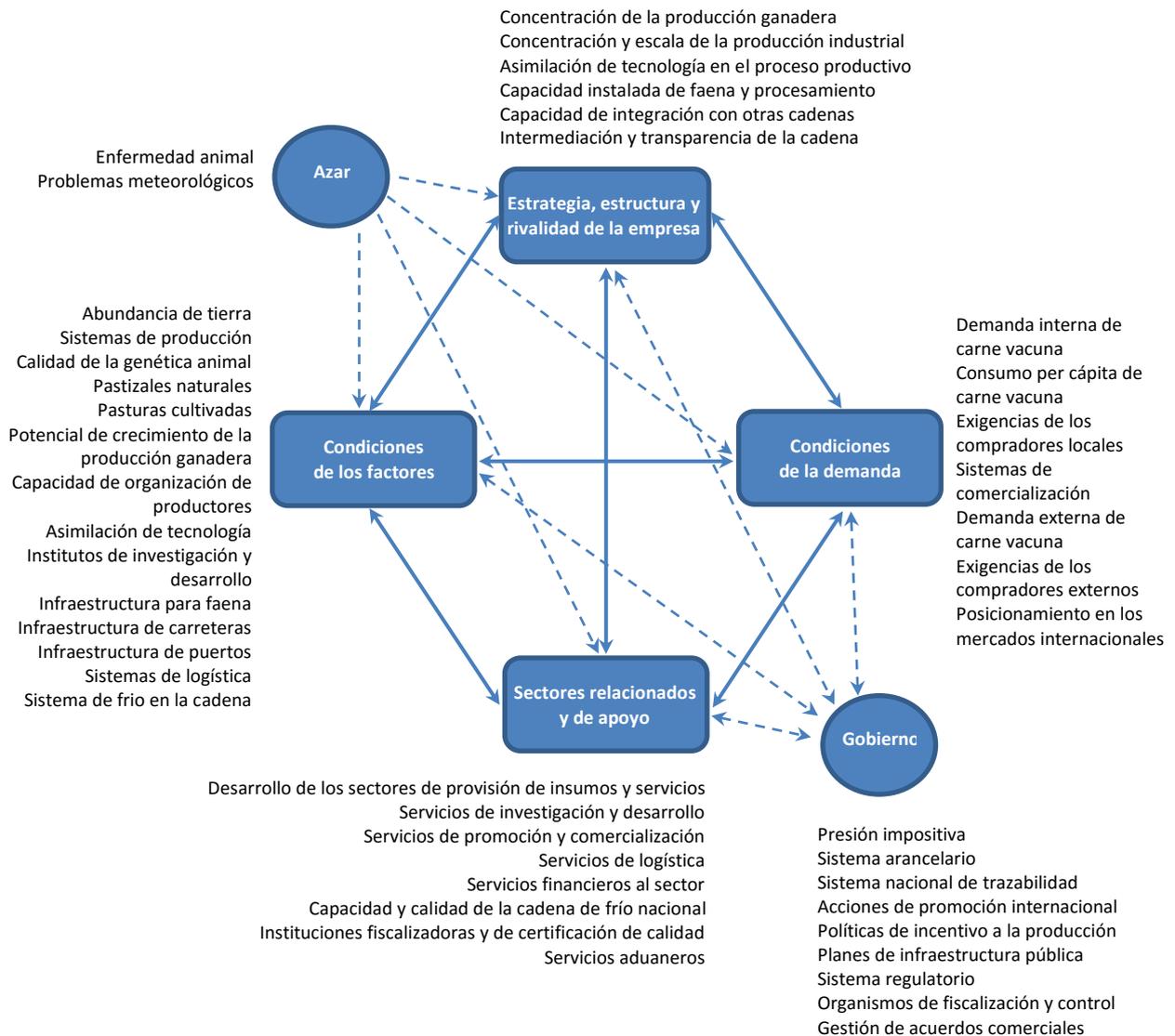
El rol del Gobierno

Aspectos y variables relevantes:

- Presión impositiva
- Sistema arancelario
- Sistema nacional de trazabilidad
- Acciones de promoción internacional
- Políticas de incentivos a la producción
- Desarrollos de planes de infraestructura pública (carreteras, puertos, energía)
- Sistema regulatorio y de funcionamiento de los organismos de fiscalización y control
- Gestión de acuerdos comerciales y negociaciones internacionales

Ilustración 9: El diamante de la competitividad en el sector de la carne vacuna

(Variables relevantes)



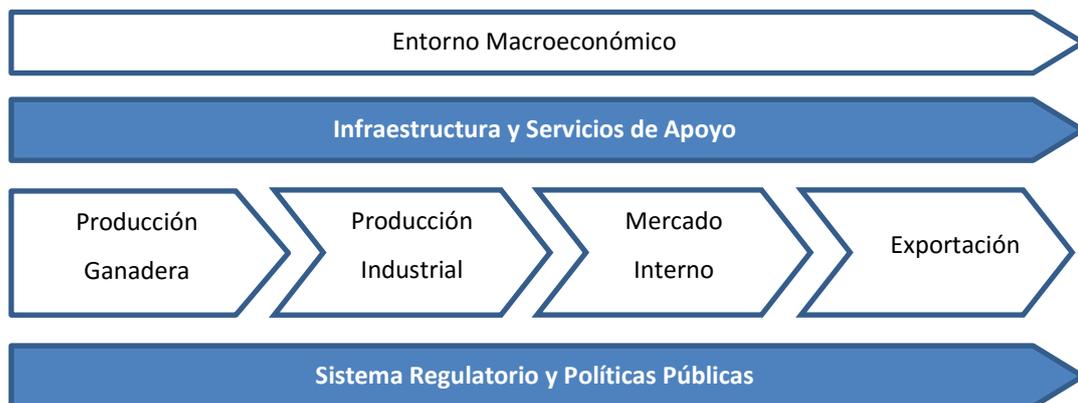
3.4.2 Variables de la cadena de valor en el sector de la carne vacuna

Para determinar el estado de la cadena de valor del sector, se han analizado los distintos eslabones de la cadena de producción, las vinculaciones entre los eslabones de la cadena y entre la cadena de la carne y cadenas afines, y los condicionantes del contexto (el entorno macroeconómico, la dotación de infraestructura, el sistema regulatorio y las políticas públicas). Se analizaron también, las oportunidades comerciales existentes en los principales países importadores de carne vacuna.

En el análisis se desarrollan los aspectos relevantes de cada una de las etapas y luego se han sintetizado los resultados en variables específicas que permiten valorar su contribución a la ventaja competitiva del sector, permitiendo a su vez la comparación con otros países. La contribución a la ventaja competitiva del sector se valorará por la intensidad de su impacto, si es positivo se denota con los signos (+++) si es alto, (++) si es moderado o (+) de ser bajo; las incidencias negativas se identifican como (---) si es alta, (--) si es moderada o (-) si es baja; en caso de ser neutral se le adjudica (0). En el anexo I se detallan los parámetros utilizados para valorar la contribución de cada variable.

3.4.2.1 Variables de la cadena de valor del país productor-exportador

Ilustración 10: La cadena de valor del exportador de carne vacuna



Producción ganadera

Aspectos analizados para comprender la situación competitiva de la producción ganadera:

- Evolución de la producción de ganado
- Conformación del rodeo nacional
- Concentración y escala de la producción (unidades de producción y zonas geográficas)
- Sistemas de producción
- Incorporación de tecnología
- Producción de terneros y novillos

- Composición y evolución de la faena nacional
- Costo de producción de ganado

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la etapa de producción ganadera:

- **Existencias ganaderas:** se valora el impacto a través de la tasa de crecimiento del stock de ganado durante la década 2005-2014.
- **Eficiencia reproductiva:** afecta directamente el nivel de producción de ganado y se valora a través del promedio de índice ternero/vaca registrado en el período 2005-2014.
- **Tasa de extracción:** es un buen indicador de la eficiencia en la gestión del rodeo, se valora a través del promedio de la relación faena/stock durante el período 2005-2014.
- **Productividad del rodeo:** se valora a través de la relación entre producción de carne y existencias bovinas, determinando la cantidad de Kg. de carne (res con hueso) producidos por cada animal del rodeo nacional durante el período 2005-2014.
- **Precio del novillo vivo:** resulta muy importante para comparar los costos relativos de la principal materia prima de este mercado, se valora a través del precio promedio del kilogramo vivo en dólares estadounidenses en el período 2005-2014.

Producción industrial de carne vacuna

Aspectos analizados para comprender la situación competitiva de la etapa de la industrialización de carne vacuna:

- Evolución de la producción de carne vacuna
- Concentración y escala de la producción industrial
- Distribución territorial de la industria frigorífica
- Asimilación de tecnologías e innovaciones en el proceso productivo
- Capacidad instalada de faena y procesamiento
- Capacidad de integración con otras cadenas

- Sistema de fiscalización, control, aseguramiento de calidad
- Capacidad y calidad de la cadena de frío
- Característica de la producción (sistemas de producción, categoría de animales enviados a faena, kilaje promedio de faena, etc)
- Costo de la producción industrial

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la etapa de industrialización de la producción de carne:

- **Producción de carnes:** se valora el impacto a través de la tasa de crecimiento de la producción de carne en la década 2005-2014.
- **Peso promedio de faena:** afecta directamente el nivel de producción de carne, se valora a través del peso promedio de los animales enviados a faena durante el período 2005-2014.
- **Eficiencia de la producción industrial:** se considera la escala de procesamiento de las unidades de producción, la tecnología empleada y el aprovechamiento de los subproductos derivados (cuero, huesos, despojos, etc).
- **Adecuación de la producción a mercados:** capacidad para atender diferentes mercados o exigencias de compradores (interno, externo)
- **Precio del novillo gancho:** se valora a través del precio promedio del kilogramo de novillo gancho en dólares estadounidenses durante el período 2005-2014.

Mercado doméstico de carne vacuna

Aspectos analizados para comprender el estado de la demanda doméstica de carne vacuna:

- Dimensión del mercado nacional
- Evolución del consumo por habitante
- Característica de la demanda interna
- Canales y sistemas de comercialización
- Exigencia y conocimiento de los compradores internos

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la demanda doméstico de carne vacuna:

- **Tamaño de Mercado:** se valora la dimensión del mercado doméstico, que tiene influencia significativa en las posibles escalas de producción de las empresas y en las posibilidades de desarrollo de infraestructuras, investigaciones y tecnologías específicas.
- **Consumo:** se valora la evolución del consumo doméstico total en cantidades, el cual está influenciado tanto por el consumo per cápita como por el crecimiento demográfico de la población.
- **Consumo per cápita:** se valora la evolución del consumo per cápita anual de carne vacuna en la década 2005-2014.
- **Crecimiento demográfico:** se valora la tasa de crecimiento de la población durante la década 2005-2014.
- **Urbanización:** un proceso de urbanización elevado, conlleva la posibilidad de un aumento del consumo de alimentos. Se valora el crecimiento en la tasa de urbanización (población urbana/población total) en el período 2005-2014.

Exportación de carne vacuna

Aspectos analizados para comprender el estado de las exportaciones de carne vacuna:

- Evolución de la exportación de carne vacuna (volumen, valor y precio unitario)
- Destinos de la exportación
- Participación de mercado (total y destinos más importantes)
- Precios de exportación

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la etapa de exportación de carne vacuna:

- **Exportación:** se valora la tasa de crecimiento de las exportaciones totales de carne vacuna en cantidades durante la década 2005-2014.

- **Precio de exportación:** se valora el precio promedio de las exportaciones de carnes refrigeradas y congeladas, en dólares estadounidenses, durante el período 2005-2014.

Vinculación entre eslabones de la cadena

Aspectos analizados para comprender la eficiencia en la vinculación entre los eslabones de la cadena:

- Cooperación entre los actores de la cadena
- Vinculación con otras cadenas afines
- Agrupamientos productivos
- Asociaciones empresarias
- Eficiencia en la intermediación
- Vinculación entre el sector productivo y las instituciones de investigación y desarrollo técnico

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la eficiencia en las vinculaciones entre los eslabones de la cadena:

- **Cooperación entre actores de la cadena:** se valora la facilidad para formar alianzas o acordar acciones conjuntas en pos de atender demandas específicas o dar respuesta a situaciones que exceden la capacidad productiva o de gestión de las unidades de producción.
- **Eficiencia en la intermediación:** se valora la claridad de las reglas de juego, transparencia de las operaciones, costos de la intermediación, calidad de servicio y capacidad de respuesta del intermediario.

Entorno Macroeconómico

Aspectos analizados para comprender el entorno económico, político e institucional en el cual se desarrollan las actividades productivas:

- Producto Bruto Interno
- Crecimiento del PBI per cápita

- Estabilidad macroeconómica (tipo de cambio, inflación, tasas de interés, déficit gubernamental)
- Panorama del sector agropecuario

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente el entorno económico-político-institucional:

- **Producto Bruto Interno:** la evolución del PBI se correlaciona en forma positiva con la evolución de la inversión y del consumo, por este motivo, se valora la tasa de crecimiento del PBI durante el período 2005-2014 como condicionante para el desarrollo competitivo del sector.
- **Ingreso per cápita:** el nivel de ingreso promedio de la población se correlaciona con el nivel de consumo, la intensidad del impacto se refleja por la tasa de crecimiento promedio del PBI per cápita en la década 2005-2014.
- **Tipo de cambio real:** tiene un impacto directo sobre la posibilidad de acceso a los mercados internacionales, cuanto más devaluada esté la moneda nacional mayor impacto tendrá en las posibilidades de acceso a mercados externos.
- **Riesgo País:** como indicador de la percepción del mercado respecto del riesgo económico, político e institucional, condiciona el nivel de las inversiones, afectando el nivel de producción y las condiciones de la oferta tanto para el mercado interno como externos. Se valora el nivel de riesgo de los países en función de la calificación otorgada a su deuda de largo plazo, por las tres principales calificadoras a nivel mundial.

Infraestructura y servicios de apoyo

Aspectos analizados para comprender el estado de la infraestructura y los servicios de apoyo a la producción:

- Sistema de carreteras
- Sistema ferroviario
- Infraestructura portuaria
- Servicios aduaneros y de seguimiento de envíos externos
- Sistemas de logística

- Acciones de promoción internacional
- Calidad de las instituciones públicas (reguladoras, de control, educación)
- Calidad de las instituciones privadas (I&D, educativas, promoción, cooperación)

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente en nivel de la infraestructura y los servicios de apoyo:

- **Calidad de la Infraestructura:** se valora el estado actual de la infraestructura de carreteras, ferroviaria y portuaria disponible a nivel nacional.
- **Desempeño logístico:** se evalúa el nivel de desempeño logístico del país, especialmente en lo referido a la logística de salida hacia los mercados internacionales.
- **Presencia institucional:** se evalúa el desempeño de las instituciones públicas y privadas a lo largo de toda la cadena, el nivel de coordinación para el desarrollo y la implementación de políticas, y las acciones de lobby internacional.

Sistema regulatorio y políticas públicas

Aspectos analizados para comprender el estado del sistema regulatorio nacional y las políticas públicas destinadas al sector:

- Funcionamiento de los sistemas de fiscalización y control
- Normas de sanidad animal
- Sistema nacional de trazabilidad
- Transparencia en las etapas de comercialización
- Estabilidad del sistema político
- Acuerdos comerciales internacionales (vigentes, firmados y en negociación)
- Políticas de incentivos a la producción
- Políticas de financiamiento

Variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente el sistema regulatorio y la transparencia de la cadena:

- **Marco normativo y políticas públicas:** el marco normativo incluye el conjunto de normas de calidad, sanidad, contaminación ambiental, etc. aplicables al sector de

la carne vacuna. Las políticas públicas incluyen el sistema nacional de trazabilidad, la disponibilidad de información generalizada a lo largo de la cadena (en lo que respecta a cantidad de transacciones, precios, calidades, volúmenes operados), las líneas de financiamiento desarrolladas para el sector y el nivel de eficiencia de los organismos y sistemas de fiscalización y control.

- **Acuerdos Comerciales:** se valora la existencia de acuerdos con preferencias arancelarias en el comercio de carnes y su impacto depende de la medida en que dichos acuerdos facilitan el comercio.
- **Apoyo o restricciones a la producción:** se consideran las ayudas que directa o indirectamente se han implementado para fomentar el incremento de la producción. Incluye las acciones realizadas para la mejora en los accesos a los insumos, maquinarias, asistencia técnica, infraestructura, investigación y desarrollo tecnológico. Se toman como restricciones las limitaciones de zonas de producción, las regulaciones respecto de animales factibles de faena, la regulación de precios de venta en el mercado.
- **Ayudas o restricciones a las exportaciones:** dentro de las ayudas a las exportaciones se incluyen los sistemas de promoción comercial (ferias, exposiciones, centros de información), subsidios, ayudas monetarias, etc. Se consideran restricciones la falta de información, transparencia, aranceles a las exportaciones.

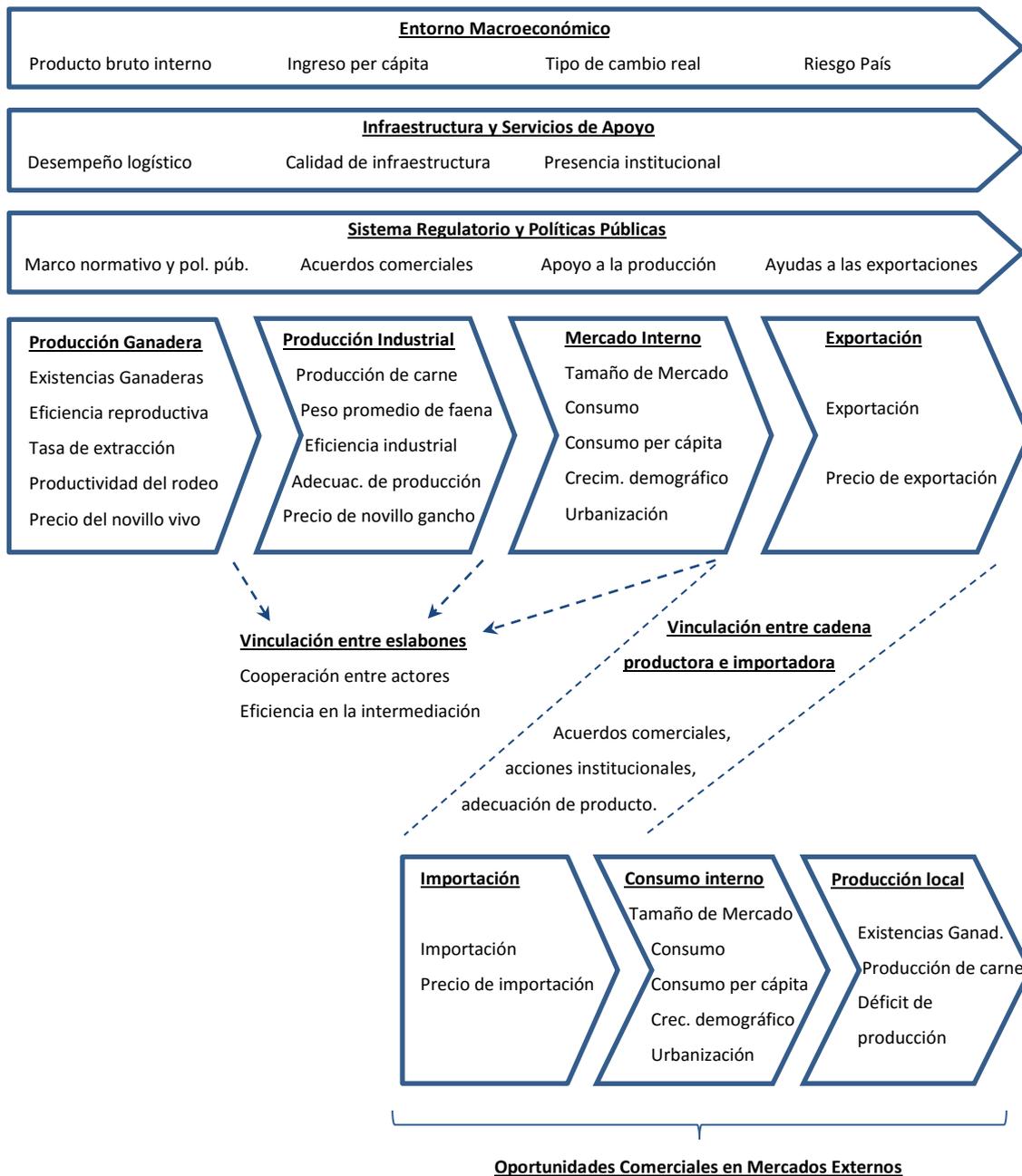
3.4.2.2 Variables para identificar oportunidades comerciales

Se analizan las oportunidades comerciales en los principales mercados importadores de carne vacuna a través de las siguientes variables:

- **Tamaño de Mercado:** se valora la dimensión del mercado doméstico en los distintos países importadores de carne vacuna.
- **Consumo:** se valora la evolución del consumo doméstico total en cantidades, el cual está influenciado tanto por el consumo per cápita como por el crecimiento demográfico de la población.
- **Consumo per cápita:** se valora la evolución del consumo per cápita anual de carne vacuna en la década 2005-2014.

- **Crecimiento demográfico:** se valoriza la tasa de crecimiento de la población durante la década 2005-2014.
- **Urbanización:** un proceso de urbanización elevado, conlleva la posibilidad de un aumento del consumo de alimentos. Se valora el crecimiento en la tasa de urbanización (población urbana/población total) en el período 2005-2014.
- **Existencias ganaderas:** se valora el impacto a través de la tasa de crecimiento del stock de ganado durante la década 2005-2014.
- **Producción de carnes:** se valora el impacto a través de la tasa de crecimiento de la producción de carne en la década 2005-2014.
- **Déficit de producción:** surge de la diferencia entre las cantidades consumidas y producidas en el mercado doméstico, y se valora el impacto a través de la dimensión de éste déficit en el año 2014.
- **Importación:** se valora la tasa de crecimiento de las importaciones totales de carne vacuna en cantidades durante la década 2005-2014.
- **Precio de importación:** se valora el precio promedio de importación de carne vacuna en dólares estadounidenses durante el período 2005-2014.

Ilustración 11: La cadena de valor en el sector de la carne vacuna
(Variables relevantes)



PARTE II:
SITUACIÓN DE MERCADO

CAPÍTULO 4:

OFERTA MUNDIAL: PRODUCCIÓN Y EXPORTACIÓN DE CARNE VACUNA

En este capítulo se analiza la evolución de la producción y las exportaciones mundiales de carne vacuna tomando como referencia las estadísticas del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA) realizadas en base a datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). El análisis se realizó (manteniendo la información de USDA) en cantidades, medidas en base a volúmenes de unidades métricas de equivalente peso canal.

Se ha realizado un análisis “largo” (1960-2015) de los niveles de producción y exportación globales, para comprender la tendencia general, y un análisis “corto” (2005-2015) que permite analizar el desempeño específico de los principales países productores y exportadores del mercado.

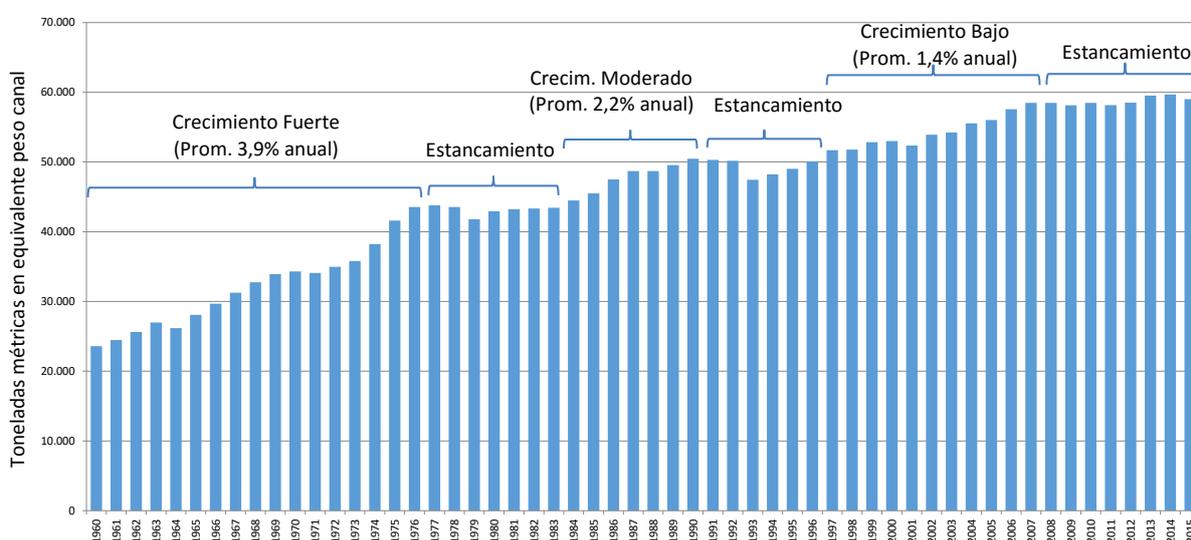
Se ha considerado también, el peso relativo de las exportaciones sobre el nivel de producción, para comprender la importancia del comercio internacional para el sector y los efectos que generarían los posibles incrementos en los niveles de producción.

4.1 Producción mundial de carne vacuna

4.1.1 Evolución de la producción mundial de carne vacuna

Como se puede observar en el Gráfico 1 la producción mundial de carne vacuna viene aumentando en los últimos 50 años, intercalando períodos de crecimiento con otros de estancamiento. La forma de la curva de producción tiende a aplanarse, debido a que en los períodos de expansión las tasas promedio anuales de incremento de la producción han sido cada vez menores.

Gráfico 1: Evolución de la producción mundial de carne vacuna



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

La producción mundial creció 85% entre 1960 y 1976, pasando de 23,6 millones de toneladas a 43,5 millones de toneladas, creciendo a un sorprendente 3,9% promedio anual. En los 40 años siguientes (de 1976 a 2015) la producción total se incrementó un 35% alcanzando en 2015 las 59 millones de toneladas.

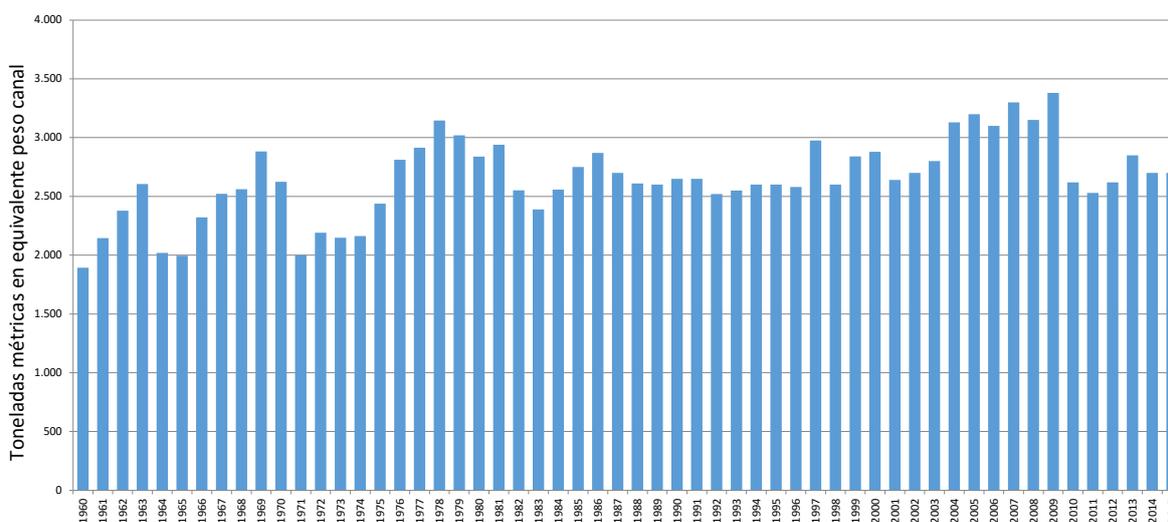
El nivel de producción actual se encuentra estancado desde hace 8 años, entre 2008 y 2015 ha crecido menos de un 1% en el período. Entre las causas, podemos mencionar que en 2009 el nivel de producción de Estados Unidos (principal productor mundial) y la Unión Europea (tercer productor mundial) se vio afectado por la aparición del brote de BSE (encefalopatía espongiforme), que se dio a conocer como el mal de la “vaca loca”; y en

forma más generalizada se destaca la crisis mundial originada por la “explosión” de la “burbuja” de los activos inmobiliarios de Estados Unidos, que desencadenó la crisis financiera de 2008, con efectos que se mantienen en la actualidad.

El mercado de la carne es un mercado muy concentrado, donde el 60% de la producción mundial la explican 4 países (EE.UU., Brasil, Unión Europea y China) y tan solo 9 países superan el 80% de la oferta global (sumando a India, Argentina, Australia, México y Pakistán).

Argentina ha ido perdiendo participación en la producción mundial debido a que su producción se encuentra prácticamente estancada durante los últimos 50 años, como se puede observar en el Gráfico 2. La producción de 2015 unas 2,7 millones de toneladas es muy similar a la producida en 1963, cuando generaba 2,6 millones de toneladas, en esos mismos 50 años la producción mundial creció 150%.

Gráfico 2: Evolución de la producción de carne vacuna en Argentina



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

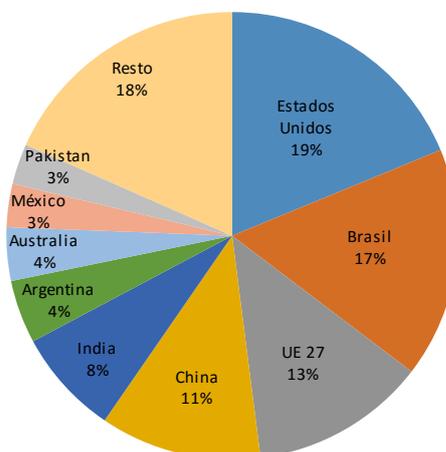
4.1.2 Principales países productores

Estados Unidos representa el 19% de la producción mundial de carne vacuna del 2015, con 11 millones de toneladas de producción, seguido por Brasil con el 17% (9,8 mill. de ton.), la Unión Europea (UE27) con el 13% (7,4 mill. de ton.) y China con el 12% (6,8 mill.

de ton.). Estos cuatro países, concentran el 60% de la producción mundial y han mantenido esta participación al menos durante los últimos 15 años.

Cuadro 1: Producción mundial de carne vacuna en 2015

País	Producción	Particip.	Particip. Acum.
Estados Unidos	11.055	19%	19%
Brasil	9.820	17%	35%
UE 27	7.440	13%	48%
China	6.825	12%	60%
India	4.500	8%	67%
Argentina	2.700	5%	72%
Australia	2.275	4%	76%
México	1.845	3%	79%
Pakistan	1.725	3%	82%
Resto	10.821	18%	100%
Prod. Mundial	59.006	100%	



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Como se podrá observar en el Cuadro 2, si bien los cuatro principales productores mantienen cada uno su posición en la producción mundial y en conjunto su participación (60%) en la oferta global entre 2005 y 2015, han variado sus participaciones relativas como consecuencia del crecimiento de la producción de China y Brasil (con tasas de 20,1% y 14,3% respectivamente) y las caídas de la producción en la Unión Europea (-8,5%) y Estados Unidos (-2,3%).

Cuadro 2: Principales productores de carne vacuna 2005-2015

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

Año	Estados Unidos	Brasil	UE 27	China	India	Argentina	Australia	México	Pakistan	Resto	Producción Mundial
2005	11.318	8.592	8.136	5.681	2.225	3.200	2.090	1.725	1.004	12.055	56.026
2006	11.980	9.025	8.191	5.767	2.450	3.100	2.188	1.550	1.300	12.008	57.559
2007	12.097	9.303	8.258	6.134	2.490	3.300	2.169	1.600	1.344	11.782	58.477
2008	12.163	9.024	8.130	6.132	2.700	3.150	2.138	1.667	1.388	11.985	58.477
2009	11.891	8.935	7.923	6.355	2.950	3.380	2.106	1.705	1.437	11.439	58.121
2010	12.046	9.115	8.101	6.531	3.125	2.620	2.129	1.745	1.485	11.588	58.485
2011	11.983	9.030	8.114	6.475	3.308	2.530	2.129	1.804	1.536	11.240	58.149
2012	11.848	9.307	7.708	6.623	3.491	2.620	2.152	1.821	1.587	11.354	58.511
2013	11.752	9.675	7.388	6.730	3.800	2.850	2.359	1.807	1.630	11.521	59.512
2014	11.078	9.723	7.410	6.890	4.125	2.700	2.595	1.827	1.675	11.667	59.690
2015	11.055	9.820	7.440	6.825	4.500	2.700	2.275	1.845	1.725	10.821	59.006
Variación 2005/2015	-2,32%	14,29%	-8,55%	20,14%	102,25%	-15,63%	8,85%	6,96%	71,81%	-10,24%	5,32%

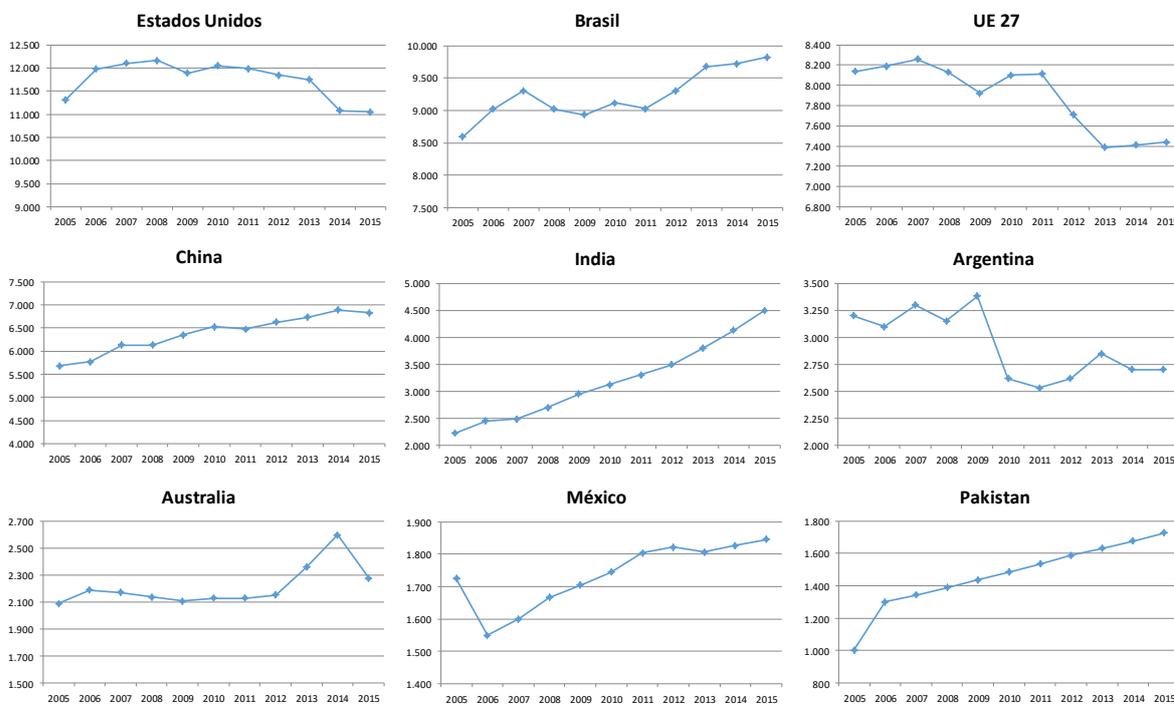
Fuente: Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Es destacable el crecimiento logrado en los niveles de producción de la India, pasando de 2,2 mill. de ton. en 2005 a 4,5 mill. de ton. en 2015 (102%). Pakistán también ha alcanzado un gran incremento en la producción (71,8%) alcanzando los 1,7 mill. de toneladas en 2015.

En India, el segundo país más poblado del mundo con 1.300 millones de habitantes, el 80% de la población profesa la religión hindú donde la vaca es venerada y existe prohibición de sacrificar vacas en la mayoría de los estados. Sin embargo, los búfalos quedan fuera de esta prohibición y por este motivo gran parte de la producción es carne de búfalo (de menor calidad y precio) y se destina a la exportación. India posee además el mayor rodeo del mundo, conformado por unas 330 millones de cabezas, que se destinan a la industria lechera.

Argentina es el país con peor desempeño entre los grandes productores, con una caída en la producción de -15,6%, que representa una disminución de 500 mil toneladas entre 2005 y 2015. Como se puede ver, la caída se produce del 2009 al 2010.

Gráfico 3: Principales países productores de carne vacuna – producción 2005-2015



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

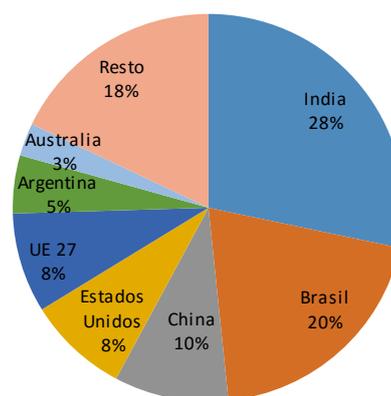
4.1.3 Existencias Bovinas Mundiales

El stock vacuno mundial se encuentra muy concentrado, India (28,7 %) y Brasil (20,3 %) poseen juntos casi la mitad de las existencias bovinas mundiales y tan solo seis países concentran el 80% del stock vacuno mundial.

Cuadro 3: Existencias mundiales de ganado vacuno en 2015

(miles de cabezas)

País	Stock	Particip.	Particip. Acum.
India	301.100	28,3%	28%
Brasil	213.035	20,0%	48%
China	100.450	9,5%	58%
Estados Unidos	89.143	8,4%	66%
UE 27	88.406	8,3%	75%
Argentina	51.430	4,8%	79%
Australia	29.102	2,7%	82%
Resto	190.274	17,9%	100%
Stock Mundial	1.062.940	100%	



Fuente: elaboración propia en base a datos USDA y estimación de países no informados.

En el año 2000 el stock mundial de ganado vacuno era de 1.029 millones de cabezas, quince años más tarde en 2015 el stock haciende a 1.063 millones de cabezas, lo que representa un crecimiento del 3,3%. En el mismo lapso la población mundial pasó de 6.115 a 7.260 millones de habitantes, con un crecimiento del 18,7%. Se evidencia una notable reducción del stock vacuno por habitante a nivel mundial.

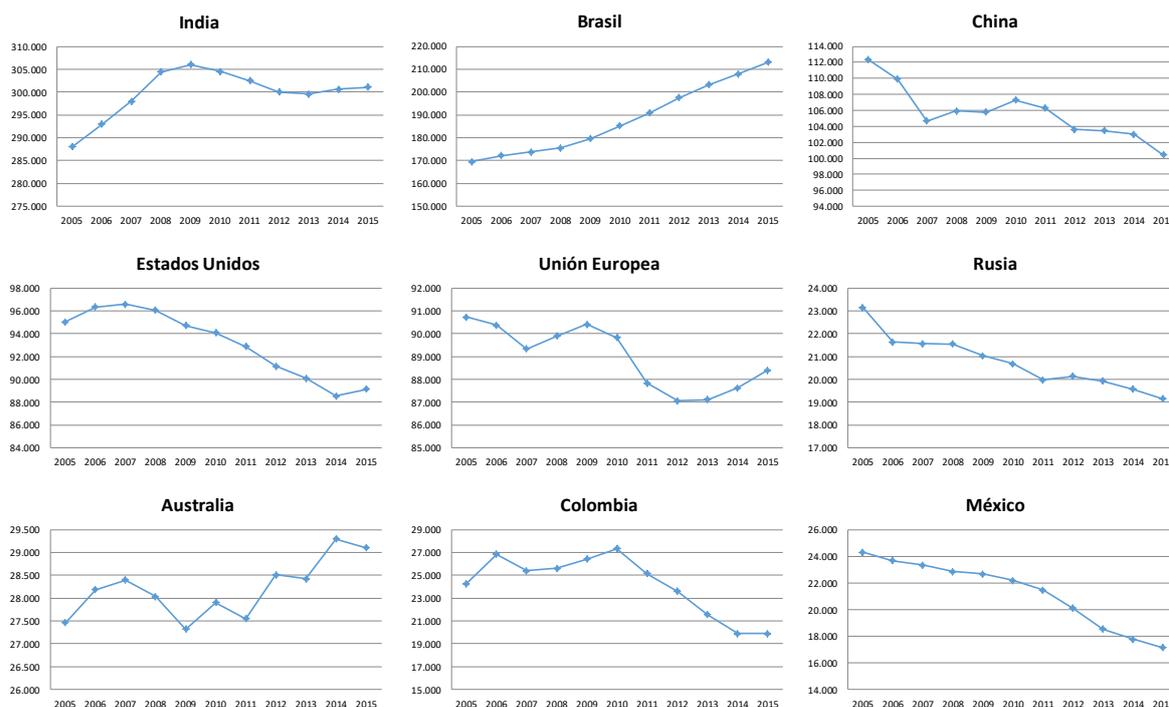
Cuadro 4: Evolución de las existencias mundiales de ganado vacuno

País Productor	Stock Bovino (miles de cabezas)											Variación 2005/2015
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
India	288.000	293.000	298.000	304.418	306.000	304.500	302.500	300.000	299.606	300.600	301.100	4,5%
Brasil	169.567	172.111	173.830	175.437	179.540	185.159	190.925	197.550	203.273	207.959	213.035	25,6%
China	112.354	109.908	104.651	105.948	105.760	107.265	106.264	103.605	103.434	103.000	100.450	-10,6%
Estados Unidos	95.018	96.342	96.573	96.035	94.721	94.081	92.887	91.160	90.095	88.526	89.143	-6,2%
Unión Europea	90.731	90.364	89.329	89.899	90.408	89.829	87.831	87.054	87.106	87.619	88.406	-2,6%
Argentina	57.034	58.294	58.722	57.583	54.430	48.950	47.973	49.866	50.996	51.647	51.430	-9,8%
Australia	27.465	28.183	28.393	28.037	27.321	27.906	27.550	28.506	28.418	29.291	29.102	6,0%
Colombia	24.270	26.825	25.400	25.594	26.432	27.329	25.156	23.579	21.550	19.900	19.900	-18,0%
Rusia	23.154	21.625	21.562	21.546	21.040	20.677	19.970	20.134	19.930	19.564	19.152	-17,3%
México	24.309	23.669	23.316	22.850	22.666	22.192	21.456	20.090	18.521	17.760	17.120	-29,6%
Turquía	10.500	10.300	10.971	11.121	10.946	10.811	11.454	12.483	14.022	14.532	14.345	36,6%
Resto	123.131	122.352	121.517	121.060	120.900	120.688	119.000	119.553	119.916	121.040	119.757	-2,7%
Total Mundial	1.045.533	1.052.973	1.052.264	1.059.528	1.060.164	1.059.387	1.052.966	1.053.580	1.056.867	1.061.438	1.062.940	1,7%

Fuente: elaboración propia en base a datos USDA y estimación de países no informados.

De los 10 países que concentran la gran mayoría del stock vacuno mundial, solo tres países logran aumentar sus existencias (India, Brasil y Australia), mientras que el resto muestra caídas algunas de ellas muy significativas como es el caso de México (-29,6%), Colombia (-18%) y Rusia (-17,3%).

Gráfico 4: Evolución de las existencias vacunas por países



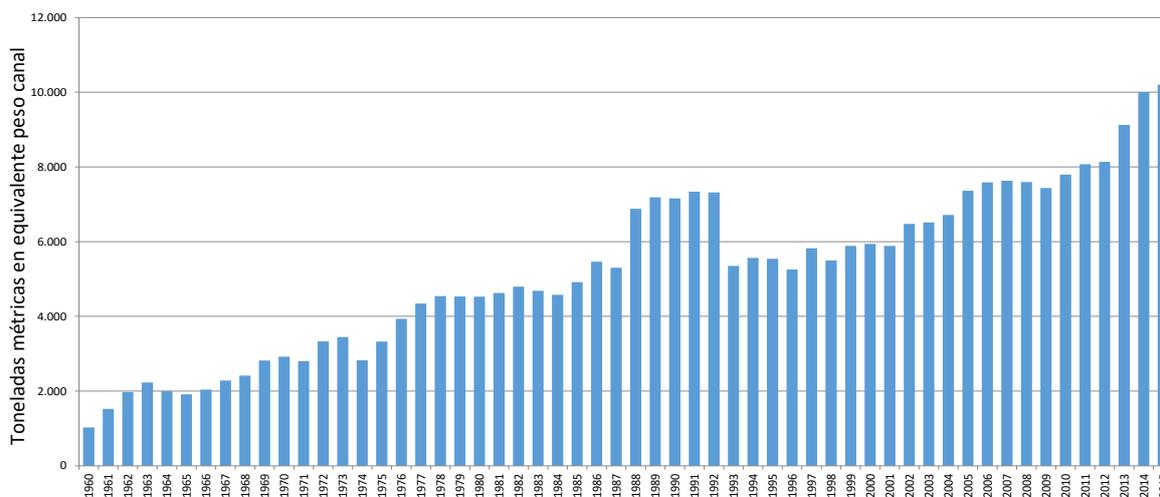
Fuente: elaboración propia en base a datos USDA.

4.2 Exportaciones mundiales de carne vacuna

4.2.1 Evolución de las exportaciones mundiales de carne vacuna

Las exportaciones mundiales de carne vacuna alcanzaron los 10,2 millones de toneladas en 2015 lo que representa un 17% de la producción mundial. El crecimiento en las exportaciones ha sido muy superior al de la producción, mientras la producción de carne vacuna en 2015 fue 2,5 veces la de 1960, las exportaciones de 2015 representan 10 veces las cantidades exportadas en 1960.

Gráfico 5: Evolución de las exportaciones mundiales de carne vacuna

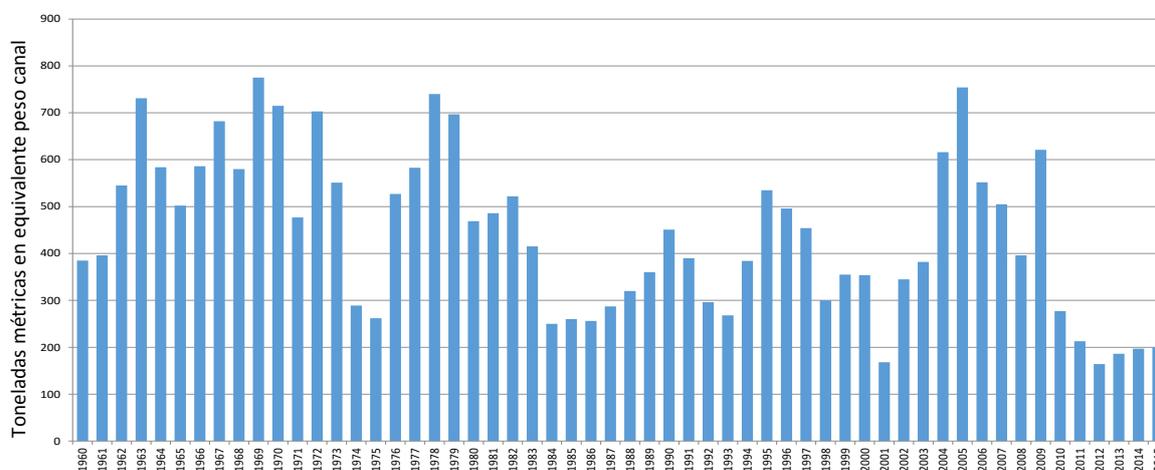


Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Entre 2008 y 2015 las exportaciones crecieron 34% con un nivel de producción estancado, lo que indica una reducción del consumo en los países productores y una mayor demanda de los países importadores.

Si observamos la evolución de las exportaciones Argentinas de carne vacuna durante los últimos 50 años (Gráfico 6) podremos ver que el volumen exportado en 2015 (200 mil ton.) es casi mitad del exportado en 1960 (385 mil ton.), y el 27% de lo exportado en 1963 (731 mil ton.), poniendo en evidencia un desempeño muy preocupante teniendo en cuenta que las exportaciones mundiales se multiplicaron por 10 en el mismo período.

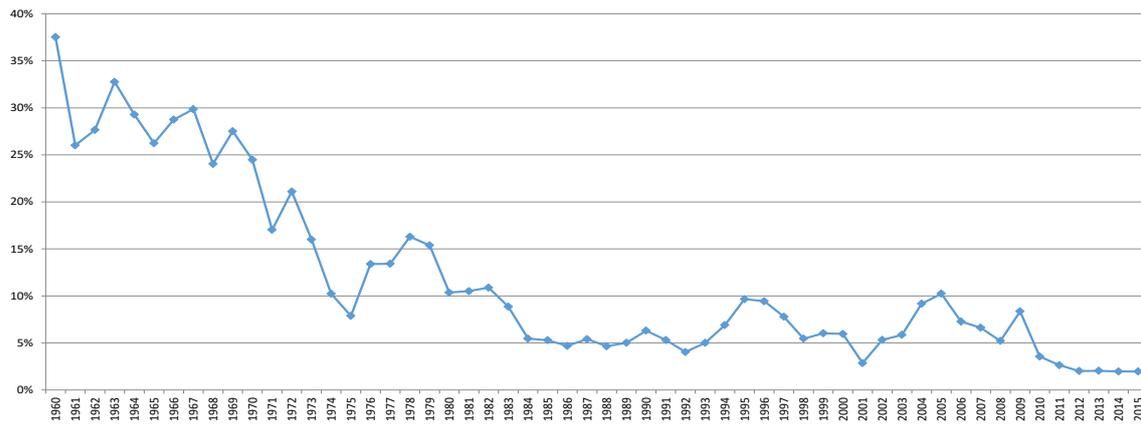
Gráfico 6: Evolución de las exportaciones de carne vacuna de Argentina



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

En 1960, Argentina era el principal exportador mundial de carne vacuna, sus envíos representaban el 38% de los volúmenes mundiales exportados. Durante los últimos 4 años (2012 al 2015) sus envíos han representado tan solo el 2% de las exportaciones mundiales. En los últimos 50 años Argentina paso de ser el principal “actor” del mercado a tener una posición de muy baja significación.

Gráfico 7: Participación de Argentina en las exportaciones mundiales de carne vacuna



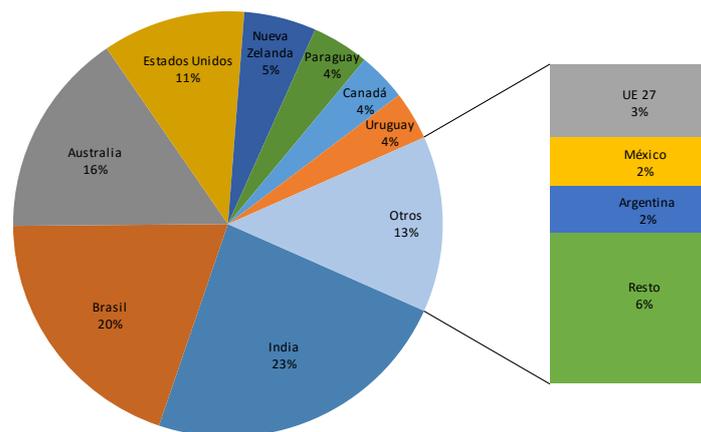
Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

4.2.2 Principales países exportadores

Cuadro 5: Exportación mundial de carne vacuna en 2015

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

País	Exportación	Particip.	Particip. Acum.
India	2.400	23,5%	24%
Brasil	2.005	19,7%	43%
Australia	1.590	15,6%	59%
Estados Unidos	1.098	10,8%	70%
Nueva Zelanda	555	5,4%	75%
Paraguay	440	4,3%	79%
Canadá	375	3,7%	83%
Uruguay	375	3,7%	87%
UE 27	310	3,0%	90%
México	210	2,1%	92%
Argentina	200	2,0%	94%
Resto	642	6,3%	100%
Exp. Mundial	10.200	100%	



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

India en 2014 superó a Brasil y se convirtió en el principal exportador mundial de carne vacuna, sus envíos representan el 23,5% de las exportaciones mundiales en 2015, con 2,4

millones de toneladas. Siguen en el ranking 2015, Brasil con el 19,7% (2 mill. de ton.), Australia que representa el 15,6% (1,6 mill. De ton.) y Estados Unidos con el 10,8% (1,1 mill. de ton.). Estos cuatro países concentran el 70% de las exportaciones mundiales.

Los volúmenes exportados de carne vacuna crecieron 38,5% entre 2005 y 2015. El desempeño exportador de los distintos países fue muy dispar, entre los países de mayor dinamismos podemos mencionar a México con un crecimiento del 556%, India 289%, Estados Unidos 247% y Paraguay 144%. En el otro extremo Argentina es el país con peor desempeño exportador con una caída en sus exportaciones del 73,5% en el mismo período. Canadá y Uruguay han retrocedido en sus exportaciones en 37,1% y 10,1% respectivamente, y junto con Argentina constituyen los países de desempeño más débil.

Cuadro 6: Principales exportadores de carne vacuna 2005-2015

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

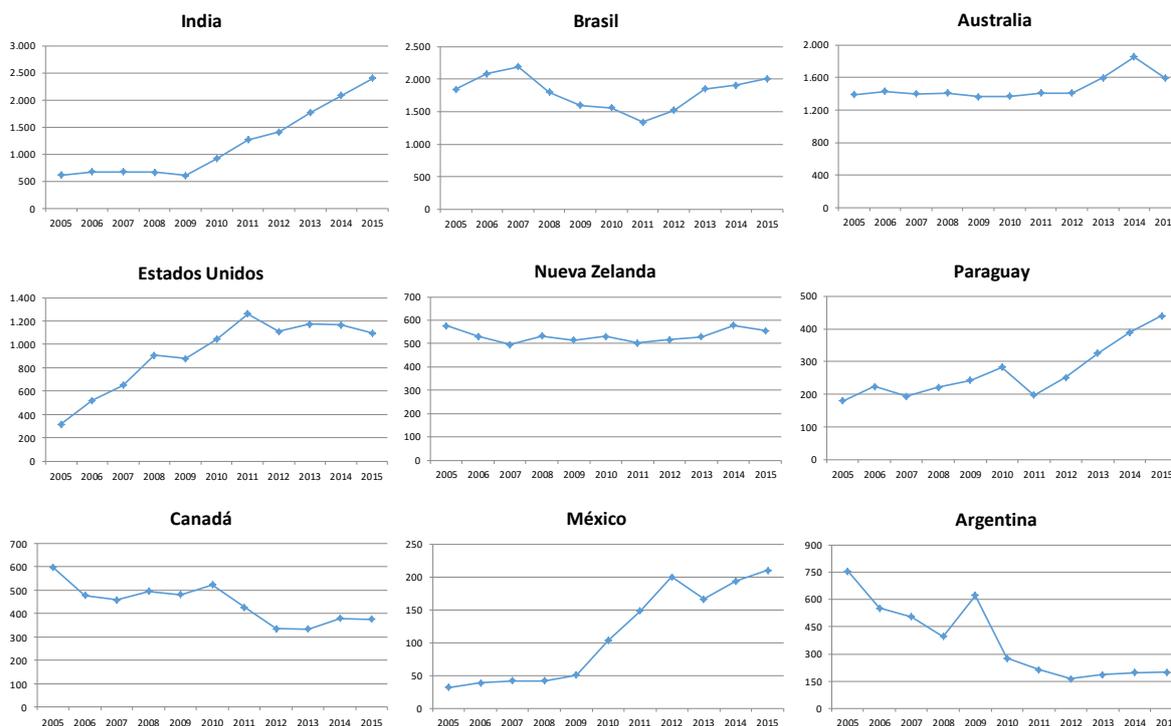
Año	India	Brasil	Australia	Estados Unidos	Nueva Zelanda	Paraguay	Canadá	Uruguay	UE 27	México	Argentina	Resto	Exportación Mundial
2005	617	1.845	1.388	316	577	180	596	417	248	32	754	394	7.364
2006	681	2.084	1.430	519	530	224	477	460	220	39	552	370	7.586
2007	678	2.189	1.400	650	496	194	457	385	140	42	505	494	7.630
2008	672	1.801	1.407	905	533	222	494	361	201	42	396	560	7.594
2009	609	1.596	1.364	878	514	243	480	376	139	51	621	562	7.433
2010	917	1.558	1.368	1.043	530	283	523	347	336	103	277	509	7.794
2011	1.268	1.340	1.410	1.263	503	197	426	320	445	148	213	539	8.072
2012	1.411	1.524	1.407	1.112	517	251	335	360	296	200	164	561	8.138
2013	1.765	1.849	1.593	1.175	529	326	332	340	244	166	186	621	9.126
2014	2.082	1.909	1.851	1.167	579	389	378	350	301	194	197	606	10.003
2015	2.400	2.005	1.590	1.098	555	440	375	375	310	210	200	642	10.200
Variación 2005/2015	289,0%	8,7%	14,6%	247,5%	-3,8%	144,4%	-37,1%	-10,1%	25,0%	556,3%	-73,5%	62,9%	38,5%

Fuente: Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

La pérdida de participación de Argentina en las exportaciones mundiales es tan significativa, que haciendo algunas comparaciones podemos mencionar que en 2005 Argentina exportaba más que la India y más del doble que Estados Unidos o Paraguay, y en 2015 sus exportaciones no llegan al 10% de las de India, ni al 20% de las de Estados Unidos, ni siquiera alcanzan el 50% de las de Paraguay.

Si comparamos México (el país de mayor dinamismo) con Argentina (el país de menor dinamismo), podemos observar que en 2005 Argentina exportaba 23 veces el volumen de México y en 2015 México ha superado el volumen de las exportaciones argentinas.

Gráfico 8: Principales países exportadores de carne vacuna – exportaciones 2005-2015



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Otro aspecto importante a considerar es el peso relativo que poseen las exportaciones respecto del nivel de producción de los países, ya que nos permite comprender el nivel de dependencia/influencia que tiene para los países el comercio internacional y los efectos que generaría sobre los saldos exportables los posibles incrementos en los niveles de producción local.

Cuadro 7: Participación de las exportaciones sobre el nivel de producción

Año	Exp./Prod. N. Zelanda	Exp./Prod. Paraguay	Exp./Prod. Australia	Exp./Prod. Uruguay	Exp./Prod. India	Exp./Prod. Canadá	Exp./Prod. Brasil	Exp./Prod. México	Exp./Prod. EE.UU.	Exp./Prod. Argentina	Exp./Prod. UE 27	Exp./Prod. Mundial
2005	87%	49%	66%	70%	28%	41%	21%	2%	3%	24%	3%	13%
2006	82%	56%	65%	72%	28%	36%	23%	3%	4%	18%	3%	13%
2007	82%	51%	65%	69%	27%	36%	24%	3%	5%	15%	2%	13%
2008	83%	49%	66%	67%	25%	38%	20%	3%	7%	13%	2%	13%
2009	83%	49%	65%	65%	21%	39%	18%	3%	7%	18%	2%	13%
2010	83%	58%	64%	65%	29%	41%	17%	6%	9%	11%	4%	13%
2011	84%	52%	66%	63%	38%	37%	15%	8%	11%	8%	5%	14%
2012	83%	55%	65%	68%	40%	32%	16%	11%	9%	6%	4%	14%
2013	85%	64%	68%	65%	46%	32%	19%	9%	10%	7%	3%	15%
2014	88%	71%	71%	64%	50%	35%	20%	11%	11%	7%	4%	17%
2015	87%	75%	70%	65%	53%	37%	20%	11%	10%	7%	4%	17%

Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

En el Cuadro 7 podemos identificar claramente el grupo de países cuyo desarrollo productivo está basado en el comercio internacional, ya que más de la mitad de su producción se destina a la exportación, es el caso de Nueva Zelanda, Australia, Paraguay, Uruguay e India.

Canadá y Brasil, se encuentran en una situación intermedia, donde el consumo local es superior al volumen exportado, pero las exportaciones representan igualmente una porción significativa de la producción (37% y 20% respectivamente).

En el caso de Estados Unidos, México, Argentina y la Unión Europea (27) el consumo doméstico absorbe en gran medida la producción y es sobre el cual se basa el desarrollo productivo del sector. Los volúmenes exportados son consecuencia/resultante de los saldos entre producción y consumo domésticos, más que por una industria focalizada en la producción para el comercio internacional. En estos países, cualquier incremento en la producción generaría importantes saldos exportables, a modo de ejemplo, en el caso de Argentina un incremento del 10% en el volumen producido (manteniendo el nivel de consumo) generaría un incremento de los volúmenes exportables de 135%.

4.3 Resumen de aspectos relevantes

- La producción mundial de carne vacuna viene creciendo en los últimos 50 años, pero a un ritmo cada vez menor.
- La oferta mundial de carne bovina está muy concentrada, el 60% de la producción mundial la explican 4 actores (EE.UU., Brasil, Unión Europea y China).
- Se destacan en el crecimiento de los niveles de producción durante el período 2005-2015, la India (+102%) y Pakistán (+71,8%).
- Las exportaciones mundiales crecen a un ritmo muy superior al de la producción, mientras la producción de carne vacuna en 2015 fue 2,5 veces la de 1960, las exportaciones de 2015 representan 10 veces las cantidades exportadas en 1960.
- India, Brasil, Australia y Estados Unidos concentran el 70% de las exportaciones mundiales.

- Los países con mayor dinamismo exportador en el período 2005-2015 fueron México (+556%), India (+289%), Estados Unidos (+247%) y Paraguay (+144%). En el otro extremo Argentina es el país con peor desempeño (-73,5%).
- En 1960, Argentina era el principal exportador mundial de carne vacuna, sus envíos representaban el 38% de los volúmenes mundiales, en 2015 representa tan solo el 2%.
- En 2015 las exportaciones de Argentina representaron el 7% de la producción local, por lo que cualquier incremento en el volumen producido (manteniendo el nivel de consumo) generaría importantes crecimiento de los saldos exportables.

CAPÍTULO 5:

DEMANDA MUNDIAL: CONSUMO E IMPORTACIÓN DE CARNE VACUNA

En este capítulo se analiza la evolución del consumo y las importaciones mundiales de carne vacuna tomando como referencia las estadísticas del Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA) realizadas en base a datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). El análisis se realizó (manteniendo la información de USDA) en cantidades, medidas en base a volúmenes de unidades métricas de equivalente peso canal.

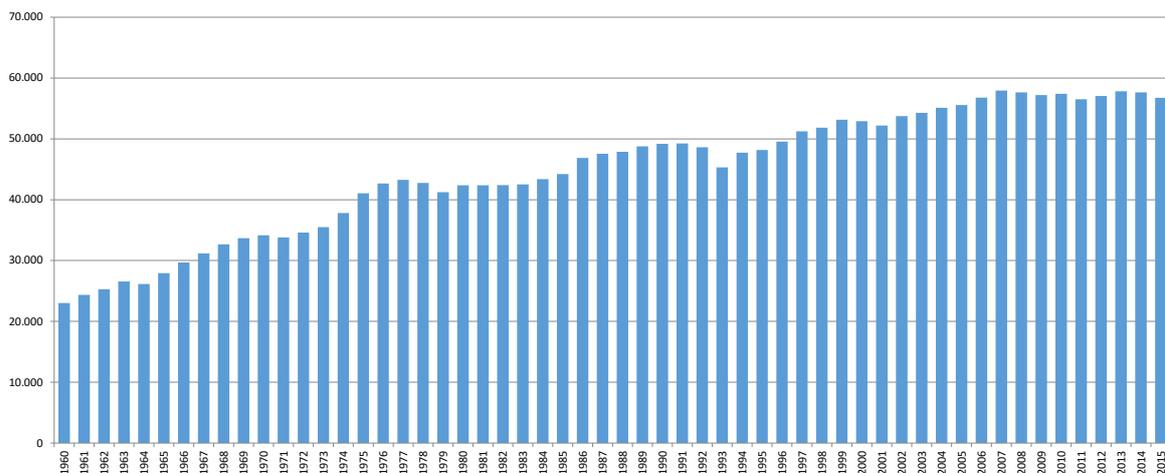
Se ha realizado un análisis “largo” (1960-2015) de los niveles de consumo e importaciones globales, para comprender la tendencia general, y un análisis “corto” (2005-2015) para analizar específicamente a los principales países consumidores e importadores del mercado.

5.1 Consumo mundial de carne vacuna

5.1.1 Evolución del consumo mundial de carne vacuna

El consumo mundial de carne vacuna ha venido creciendo durante las últimas 5 décadas, pero se encuentra estancado en un valor cercano a las 57 millones de toneladas en los últimos 10 años.

Gráfico 9: Evolución del consumo mundial de carne vacuna



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

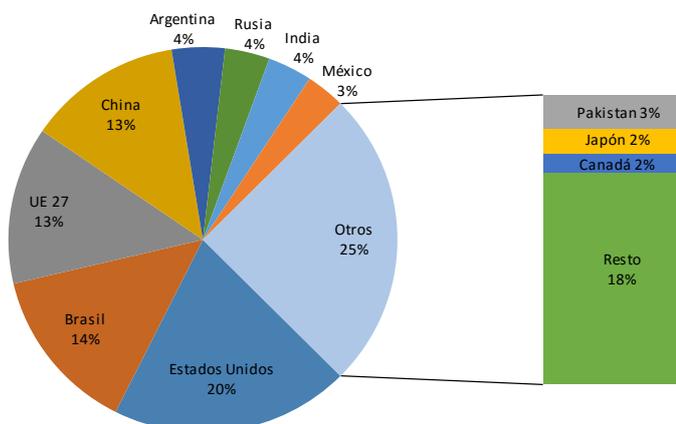
Se está dando un cambio en la composición del consumo a nivel mundial, se están reduciendo los niveles de consumo en los países de América y Europa, incrementándose notablemente los de Asia. El aumento en el nivel de ingreso per cápita de algunas economías en desarrollo (China principalmente) están cambiando los hábitos de consumo de su población, demandando mayor cantidad de proteínas de origen animal.

5.1.2 Principales países consumidores

En los últimos 10 años, el 60% del consumo mundial lo explican los 4 principales consumidores, Estados Unidos, Brasil, Unión Europea y China. En 2015 Estados Unidos representó el 20% del consumo mundial con unas 11,3 millones de toneladas y seguido por Brasil, Unión Europea y China con consumos similares (entre 7,3 y 7,9 mill. de ton.) y con una participación de entre 13% y 14 % cada uno.

Cuadro 8: Consumo mundial de carne vacuna en 2015

País	Consumo	Particip.	Particip. Acum.
Estados Unidos	11.292	20%	20%
Brasil	7.905	14%	34%
UE 27	7.495	13%	47%
China	7.305	13%	60%
Argentina	2.500	4%	64%
Rusia	2.112	4%	68%
India	2.100	4%	72%
México	1.845	3%	75%
Pakistan	1.661	3%	78%
Japón	1.228	2%	80%
Canadá	925	2%	82%
Resto	10.371	18%	100%
Consumo Mundial	56.739	100%	



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Argentina, Rusia e India, con aproximadamente un 4% cada uno, ocupan las 5ta., 6ta. y 7ma. posición en el ranking de consumo mundial, con volúmenes de entre 2,1 y 2,5 millones de toneladas. Como se podrá observar en el Cuadro 8, existe una diferencia muy grande en el tamaño de mercado de estos países con el de China que ocupa el 4to. lugar, la suma de estos 3 mercados no alcanzarían para igual al mercado chino.

Cuadro 9: Principales consumidores de carne vacuna 2005-2015

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

Año	Estados Unidos	Brasil	UE 27	China	Argentina	Rusia	India	México	Pakistan	Japón	Canadá	Resto	Consumo Mundial
2005	12.664	6.795	8.605	5.614	2.451	2.563	1.608	2.028	1.003	1.188	1.026	9.997	55.542
2006	12.833	6.969	8.691	5.692	2.553	2.475	1.769	1.894	1.304	1.159	1.023	10.412	56.774
2007	12.830	7.144	8.765	6.065	2.800	2.537	1.812	1.961	1.339	1.182	1.067	10.432	57.934
2008	12.403	7.252	8.398	6.080	2.758	2.706	2.028	2.033	1.371	1.173	1.051	10.397	57.650
2009	12.239	7.374	8.284	6.340	2.761	2.505	2.341	1.976	1.410	1.211	1.003	9.754	57.198
2010	12.038	7.592	8.202	6.520	2.346	2.488	2.208	1.938	1.451	1.225	1.003	10.380	57.391
2011	11.646	7.730	8.034	6.449	2.320	2.346	2.040	1.921	1.503	1.237	996	10.281	56.503
2012	11.739	7.845	7.760	6.680	2.458	2.398	2.080	1.836	1.538	1.255	1.019	10.424	57.032
2013	11.608	7.885	7.520	7.052	2.664	2.393	2.035	1.873	1.576	1.232	1.017	10.963	57.818
2014	11.244	7.896	7.480	7.297	2.503	2.279	2.043	1.839	1.616	1.226	985	11.221	57.629
2015	11.292	7.905	7.495	7.305	2.500	2.112	2.100	1.845	1.661	1.228	925	10.371	56.739
Variación 2005/2015	-10,83%	16,34%	-12,90%	30,12%	2,00%	-17,60%	30,60%	-9,02%	65,60%	3,37%	-9,84%	3,74%	2,16%

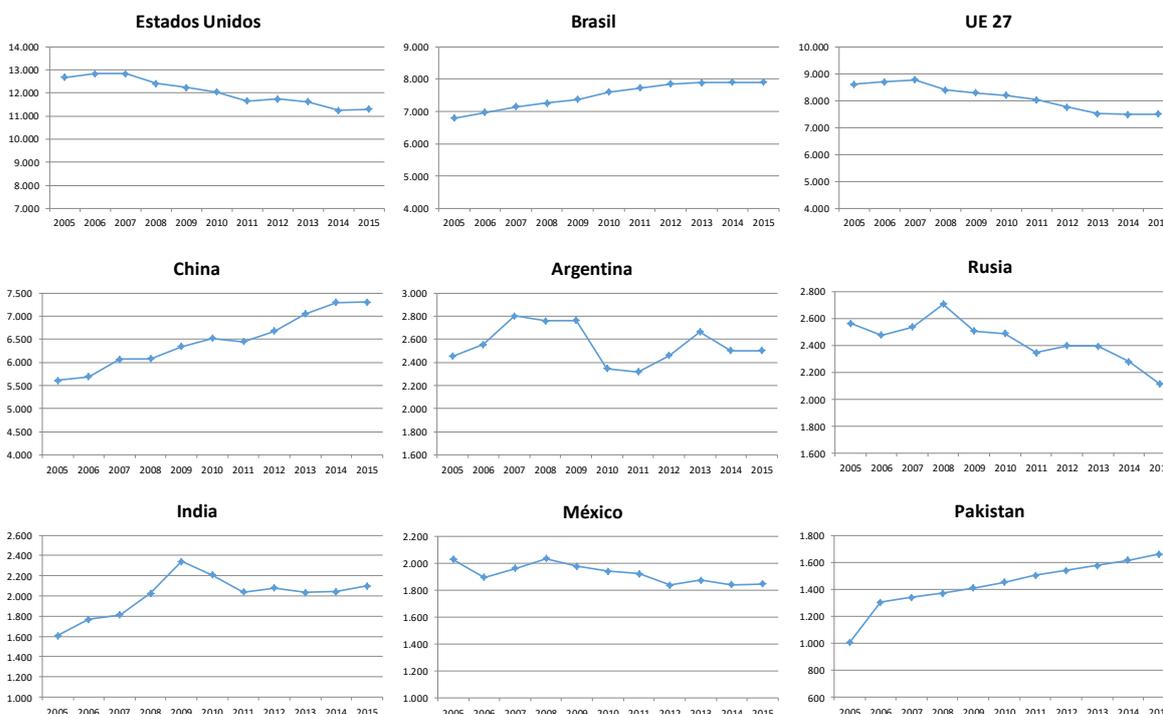
Fuente: Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

De los cuatro principales consumidores, podemos destacar que Estados Unidos y la Unión Europea han reducido su nivel de consumo entre 2005 y 2015 (-10,8% y -12,9% respectivamente) mientras que Brasil y China lo han aumentado (16,3% y 30,1%).

Entre los principales consumidores, el mayor crecimiento del consumo en el período 2005-2015 lo ha experimentado Pakistán con un 65,6%, con un aumento de 660 mil toneladas, lo siguen India con un incremento del 30,6% (sumando unas 500 mil toneladas) y China creciendo 30,1% (con casi 1,7 millones de toneladas de mayor consumo).

En el otro extremo los consumidores que han visto reducido sus mercados en el período 2005-2015 han sido Rusia con la mayor retracción que alcanzó el -17,6% (reduciendo en 450 mil toneladas su consumo), seguido por Unión Europea (-12,9%), Estados Unidos (-10,8%), Canadá (-9,8%) y México (-9%).

Gráfico 10: Principales países consumidores de carne vacuna – consumo 2005-2015



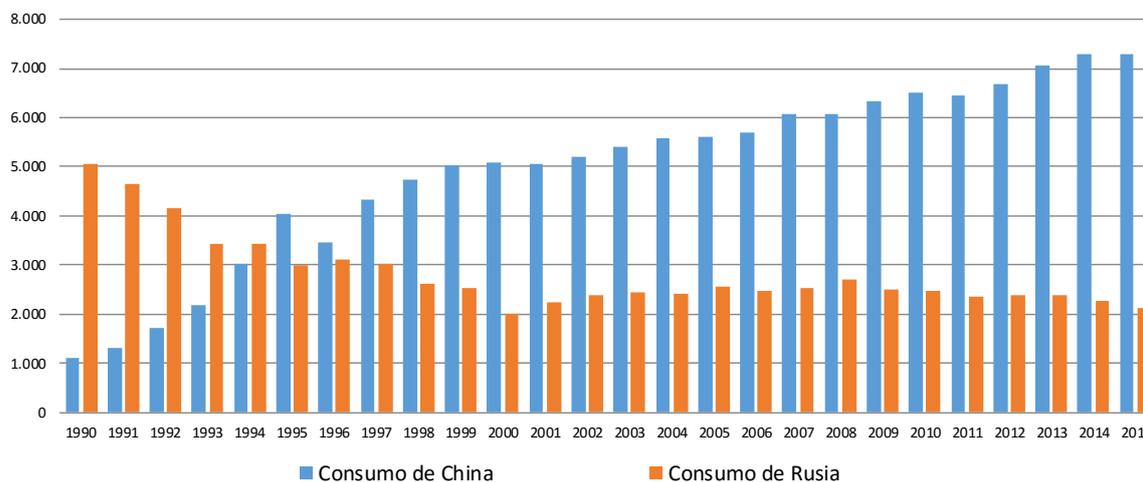
Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Los párrafos anteriores evidencian el cambio que se está produciendo en el mercado de las carnes vacunas a nivel mundial, donde América y Europa están reduciendo sus niveles de consumo y Asia los incrementa en forma significativa.

Si analizamos los últimos 25 años, los países que han generado los cambios más significativos han sido Rusia, reduciendo su consumo un 60% pasando de 5 mill. de ton.

en 1990 a tan solo 2 mill. de ton. en 2015, y en sentido inverso China multiplicando su volumen consumido por 6,6 en el mismo período, pasando de 1,1 mill. de ton en 1990 a 7,3 mill. de ton. en 2015.

Gráfico 11: Evolución del consumo de carne vacuna de Rusia y China

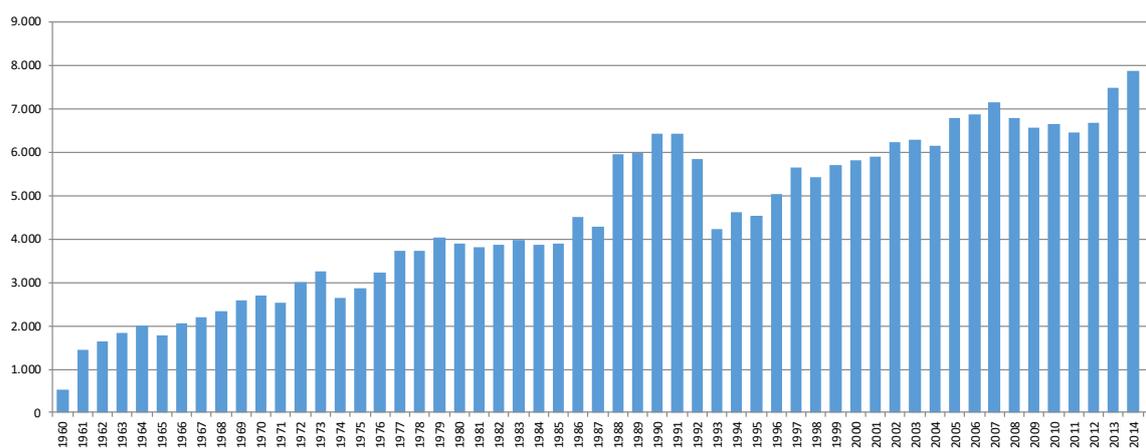


Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

5.2 Importaciones mundiales de carne vacuna

5.2.1 Evolución de las importaciones mundiales de carne vacuna

Gráfico 12: Evolución de las importaciones mundiales de carne vacuna



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Las importaciones mundiales de carne vacuna vienen creciendo a una tasa muy superior que el consumo, mientras que el consumo creció 147% entre 1960 y 2015, las

importaciones pasaron de poco más de 500 mil toneladas a 7,8 mill. de ton. en el mismo período. Esta situación ha sido generada por la reducción de los consumos en los países productores y el notable incremento en la demanda de los países importadores.

5.2.2 Principales países importadores

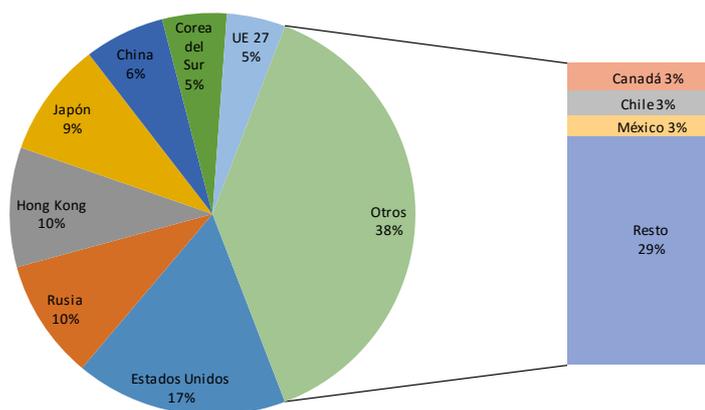
En el comercio internacional, los países importadores no están tan concentrados como los exportadores (donde los principales 4 actores del mercado representan el 70% de las exportaciones mundiales). Para alcanzar el 70% de importaciones globales se requiere sumar los 10 principales actores.

Estados Unidos es el principal importador mundial con 1,3 millones de toneladas en el 2015, que representan el 17% de las importaciones globales, lo siguen en el ranking Rusia, Hong Kong y Japón con algo más del 9% de participación de mercado y volúmenes de importación de entre 720 y 750 mil toneladas cada uno. En el 5to. lugar se encuentra China con unas 500 mil toneladas (6,4%) y Corea del Sur ocupa la 6ta. posición con 400 mil toneladas (y una participación del 5,1%).

Cuadro 10: Importación mundial de carne vacuna en 2015

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

País	Importación	Particip.	Particip. Acum.
Estados Unidos	1.320	16,9%	17%
Rusia	750	9,6%	27%
Hong Kong	750	9,6%	36%
Japón	720	9,2%	45%
China	500	6,4%	52%
Corea del Sur	400	5,1%	57%
UE 27	365	4,7%	62%
Canadá	275	3,5%	65%
Chile	245	3,1%	68%
México	210	2,7%	71%
Resto	2.262	29,0%	100%
Imp. Mundial	7.797	100%	



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Las importaciones mundiales crecen 14,6% entre 2005 y 2015, pero la evolución ha sido muy diferente entre los principales importadores del mercado. Se destacan la evolución de Hong Kong y China, países que en 2005 representaban en conjunto el 1,4% de las

importaciones con tan solo 97 mil toneladas, en 2015 importan 1,25 millones de toneladas alcanzando el 16% de las importaciones mundiales.

Cuadro 11: Principales importadores de carne vacuna 2005-2015

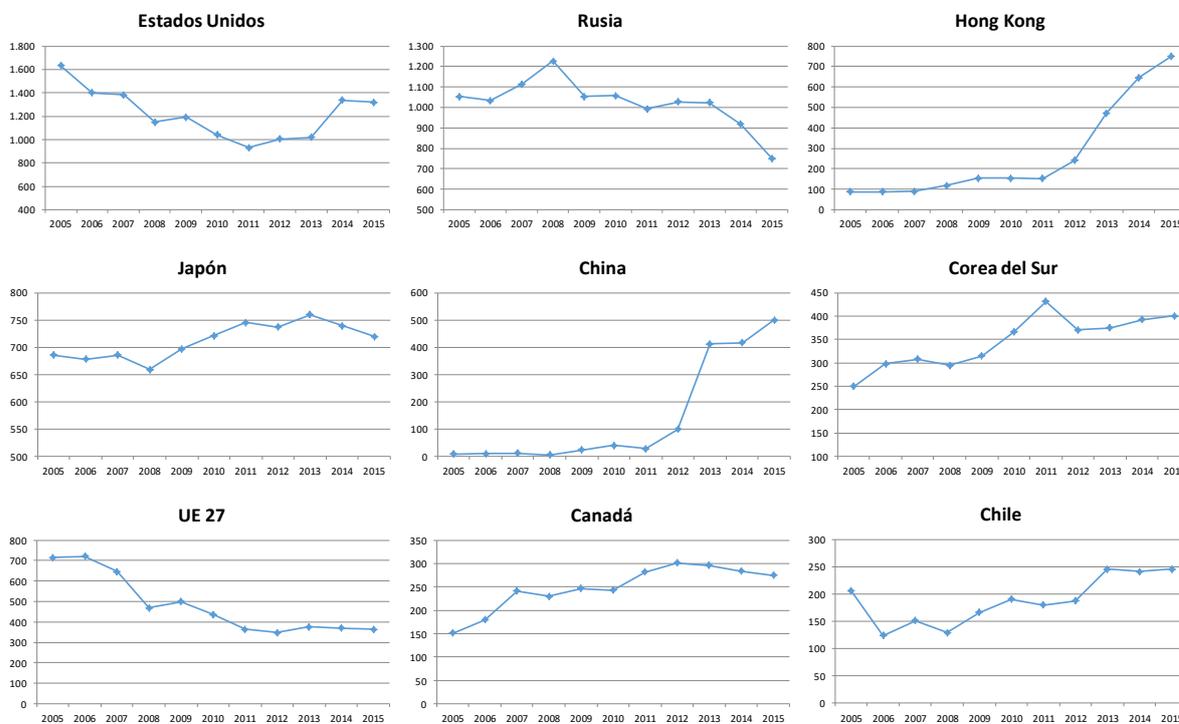
(Toneladas métricas en equivalente peso canal)

Año	Estados Unidos	Rusia	Hong Kong	Japón	China	Corea del Sur	UE 27	Canadá	Chile	México	Resto	Importación Mundial
2005	1.632	1.054	88	686	9	250	715	151	205	335	1.678	6.803
2006	1.399	1.033	89	678	10	298	720	180	124	383	1.957	6.871
2007	1.384	1.115	90	686	12	308	647	241	151	403	2.123	7.160
2008	1.151	1.227	118	659	6	295	469	230	129	408	2.109	6.801
2009	1.191	1.053	154	697	23	315	500	247	166	322	1.905	6.573
2010	1.042	1.058	154	721	40	366	437	243	190	296	2.102	6.649
2011	933	994	152	745	29	431	365	282	180	265	2.072	6.448
2012	1.007	1.027	241	737	99	370	348	301	187	215	2.148	6.680
2013	1.020	1.023	473	760	412	375	376	296	245	232	2.272	7.484
2014	1.337	919	646	739	417	392	371	284	241	206	2.338	7.890
2015	1.320	750	750	720	500	400	365	275	245	210	2.262	7.797
Variación 2005/2015	-19,1%	-28,8%	752%	5,0%	5456%	60,0%	-49,0%	82,1%	19,5%	-37,3%	34,8%	14,6%

Fuente: Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Gráfico 13: Importaciones de carne vacuna por países

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

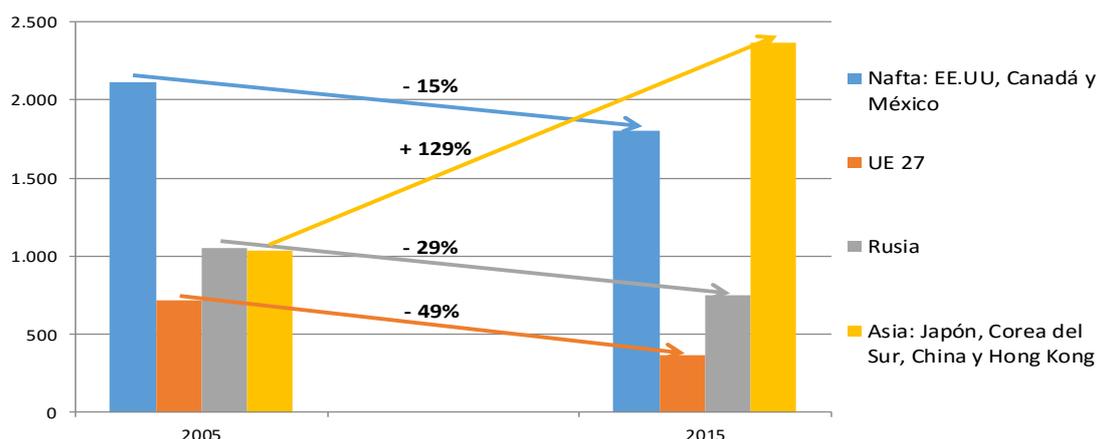
Los países asiáticos, Japón, Corea del Sur, China y Hong Kong que en 2005 representaban en conjunto el 15% de las importaciones globales, en 2015 con el increíble crecimiento de China (+5456%) y Hong Kong (752%), sumado al importante incremento de Corea del Sur (60%) y el leve crecimiento de Japón (5%), alcanzan el 30% de las importaciones mundiales, con casi 2,4 millones de toneladas.

Canadá aumenta un 82% sus importaciones, a pesar de la reducción del 9,8% de su consumo y del 37% de sus exportaciones, como consecuencia de una fuerte caída de su producción (31%) en el período. A pesar de la importante tasa de crecimiento de sus importaciones, en valores absolutos Canadá representa una baja participación en las importaciones mundiales (3,5%) y por lo tanto su variación no es tan significativa para el mercado.

Las mayores caídas en los volúmenes importados se encuentran en la Unión Europea (-49%), México (-37%), Rusia (-29%) y Estados Unidos (-19%). Tal como se mencionara anteriormente, se deben a las reducciones en los niveles de consumo doméstico de estos países.

Gráfico 14: Tendencias en la importación de carne vacuna

(Toneladas métricas en equivalente peso canal)



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Como se puede observar en el Gráfico 14, en la última década se ha dado un cambio muy significativo en la configuración de la demanda en el mercado internacional, en la cual los envíos de carne vacuna se están trasladando de Norteamérica y Europa hacia los países

Asiáticos, donde los incrementos en la renta per cápita, los cambios de hábitos de consumo y la enorme población, los están constituyendo en los principales destinos del mercado.

5.3 Resumen de aspectos relevantes

- El consumo mundial de carne vacuna viene creciendo en los últimos 50 años, pero se encuentra estancado en la última década.
- El mercado de la carne está muy concentrado, el 60% del consumo mundial la explican 4 países (EE.UU., Brasil, Unión Europea y China).
- Se destacan en el crecimiento de los niveles de consumo durante el período 2005-2015, Pakistán (+65,6%), India (+30,6%) y China (+30,1%).
- Las importaciones mundiales crecen a un ritmo muy superior al del consumo, mientras el consumo de carne vacuna en 2015 fue 2 veces el de 1965, las importaciones de 2015 representan 4,4 veces las cantidades importadas en 1965.
- Estados Unidos, Rusia, Hong Kong, Japón, China y Corea del Sur concentran el 57% de las importaciones mundiales en 2015.
- En la última década se ha dado un cambio muy significativo en la conformación de la demanda en el mercado internacional, han reducido sus compras tradicionales países importadores como la Unión Europea, Rusia y Estados Unidos, al tiempo que crece fuertemente la demanda de los países asiáticos, principalmente China y Hong Kong.

PARTE III:
CADENA DE VALOR DE LA CARNE VACUNA ARGENTINA

CAPÍTULO 6:

GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN GANADERA

El análisis de las gestiones vinculadas a la producción de ganado en pie se realiza en base a la evolución de variables que inciden en la determinación de cantidades, procesos y precios en este eslabón de la cadena.

La producción de terneros tiene relación directa con el stock de vacas en condiciones de reproducción, pero también con el nivel de eficiencia reproductiva. Del mismo modo, la producción de carne tiene relación directa con la cantidad de animales enviados a faena, pero también con los sistemas de producción utilizados y con el peso promedio de los animales enviados a faena. La evolución de estas variables nos permite analizar la capacidad y habilidad de los actores de la cadena de producción Argentina, al tiempo que permite su comparación con los países competidores en el mercado internacional.

6.1 Producción primaria

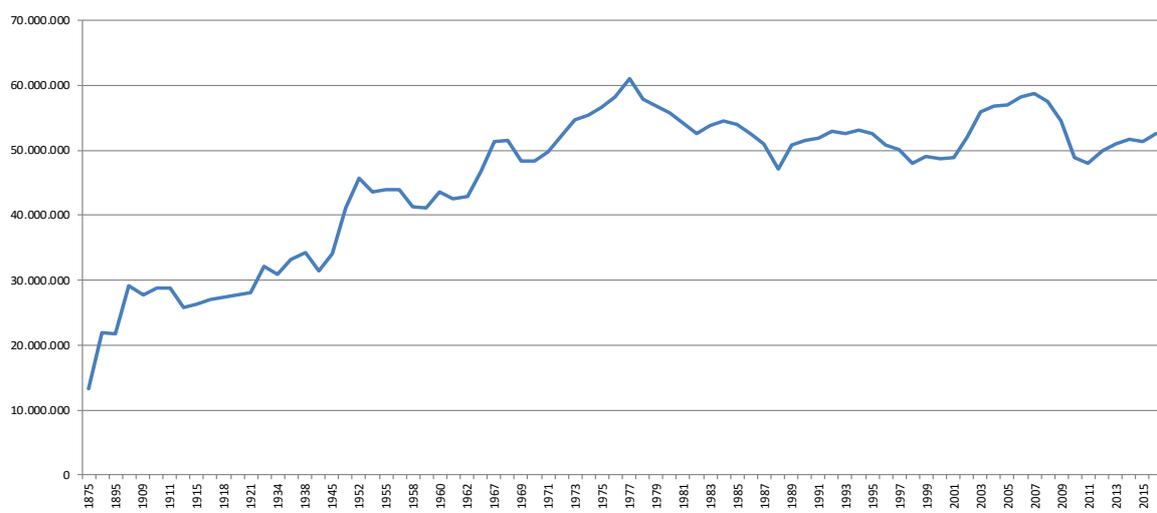
La producción ganadera se desarrolla con diferente grado de intensidad y eficiencia a lo largo del territorio nacional. Se estima que la superficie afectada a la actividad

ganadera es de alrededor de 138 millones de hectáreas.⁷ La evolución y composición del rodeo en las distintas regiones, la disponibilidad de tierras y su competencia con la agricultura, la concentración de los establecimientos productivos, y la composición de la faena; permitirán comprender las particularidades de la producción primaria en Argentina.

6.1.1 Evolución del rodeo nacional

Argentina con más de un siglo de expansión de sus existencias ganaderas alcanza su máximo histórico en el año 1977 con 61 millones de cabezas, desde entonces el rodeo nacional se mantuvo en el orden de las 50 millones de cabezas. En el período más reciente, el año 2008 marcó un pico con más de 57 millones de cabezas y el 2011 registró un piso de casi 48 millones de cabezas.

Gráfico 15: Evolución de las existencias ganaderas en Argentina



Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria, MAGyP - INDEC

En Argentina se diferencian las siguientes categorías de animales que conforman el rodeo nacional:

- Vacas: se denominan así a todas las hembras que hayan registrado al menos una parición en su vida y presente cuatro o más dientes de desarrollo.

⁷ IERAL, Actualidades y desafíos en la cadena de la carne bovina, diciembre de 2013.

- Vaquillonas: son las hembras que aún no han registrado pariciones, presentan de dos a cuatro dientes y por su grado de desarrollo fisiológico se encuentran aptas para su apareamiento y reproducción.
- Novillos: son los machos castrados que presentan dos o más dientes y un peso vivo superior a los 350 Kg. En esta categoría los animales superan los 18 meses de edad.
- Novillitos: son los machos castrados con dientes de leche y un peso vivo menor a los 350 Kg. La edad de estos animales es aproximadamente entre 12 y 18 meses de vida.
- Terneros/as: se definen así a los animales que registran menos de 12 meses de vida y un peso vivo menor a los 250 Kg.
- Toros: incluye a los machos enteros (o sin castrar), que presentan cuatro o más dientes, con un desarrollo reproductivo apto para su apareamiento.
- Toritos: son los machos enteros, con menos de cuatro dientes, en proceso de desarrollo reproductivo y que serán destinados al apareamiento.
- Bueyes: son una especie diferente de animal con características particulares, que dada su baja importancia relativa en el rodeo nacional, se incluyen todas las categorías anteriores en un solo grupo.

Cuadro 12: Evolución del Rodeo Nacional por categoría de animales 2008-2016

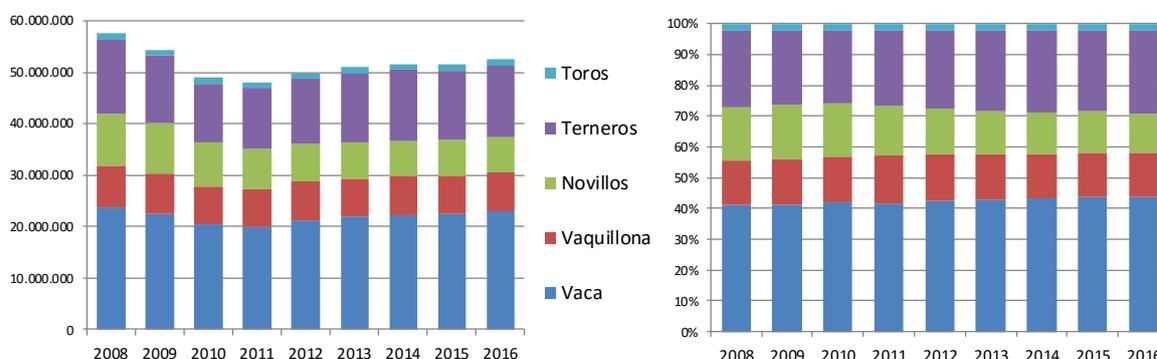
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Vaca	23.712.136	22.485.247	20.540.972	20.060.138	21.101.050	21.924.857	22.264.909	22.381.768	22.945.852
Vaquillona	8.203.242	7.875.606	7.209.738	7.303.025	7.583.466	7.444.723	7.462.688	7.424.662	7.545.259
Novillo	4.804.549	4.663.078	4.138.245	3.649.056	3.423.570	3.213.426	2.944.415	2.983.523	2.823.732
Novillito	5.312.143	5.064.204	4.470.793	4.114.646	3.933.277	3.880.271	4.038.433	4.050.333	3.952.320
Ternero	7.139.558	6.505.799	5.678.652	5.795.376	6.238.387	6.538.273	6.720.528	6.513.359	6.876.606
Ternera	7.144.966	6.629.150	5.802.958	6.008.279	6.496.993	6.831.439	6.996.985	6.845.001	7.230.931
Toro	1.255.957	1.196.362	1.096.852	1.029.460	1.074.252	1.114.812	1.073.206	1.056.167	1.065.162
Torito						36.700	133.006	162.654	184.947
Bueyes	10.571	10.465	11.533	12.681	14.866	11.896	12.374	12.381	11.969
Stock Total	57.583.122	54.429.911	48.949.743	47.972.661	49.865.861	50.996.397	51.646.544	51.429.848	52.636.778

Fuente: Senasa.

En 2016 sobre un stock ganadero de 52,6 millones de cabezas de ganado bovino, casi 39 millones de cabezas conforman el capital reproductivo (vacas, vaquillonas, terneras, toros

y toritos) y 13,7 millones de cabezas integran el capital circulante (novillos, novillitos y terneros) destinado a faena.

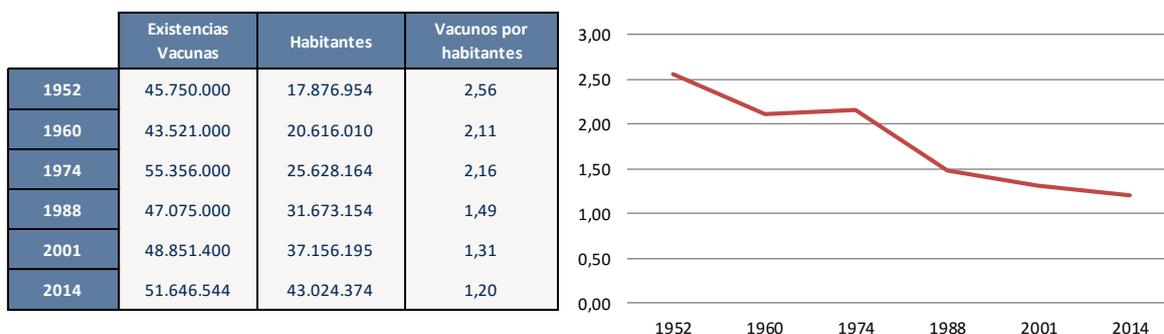
Gráfico 16: Composición del Rodeo Nacional 2008-2016



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Senasa.

El estancamiento de las existencias vacunas durante los últimos 50 años, sumado al crecimiento demográfico de la población, hizo que las existencias de ganado vacuno por habitante evidencien una fuerte caída. En el año 1952 Argentina tenía un stock de 2,5 vacunos por habitante, relación que se redujo a tan solo 1,2 vacunos per cápita en 2014.

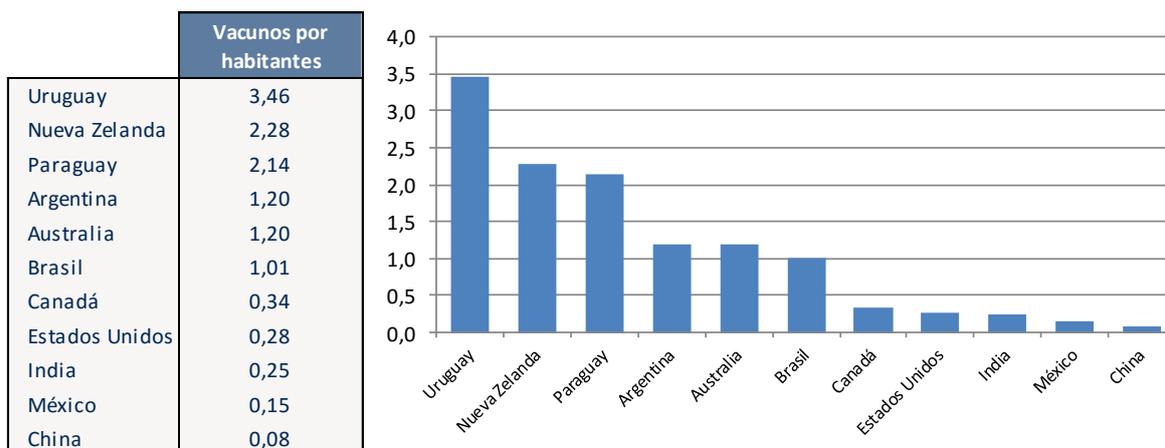
Cuadro 13: Evolución vacunos por habitante en Argentina



Fuente: Encuesta Nacional Agropecuaria, MAGyP - INDEC

En la comparación internacional, Argentina tiene un nivel de existencias vacunas por habitante similar a Australia (1,20), muy por debajo de las que evidencian los primeros países en el ranking de vacunos por habitante, liderado cómodamente por Uruguay (3,46) y seguido por Nueva Zelanda (2,28) y Paraguay (2,14).

Cuadro 14: Vacunos por habitante – comparación internacional

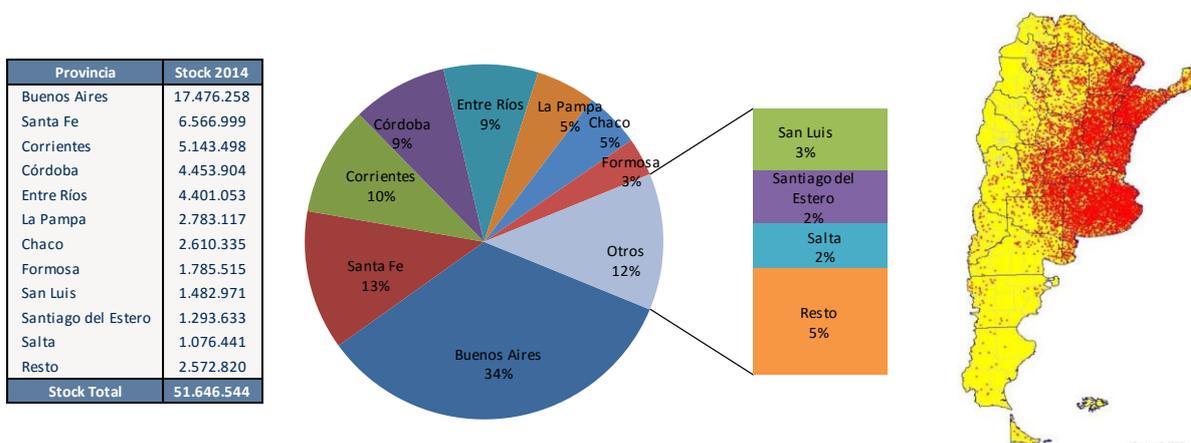


Fuente: Elaboración Propia en base a existencias vacunas del IPCVA y población de Naciones Unidas, 2014.

6.1.2 Distribución territorial del rodeo nacional

El ganado vacuno se encuentra distribuido principalmente en las provincias centrales del país. En 2014, las provincias de Buenos Aires (33,8%), Santa Fé (12,7%), Corrientes (10%), Córdoba (8,6%) y Entre Ríos (8,5%) concentran el 73,7% del rodeo nacional.

Gráfico 17: Distribución territorial del rodeo nacional



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa 2014.

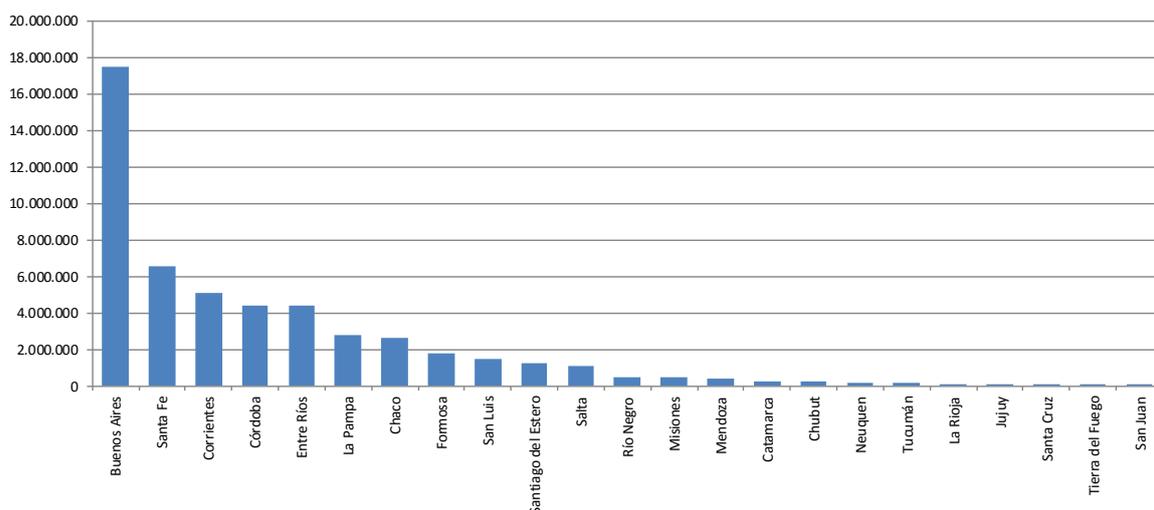
Entre el 2008 y el 2014 el rodeo nacional se redujo en casi 6 millones de cabezas (-10,3%), resulta importante destacar que 3,5 millones de estas cabezas se reflejaron en las existencias de las provincias de Buenos Aires y Córdoba donde las tasas de eficiencia reproductiva (relación ternero/vaca) son de las más altas a nivel nacional.

Cuadro 15: Evolución del rodeo en las provincias argentinas

Provincia	Stock Ganadero		Stock 2014		Variación (2008-2014)		Stock 2014		Ratio ter./vaca
	2008	2014	%	Acum.	Cantidad	%	Vacas	Terneros	
Buenos Aires	19.745.310	17.476.258	33,8%	33,8%	-2.269.052	-11,5%	7.556.750	5.700.187	75,4%
Santa Fe	7.317.739	6.566.999	12,7%	46,6%	-750.740	-10,3%	2.647.204	1.445.103	54,6%
Corrientes	5.090.984	5.143.498	10,0%	56,5%	52.514	1,0%	2.334.808	1.136.555	48,7%
Córdoba	5.776.215	4.453.904	8,6%	65,1%	-1.322.311	-22,9%	1.804.077	1.161.011	64,4%
Entre Ríos	4.542.743	4.401.053	8,5%	73,7%	-141.690	-3,1%	1.814.390	1.059.272	58,4%
La Pampa	3.781.109	2.783.117	5,4%	79,0%	-997.992	-26,4%	1.157.747	661.086	57,1%
Chaco	2.627.329	2.610.335	5,1%	84,1%	-16.994	-0,6%	1.170.500	636.521	54,4%
Formosa	1.834.273	1.785.515	3,5%	87,6%	-48.758	-2,7%	815.785	409.600	50,2%
San Luis	1.685.543	1.482.971	2,9%	90,4%	-202.572	-12,0%	710.658	331.992	46,7%
Santiago del Estero	1.389.095	1.293.633	2,5%	92,9%	-95.462	-6,9%	588.867	298.135	50,6%
Salta	968.929	1.076.441	2,1%	95,0%	107.512	11,1%	448.343	251.546	56,1%
Río Negro	749.522	504.197	1,0%	96,0%	-245.325	-32,7%	250.858	142.044	56,6%
Misiones	353.232	454.794	0,9%	96,9%	101.562	28,8%	190.272	88.829	46,7%
Mendoza	502.435	392.593	0,8%	97,6%	-109.842	-21,9%	209.629	94.964	45,3%
Catamarca	252.200	240.209	0,5%	98,1%	-11.991	-4,8%	111.097	55.758	50,2%
Chubut	241.765	233.879	0,5%	98,6%	-7.886	-3,3%	97.536	79.504	81,5%
Neuquén	181.688	185.363	0,4%	98,9%	3.675	2,0%	95.999	37.370	38,9%
Tucumán	149.810	153.213	0,3%	99,2%	3.403	2,3%	67.237	36.091	53,7%
La Rioja	144.147	144.471	0,3%	99,5%	324	0,2%	68.661	31.482	45,9%
Jujuy	85.465	104.396	0,2%	99,7%	18.931	22,2%	42.856	21.326	49,8%
Santa Cruz	85.817	83.121	0,2%	99,9%	-2.696	-3,1%	45.807	19.039	41,6%
Tierra del Fuego	42.219	41.205	0,1%	99,9%	-1.014	-2,4%	19.736	11.507	58,3%
San Juan	35.553	35.379	0,1%	100,0%	-174	-0,5%	16.092	8.591	53,4%
	57.583.122	51.646.544				-10,3%	22.264.909	13.717.513	

Fuente: Senasa.

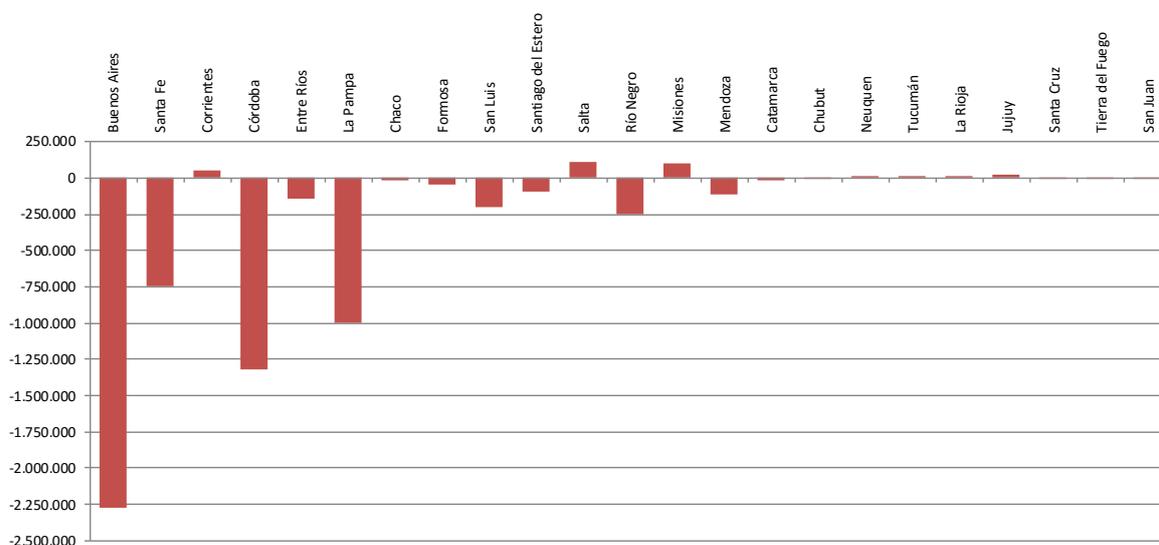
Gráfico 18: Stock vacuno en las provincias argentinas 2014



Fuente: Senasa.

En la última década la ganadería cedió hectáreas a la agricultura, principalmente al cultivo de soja, observándose una importante caída del stock ganadero, de significativa relevancia en la zona pampeana.

Gráfico 19: Variación del stock vacuno por provincia 2008-2014



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa.

6.1.3 Producción de terneros y novillos

Cuadro 16: Índices de producción de terneros y novillos 2008-2016

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ternero / Vaca	60,2%	58,4%	55,9%	58,8%	60,4%	61,0%	61,6%	59,7%	61,5%
Novillo / Vaca	42,7%	43,3%	41,9%	38,7%	34,9%	32,4%	31,4%	31,4%	29,5%

Fuente: Senasa.

La relación ternero/vaca es un buen indicador de la eficiencia reproductiva, puesto que relaciona la cantidad de pariciones anuales respecto del stock de vacas en condiciones de reproducción. En Argentina este indicador evidencia un bajo nivel de eficiencia en la reproducción (alrededor del 60%). Alcanzar una meta del 80% (razonable en función de la tecnología de manejo de rodeos disponible en Argentina) permitiría un incremento significativo de nuevos animales (sobre la base del 2014, generaría un incremento de 4 millones de terneros por año).

Por otro lado, la relación novillo (que incluye novillos y novillitos)/vaca es un indicador que se utiliza para diferenciar los sistemas de producción ganadera, tema que veremos más adelante, pero resulta destacable la tendencia decreciente de esta relación, lo que evidencia una cada vez menor retención de los sistemas de engorde.

6.1.4 Evolución de la Faena Nacional

La faena nacional de carne vacuna se ha mantenido, en las últimas décadas, en el orden de las 13 millones de cabezas al año. En el año 2009 marcó un pico con más de 16 millones de cabezas y el 2011 registró un piso con unas 11 millones de cabezas enviadas a faena.

Cuadro 17: Composición de la faena

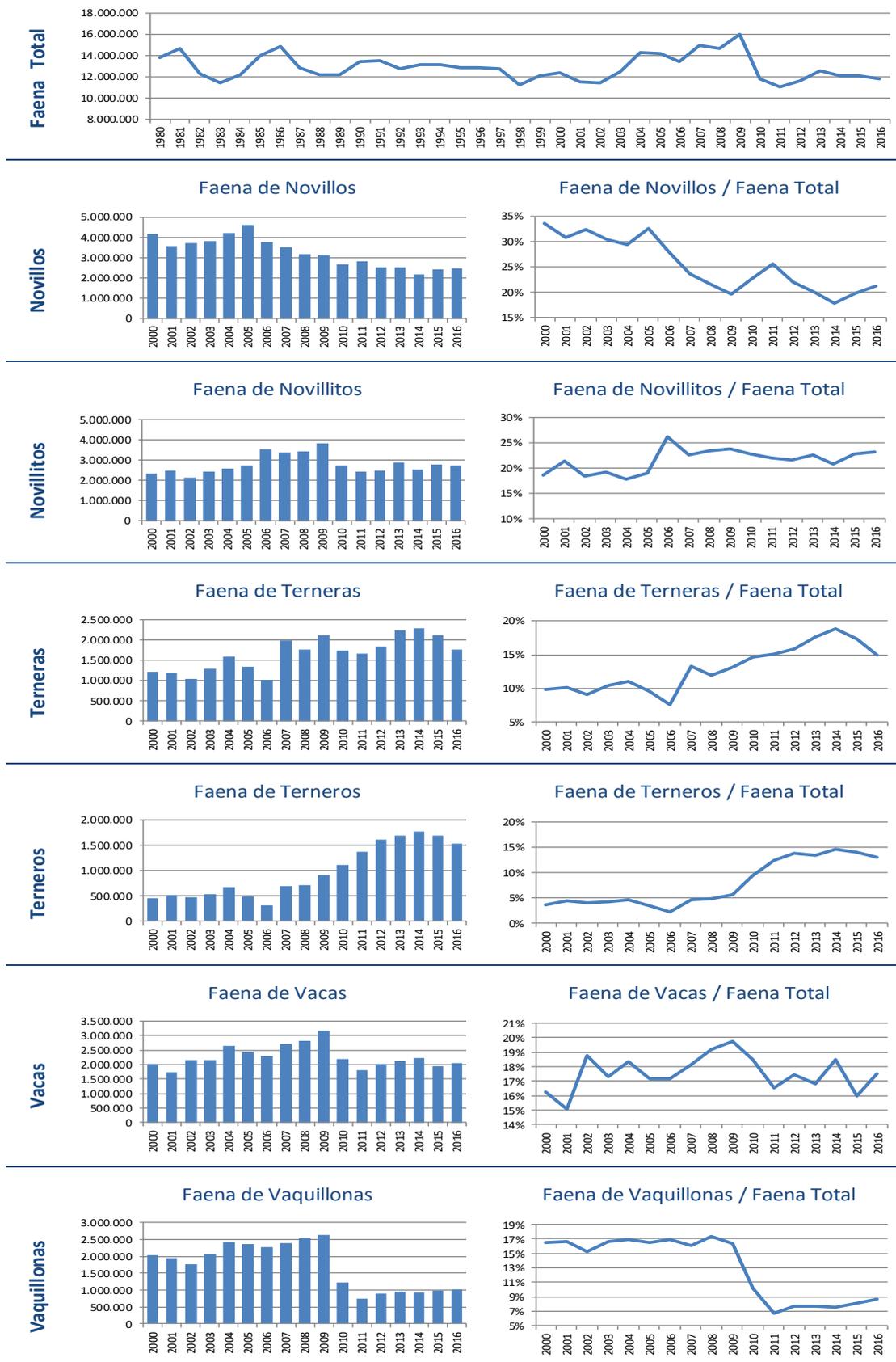
Período	Faena Total	Novillos	Novillitos	Ternereras	Terneros	Vacas	Vaquillonas	Toros
2000	12.400.233	4.177.371	2.319.794	1.214.762	449.542	2.015.167	2.043.159	180.397
2001	11.586.729	3.563.549	2.480.161	1.183.674	512.117	1.745.615	1.936.189	165.379
2002	11.499.834	3.736.914	2.131.283	1.044.391	471.838	2.162.724	1.754.015	198.636
2003	12.506.192	3.818.760	2.419.155	1.299.381	544.619	2.164.863	2.074.138	185.236
2004	14.328.493	4.221.256	2.571.956	1.591.635	673.578	2.633.440	2.424.649	211.940
2005	14.251.709	4.654.703	2.720.287	1.353.819	503.609	2.446.809	2.353.523	218.918
2006	13.418.824	3.774.328	3.527.342	1.020.223	314.849	2.299.715	2.274.708	207.615
2007	14.955.659	3.537.598	3.385.355	1.996.314	695.505	2.711.008	2.397.073	232.763
2008	14.660.284	3.164.695	3.432.391	1.759.646	716.936	2.816.176	2.548.013	222.380
2009	16.053.026	3.159.263	3.844.541	2.105.382	918.062	3.175.226	2.624.991	225.519
2010	11.882.705	2.681.655	2.717.084	1.732.174	1.115.889	2.200.609	1.216.276	199.235
2011	11.057.891	2.826.376	2.441.714	1.669.525	1.373.386	1.828.090	746.674	172.126
2012	11.605.720	2.558.785	2.513.035	1.831.494	1.614.092	2.023.820	887.408	177.086
2013	12.625.509	2.536.175	2.868.208	2.235.480	1.694.520	2.119.954	965.605	205.567
2014	12.100.977	2.166.477	2.524.001	2.282.085	1.773.754	2.235.419	924.383	194.858
2015	12.156.605	2.423.176	2.789.634	2.111.963	1.703.483	1.941.828	996.662	189.859
2016	11.806.530	2.510.189	2.733.983	1.766.952	1.529.698	2.069.950	1.025.809	169.949

Participaciones relativas

Período	Faena Total	Novillos	Novillitos	Ternereras	Terneros	Vacas	Vaquillonas	Toros
2000	100%	33,7%	18,7%	9,8%	3,6%	16,3%	16,5%	1,5%
2001	100%	30,8%	21,4%	10,2%	4,4%	15,1%	16,7%	1,4%
2002	100%	32,5%	18,5%	9,1%	4,1%	18,8%	15,3%	1,7%
2003	100%	30,5%	19,3%	10,4%	4,4%	17,3%	16,6%	1,5%
2004	100%	29,5%	17,9%	11,1%	4,7%	18,4%	16,9%	1,5%
2005	100%	32,7%	19,1%	9,5%	3,5%	17,2%	16,5%	1,5%
2006	100%	28,1%	26,3%	7,6%	2,3%	17,1%	17,0%	1,5%
2007	100%	23,7%	22,6%	13,3%	4,7%	18,1%	16,0%	1,6%
2008	100%	21,6%	23,4%	12,0%	4,9%	19,2%	17,4%	1,5%
2009	100%	19,7%	23,9%	13,1%	5,7%	19,8%	16,4%	1,4%
2010	100%	22,6%	22,9%	14,6%	9,4%	18,5%	10,2%	1,7%
2011	100%	25,6%	22,1%	15,1%	12,4%	16,5%	6,8%	1,6%
2012	100%	22,0%	21,7%	15,8%	13,9%	17,4%	7,6%	1,5%
2013	100%	20,1%	22,7%	17,7%	13,4%	16,8%	7,6%	1,6%
2014	100%	17,9%	20,9%	18,9%	14,7%	18,5%	7,6%	1,6%
2015	100%	19,9%	22,9%	17,4%	14,0%	16,0%	8,2%	1,6%
2016	100%	21,3%	23,2%	15,0%	13,0%	17,5%	8,7%	1,4%

Fuente: Gestión de Información - Subsecretaría de Agricultura.

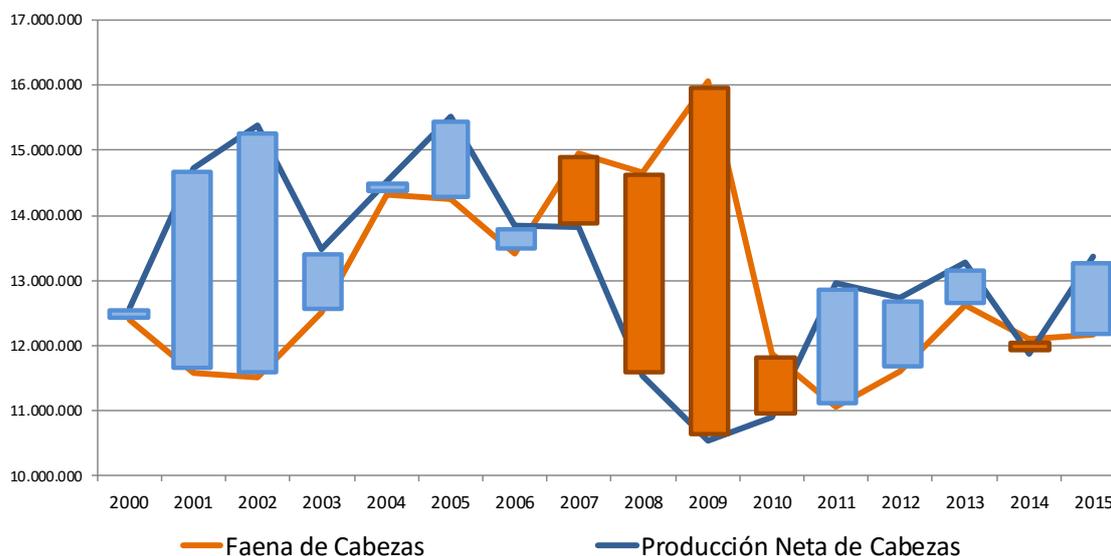
Gráfico 20: Evolución de la Faena Nacional



Fuente: Elaboración propia, en base a Gestión de Información - Subsecretaría de Agricultura.

Como se podrá observar, entre el 2000 y el 2016, hay una clara tendencia a la faena de animales más chicos, se puede observar cómo crecen los envíos a faena de terneras, terneros y novillitos, al tiempo que se reducen los de novillos.

Gráfico 21: Evolución de la Faena y la Producción Neta del Rodeo Nacional



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa y Secretaría de Agricultura.

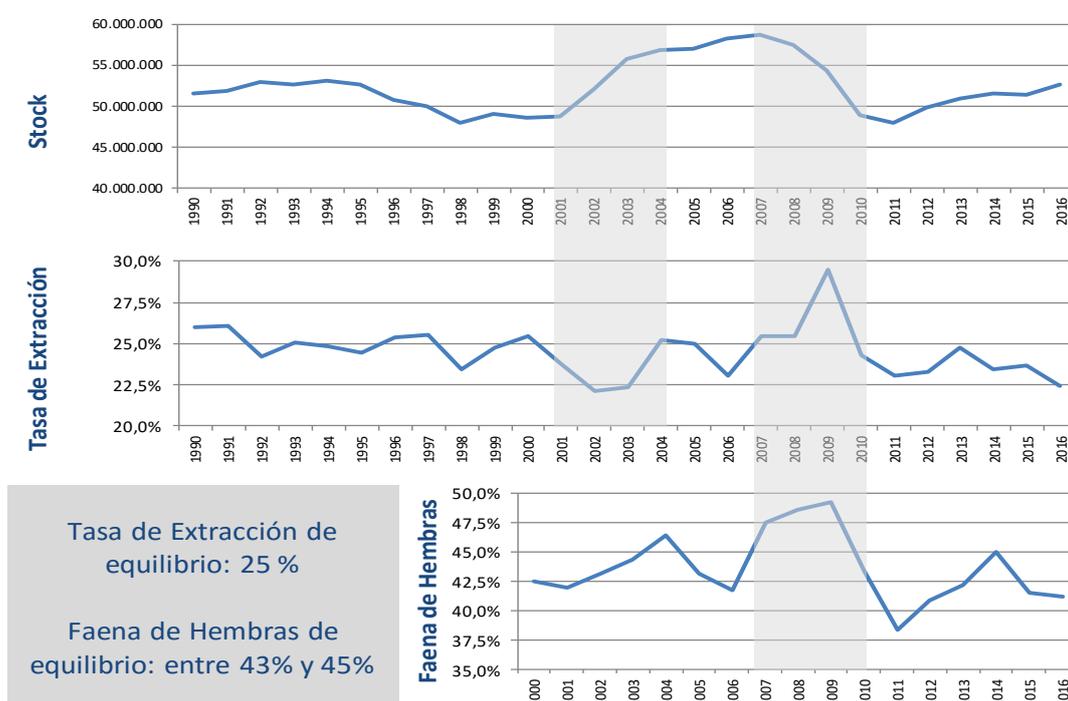
En el Gráfico 21, se presenta la evolución de la faena y la producción neta de cabezas del rodeo nacional, del 2000 al 2015. Se considera producción neta al resultado de la faena anual más la diferencia en el stock de las existencias bovinas entre un año y otro.

Entre 2007 y 2010 se faenaron más de 10,7 millones de cabezas de ganado bovino por sobre el nivel de producción neta de ese período, generando una caída en las existencias del rodeo nacional, que pasó de 58,7 millones de cabezas en 2007 a menos de 48 millones de cabezas al inicio de 2011. En este período, se produjo la mayor disminución de las existencias ganaderas registrada en la historia del rodeo nacional.

Entre 2001 y 2006 se produjo un incremento significativo del stock ganadero, pero a partir de 2007 se inicia un ciclo de liquidación de vientres que se extiende hasta fines de 2009 (ver evolución de faena de vacas en el Gráfico 20). Como se podrá observar en el Gráfico 22, la evolución de las existencias mantiene relación directa con la tasa de extracción (faena/stock) y la proporción de hembras en la faena. Cuando la tasa de

extracción supera el 25%, nivel considerado de equilibrio⁸ (o sea, que mantiene el tamaño del rodeo), estaríamos en períodos de liquidación de vientres y por lo tanto reduciendo las existencias. Por su lado, la proporción de hembras en la faena, es otro indicador importante para confirmar los ciclos de liquidación de vientres, se estima que la tasa de faena de hembras de equilibrio se encuentra entre 43% y 45%⁹, superando este nivel, nos encontraríamos en procesos de liquidación que generarán reducción del rodeo nacional.

Gráfico 22: Evolución del Stock, la Tasa de Extracción y la Faena de Hembras



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Senasa y Secretaría de Agricultura.

Luego de la recuperación del precio del novillo vivo, en 2010 se observa el inicio de un proceso de retención de vientres, con una reducción de la tasa de extracción entre 2011 y 2016. Confirma este ciclo de retención, la evolución de la faena de vaquillonas, en el Gráfico 20 y Cuadro 17 se puede observar que la participación de vaquillonas en la faena pasó de 16,4% en 2009 (valor que se mantuvo estable durante toda la década) al 10,2% en 2010, y luego al 6,8 % en 2011, manteniéndose en el orden del 7/8 % hasta 2016. Esta reducción en la faena de vaquillonas, representa una retención de aprox. 1,5 millones de animales de esta categoría por año.

⁸ IERAL, Actualidades y desafíos en la cadena de la carne bovina, diciembre de 2013.

⁹ IERAL, Actualidades y desafíos en la cadena de la carne bovina, diciembre de 2013.

La retención de vientres, reduce la faena en el corto plazo pero aumenta las existencias y la disponibilidad de animales para la faena a mediano plazo, si el sector percibe buenas perspectivas futuras y retorna la confianza, seguramente las inversiones en hacienda crecerán.

6.1.5 Establecimientos ganaderos

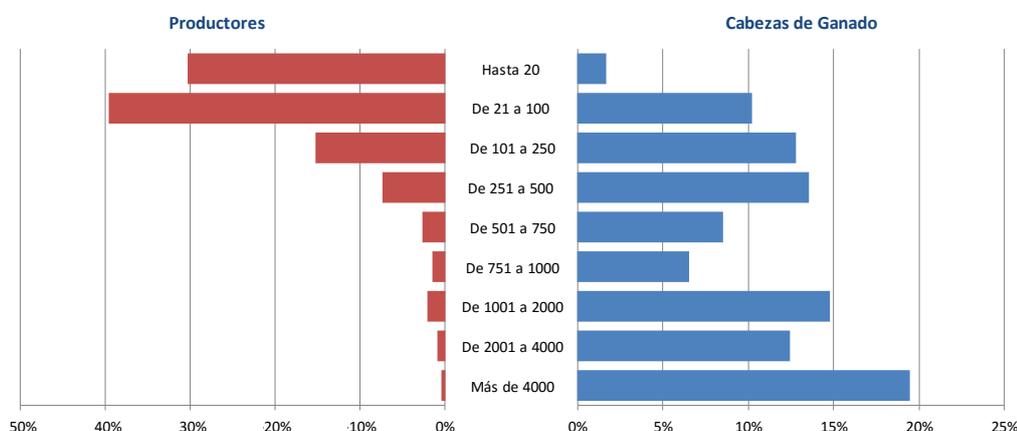
Según el Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA – SENASA) en 2014, el país contaba con unos 253 mil establecimientos ganaderos. El 85,3% de los productores posee menos de 250 cabezas de ganado, mientras que en el otro extremo el 3,4% de los productores que poseen más de 1000 cabezas de ganado concentran el 46,7% del rodeo nacional.

Cuadro 18: Establecimientos ganaderos en Argentina 2014

Estrato en cabezas	Productores		Cabezas	
	Cantidad	Participación	Cantidad	Participación
Hasta 20	77.096	30,4%	810.445	1,7%
De 21 a 100	100.464	39,6%	4.914.388	10,2%
De 101 a 250	38.820	15,3%	6.165.551	12,8%
De 251 a 500	18.582	7,3%	6.532.441	13,6%
De 501 a 750	6.759	2,7%	4.116.227	8,5%
De 751 a 1000	3.635	1,4%	3.145.275	6,5%
De 1001 a 2000	5.174	2,0%	7.112.906	14,8%
De 2001 a 4000	2.175	0,9%	5.978.620	12,4%
Más de 4000	1.164	0,5%	9.373.427	19,5%
Total General	253.869	100%	48.149.280	100%

Fuente: Senasa, marzo 2014.

Gráfico 23: Concentración de la producción ganadera



Fuente: Elaboración propia, en base datos de Senasa, marzo 2014.

6.2 Sistemas de producción

Para clasificar los sistemas de producción ganadera se utiliza la relación Novillo/Vaca del rodeo productivo, incluyendo novillos y novillitos en el numerador. De esta forma, cuando los valores de este indicador dan en torno a 0 (cero), estaríamos en presencia de un rodeo principalmente compuesto por vacas, característico de un sistema que busca obtener terneros/as como principal producto, y se lo denomina normalmente Sistema de Cría. En el otro extremo, una relación superior a 1 indicaría que estamos en presencia dominante de novillos/novillitos, característica saliente de los sistemas de engorde que persiguen como finalidad la producción de ganado en pie, y se los clasifica en general como Sistemas de Invernada.

Una metodología muy utilizada para clasificar los distintos sistemas productivos en función del indicador (Novillos + Novillitos) / Vacas, es la siguiente:

Sistemas de Cría Pura

Cría Pura: el indicador mostrará valor 0 (cero). Corresponde con un sistema con presencia dominante de vacas, dedicado a la producción de terneros/as y sin presencia de animales clasificados como categoría de novillos/novillitos (o cantidades desestimables).

Sistemas de Cría con presencia de Vacas y Novillos

Predominantemente Cría: el indicador mostrará valores menores a 0,4. Corresponde con un sistema con presencia dominante de vacas, dedicado a la producción de terneros/as y con reducidas cantidades de novillos/novillitos de su propia producción.

Cría + Invernada: el indicador mostrará valores entre 0,4 y 0,6. Corresponde con un sistema de producción de ciclo completo, con cría e invernada de su propia producción.

Invernada + Cría: el indicador mostrará valores entre 0,6 y 1,2. Corresponde con un sistema de producción de ciclo completo, con cría e invernada propia y de compra fuera del establecimiento.

Predominantemente Invernada: el indicador mostrará valores mayores a 1,2. Corresponde con un sistema de producción con mayor presencia de invernada de compra externa.

Sistemas de Engorde Puro

Invernada Pura: son sistemas de producción con rodeos compuestos principalmente por novillos y novillitos y sin presencia de vacas (o en cantidades desestimables). Son producciones de ganadería extensiva, desarrolladas a campo, siendo el pastoreo el principal componente de la dieta animal.

Feed Lot: son sistemas de producción de ganadería intensiva, caracterizados por el engorde a corral del ganado en base a alimentación controlada.

El animal tiene una curva de crecimiento no lineal, creciendo rápidamente en los primeros tramos y más lentamente a medida que supera los 250/300 kg; esto plantea un problema financiero que terminará definiendo la edad de faena en relación al destino de comercialización final buscado por el establecimiento productivo (o sea, animales chicos y medianos para mercado local y de gran peso para exportación).

Cabe mencionar que el *feed lot* es un negocio con una lógica distinta, la ecuación económica se basa en la relación entre el consumo de alimento (con su respectivo costo) y el crecimiento en el peso del animal (a valor de mercado), conocido como eficiencia de conversión. Un negocio que reduce sustancialmente la inversión fija (tierra y pasturas), pero requiere una alta inversión en capital de trabajo (alimento) y por lo general buscan el rendimiento en base a una operación con elevados niveles de apalancamiento financiero, buscando alta rotación para compensar los bajos márgenes.

El sistema de producción por *feed lot* genera niveles de oferta estable (no afectados por los ciclos de las pasturas) y un producto final más homogéneo, pero con mayor contenido de grasa intramuscular.

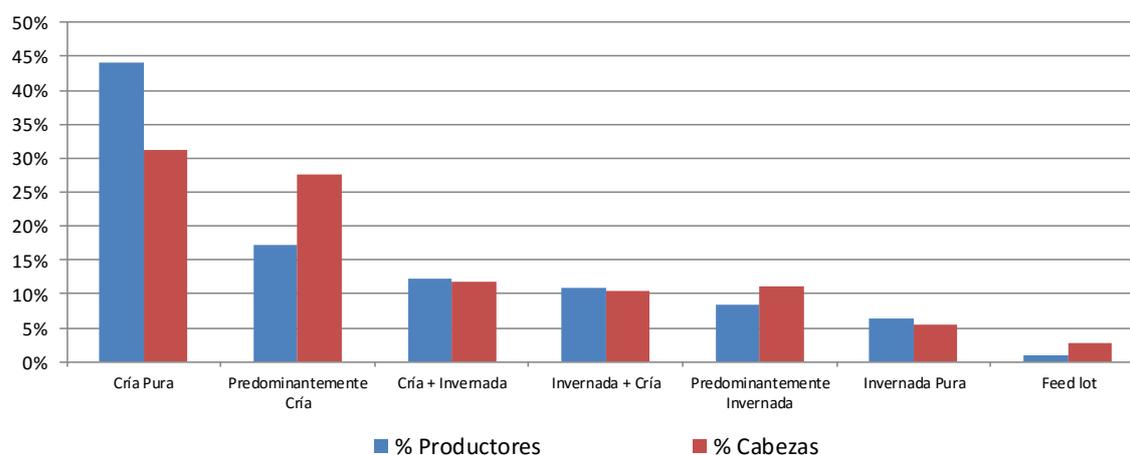
Cuadro 19: Sistemas de producción ganadera en Argentina

Sistema Productivo	Productores		Cabezas	
	Cantidad	Participación	Cantidad	Participación
Cría Pura	129.921	44,1%	14.797.738	31,1%
Predominantemente Cría	50.764	17,2%	13.084.775	27,5%
Cría + Invernada	35.823	12,2%	5.578.545	11,7%
Invernada + Cría	31.962	10,8%	4.954.047	10,4%
Predominantemente Invernada	24.698	8,4%	5.279.814	11,1%
Invernada Pura	18.613	6,3%	2.545.141	5,4%
Feed lot	2.983	1,0%	1.302.769	2,7%
Total General	294.764	100%	47.542.829	100%

Fuente: Senasa 2014.

La producción ganadera argentina tiene una clara orientación hacia los sistemas de cría en sus tres variantes (cría pura, predominantemente cría, y cría + invernada), concentrando el 73,5 % de los establecimientos y el 70,3 % del stock ganadero en 2014. Por su parte, los sistemas de invernada y sus variantes (invernada pura, predominantemente invernada, e invernada + cría) representan el 25,5 % de los productores y el 26,9 % de las existencias. Por último la producción en *feed lot* abarca tan solo al 1% de los productores y al 2,7% de las cabezas.

Gráfico 24: Stock ganadero afectados a los diferentes sistemas de producción

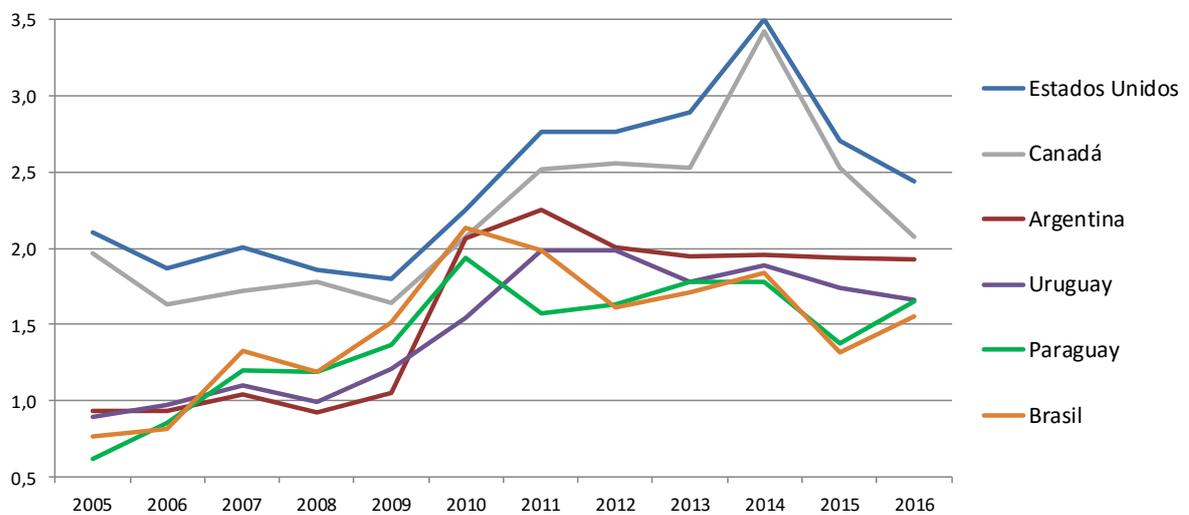


Fuente: Elaboración propia, en base a datos Senasa 2014.

6.3 Precio del ganado en pie

En el negocio de la carne, no existe un mercado de referencia internacional, los precios se definen en función de la oferta y la demanda en cada mercado. Sin embargo, resulta muy importante analizar la evolución de los precios del kilogramo de novillo vivo en dólares, en los principales países exportadores, para comparar los costos relativos de la principal materia prima de este mercado.

Gráfico 25: Precio del novillo vivo (en U\$S por Kg.)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos IPCVA.

Como muestra el Gráfico 25, Argentina tiene un precio del novillo en pie algo superior (salvo excepciones como en el período 2007-2009) al de los países de la región (Brasil, Paraguay y Uruguay) y sustancialmente inferior al de países como Estados Unidos y Canadá.

Latinoamérica tiene los precios del novillo vivo más bajos del mercado internacional, y el diferencial de precios de Argentina (principalmente con Brasil y Paraguay) se explica por la calidad de su carne.

6.4 Mejores prácticas y brechas con competidores

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la situación de Argentina en la etapa de producción ganadera respecto de sus competidores en el mercado internacional, han sido las siguientes:

Existencias Ganaderas

La evolución de las existencias ganaderas se correlaciona en forma positiva con la capacidad de producción (primero de ganado en pie y luego de carnes) y de esta manera influye en la determinación de los volúmenes de producción que podrán ser destinados a mercados externos. Por este motivo, un crecimiento en el stock durante el período 2005-2014, genera un impacto positivo para la competitividad de la industria. De la misma forma, una caída de las existencias bovinas tiene una influencia negativa por el efecto que produce en los excedentes exportables.

Cuadro 20: Variable existencias ganaderas

País Productor	Stock Vacuno		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	57.033	51.647	-9,4%	--
Brasil	169.567	207.959	22,6%	+++
Uruguay	12.546	11.903	-5,1%	-
Paraguay	9.534	14.465	51,7%	+++
Estados Unidos	95.018	88.526	-6,8%	-
Canadá	14.925	12.220	-18,1%	---
México	24.309	17.760	-26,9%	---
Australia	27.465	29.291	6,6%	+
Nueva Zelanda	9.415	10.183	8,2%	++
India	288.000	300.600	4,4%	+
Unión Europea	90.731	87.619	-3,4%	-
Stock Mundial	1.045.533	1.061.438	1,5%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA, SENASA (Argentina) y SENACSA (Paraguay).

Paraguay (con el 51,7%) lidera el ranking de crecimiento de las existencias bovinas durante el período 2005-2014. En 2005 cuando tenía un stock de unas 9,5 millones de cabezas, puso en práctica un plan para incrementar en 15 millones de vacunos su rodeo a una tasa de crecimiento anual de aprox. 5%. El objetivo principal perseguido por el programa es generar excedentes de producción con destino a mercados externos. El plan

incluye políticas de financiamiento muy ventajosas y el otorgamiento de beneficios impositivos a los productores.

Brasil con un incremento del 22,6% en sus existencias alcanza en 2014 un stock 207 millones de cabezas, luego de sumar más de 38 millones en el período 2005-2014. Posee el segundo rodeo más grande del mundo (después de India) y representa casi el 20% del stock mundial.

En el otro extremo, los países donde se observan las mayores caídas son México (-26,9%), Canadá (-18,1%) y Argentina (-9,4%).

Eficiencia Reproductiva

La relación ternero/vaca es un buen indicador de la eficiencia reproductiva, puesto que relaciona la cantidad de pariciones anuales respecto del stock de vacas en condiciones de reproducción y de esta manera impacta directamente en la producción de ganado. Cuanto mayor sea la tasa de eficiencia reproductiva (relación ternero/vaca) durante el período 2005-2014, mayor es el impacto positivo que genera en la competitividad del sector.

Cuadro 21: Variable eficiencia reproductiva

País Productor	Índice Ternero / Vaca										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	0,68	0,68	0,68	0,60	0,58	0,56	0,59	0,60	0,61	0,62	0,62	0
Brasil	0,58	0,58	0,59	0,58	0,57	0,55	0,55	0,55	0,55	0,54	0,56	-
Uruguay	0,58	0,61	0,59	0,61	0,65	0,54	0,60	0,60	0,63	0,60	0,60	0
Paraguay	0,47	0,46	0,47	0,47	0,44	0,47	0,47	0,46	0,50	0,51	0,47	- - -
Estados Unidos	0,89	0,89	0,88	0,87	0,87	0,88	0,88	0,87	0,87	0,88	0,88	+++
Canadá	0,87	0,85	0,90	0,90	0,89	0,92	0,93	0,90	0,92	0,95	0,90	+++
México	0,68	0,70	0,70	0,68	0,68	0,69	0,68	0,67	0,67	0,68	0,68	+
Australia	0,67	0,64	0,64	0,63	0,69	0,61	0,66	0,56	0,71	0,74	0,65	+
Nueva Zelanda	0,83	0,81	0,77	0,81	0,83	0,80	0,83	0,84	0,81	0,90	0,82	++
India	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,55	0,54	0,54	--
Unión Europea	0,85	0,82	0,87	0,87	0,81	0,80	0,84	0,85	0,82	0,83	0,84	++

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA, SENASA (Argentina) y SENACSA (Paraguay).

Canadá y Estados Unidos lideran el ranking de eficiencia reproductiva, alcanzando una producción de 88/90 terneros por cada 100 vacas. La Unión Europea y Nueva Zelanda,

ocupan el tercer y cuarto lugar con una relación de eficiencia de 0,84 y 0,82 terneros por vaca respectivamente.

Los niveles más bajos de eficiencia reproductiva se encuentran en Paraguay, con una producción de tan solo 47 terneros cada 100 vacas, y en India con una relación ternero/vaca de 0,54.

Argentina con una producción promedio en el período 2005-2014 de 62 terneros cada 100 vacas se encuentra en una posición neutral. En función de la tecnología de manejo de rodeos disponible, podría alcanzar niveles superiores de eficiencia (una indicador de 0,80 sería razonable).

Tasa de Extracción

La tasa de extracción (relación faena/stock) es un buen indicador de la capacidad de producción del rodeo, puesto que relaciona la cantidad de animales ingresados al proceso de producción (faena) sobre el total de existencias del rodeo. A mayor tasa de extracción promedio durante el período 2005-2014, mayor es el impacto favorable que producirá sobre el nivel de competitividad. Los aumentos en la tasa de extracción se consideran con impacto positivo para la competitividad, cuando estén vinculados a mejoras en la gestión del rodeo y no a procesos de liquidación de stock, que generarían impacto negativo sobre la competitividad a mediano plazo.

Cuadro 22: Variable tasa de extracción

País Productor	Índice Faena / Stock										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	0,25	0,23	0,25	0,25	0,29	0,24	0,23	0,23	0,25	0,23	0,25	0
Brasil	0,23	0,24	0,24	0,23	0,22	0,21	0,20	0,20	0,20	0,19	0,22	0
Uruguay	0,20	0,22	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,19	0,18	0,18	0,19	-
Paraguay	0,10	0,12	0,10	0,11	0,11	0,12	0,09	0,09	0,12	0,14	0,11	--
Estados Unidos	0,35	0,36	0,36	0,37	0,36	0,38	0,38	0,37	0,37	0,35	0,37	+++
Canadá	0,29	0,27	0,27	0,28	0,28	0,29	0,28	0,25	0,25	0,26	0,27	+
México	0,25	0,23	0,24	0,25	0,26	0,27	0,30	0,32	0,33	0,34	0,28	+
Australia	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,30	0,29	0,28	0,32	0,34	0,31	++
Nueva Zelanda	0,40	0,39	0,37	0,40	0,39	0,40	0,40	0,39	0,42	0,45	0,40	+++
India	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,10	0,10	0,11	0,12	0,12	0,09	---
Unión Europea	0,33	0,32	0,33	0,33	0,32	0,32	0,32	0,31	0,30	0,30	0,32	++

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA, SENASA (Argentina) y SENACSA (Paraguay).

Nueva Zelanda y Estado Unidos con una faena de 40 y 37 animales por cada 100 de rodeo respectivamente, poseen las mayores tasas de extracción y mantienen una diferencia sustancial con los que siguen en la lista (Unión Europea -32- y Australia -31-).

Los países de América del Sur e India son los que poseen las menores tasas de extracción. India y Paraguay, con tasas de extracción del 0,09 y 0,11 respectivamente, son los países exportadores con peor desempeño en este aspecto.

Argentina con una tasa de extracción promedio en el período 2005-2014 de 25 animales cada 100 del rodeo se encuentra en una posición intermedia, con valores algo superiores a los otros países de la región.

Productividad del Rodeo

Un buen indicador para medir la productividad del rodeo es la relación entre producción de carne y existencias bovinas, puesto que determina la cantidad de Kg. de carne (res con hueso) producidos por cada animal del rodeo nacional. A mayor producción de carne por animal durante el período 2005-2014, mayor es el impacto positivo que genera sobre el nivel de competitividad.

Cuadro 23: Variable productividad del rodeo

País Productor	Kg de producción (res con hueso) por animal (stock total del rodeo)										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	56,1	53,2	56,2	54,7	62,1	53,5	52,7	52,5	55,9	52,3	54,93	0
Brasil	50,7	52,4	53,5	51,4	49,8	49,2	47,3	47,1	47,6	46,8	49,58	-
Uruguay	47,8	51,9	47,0	45,1	48,5	44,8	45,4	47,2	46,1	46,2	47,00	-
Paraguay	38,8	40,4	36,5	41,3	43,2	40,0	30,6	34,6	38,1	38,0	38,16	--
Estados Unidos	119,1	124,3	125,3	126,7	125,5	128,0	129,0	130,0	130,4	125,1	126,35	+++
Canadá	98,5	90,7	90,4	94,8	95,1	100,7	93,9	86,6	85,2	88,0	92,38	++
México	71,0	65,5	68,6	73,0	75,2	78,6	84,1	90,6	97,6	102,9	80,70	++
Australia	76,1	77,6	76,4	76,3	77,1	76,3	77,3	75,5	83,0	88,6	78,41	+
Nueva Zelanda	70,2	68,5	63,2	66,2	64,1	64,7	60,9	62,3	60,9	64,4	64,54	+
India	7,7	8,4	8,4	8,9	9,6	10,3	10,9	11,6	12,7	13,7	10,22	---
Unión Europea	89,7	90,6	92,4	90,4	87,6	90,2	92,4	88,5	84,8	84,6	89,13	++

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA, SENASA (Argentina) y SENACSA (Paraguay).

Estados Unidos con una producción promedio de 126 Kg. por animal, lidera cómodamente el ranking de productividad del rodeo, lo siguen Canadá (92 Kg.), la Unión

Europea (89 Kg.) y México (81 Kg.). En el otro extremo, India posee una producción de tan solo 10 Kg. por animal.

Los países de América del Sur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) poseen niveles de producción de entre 38 y 55 Kg. por animal. Argentina con una productividad de su rodeo algo superior al del resto de los países de la región, está muy lejos de los países que lideran el ranking.

Precio del Novillo Vivo

El precio promedio del kilogramo de novillo vivo en dólares en los distintos países resulta fundamental para el análisis competitivo, ya que permite comparar los costos relativos de la principal materia prima de este mercado. De esta forma, cuanto menor sea el precio promedio del kilogramo de novillo vivo durante el período 2005-2014, mayor es su impacto positivo sobre el nivel de competitividad.

Cuadro 24: Variable precio del novillo vivo (U\$S por Kg.)

País Productor	U\$S por Kg. de Novillo Vivo (diciembre de cada año)										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	0,93	0,93	1,04	0,92	1,05	2,07	2,25	2,01	1,95	1,96	1,51	++
Brasil	0,77	0,82	1,33	1,19	1,51	2,13	1,99	1,61	1,71	1,84	1,49	++
Uruguay	0,89	0,97	1,10	0,99	1,21	1,54	1,99	1,99	1,78	1,89	1,44	+++
Paraguay	0,62	0,86	1,20	1,19	1,37	1,94	1,57	1,63	1,78	1,78	1,39	+++
Estados Unidos	2,11	1,87	2,01	1,86	1,80	2,25	2,76	2,76	2,89	3,50	2,38	---
Canadá	1,97	1,63	1,72	1,78	1,64	2,08	2,52	2,56	2,53	3,42	2,19	--
México	1,61	1,57	1,58	1,29	1,39	1,48	1,36	1,62	1,84	1,89	1,56	++
Australia	1,33	1,43	1,50	1,20	1,46	1,77	1,89	1,92	1,55	1,52	1,56	++
Nueva Zelanda				1,13	1,29	1,57	1,83	1,93	1,88	2,27	1,70	+
Unión Europea	2,50	3,02	3,20	2,99	3,01	2,88	3,04	3,30	3,33	2,88	3,02	---

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPCVA, Consorcio de Exportadores de Carnes de Argentina, Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados-México, Eurostat, y Meat & Livestock Australia.

Latinoamérica tiene los precios del novillo vivo más bajos del mercado internacional, y el diferencial de precios de Argentina (principalmente con Brasil y Paraguay) se explica por la calidad de su carne. Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea se encuentran en el otro extremo con los mayores valores para los animales en pie.

6.5 Resumen de aspectos relevantes

- En los últimos 50 años las existencias del rodeo nacional se mantuvieron en el orden de las 50 millones de cabezas.
- Dado el crecimiento demográfico de la población, las existencias de ganado vacuno por habitante pasaron de 2,5 en 1952 a tan solo 1,2 en 2014.
- Entre 2007 y 2010 el stock vacuno se redujo en 10,7 millones de cabezas, pasando de 58,7 millones en 2007 a menos de 48 millones a inicio de 2011.
- Luego de la recuperación del precio del novillo en 2010 se observa el inicio de un proceso de retención de vientres, aumentando las existencias hasta 52,6 millones de cabezas en 2016.
- En el período 2005-2014, Argentina redujo su rodeo vacuno un 9,4%, en la región, Paraguay lo incrementó un 51,7% y Brasil un 22,6%.
- El ganado vacuno se encuentra distribuido principalmente en las provincias centrales del país, Buenos Aires, Santa Fe, Corrientes, Córdoba y Entre Ríos concentran el 73,7% del rodeo nacional.
- En los últimos años se observa una tendencia hacia la faena de animales más chicos. En el 2005 los novillos y vaquillonas representaban el 49% de la faena y en 2014 alcanzan el 25,5%. En sentido contrario, la faena de terneros/as y novillitos pasan de representar el 32% en el año 2005 al 54,5% en 2014.
- La producción ganadera tiene una clara orientación hacia los sistemas de cría que concentran el 73,5% de los establecimientos y el 70,3% del stock ganadero en 2014. Los sistemas de invernada representan el 25,5% de la producción y el 26,9% de las existencias, mientras que la producción en *feed lot* abarca tan solo el 1% de los productores y al 2,7% de las cabezas.
- El 85,3% de los productores posee menos de 250 cabezas de ganado y en el otro extremo el 3,4% de los productores concentra el 46,7% del rodeo nacional.
- La eficiencia reproductiva de Argentina en el período 2005-2014 de 62 terneros cada 100 vacas, se encuentra muy por debajo de los obtenidos por países como Estados Unidos (90), Canadá (88), Unión Europea (84) o Nueva Zelanda (82).
- Claramente Argentina tiene mucho camino por recorrer a efectos de mejorar la productividad de su rodeo.

CAPÍTULO 7:

GESTIONES VINCULADAS A LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE CARNE VACUNA

En este apartado se analizan las gestiones vinculadas a la producción industrial de carne vacuna, que abarca las distintas actividades desarrolladas en el proceso que se inicia con el ganado en pie y culmina con el producto puesto a disposición del consumidor final.

Los animales que ingresan al proceso de industrialización pueden variar significativamente en función del tipo de animal, raza, edad y peso. En términos generales y a efectos orientativos, podemos mencionar que de un animal macho adulto (categoría novillo) se extrae un canal (carne y hueso) que en promedio es el 58% de su peso vivo, el resto lo componen el cuero, cabeza, patas, vísceras, etc. A su vez, de una canal se estima que el 75% es carne y el resto hueso. Entonces, de un novillo de 440 kg de peso vivo, se obtiene aproximadamente 191 kg de carne, o sea, 1 kg de carne cada 2,3 kg de animal vivo.

Lo mencionado en el párrafo anterior, pone en evidencia la importancia económica que revisten en esta actividad, el aprovechamiento de los productos secundarios y la

vinculación con industrias afines, cuestión que será analizada en el apartado de *vinculación entre eslabones de la cadena y con cadenas afines*.

7.1 Producción industrial

La actividad industrial se desarrolla en la denominada industria frigorífica que se compone de diferentes etapas o ciclos, las que pueden ser llevadas a cabo en forma parcial o integrada en una misma planta.

7.1.1 Configuración de la Industria Frigorífica

En función de las actividades desarrolladas, las plantas de producción de la industria frigorífica puede clasificarse en:

Plantas de Ciclo I: se dedican a la matanza del animal y la obtención de los primeros grandes subproductos, el principal es la media res y los secundarios como el cuero, sangre, vísceras, etc. Cuentan con instalaciones dedicadas a la faena y cámaras de frío para conservar los subproductos hasta su traslado hacia las siguientes etapas de procesamiento (que pueden ser las plantas de ciclo II o el destino directo al canal minorista a través de carnicerías o supermercados).

Plantas de Ciclo II: inician su proceso con la media res y realizan las actividades de desposte y fraccionamiento en cortes predeterminados, en función de su posterior proceso de envase o elaboración en particular (como en el caso del pre cocido). El destino de su producción serán las cadenas de restaurantes, supermercados o la exportación.

Plantas de Ciclo Completo: son aquellas que realizan tanto las actividades del ciclo I como las del ciclo II, integrando el proceso de producción desde la faena y posterior despostado, fraccionamiento, envasado e incluso otros procesos de elaboración específicos (como hamburguesas, chacinados, etc).

Por otra parte, en función del cumplimiento de exigencias sanitarias, muchas veces relacionadas con el requerimiento de compradores externos, podemos clasificar las plantas frigoríficas de la siguiente manera:

Frigoríficos A: son plantas que cumplen con las máximas exigencias sanitarias; operan con sistemas de calidad BPM (buenas prácticas de manufactura) y POES (procedimientos operativos estandarizados de saneamiento); cuentan con corrales techados con pisos antideslizantes, sistemas de insensibilización (noqueo) por aturdidores eléctricos o martillo neumático, grupo electrógeno y/o control de temperatura; utilizan agua clorinada, programas de control de plagas y tienen control estatal de efluentes. Por lo general son plantas de ciclo completo cuyo principal destino es la exportación, volcando al mercado interno los cortes remantes. Están sujetos a estrictos controles fiscales y sanitarios, tanto por parte del SENASA como de organismos similares de otros países (destino de las exportaciones).

Frigoríficos B: operan con menor nivel de restricciones sanitarias, generalmente no producen bajo sistemas de calidad específicos; tienen corrales al aire libre, sistema de noqueo por maza y deficiencias en las instalaciones, particularmente en lo que hace a la cadena de frío. Tienen jurisdicción nacional y la autoridad de aplicación en términos de habilitación y cumplimiento de las normas sanitarias es el SENASA. Pueden exportar a destinos menos exigentes, pero en general destinan su producción al mercado interno.

Frigoríficos C: son plantas de tamaño reducido que realizan actividades de baja complejidad, por lo general de ciclo I y operan normalmente con severos problemas sanitarios y deficiente cadena de frío. Son habilitados y operan bajo jurisdicción provincial, no pudiendo traspasar en su accionar los límites provinciales.

Mataderos: consisten en instalaciones básicas para la faena y obtención de los principales subproductos (media res, cuero, vísceras, etc.). Cuentan con habilitación municipal, no pudiendo exceder en su operación el ámbito local. Su accionar tiene vinculación directa con la red de carnicerías de la localidad.

En términos generales, se estima que el 50% de la faena se realiza en frigoríficos tipo B, el 30% en frigoríficos A y el restante 20% lo cubren los mataderos y frigoríficos C. Según se estima, la capacidad total de faena de la industria es de aproximadamente 20 millones de cabezas al año, teniendo en cuenta que la faena promedio de la última década ronda las 13,5 millones de cabezas, se hace evidente una gran capacidad ociosa. Cabe mencionar,

que esta capacidad instalada no es igual en todas las etapas de la cadena, siendo la cadena de frío hacia la red minorista (camiones refrigerados) el principal cuello de botella que podría encontrar el sector.

7.1.2 Concentración de la producción industrial

La estructura de producción industrial del sector cárnico argentino tiene una gran heterogeneidad de tamaño en sus unidades de producción. De un total de 405 establecimientos activos en 2011, 83 plantas faenan menos de 1000 animales, y en el otro extremo, 33 establecimientos tienen faena superior a 100.000 cabezas. Estas diferencias de escala tienen su correlato en las tecnologías utilizadas y la variedad de procesos productivos desarrollados.

Cuadro 25: Establecimientos de la Industria Frigorífica

Estrato de faena anual	Año 2003				Año 2011			
	Establecimientos		Faena		Establecimientos		Faena	
	Cantidad	Part.	Cantidad	Part.	Cantidad	Part.	Cantidad	Part.
Hasta 1.000	80	17,6%	31.849	0,3%	83	20,5%	27.453	0,3%
De 1.001 a 20.000	230	50,5%	1.593.350	12,7%	184	45,4%	1.187.038	10,9%
De 20.001 a 50.000	65	14,3%	2.157.109	17,2%	72	17,8%	2.362.968	21,7%
De 50.001 a 100.000	46	10,1%	3.346.344	26,7%	33	8,1%	2.423.002	22,3%
De 100.001 a 200.000	28	6,2%	3.912.051	31,2%	30	7,4%	4.118.585	37,9%
Más de 200.000	6	1,3%	1.490.920	11,9%	3	0,7%	745.948	6,9%
Total General	455	100%	12.531.623	100%	405	100%	10.864.994	100%

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA.

En cuanto al nivel de concentración de la industria frigorífica, el estrato de establecimientos con faena superior a 100.000 cabezas, representa el 8,3% de los establecimientos (33 plantas) y el 44,8% de la faena. Por su lado, el segmento de establecimientos con una faena menor a 20.000 cabezas anuales, lo conforman el 65,9% de los establecimientos (267 plantas) y tienen una participación en la faena del 11,2 %. Estos niveles de concentración de la industria se han mantenido relativamente estables durante los últimos 10 años.

Gráfico 26: Concentración de la Producción en la Industria Frigorífica



Fuente: Elaboración propia en base a IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA (2011).

En lo que hace a la distribución regional de la industria frigorífica, la región Pampeana y Centro concentran el 86% de la faena en 2011, habiendo perdido participación en la última década (en 2003 tenía una participación de casi el 89%), por su lado, las zonas NOA y NEA han incrementado su participación en la faena del 6,3% en 2003 al 8,2% en 2011. El mejor desempeño lo mostró la región NOA creciendo un 22,3% en su faena entre 2003 y 2011, período en el cual la faena nacional se redujo algo más del 13%.

Cuadro 26: Estructura regional de la Industria Frigorífica

Región	Establecimientos Activos		Variación	Faena Anual		Variación	Faena Promedio		Variación
	2003	2011	2003-2011	2003	2011	2003-2011	2003	2011	2003-2011
NOA	63	42	-21	426.710	521.865	95.155	6.773	12.425	5.652
NEA	63	82	19	363.172	372.347	9.175	5.765	4.541	-1.224
Cuyo	28	19	-9	443.670	409.545	-34.125	15.845	21.555	5.710
Centro	119	109	-10	3.801.616	3.371.734	-429.882	31.946	30.933	-1.013
Pampeana	141	120	-21	7.322.361	6.004.619	-1.317.742	51.932	50.038	-1.893
Patagonia	41	33	-8	174.094	184.884	10.790	4.246	5.603	1.356
Total General	455	405	-50	12.531.623	10.864.994	-1.666.629	27.542	26.827	-715

NOA: Jujuy, Salta, Catamarca, Santiago del Estero y Tucumán. NEA: Misiones, Corrientes, Formosa y Chaco.

Cuyo: La Rioja, Mendoza, San Juan y San Luis. Centro: Córdoba, Santa Fé y Entre Ríos. Pampeana: Buenos Aires y La Pampa. Patagonia: Río Negro, Neuquén, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA.

La provincia de Buenos Aires constituye la zona de frigorífica más importante del país, en 2011 representó el 28% de los establecimientos y el 53% de la faena, sus establecimientos tuvieron ese año una faena promedio superior a las 50 mil cabezas.

Santa Fe, la segunda provincia en importancia relativa, representa el 8% de los establecimientos y el 17% de la faena, sus plantas tuvieron una faena promedio de 60 mil cabezas. La sigue Córdoba con el 7% de los establecimientos y el 11% de la faena, con

plantas de producción que en promedio faenaron 38 mil cabezas. En Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba se concentra el 80% de la faena nacional.

En lo que hace al dinamismo de su producción, entre 2003 y 2011, las provincias que mostraron mejor desempeño en el nivel de faena fueron Santiago del Estero con un crecimiento del 94,8% y Salta con un 49,7%.

Cuadro 27: Distribución provincial de la Industria Frigorífica

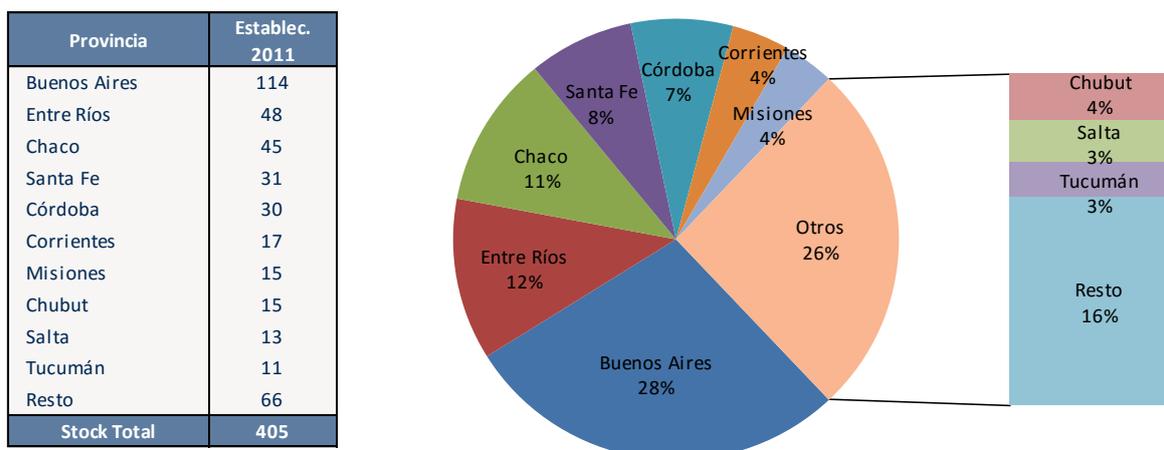
Provincia	Año 2003			Año 2011			Variación (2003-2011)		
	Establ. Activos	Faena Anual	Faena Promedio	Establ. Activos	Faena Anual	Faena Promedio	Establ. Activos	Faena Anual	Faena Promedio
Buenos Aires	134	6.991.035	52.172	114	5.768.465	50.601	-20	-1.222.570	-1.571
Santa Fe	39	2.243.546	57.527	31	1.867.589	60.245	-8	-375.957	2.718
Córdoba	40	1.107.435	27.686	30	1.145.828	38.194	-10	38.393	10.508
Entre Ríos	40	450.635	11.266	48	358.317	7.465	8	-92.318	-3.801
La Pampa	7	331.326	47.332	6	236.154	39.359	-1	-95.172	-7.973
Mendoza	9	252.521	28.058	9	214.156	23.795	0	-38.365	-4.263
Chaco	34	179.362	5.275	45	199.584	4.435	11	20.222	-840
Tucumán	13	224.328	17.256	11	183.348	16.668	-2	-40.980	-588
San Luis	10	147.274	14.727	4	158.223	39.556	-6	10.949	24.828
Salta	26	86.150	3.313	13	128.984	9.922	-13	42.834	6.608
Santiago del Estero	9	57.550	6.394	10	112.110	11.211	1	54.560	4.817
Río Negro	8	91.623	11.453	7	86.733	12.390	-1	-4.890	938
Misiones	11	70.584	6.417	15	84.421	5.628	4	13.837	-789
Catamarca	9	46.158	5.129	5	63.602	12.720	-4	17.444	7.592
Chubut	20	27.873	1.394	15	49.314	3.288	-5	21.441	1.894
Formosa	4	31.056	7.764	5	47.333	9.467	1	16.277	1.703
Corrientes	14	82.170	5.869	17	41.009	2.412	3	-41.161	-3.457
Neuquen	4	42.833	10.708	8	35.239	4.405	4	-7.594	-6.303
Jujuy	6	12.524	2.087	3	33.821	11.274	-3	21.297	9.186
San Juan	2	28.412	14.206	2	20.633	10.317	0	-7.779	-3.890
La Rioja	7	15.463	2.209	4	16.533	4.133	-3	1.070	1.924
Tierra del Fuego	3	7.401	2.467	2	10.538	5.269	-1	3.137	2.802
Santa Cruz	6	4.364	727	1	3.060	3.060	-5	-1.304	2.333
Total General	455	12.531.623	27.542	405	10.864.994	26.827	-50	-1.666.629	-715

Fuente: IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA.

Cuando se observa la faena promedio de los establecimientos de las diferentes provincias, encontramos una gran dispersión, mientras las plantas de Santa Fe faenan unas 60 mil cabezas, en Corrientes sus establecimientos tienen una faena promedio de 2400.

La escala de faena es un factor muy importante en esta industria, la atomización provoca diseconomías de escala que impiden reducir los costos medios de producción, el aprovechamiento de los subproductos y la viabilidad de inversiones tecnológicas. Genera a su vez, una multiplicidad de estándares higiénico-sanitarios en función de las jurisdicciones de actuación y el destino final de su producción.

Cuadro 28: Distribución territorial de la Industria Frigorífica



Fuente: Elaboración propia en base a IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA (2011).

Se han producido cambios significativos en los niveles de producción de los frigoríficos en las distintas provincias, las provincias del NOA (Jujuy, Salta, Catamarca y Santiago del Estero) que tenían una muy baja faena promedio en 2003 (entre 2 mil y 6 mil cabezas), han mejorado sustancialmente su situación, alcanzando niveles de entre 10 mil y 13 mil cabezas promedio en 2011.

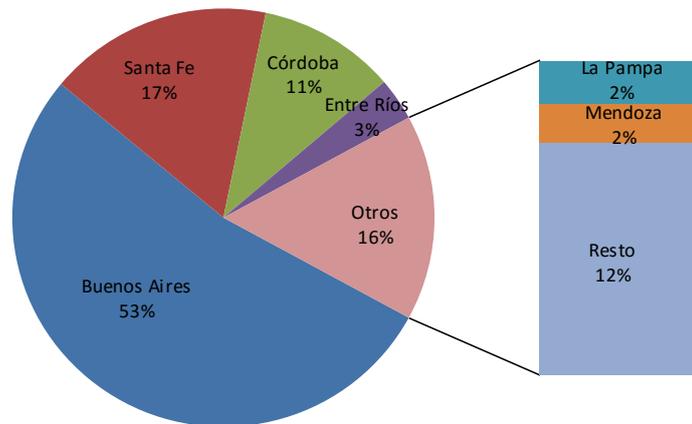
Las provincias del NEA (Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones) que ya poseían un bajo nivel de faena promedio, a pesar de haber logrado un pequeño crecimiento en su nivel total de faena, han visto reducidos significativamente sus niveles de operación entre 2003 y 2011 como causa de la incorporación de 19 plantas a la actividad.

San Luis y Córdoba, que tenían faenas promedio de 14,7 mil y 27,6 mil respectivamente en 2003, han logrado mejorar las escalas de producción hasta alcanzar valores de 38/39 mil cabezas en 2011, como consecuencia de un mayor nivel de concentración de la industria (reducción de plantas activas).

Entre Ríos y Neuquén, han incorporado establecimientos a la actividad entre 2003 y 2011, con niveles de producción globales en disminución, generando un problema de excesiva atomización de la industria en zonas de reducida cantidad de animales para faena.

Cuadro 29: Distribución territorial de la Faena

Provincia	Faena 2011
Buenos Aires	5.768.465
Santa Fe	1.867.589
Córdoba	1.145.828
Entre Ríos	358.317
La Pampa	236.154
Mendoza	214.156
Resto	1.274.485
Stock Total	10.864.994



Fuente: Elaboración propia en base a IERAL de Fundación Mediterránea, con datos de ONCCA y SIIA (2011).

A nivel mundial, el número de plantas procesadoras está en disminución, generando una mayor concentración de la faena en los países productores. De esta manera se logra mayor eficiencia y reducción de costos, al tiempo que permite la realización de planes globales de investigación y promoción internacional.

Algunas referencias internacionales mencionadas en el informe de la Industria Frigorífica de AACREA, son:

- Estados Unidos con una faena anual de unos 32,7 millones de cabezas, posee una de las mayores concentraciones industriales del sector. La principal planta representa el 32,8% de la faena con una producción de aprox. 10 millones de cabezas, las tres plantas líderes (con faenas superiores a 5 millones cada una) acumulan el 73,2% de la faena. Si se suman las dos siguientes, el 89% de la faena la realizan 5 empresas.
- En la Unión Europea, los principales frigoríficos poseen faenas de entre 400 mil y 800 mil cabezas. Estos establecimientos poseen una participación en sus países de entre el 8% y el 20% del mercado.
- Canadá posee solo 13 empresas autorizadas para vender a nivel nacional e internacional, de las cuales 4 faenan el 89% del total.
- En Nueva Zelanda hay más de 150 empresas autorizadas en la industria, la mayoría de las cuales son exportadoras y las 4 más importantes concentran el 82% de la faena.

- En Brasil, la principal planta tiene una faena anual de unos 3,5 millones de cabezas y las 6 empresas que la siguen tienen una capacidad de procesamiento mayor al millón de cabezas/año. Sin embargo representan en su conjunto el 27% del mercado.
- En Uruguay las primeras 5 empresas cubren en 44% del mercado, pero sus capacidades no sobrepasan las 200 mil cabezas anuales.

7.1.3 Evolución de la producción de carne vacuna

Cuadro 30: Producción de carne bovina

(Toneladas de carne res con hueso)

Período	Producción Total	Novillos	Novillitos	Terneras	Terneros	Vacas	Vaquillonas	Toros
2000	2.719.199	1.153.442	473.327	153.262	57.300	463.978	353.905	63.981
2001	2.489.004	974.743	502.320	150.372	65.601	402.262	335.706	57.996
2002	2.525.604	1.042.071	432.871	130.712	59.166	484.461	307.279	69.041
2003	2.663.839	1.049.507	486.990	164.490	69.446	469.532	360.922	62.948
2004	3.031.833	1.169.066	510.234	200.597	85.660	570.795	422.648	72.101
2005	3.147.596	1.308.794	547.610	175.802	66.004	545.806	412.547	74.760
2006	3.036.940	1.069.368	745.055	160.006	49.858	520.400	422.266	70.949
2007	3.223.699	981.260	708.794	300.223	105.606	606.219	442.722	78.872
2008	3.131.903	877.698	710.008	270.146	111.122	616.839	471.915	74.173
2009	3.376.394	877.332	788.272	325.455	143.341	680.184	487.808	73.999
2010	2.625.880	752.493	581.270	291.739	193.501	500.817	238.188	67.868
2011	2.516.793	800.926	537.176	291.728	246.629	429.602	153.070	57.662
2012	2.607.894	727.136	552.867	320.513	290.538	475.598	181.920	59.322
2013	2.821.613	719.459	625.391	390.226	301.906	510.253	201.569	72.809
2014	2.674.096	609.440	553.197	399.579	316.608	533.355	193.405	68.512
2015	2.726.827	684.227	614.041	371.734	305.920	473.535	210.656	66.714
2016	2.663.937	701.251	601.586	311.363	275.107	499.444	215.885	59.301

Participaciones relativas

Período	Producción Total	Novillos	Novillitos	Terneras	Terneros	Vacas	Vaquillonas	Toros
2000	100%	42,4%	17,4%	5,6%	2,1%	17,1%	13,0%	2,4%
2001	100%	39,2%	20,2%	6,0%	2,6%	16,2%	13,5%	2,3%
2002	100%	41,3%	17,1%	5,2%	2,3%	19,2%	12,2%	2,7%
2003	100%	39,4%	18,3%	6,2%	2,6%	17,6%	13,5%	2,4%
2004	100%	38,6%	16,8%	6,6%	2,8%	18,8%	13,9%	2,4%
2005	100%	41,6%	17,4%	5,6%	2,1%	17,3%	13,1%	2,4%
2006	100%	35,2%	24,5%	5,3%	1,6%	17,1%	13,9%	2,3%
2007	100%	30,4%	22,0%	9,3%	3,3%	18,8%	13,7%	2,4%
2008	100%	28,0%	22,7%	8,6%	3,5%	19,7%	15,1%	2,4%
2009	100%	26,0%	23,3%	9,6%	4,2%	20,1%	14,4%	2,2%
2010	100%	28,7%	22,1%	11,1%	7,4%	19,1%	9,1%	2,6%
2011	100%	31,8%	21,3%	11,6%	9,8%	17,1%	6,1%	2,3%
2012	100%	27,9%	21,2%	12,3%	11,1%	18,2%	7,0%	2,3%
2013	100%	25,5%	22,2%	13,8%	10,7%	18,1%	7,1%	2,6%
2014	100%	22,8%	20,7%	14,9%	11,8%	19,9%	7,2%	2,6%
2015	100%	25,1%	22,5%	13,6%	11,2%	17,4%	7,7%	2,4%
2016	100%	26,3%	22,6%	11,7%	10,3%	18,7%	8,1%	2,2%

Fuente: Gestión de Información - Subsecretaría de Agricultura.

Como se mencionó en el apartado *Oferta Mundial: producción y exportación de carne vacuna*, en la Argentina la producción de carne vacuna se encuentra estancada hace 50 años. Además del problema en las escalas de producción que genera la atomización de los establecimientos mencionado en el punto anterior, otro problema que tiene la industria frigorífica argentina es la deseconomía de escala asociada al tamaño promedio del animal de la faena (mientras en Argentina se faenan novillos de 350/400 kg en los países líderes del mercado, como Estados Unidos, se sacrifican animales de 500/600 kg).

Cuadro 31: Kilaje promedio de Faena

Período	Producción Total (Toneladas)	Faena Total	Faena Promedio (en Kg)
2000	2.719.199	12.400.233	219
2001	2.489.004	11.586.729	215
2002	2.525.604	11.499.834	220
2003	2.663.839	12.506.192	213
2004	3.031.833	14.328.493	212
2005	3.147.596	14.251.709	221
2006	3.036.940	13.418.824	226
2007	3.223.699	14.955.659	216
2008	3.131.903	14.660.284	214
2009	3.376.394	16.053.026	210
2010	2.625.880	11.882.705	221
2011	2.516.793	11.057.891	228
2012	2.607.894	11.605.720	225
2013	2.821.613	12.625.509	223
2014	2.674.096	12.100.977	221
2015	2.726.827	12.156.605	224
2016	2.663.937	11.806.530	226

Fuente: Gestión de Información - Subsecretaría de Agricultura.

7.2 Sistemas de producción industrial

La industria frigorífica posee un sistema de producción de tipo continuo, que comienza con el animal vivo (materia prima), el que es sometido a un proceso de faena y despiece del cual se obtienen los primeros grandes subproductos, la media res como el producto principal y los secundarios como cuero, sangre, vísceras, bilis, huesos, etc. para continuar luego con los distintos procesos de elaboración. La media res continúa el proceso de despostado, de donde surgen los diferentes cortes, que luego son sometidos a otros procesos de envasado (como los termoprocados) o de mayor elaboración como pueden ser el caso de las hamburguesas o los chacinados.

El sector cárnico, entonces, es una industria de monoproducción (la carne) del cual surgen una variedad de productos finales en función de los distintos procesos de elaboración. Se la considera una industria de capital intensivo, ya que requiere altas inversiones en capital de trabajo (adquisición de la materia prima principal) y la dotación de instalaciones e inversiones tecnológicas, con elevados costos de mantenimiento y mejora.

Al no existir una homogeneidad en la materia prima principal (animales de diferentes categorías y tamaños), se limitan las posibilidades de automatización de los procesos de faena y desposte, demandando mano de obra en muchos casos calificada y/o especializada (por ej. para sacar los matambres) que generan la existencia de una jerarquía de tareas. Generalmente la capacitación y preparación para las actividades de mayor jerarquía se realiza en las propias plantas, mediante la transferencia de experiencias de los empleados con mayor antigüedad.

Lo dicho anteriormente, no quita la posibilidad de incorporación de tecnología al proceso, aliviando la cantidad y tipo de trabajo del operario y reduciendo el esfuerzo físico de los empleados. Muchas veces la incorporación de tecnología genera mayor eficiencia industrial, pero también la necesidad de mantener elevados niveles de producción y utilización de la capacidad instalada. Un ejemplo de esto, puede ser el uso de norias (rieleras) mecanizadas, que establecen un ritmo fijo de producción que no permiten reducir la mano de obra de la línea de producción, en momentos de crisis de la industria frigorífica.

La industria frigorífica es considerada de alto impacto ambiental, dado el poder contaminante que posee si no se tratan sus efluentes de manera efectiva. Es importante mencionar que todos los efluentes de la industria pueden ser reutilizados y las inversiones que se requieren a estos efectos, son rápidamente recuperables en plantas con altos volúmenes de producción. Por estos motivos, también la escala de las plantas es un factor clave, permitiendo la valoración de los subproductos y el recupero de las inversiones tecnológicas que se destinan al tratamiento de los mismos.

Según surge de las fuentes bibliográficas y de las entrevistas realizadas a los referentes consultados sostienen que el punto óptimo de faena está dado por las 5.000 cabezas/mes. Ese costo por kilogramo producido, aumenta en relación a una serie de costos fijos y de

una logística mínima donde el costo de operación promedio por kilo neto de carne se eleva considerablemente cuando no se alcanza el punto de equilibrio. (Santángelo, 2013 p: 18-19)

En Argentina no se realiza un relevamiento periódico de la industria frigorífica en lo que respecta al estado de las instalaciones, la incorporación de tecnología, la obsolescencia de la infraestructura de las plantas y las inversiones necesarias en función de las perspectivas futuras del sector; que permita realizar un monitoreo de la dinámica de la industria y su nivel de competitividad.

No obstante, tomando como referencia el Análisis de Diagnóstico Tecnológico Sectorial¹⁰, a continuación se mencionaran los aspectos más relevantes que sintetizan la situación de la industria:

- En términos edilicios, las plantas en su mayoría son de construcción antigua, como ejemplos de ello se pueden mencionar:
 - El frigorífico más importante de la zona del Gran Rosario es el frigorífico JBS (ex Swift), con casi un siglo de existencia, tiene su planta principal en Villa Gobernador Gálvez. Esta planta fue inaugurada en 1924 y sus instalaciones actuales fueron construidas en 1993.
 - Mattievich S.A. nace en 1986 con un frigorífico en Casilda (Santa Fe), convirtiéndose en pocos años en uno de las principales empresas faenadoras del país. En la actualidad cuenta con 7 plantas y su actividad principal es el servicio de faena, recuperando y valorizando los órganos y tejidos. Tiene tres de sus establecimientos habilitados para exportar y los restantes dedicados al mercado interno, aunque en 2012 no todas están en funcionamiento.
 - El Frigorífico Gorina S.A. en la provincia de Buenos Aires, tiene más de 40 años de construido y el frigorífico Ecocarnes S.A. fue construido en la década del 60. Aunque han se ido adaptando a la evolución del mercado, especialmente a las demandas tecnológicas asociadas a la exportación.
- La última planta construida en Argentina es el Frigorífico Forres-Beltrán, inaugurado en 2009 en la provincia de Santiago del Estero, posicionándose como

¹⁰ Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Santángelo, marzo 2013.

la planta más grande del norte del país con una capacidad de faena de 1000 bovinos diarios. En lo que respecta a los aspectos tecnológicos, incorpora un sistema computarizado que regula los niveles de temperatura en planta y de las cámaras frigoríficas; posee un sistema de tratamiento de efluentes de máxima eficiencia y tecnología; y cuenta con máquinas de envasado al vacío de cortes de última generación.

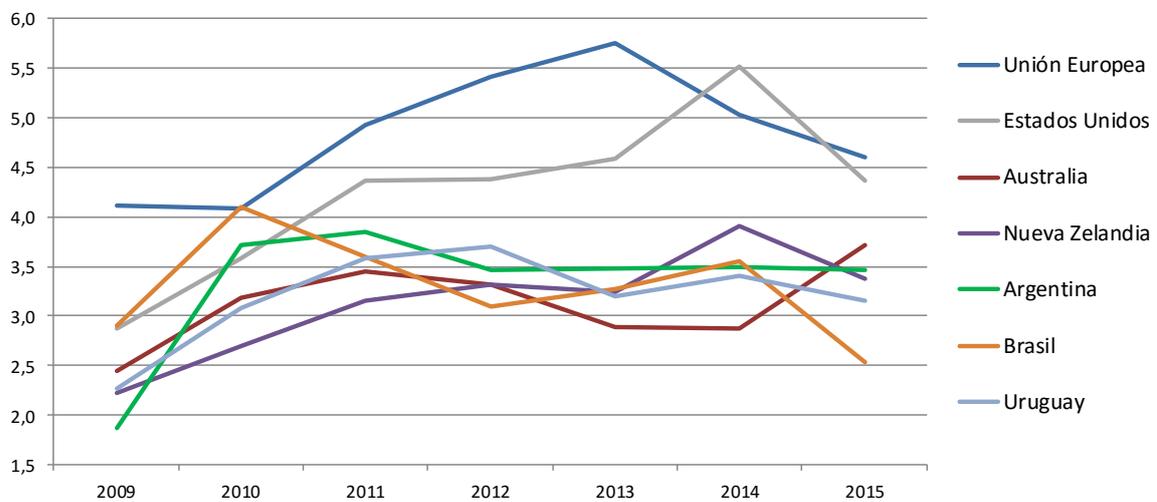
- Existen brechas tecnológicas muy marcadas entre los establecimientos que destinan toda o parte de su producción a la exportación y aquellos que se dedican solo al mercado interno. Dentro de este último grupo, también existen diferencias significativas entre las plantas habilitadas a nivel nacional y las habilitadas en jurisdicciones provinciales.
- En lo que respecta al diseño de las plantas argentinas, además de su antigua construcción, están construidas a nivel terreno o en dos o tres niveles, implicando mayores costos en términos energéticos (debido que requiere elevar a los animales para ser faenados en altura o a las reses para seguir sus procesos en niveles superiores) y provocando mayores ineficiencias en términos de planta. Un concepto moderno de construcción de plantas es el diseño utilizado en la planta BPU-Breeders and Packers Uruguay S.A. la planta más tecnológica de ese país. Está construida a nivel terreno y los subproductos caen por gravedad al subsuelo para ser procesados o se depositan directamente en los diferentes medios de transporte para ser trasladados fuera de la planta, generando un ahorro importante en términos energéticos.
- La capacidad de frío instalada y los sistemas de frío utilizados en las plantas son un factor limitante para el crecimiento del sector o para el desarrollo de nuevos productos derivados de la carne. Las plantas deben contar con la instrumentación necesaria para realizar las mediciones de temperatura en cámaras, en torres de enfriamiento y de condensación, para lograr una adecuada operación del sistema y no todos los establecimientos cuentan con estos sistemas de control.
- Los bajos volúmenes faenados, sumado a la falta de instalaciones propias para la elaboración de subproductos, imposibilita su plena captación económica haciendo necesario sobrecostos por tratamientos de efluentes o bien se afecta al medio

ambiente generando un pasivo ambiental al no disponer apropiadamente su destino comercial-industrial.

7.3 Precio del Novillo Gancho

A los efectos de analizar el valor de la producción industrial de carne vacuna, resulta muy importante analizar la evolución del precio del kilogramo de novillo gancho (media res) en dólares, en los principales países productores y exportadores de carne vacuna.

Gráfico 27: Precio del novillo gancho (en U\$S por Kg.)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos IPCVA.

Como muestra el Gráfico 27, Argentina, Brasil, Uruguay, Australia y Nueva Zelanda, más allá de las variaciones coyunturales, se encuentran todos en un rango de precios similar y significativamente inferior a los de Unión Europea y Estados Unidos.

7.4 Mejores prácticas y brechas con competidores

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la situación de Argentina en la etapa de producción industrial de carne vacuna respecto de sus competidores en el mercado internacional, han sido las siguientes:

Producción de carne

La evolución de la producción local de carne vacuna tiene impacto directo en la determinación de la oferta en el mercado doméstico y del consiguiente saldo de

producción que se destinará al mercado externo. Por este motivo, un crecimiento en la producción de carne vacuna en el período 2005-2014, genera una influencia positiva para la competitividad de la industria en el mercado internacional. Asimismo, una caída de los niveles de producción impacta negativamente en las posibilidades de acceso a los mercados externos.

Cuadro 32: Variable producción de carne
(toneladas métricas de equivalente peso canal)

País Productor	Producción de Carne		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	3.100	2.700	-12,9%	--
Brasil	9.025	9.820	8,8%	+
Uruguay	640	575	-10,2%	--
Paraguay	400	590	47,5%	+++
Estados Unidos	11.980	11.055	-7,7%	-
Canadá	1.329	1.015	-23,6%	---
México	1.550	1.845	19,0%	++
Australia	2.188	2.275	4,0%	+
Nueva Zelanda	648	635	-2,0%	0
India	2.450	4.500	83,7%	+++
Unión Europea	8.191	7.440	-9,2%	-
Producción Mundial	57.559	59.006	2,5%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA.

India con un crecimiento del 83,7% en la producción de carne vacuna entre 2005 y 2014 lidera el ranking con un sorprendente incremento en los volúmenes producidos de más de 2 millones de toneladas. En el mismo período, la producción mundial de carne bovina crece 1,5 millones de toneladas, dejando en evidencia que la evolución de la producción en India ha sido determinante para el aumento de la producción global.

Paraguay luego de haber incrementado notablemente sus existencias en el período, logra aumentar la producción de carne un 47,5% para alcanzar un volumen de 590 mil toneladas en 2014, superando la producción de Uruguay (575 mil ton.) y muy cerca del volumen alcanzado por Nueva Zelanda (635 mil ton.).

En el otro extremo, Canadá con una caída del 23,6 % en su producción, Argentina con una reducción del 12,9 % en sus volúmenes y Uruguay con una merma de producción del 10,2 % son los países que tuvieron el peor desempeño en el período.

Peso promedio de faena

Un variable que afecta directamente los volúmenes de producción es la economía de escala asociada al tamaño promedio del animal enviado a faena. Por este motivo, cuanto mayor sea el peso promedio de faena (en Kg. de res con hueso), mayor es su contribución positiva al incremento de la competitividad de la industria.

Cuadro 33: Variable peso promedio de faena (res con hueso)

País Productor	Producción (res con hueso) / Faena total										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	221	226	216	214	210	221	228	225	223	221	220,4	--
Brasil	218	219	220	223	226	231	231	231	233	241	227,3	-
Uruguay	245	237	243	238	249	232	243	247	255	250	244,0	-
Paraguay	376	346	365	390	407	327	353	371	314	275	352,4	+++
Estados Unidos	340	346	344	343	345	341	341	350	352	359	346,1	+++
Canadá	334	335	335	339	334	342	336	341	342	339	337,7	+++
México	280	283	281	287	289	288	284	286	291	305	287,5	+
Australia	247	247	244	247	250	257	268	270	261	262	255,3	0
Nueva Zelanda	174	174	170	165	164	162	154	159	145	142	160,9	---
India	103	104	105	106	107	108	110	110	110	111	107,4	---
Unión Europea	272	281	283	278	276	282	284	282	282	283	280,3	+

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA, SENASA (Argentina) y SENACSA (Paraguay).

Paraguay, Estados Unidos y Canadá se encuentran en la cima de los países con mayor peso promedio de faena con valores de 352, 346 y 338 kilogramos de res con hueso respectivamente. En el otro extremo India con una producción de tan solo 107 Kg. y Nueva Zelanda con 161 Kg. son los países que poseen la mayores deseconomías de escala de los animales enviados a faena.

Argentina, con un peso promedio de 220 Kg. por animal, faena los animales más chicos de la región, se hace evidente la necesidad de incrementar el peso promedio de la faena, para poder alcanzar mejoras significativas en los volúmenes de producción.

Eficiencia de la producción industrial

La eficiencia en la producción industrial de carne vacuna está directamente relacionada con la escala de producción de los establecimientos frigoríficos, la incorporación de tecnología en el proceso industrial y el aprovechamiento de los subproductos derivados de la faena. Cuanto más eficiente sea la producción industrial en un país, mayor es el impacto positivo que genera en la competitividad del sector.

Cuadro 34: Variable eficiencia en la producción industrial

País	Eficiencia en la Producción Industrial	Valoración
Argentina	Escala estructuralmente reducida de operación en los frigoríficos argentinos, con importante impacto en los costos. Falta de adopción de equipamiento para el mejoramiento de las actividades, con impacto en la eficiencia técnica. Elevada heterogeneidad de los establecimientos, en cuanto a la dimensión, las técnicas productivas y los equipamientos; con gran diversidad de exigencias sanitarias. Baja y muy variable utilización de capacidad instalada, motivada por el abastecimiento irregular de hacienda para faena.	-
Brasil	Brasil cuenta en 2014 con 750 frigoríficos que faenan alrededor de 37 millones de cabezas. Los cuatro frigoríficos más grandes (las firmas multi-planta Bertin, JBS/Friboi, Marfrig, Minerva) controlan el 33,5% de las ventas y más del 70% de las exportaciones. Las firmas han invertido muchos recursos en aumentar su capacidad de faena y en desarrollar mejor tecnología. Los frigoríficos continúan abasteciéndose predominantemente con acuerdos comerciales tipo "spot" (sin contratos prolongados de suministro de materia prima). Sin embargo, la modalidad de contratos prolongados estableciendo cuidadosas fechas de entrega y rasgos de calidad de la materia prima están difundiendo en la actualidad.	++
Uruguay	El 70% de la faena se concentra en 10 plantas, con concentración industrial creciente. Existen establecimientos con diversas exigencias sanitarias y estándares de calidad. Ha logrado mejoras tecnológicas en las plantas, tales como su rediseño, la incorporación de equipos mecánicos que permitieron una mayor división del trabajo, los cambios en el sistema de empaque y la aparición de nuevos productos. Ha logrado disminuir la estacionalidad de la faena, gracias a los cambios tecnológicos en la fase primaria. Algunas firmas han avanzado en la integración vertical como forma de asegurarse el suministro y evitar rupturas en la cadena de abastecimiento.	+
Paraguay	El sector manufacturero paraguayo presenta una baja productividad, caracterizada por su escasa capacidad de agregar valor en el proceso de industrialización y una limitada incorporación de alta tecnología.	--
Estados Unidos	Las 4 mayores empresas concentran el 85% de la faena total que en los últimos años alcanzó un promedio de 32 millones de cabezas. Se estima que la capacidad instalada de la industria alcanzaría las 39 millones de cabezas por año. En las plantas con muy buena dotación de tecnología, se desarrollan las actividades de faena, depostado, enfriado, congelado y preparación de alimentos y subproductos. Para mantener los costos bajos, dada la escala de producción deben asegurarse una oferta suficiente de ganado. Esto incentiva la integración o coordinación vertical entre productores e industria y la producción en feedlots reducir la estacionalidad.	+++
Canadá	Las principales 4 plantas faenan el 89% de las cabezas del mercado. Esta situación permite aprovechar economías de escala y economías de alcance. Mantiene bajos costos de producción, dados por las grandes economías de escala, gracias a asegurarse una oferta suficiente de ganado con la integración vertical y producción en feedlots. Utilizan estándares de evaluación similares a los propuestos por el USDA para los EE.UU. Sin embargo, el sistema canadiense, pues incorpora dos criterios adicionales, vinculados con el dimensionamiento o profundidad de la grasa externa y el área del ojo de bife en zona costal.	++
México	Las empresas que realizan la industrialización también desarrollan en gran medida las actividades vinculadas a la comercialización de los productos. La innovación en la industria frigorífica se vincula con la incorporación de nuevas máquinas y equipamientos, pero no han desarrollado muchos proyectos que avancen hacia la elaboración de productos cárnicos más sofisticados que permitieran la construcción de competitividad sobre la base de productos de mayor valor agregado.	-
Australia	En 2013 sólo 25 plantas industriales explican el 78% de la faena del país. Las grandes plantas frigoríficas manejan gran escala y poseen tecnologías de avanzada. Han generado importantes innovaciones en proceso, vinculadas a la incorporación de los últimos avances en materia de refrigeración, congelado, envasado del producto y demás tecnologías de proceso que garantizan la inocuidad de la carne.	++
Nueva Zelanda	Posee más de 150 establecimientos autorizados, pero las cuatro mayores empresas concentran el 82% de la faena total. La industria ha realizado importantes inversiones tecnológicas en materia de mejoras en los procesos de inocuidad de las carnes, en los sistemas de frío y envasado de productos.	++
India	Posee una base manufacturera de baja productividad del sector, deficiente red de transporte y suministro de energía, y desfases en lo que se refiere a los conocimientos y capacidades.	--
Unión Europea	Los principales frigoríficos poseen faenas de entre 400 y 800 mil cabezas por año. Estos establecimientos poseen una participación en sus países de entre el 8% y el 20% del mercado. Las plantas tienen una buena dotación de tecnología y operan bajo el cumplimiento de exigentes normas sanitarias y de calidad de carnes.	++

Fuente: elaboración propia.

Estados Unidos tiene el eslabón industrial más eficiente del mercado mundial de la carne vacuna, posee plantas con enormes escalas de producción (el establecimiento principal tiene una producción de aprox. 10 millones de cabezas y las dos siguientes superan los 5 millones de faena), excelente dotación de infraestructura, alta incorporación de tecnología, muy buena coordinación con el eslabón de producción primaria asegurándose el aprovisionamiento estable y aprovechamiento pleno de los subproductos.

Brasil ha logrado muy importantes escalas de producción de planta, pero aún le queda por mejorar la coordinación con los productores para asegurar la cadena de suministro. Canadá, Australia, Nueva Zelanda y la Unión Europea con un sector industrial muy eficiente, con muy buenas escalas de producción de planta (aunque menores a las de Brasil y lejos de las norteamericanas), mantienen una sólida posición competitiva en este eslabón de la cadena.

Los frigoríficos argentinos exhiben una clara debilidad competitiva respecto a los líderes del mercado en cuanto al tamaño de su producción, antigüedad de sus plantas, incorporación de tecnología y su baja y muy variable utilización de la capacidad instalada.

Adecuación de la producción a mercados

La capacidad de una industria para adecuar su producción a diferentes necesidades de demanda, contribuye fuertemente a las posibilidades de crecimiento y desarrollo de esa industria en el mercado. Por este motivo, la adecuación de la producción en lo que respecta a la calidad de carne y tipo de ganado, para atender segmentos especiales de demanda, es una variable que impacta positivamente en las posibilidades de abastecimiento a diferentes mercados externos.

Australia es sin lugar a dudas el gran ejemplo de cómo se puede atender mercados con características muy diferentes (Japón, Corea, Estados Unidos, el mercado interno), gracias a una muy buena estratificación productiva, excelente articulación público-privada para el diseño de políticas y ejecución de programas y sus oficinas comerciales en diferentes países que brindan información comercial con la anticipación necesaria.

Estados Unidos y Uruguay, siguen en el ranking, con buenas capacidades de adaptación de producto a mercados, en el caso de Estados Unidos muy favorecido por una demanda en el mercado local muy compatible con la existente en varios mercados externos.

Cuadro 35: Variable adecuación de la producción a mercados

País	Adecuación de la producción a mercados	Valoración
Argentina	Adaptación del tipo de ganado y de las calidades de carnes a segmentos específicos de demanda (como la Cuota Hilton). Buena calidad de carnes, pero con algunas dificultades respecto al peso de faena (bajo peso para las exigencias de la demanda internacional).	+
Brasil	Adaptación activa de las calidades de carnes a segmentos específicos de demanda (Rusia, Hong Kong, Unión Europea), pero no difundida en forma uniforme entre los productores. Dificultades para atender mercados por cuestiones sanitarias.	+
Uruguay	Adaptación activa de las calidades de carnes a segmentos específicos de demanda (China, Rusia, Estados Unidos, Unión Europea). Buena calidad de carnes y con uniformidad entre productores gracias al predominio de razas puras en el rodeo, factor considerado de importancia en varios mercados.	++
Paraguay	Reducida adaptación de las calidades de carnes a segmentos de demanda. Dificultades para atender mercados por cuestiones sanitarias.	-
Estados Unidos	Adaptación activa de las calidades de carnes a muchos segmentos de demanda (Japón, Hong Kong, Corea, Canadá). Peso de faena compatible entre mercado interno y externo.	++
Canadá	Adaptación de las calidades de carnes a segmentos específicos de demanda (muy focalizada al mercado estadounidense).	+
México	Adaptación de las calidades de carnes a segmentos específicos de demanda (Estados Unidos, Japón). Con dificultades en el nivel de uniformidad de ganados y carnes.	+
Australia	Adaptación activa del tipo de ganado y de las calidades de carnes a los segmentos más relevantes de demanda (Japón, China, Corea, Estados Unidos). Su rodeo ha estado exento de enfermedades animales como la fiebre aftosa o el síndrome de la vaca loca, considerado de importancia en muchos mercados.	+++
Nueva Zelanda	Moderada adaptación del tipo de ganado y de las calidades de carnes a segmentos de demanda (Japón, Corea, Estados Unidos). Dificultades como consecuencia de un rodeo muy influenciado por la lechería y un bajo peso de faena.	-
India	Producción de animales muy chicos, con carnes de baja calidad (principalmente de búfalo) y marcados problemas sanitarios, impiden su acceso a los principales mercados. Sus exportaciones se destinan a países con grandes necesidades y muy bajas exigencias.	---
Unión Europea	Producción muy adaptada a los gustos de los países europeos, con muy baja adaptación hacia segmentos de demanda fuera de la Unión Europea.	0

Fuente: elaboración propia.

Argentina, con capacidad para adaptar el tipo de ganado y la calidad de sus carnes, encuentra su principal limitación en el bajo peso promedio de faena, muy influenciado por las características de la demanda del mercado doméstico.

Precio del novillo gancho

El primer gran producto originado en el proceso de industrialización de la carne vacuna es la media res, por este motivo, el valor promedio del kilogramo de novillo gancho (media res) en dólares, constituye una variable clave para comparar la situación competitiva de los países productores y exportadores de carne vacuna en este eslabón de la cadena.

Cuanto menor sea el precio promedio del kilogramo de novillo gancho en un país, mayor es el impacto positivo que genera en sus posibilidades de acceso a los mercados externos.

Cuadro 36: Variable precio del novillo gancho (U\$S por Kg.)

País Productor	U\$S por Kg.de novillo gancho (diciembre de cada año)										Promedio 2005-2014	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		
Argentina	1,47	1,63	1,78	1,56	1,87	3,71	3,85	3,46	3,48	3,50	2,63	+++
Brasil	1,43	1,54	2,49	2,22	2,91	4,10	3,60	3,10	3,28	3,55	2,82	++
Uruguay	1,63	1,81	2,06	1,87	2,27	3,08	3,58	3,70	3,20	3,40	2,66	++
Paraguay	1,12	1,55	2,16	2,14	2,47	3,49	2,83	2,93	3,20	3,20	2,51	+++
Estados Unidos	3,41	2,97	3,17	2,94	2,88	3,58	4,36	4,38	4,58	5,51	3,78	--
Canadá	3,13	2,59	2,73	2,83	2,60	3,30	4,00	4,07	4,02	5,43	3,47	-
México	2,78	2,71	2,73	2,22	2,40	2,56	2,34	2,79	3,17	3,25	2,70	++
Australia	2,36	2,28	2,45	2,00	2,44	3,19	3,45	3,32	2,89	2,87	2,73	++
Nueva Zelanda				1,94	2,23	2,70	3,16	3,32	3,24	3,91	2,93	+
Unión Europea	3,97	4,79	5,08	4,74	4,11	4,08	4,92	5,41	5,76	5,03	4,79	---

Fuente: elaboración propia en base a datos del IPCVA, Consorcio de Exportadores de Carnes de Argentina, Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados-México, Eurostat, y Meat & Livestock Australia.

El grupo de países exportadores conformado por Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, México, Australia y Nueva Zelanda, más allá de las variaciones coyunturales, se encuentran todos en un rango de precios similar y significativamente inferior a los de Unión Europea, Estados Unidos y Canadá.

7.5 Resumen de aspectos relevantes

- En la industria frigorífica argentina conviven establecimientos con brechas tecnológicas muy marcadas y con cumplimiento de exigencias sanitarias muy diferentes, en función del ámbito de operación y del destino final de su producción.
- Se estima que la capacidad total de faena de la industria es de aproximadamente 20 millones de cabezas al año, teniendo en cuenta que la faena promedio de la última década ronda las 13,5 millones de cabezas, se hace evidente una gran capacidad ociosa.
- El sector industrial tiene una gran heterogeneidad de tamaño en sus unidades de producción. De un total de 405 establecimientos activos en 2011, 83 plantas faenan menos de 1000 animales al año y en el otro extremo 33 establecimientos tienen faena superior a 100.000 cabezas.

- Solo 3 establecimientos tienen una faena superior a los 200.000 animales. Esta escala de producción es muy inferior a la que poseen las plantas de los países líderes, en Estados Unidos las tres principales plantas tienen faena superior a los 5 millones de animales, en la Unión Europea los principales frigoríficos tienen faenas de entre 400 mil y 800 mil cabezas, en Brasil los 7 principales establecimientos superan el millón de cabezas. Cabe mencionar, que la escala de faena es un factor muy importante en esta industria, la atomización provoca deseconomías de escala que impiden reducir los costos medios de producción, el aprovechamiento de los subproductos y la viabilidad de inversiones tecnológicas.
- En general los establecimientos frigoríficos argentinos son de construcción antigua, construidos a nivel de terreno o en dos o tres niveles, implicando mayores costos energéticos y provocando ineficiencias en términos de planta.
- La producción de carne en Argentina se redujo un 12,9% entre 2005 y 2014, en el mismo período Paraguay incrementa su producción 47,5%, México 19% y Brasil 8,8%.
- En lo que respecta al peso promedio de faena, Argentina con 220 kg. de res con hueso, faena los animales más chicos de la región, se hace necesario incrementar el peso promedio de faena para poder alcanzar mejoras significativas en los volúmenes de producción. Paraguay, Estados Unidos y Canadá con los mayores pesos de faena alcanzan promedios de 352, 346 y 338 kg. respectivamente.

CAPÍTULO 8:

COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE VACUNA

La comercialización de la carne vacuna en el mercado interno como también en el aprovisionamiento internacional, ha sufrido importantes cambios estructurales, se han incorporado nuevos actores (como países exportadores e importadores no tradicionales), desarrollados nuevos canales (hipermercados), modificado la formas de presentación y comercialización del producto (envasados), y cambiado las reglas de juego; que han provocado impactos sustanciales en el poder de negociación de los distintos actores y en el posicionamiento de los países en el mercado mundial.

En este apartado se analizan las variables más relevantes de la comercialización en el mercado doméstico como así también las referidas al mercado de exportación, con el objeto de valorar la situación competitiva de Argentina en este eslabón de la cadena e identificar las brechas con los principales competidores en el mercado internacional.

8.1 Mercado interno

La producción nacional de carnes tiene como destino principal el mercado interno, en el año 2014 el consumo nacional representó el 92,6% de la producción. En los últimos 5

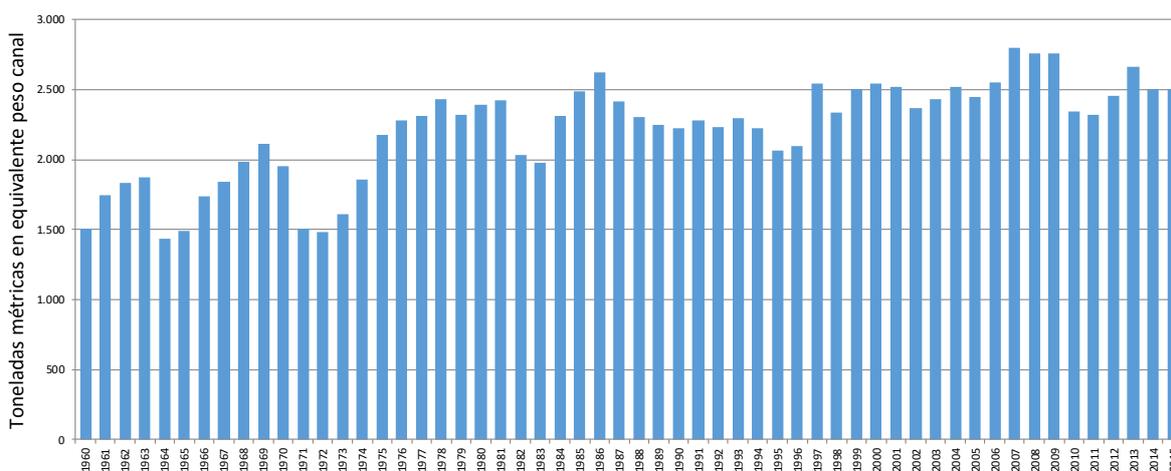
años, el consumo local tuvo una participación mayor al 90% de la producción. Esta orientación hacia el mercado interno, genera entre otras cosas, la faena de animales chicos (en contraste con los líderes del mercado) buscando atender los gustos locales y su producción en plantas con niveles de inversión tecnológica y control de exigencias sanitarias marcadamente menores que los exigidos para el mercado exterior.

En lo que respecta a las preferencias de los consumidores locales, los cortes más demandados son: el asado, la carne picada, bola de lomo, vacío y cuadrada.¹¹ Es destacable que el asado (corte mayor demandado en el mercado interno) y también el matambre y las mollejas (de gran aceptación local), no son productos consumidos en los mercados compradores del exterior, motivo por el cual la atención a mercados externos genera remanentes que pueden ser introducidos fácilmente en el mercado local.

8.1.1 Evolución del consumo nacional

En los últimos 15 años el consumo interno de carne vacuna se mantuvo relativamente estable en el orden de las 2,5 millones de toneladas. El consumo se mantiene estable a pesar de los cambios significativos en el contexto político-económico del país, como consecuencia de la gran influencia cultural que tiene la tradición del consumo de carne, que se puede observar también en su baja elasticidad precio.

Gráfico 28: Evolución del Consumo Nacional de Carne Vacuna



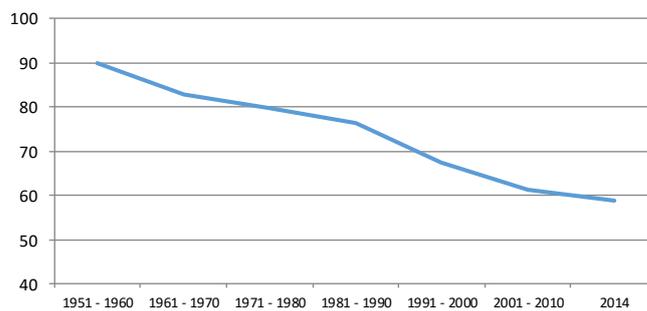
Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

¹¹ Según encuesta del IPCVA realizada en 2005.

La estabilidad en el consumo interno de carne vacuna en un contexto de crecimiento demográfico determina una tendencia a la disminución del consumo per-cápita de carne vacuna a lo largo de los últimos 60 años, como consecuencia del estancamiento en los niveles de producción y los cambios en los hábitos de consumo de la población, que a pesar de mantener una alta valoración de la carne vacuna, vienen lentamente ganando participación otros productos sustitutos.

Cuadro 37: Consumo Per-cápita de Carne Vacuna en Argentina

Período	Consumo Per-cápita (Kg. año)
1951 - 1960	90,0
1961 - 1970	82,7
1971 - 1980	79,9
1981 - 1990	76,3
1991 - 2000	67,4
2001 - 2010	61,4
2014	58,9



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del IPCVA.

El consumo per-cápita de carne vacuna se ha reducido de 90 Kg por habitante por año en la década del 50 a menos de 60 Kg en los últimos años. No obstante, Argentina y Uruguay (con consumos por habitante similares) siguen manteniendo los mayores niveles de consumo per-cápita a nivel mundial, Estados Unidos y Brasil tienen consumos cercanos a los 40 Kg por habitante, Canadá y Australia consumen aprox. 30 kg y la Unión Europea registra un nivel de consumo per-cápita de unos 15 Kg.

Cuadro 38: Consumo Per-cápita de Carne Vacuna en Países Productores

País	2000	2005	2010	2014
Uruguay	51,8	55,3	56,3	58,8
Argentina	67,9	65,2	56,3	58,2
Brasil	35,3	37,0	38,9	38,4
Estados Unidos	43,8	43,4	37,6	35,4
Australia	35,2	36,9	33,4	31,3
Canadá	31,4	31,7	29,3	26,0
Paraguay	33,9	30,5	29,6	23,2
Nueva Zelanda	32,9	30,7	25,3	21,1
Unión Europea	15,7	17,5	15,9	14,7
México	22,9	17,3	16,2	14,7
India	1,2	1,5	1,7	1,6

Fuente: Elaboración propia, en base a datos USDA (consumo) y Naciones Unidas (población).

8.1.2 Canales de comercialización

El mercado local se caracteriza por la preferencia hacia los cortes frescos y tiernos de animales jóvenes. Se trata de evitar el proceso de congelamiento de los cortes para mantener la frescura, pero deben ser vendidos dentro de las 72 hs posteriores a la faena (ya que se acelera el proceso de putrefacción).

Los canales de comercialización más utilizados en el mercado local son las carnicerías, los supermercados y los hipermercados. En los grandes centros urbanos los supermercados y los hipermercados ganan participación, mientras que en las pequeñas ciudades las carnicerías constituyen el lugar de compra por excelencia.

En lo que respecta a la forma de comercialización, la modalidad tradicional consistente en la venta (y traslado hacia las bocas de expendio) de la media res, ha ido cediendo participación frente a la venta por corte. A principios de los 90 la venta y distribución por corte representaba el 5 % y en la actualidad se estima que al menos el 25 % se comercializa bajo esta modalidad.

Carnicerías

Las carnicerías representan el canal de distribución minorista más importante del mercado interno. En la actualidad se estima que entre el 60 y el 65 % de la venta de carne se concentra en este canal, a pesar de ser el segmento que más fuertemente ha visto reducido sus puntos de venta¹² como consecuencia del avance de otros sistemas de comercialización. Este segmento está compuesto por más de 20 mil carnicerías a lo largo del territorio nacional.

Este canal de comercialización se caracteriza por su gran heterogeneidad, los controles de la cadena de frío constituyen su mayor debilidad y el desafío comercial que enfrentan es la venta de todos los cortes (de la media res) dada una determinada composición de la demanda en la zona de influencia.

¹² Según datos del INDEC, el Censo Económico de 1984 registró 36.922 establecimientos dedicados a la venta al público de carnes y aves; posteriormente, el Censo Económico de 1994 registró 25.971 establecimientos.

Supermercados

Los supermercados constituyen el canal de comercialización que más ha crecido en los últimos años. Se estima que entre el 35 y el 40 % de la venta actual de carne vacuna se realiza por este canal, y su participación crece sustancialmente en los grandes centros urbanos. En la Capital Federal las ventas en supermercados representan el 60 % del total comercializado.

Este canal se encarga del despostado de las medias reses en cortes específicos, su envase en bandejas termoselladas, la identificación a través del etiquetado y su comercialización en góndolas refrigeradas, manteniendo el control de la cadena de frío a lo largo de todo el proceso.

En los supermercados de menor dimensión es usual que esta actividad se encuentre tercerizada a un carnicero que integra su actividad a la del supermercado.

Hipermercados

Los hipermercados constituyen grandes cadenas de comercialización final, con fuerte presencia en el mercado y dada su importancia relativa, tanto en el caso de las carnes como de otros alimentos, tienen incidencia significativa en la fijación de precios finales de los productos.

En el mercado local las cadenas de mayor presencia son Carrefour, Wallmart, Coto, Disco y Jumbo. Al igual que en los supermercados proceden al despostado de las medias reses en cortes específicos, su envase en bandejas termoselladas, el etiquetado y su comercialización en góndolas refrigeradas, manteniendo el control de la cadena de frío. Se destacan por una mayor oferta en cuanto a categoría del animal (ternera, novillito, novillo), en muchos casos con la incorporación de marcas propias con certificación de origen y carnes de exportación.

Algunos hipermercados como Coto se han integrado en la cadena con frigoríficos propios y hasta producción de ganado, constituyéndose en exportadores de carne con marca propia y protocolos de producción hacia la comunidad europea. También participan del

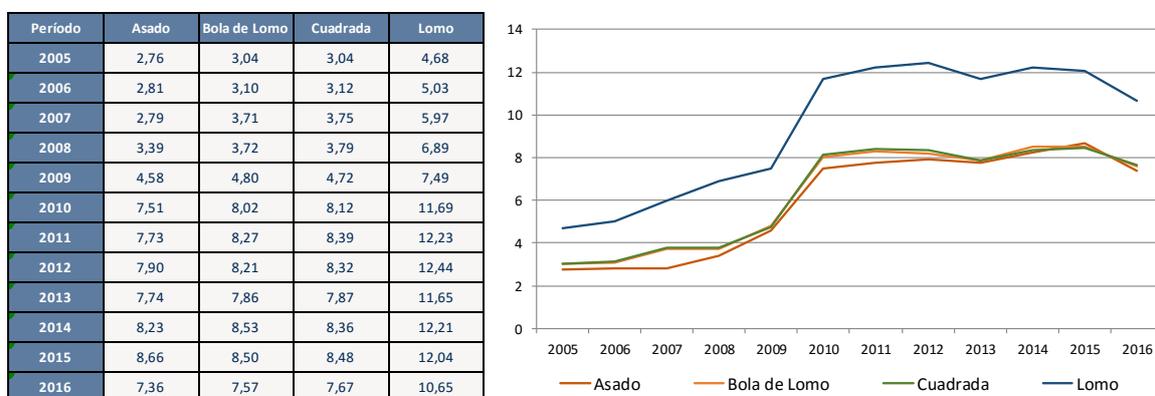
mercado de exportación, otros hipermercados de menor dimensión como La Anónima y Libertad.

8.1.3 Precio de la carne al consumidor final

El precio de la carne vacuna al consumidor final¹³ se incrementa fuertemente durante el período 2005-2010, para luego mantenerse estable hasta 2016 en valores históricamente muy altos. La tendencia hacia el aumento de los precios en el período 2005-2010 responde a la situación del mercado, por un lado la disminución de la oferta de carne en el mercado local como consecuencia de la reducción del stock ganadero¹⁴ y de los niveles de producción¹⁵ y por el otro, una demanda de carne que se mantiene muy estable en el mercado interno dada la muy baja elasticidad precio de este producto como consecuencia del arraigo cultural y la tradición de la sociedad hacia el consumo de carne vacuna.

Cuadro 39: Precio de la carne al consumidor final

(en dólares estadounidenses por kilogramo)



Fuente: elaboración propia en base a datos del IPCVA (precios) y BCRA (tipo de cambio).¹⁶

Dado que los precios están expresados en dólares, mientras que los consumidores tienen ingresos en moneda local, podemos comparar la evolución del precio de la carne vacuna

¹³ En dólares estadounidenses.

¹⁴ Entre 2007 y 2010 se produjo la mayor disminución del stock ganadero de la historia del rodeo nacional. Las existencias pasaron de 58,7 millones de cabezas en 2007 a menos de 48 millones de cabezas al inicio de 2011.

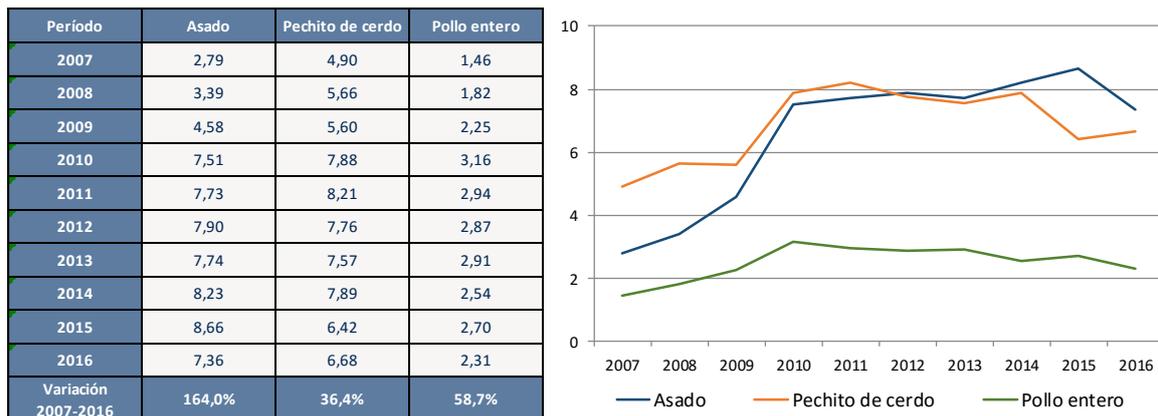
¹⁵ La producción de carne pasó de 3,37 millones de toneladas en 2009 a 2,62 millones de toneladas en 2010, manteniéndose alrededor de este último nivel hasta 2016.

¹⁶ Los valores corresponden al último día hábil de cada año.

en relación a otros productos comparables como pueden ser la carne de cerdo o pollo. Se puede observar que también en términos relativos la carne vacuna se ha encarecido respecto a otros productos comparables.

Cuadro 40: Precio al consumidor final de la carne vacuna, cerdo y pollo

(en dólares estadounidenses por kilogramo)



Fuente: elaboración propia en base a datos del IPCVA (precios) y BCRA (tipo de cambio).¹⁷

En la última década la carne vacuna se ha encarecido sustancialmente en términos relativos, mientras que en 2007 un Kg. de asado equivalía a 0,57 Kg. pechito de cerdo o 1,91 Kg. de pollo en términos de precio final de mercado; en 2016 un Kg. de asado tiene el mismo valor que 1,1 Kg. de pechito de cerdo o 3,18 Kg. de pollo.

Un aspecto a destacar en Argentina es que los precios difieren significativamente según la zona de comercialización, hasta los hipermercados suelen tener precios diferentes en función de su localización. En los hipermercados, además de las diferencias por los tipos de cortes, las carnes certificadas tienen precios mayores a las carnes sin certificar. En lo que respecta al valor en función del tamaño del animal, las carnes de animales chicos (terneras) superan al de animales medianos (novillitos/vaquillonas) y estos a su vez a los de animales grandes (novillos).

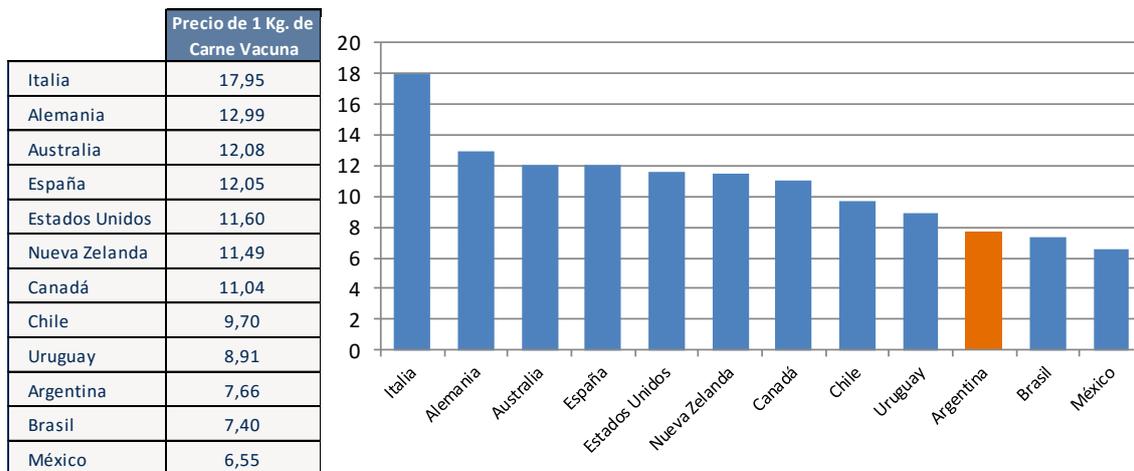
En términos generales, más allá de las diferencias en la configuración de los mercados, las políticas impositivas y demás aspectos que afectan las economías domésticas, un menor precio conllevará a mayor demanda y con ella a incentivos a la inversión para el aumento de la producción, con efecto positivo sobre la competitividad. Claramente la evolución de

¹⁷ Los valores corresponden al último día hábil de cada año.

los precios de la carne vacuna en el mercado argentino en los últimos años, no ha favorecido su desarrollo competitivo.

Por último, para entender si la carne es cara en Argentina, se procederá a comparar el precio al consumidor final de la carne vacuna con países comparables (productores y exportadores de carne vacuna), ya que en una economía abierta los precios internos no deberían estar muy distanciados de los precios internacionales.

Cuadro 41: Precio de la carne vacuna al consumidor final – comparación internacional



Fuente: sitio precios mundi, precios de septiembre de 2017.

No obstante los incrementos de los últimos años, el precio al consumidor final de la carne vacuna en Argentina sigue siendo barata en términos internacionales. Respecto de los países de la región, la carne en el mercado local es más barata que en Chile y Uruguay, y algo superior a Brasil y México. En el caso de Uruguay, se debe mencionar que el asado se encuentra subsidiado (tiene un valor de unos cuatro dólares).

El Cuadro 42 muestra el precio relativo de la carne vacuna respecto a otros productos de consumo masivo, en Argentina y en otros países productores, a los efectos de comprender su valor en relación a una canasta de bienes. Los datos permiten observar que en términos relativos, la carne vacuna Argentina es también muy accesible.

Gráfico 29: Precio de la carne en relación a otros productos – comparación internacional



Fuente: elaboración propia en base a precios mundi, precios de septiembre de 2017.

Cuadro 42: Precio de la carne en relación a otros productos – comparación internacional

País	Precios al Consumidor Final en dólares								
	Ternera (1 Kg)	Pechugas de Pollo (1)	Arroz (1 Kg)	Pan (1 Kg)	Leche (1 litro)	Cebolla (1 Kg)	Tomate (1 Kg)	Manzana (1 Kg)	Huevos (1 docena)
Estados Unidos	11,60	8,60	3,90	2,55	0,86	2,49	3,90	4,30	2,55
Canadá	11,04	10,24	3,20	2,22	1,69	1,90	2,96	3,12	2,64
Argentina	7,66	5,13	1,37	1,68	1,24	1,03	1,77	2,10	1,81
Uruguay	8,91	8,22	1,38	1,88	0,83	1,49	2,47	2,12	2,47
Chile	9,70	5,16	1,41	1,24	1,19	1,35	1,49	1,42	2,82
Brasil	7,40	3,70	1,17	1,68	1,04	1,08	1,49	1,96	1,84
México	6,55	4,29	0,90	1,39	0,86	0,89	0,96	1,83	1,32
Australia	12,08	8,00	2,14	2,10	1,11	1,99	3,92	3,22	3,53
Nueva Zelanda	11,49	9,75	2,03	1,58	1,84	1,82	3,97	2,53	3,32
Alemania	12,99	7,91	2,10	1,35	0,82	1,06	3,20	2,39	2,04
España	12,05	6,61	1,12	1,10	0,90	1,19	1,75	1,88	1,90
Italia	17,95	9,57	2,32	1,78	1,39	1,52	2,22	2,06	2,94

País	Precio de la Carne Vacuna respecto a otros productos							
	Ternera / P. Pollo	Ternera / Arroz	Ternera / Pan	Ternera / Leche	Ternera / Cebolla	Ternera / Tomate	Ternera / Manzana	Ternera / Huevo
Estados Unidos	1,35	2,97	4,55	13,49	4,66	2,97	2,70	4,55
Canadá	1,08	3,45	4,97	6,53	5,81	3,73	3,54	4,18
Argentina	1,49	5,59	4,56	6,18	7,44	4,33	3,65	4,23
Uruguay	1,08	6,46	4,74	10,73	5,98	3,61	4,20	3,61
Chile	1,88	6,88	7,82	8,15	7,19	6,51	6,83	3,44
Brasil	2,00	6,32	4,40	7,12	6,85	4,97	3,78	4,02
México	1,53	7,28	4,71	7,62	7,36	6,82	3,58	4,96
Australia	1,51	5,64	5,75	10,88	6,07	3,08	3,75	3,42
Nueva Zelanda	1,18	5,66	7,27	6,24	6,31	2,89	4,54	3,46
Alemania	1,64	6,19	9,62	15,84	12,25	4,06	5,44	6,37
España	1,82	10,76	10,95	13,39	10,13	6,89	6,41	6,34
Italia	1,88	7,74	10,08	12,91	11,81	8,09	8,71	6,11

Fuente: elaboración propia en base a precios mundi, precios de septiembre de 2017.

8.1.4 Variables relevantes y comparación internacional

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la situación del Mercado Interno de la carne vacuna en Argentina, respecto de sus competidores en el mercado internacional, han sido las siguientes:

Tamaño de Mercado

La dimensión del mercado doméstico tiene influencia significativa en las posibles escalas de producción de las empresas y en las posibilidades de desarrollo de infraestructuras,

investigaciones y tecnologías específicas. Cuanto mayor sea el tamaño del mercado interno, mayor impacto positivo genera sobre la competitividad del sector.

Cuadro 43: Variable tamaño de mercado

(en toneladas métricas de equivalente peso canal)

País Productor	Cantidad Consumida 2014	Valoración
Argentina	2.500	++
Brasil	7.905	+++
Uruguay	201	--
Paraguay	152	--
Estados Unidos	11.292	+++
Canadá	925	0
México	1.845	+
Australia	735	0
Nueva Zelanda	95	---
India	2.100	++
Unión Europea	7.495	+++

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA.

Argentina posee el quinto mercado interno en importancia a nivel mundial (luego de Estados Unidos, Brasil, Unión Europea y China), algo muy favorable para las posibilidades de desarrollo competitivo del sector.

Consumo

La evolución del consumo local de carne vacuna tiene impacto directo en la determinación de la demanda en el mercado doméstico. Una demanda creciente en el mercado local genera incentivos a la inversión para el aumento de la producción, influyendo positivamente en la competitividad de la industria.

India, Brasil y Uruguay son los países exportadores que han incrementado su consumo en el período 2005-2014, el resto de los países han visto disminuido su mercado doméstico. Estados Unidos, el país con el mayor consumo de carne vacuna a nivel mundial, ha visto reducido su mercado local en 1,5 millones de toneladas. La Unión Europea por su parte, el segundo mercado más importante en 2005, ha reducido su consumo en 1,2 millones de toneladas en el período, cediendo su posición ante Brasil que en 2014 pasa a ocupar el segundo lugar como mayor consumidor de carne vacuna a nivel mundial.

Argentina mantiene un nivel de consumo muy estable durante todo el período, con una caída de 2,1% entre 2005 y 2014. En 2014 el mercado argentino ocupa el quinto lugar de los países con mayor consumo de carne vacuna a nivel mundial.

Cuadro 44: Variable consumo de carne vacuna

(en toneladas métricas de equivalente peso canal)

País Productor	Cantidad Consumida		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	2.553	2.500	-2,1%	0
Brasil	6.969	7.905	13,4%	++
Uruguay	184	201	9,2%	+
Paraguay	177	152	-14,1%	--
Estados Unidos	12.833	11.292	-12,0%	--
Canadá	1.023	925	-9,6%	-
México	1.894	1.845	-2,6%	0
Australia	752	735	-2,3%	0
Nueva Zelanda	127	95	-25,2%	---
India	1.769	2.100	18,7%	++
Unión Europea	8.691	7.495	-13,8%	--
Consumo Mundial	56.774	56.739	-0,1%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA.

Consumo per cápita

La evolución del consumo per-cápita de carne vacuna muestra la tendencia en los hábitos de consumo de la población y tiene impacto directo en la determinación de la demanda en el mercado doméstico. Un crecimiento en el consumo per-cápita de carne vacuna en el período 2005-2014, genera un impacto positivo en la competitividad del sector. De igual forma, una reducción en el consumo per-cápita influye negativamente sobre el nivel de competitividad.

Uruguay (con un 6,2%), India (4,9%) y Brasil (3,7%) son los únicos países exportadores que han incrementado su consumo per-cápita en el período 2005-2014, el resto de los países han visto reducidos sus niveles de consumo por habitante, algunos de forma muy significativa como es el caso de Nueva Zelanda (con una caída del 31,4%) y Paraguay (-24,1%).

Argentina a pesar de su caída de 10,8% en el período 2005-2014, mantiene un consumo per-cápita superior a los 58 Kg. de carne vacuna al año, y junto con Uruguay poseen los mayores consumos por habitante a nivel mundial.

Cuadro 45: Variable consumo per cápita de carne vacuna

País Productor	Consumo Per cápita 2005			Consumo Per cápita 2014			Variación 2005-2014	Valoración
	Consumo	Habitantes	Kg Per cápita	Consumo	Habitantes	Kg Per cápita		
Argentina	2.553	39.145	65,2	2.500	42.980	58,2	-10,8%	--
Brasil	6.969	188.479	37,0	7.905	206.078	38,4	3,7%	+
Uruguay	184	3.326	55,3	201	3.420	58,8	6,2%	+
Paraguay	177	5.795	30,5	152	6.553	23,2	-24,1%	---
Estados Unidos	12.833	295.517	43,4	11.292	318.907	35,4	-18,5%	--
Canadá	1.023	32.312	31,7	925	35.544	26,0	-17,8%	--
México	1.894	109.748	17,3	1.845	125.386	14,7	-14,7%	--
Australia	752	20.395	36,9	735	23.464	31,3	-15,0%	--
Nueva Zelanda	127	4.134	30,7	95	4.510	21,1	-31,4%	---
India	1.769	1.144.326	1,5	2.100	1.295.292	1,6	4,9%	+
Unión Europea	8.691	496.201	17,5	7.495	508.345	14,7	-15,8%	--

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA (consumo) y Naciones Unidas (población).

Crecimiento demográfico

El crecimiento demográfico de los países tiene influencia directa en la demanda de alimento. Una tasa de crecimiento demográfico elevada en el período 2005-2014, conlleva la posibilidad de un aumento en el consumo de alimentos, y por lo tanto de proteínas de origen animal, lo que se califica como positivo para la competitividad del sector.

Cuadro 46: Variable crecimiento demográfico

País Productor	Cantidad de Habitantes (miles)		Crecim. Anual 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	39.145	42.980	1,04%	++
Brasil	188.479	206.078	0,997%	+
Uruguay	3.326	3.420	0,31%	0
Paraguay	5.795	6.553	1,38%	++
Estados Unidos	295.517	318.907	0,85%	+
Canadá	32.312	35.544	1,06%	++
México	109.748	125.386	1,49%	++
Australia	20.395	23.464	1,57%	+++
Nueva Zelanda	4.134	4.510	0,97%	+
India	1.144.326	1.295.292	1,39%	++
Unión Europea	496.201	508.345	0,27%	0
Población Mundial	6.513.960	7.260.780	1,21%	

Fuente: elaboración propia en base a datos de Naciones Unidas.

En cuanto al crecimiento demográfico de los países podemos clasificarlos en tres grandes grupos: Australia, México, Paraguay e India con crecimientos demográficos superiores al de la población mundial. Argentina, Brasil, Nueva Zelanda y Canadá con un crecimiento en su población de aproximadamente 1% anual. Por último, Estados Unidos, Uruguay y la Unión Europea con tasa de crecimiento demográfico de 0,85 %, 0,31 % y 0,27 % respectivamente, muy por debajo de las tasas de evolución de la población mundial.

Urbanización

Se entiende por población urbana, de acuerdo a la definición del Banco Mundial, a las personas que viven en zonas urbanas según la definición de la oficina nacional de estadísticas. Un proceso de urbanización elevado conlleva la posibilidad de un aumento del consumo de alimentos, y por lo tanto, impacta positivamente en la competitividad del sector.

Cuadro 47: Variable urbanización

País Productor	Población urbana como % de la población total								Variación 1960-2014	Variación 2005-2014	Valoración
	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2014			
Argentina	74	79	83	87	89	90	91	92	24,3%	2,2%	0
Brasil	46	56	65	74	81	83	84	85	84,8%	2,4%	0
Uruguay	80	82	85	89	92	93	94	95	18,8%	2,2%	0
Paraguay	36	37	42	49	55	57	58	59	63,9%	3,5%	+
Estados Unidos	70	74	74	75	79	80	81	81	15,7%	1,3%	0
Canadá	69	76	76	77	79	80	81	82	18,8%	2,5%	0
México	51	59	66	71	75	76	78	79	54,9%	3,9%	+
Australia	82	85	86	85	87	88	89	89	8,5%	1,1%	0
Nueva Zelanda	76	81	83	85	86	86	86	86	13,2%	0,0%	0
India	18	20	23	26	28	29	31	32	77,8%	10,3%	+++
Unión Europea	61	66	69	70	72	73	74	75	23,0%	2,7%	+

Fuente: elaboración propia en base a datos de Naciones Unidas.

La India ha tenido un fuerte proceso de urbanización durante el período 2005-2014 y seguramente seguirá en este proceso durante varias décadas, dada su muy baja participación de población urbana, que en 2014 alcanza tan solo el 32% de la población total.

8.2 Mercado externo

La industria de la carne vacuna en Argentina ha sido una actividad muy impulsada por el mercado interno, con un bajo coeficiente de exportación. Los mercados externos tienen el atractivo de precios superiores, pero asociados a mayores exigencias de calidad de las instalaciones y cumplimiento de normas sanitarias en los procesos industriales. Las exigencias varían en función del mercado al cual se desea acceder y se hacen máximas en las exportaciones de los cortes bajo la Cuota Hilton.

En un frigorífico exportador, los cortes de mayor valor (lomo, bife angosto y cuadril) salen del cuarto trasero de la media res y tienen como principal destino el mercado europeo a través de la Cuota Hilton¹⁸. Estos cortes si bien poseen un alto valor de mercado, representan tan solo el 20/22 % en la media res. El resto de los cortes del cuarto trasero suelen ser colocados dentro de la Cuota GATT del mercado europeo (como cortes congelados) o bien en el mercado chileno junto con los cortes del cuarto delantero. A Israel se suele vender todo el cuarto delantero congelado y la parte del parrillero (asado, vacío y matambre) se destina al mercado interno.

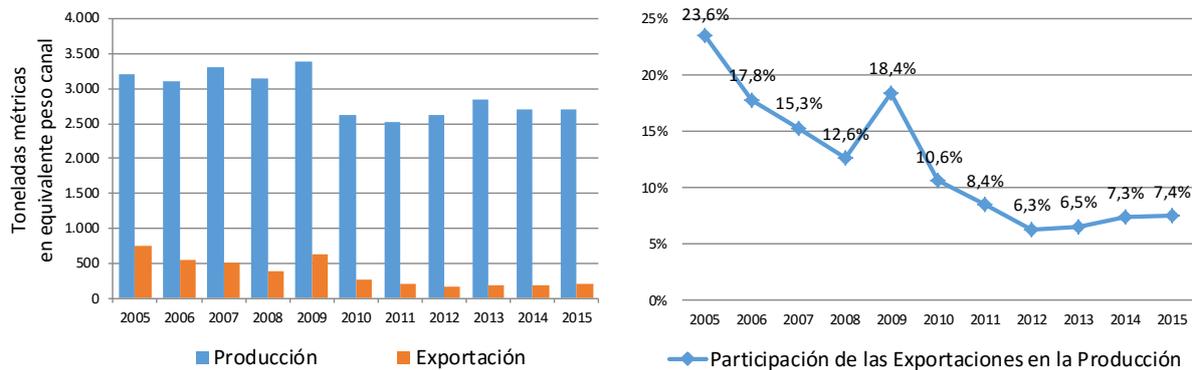
En general las demandas externas se centran en cortes completos, con especificaciones respecto del contenido de grasa y atributos de calidad, que se corresponden con animales de mayor tamaño que el consumido en el mercado local y criado sin anabólicos, normalmente identificados como novillos de exportación. También se deben cumplir requisitos relacionados con la forma de presentación del producto, como tipo de envase y forma de identificación (etiquetado).

8.2.1 Exportaciones de carne vacuna

Las exportaciones argentinas de carne vacuna han disminuido en tal magnitud en el período 2005-2015, que a pesar de que los niveles de producción se han reducido en forma significativa, la participación de las exportaciones en la producción se redujo del 23,6% en 2005 al 7,4% en 2015.

¹⁸ Para más información respecto de la Cuota Hilton ver *La Asignación de la Cuota Hilton en Argentina: un análisis económico* realizado por la Asociación Argentina de Economía Agraria (Septiembre 2006).

Gráfico 30: Producción y Exportación de Carne Vacuna en Argentina



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Argentina en 2005 exportó 609 mil toneladas de carne vacuna, que representaban el 7% del mercado mundial, superando los volúmenes exportados por países como Estados Unidos, Nueva Zelandia y Canadá, manteniendo una posición importante en el mercado internacional.

Del 2006 al 2008 tiene una caída en los volúmenes exportados, que luego recupera en 2009, quedando solo 1,6% por debajo de las cantidades comercializadas en 2005.

En 2010 las cantidades exportadas caen a la mitad, en un mercado que se encontraba en crecimiento, reduciendo sus envíos al mundo de 600 mil a 309 mil toneladas. Desde entonces no ha podido recuperar su posición, sino que continuó con leve caída.

En 2014 exportó al mundo 274 mil toneladas, un 2,2% de las exportaciones mundiales, muy por debajo de los volúmenes comercializados por países como Estados Unidos (1,36 millones de toneladas), Nueva Zelandia (515 mil toneladas), Canadá (334 mil toneladas) e inferiores a las de Uruguay (315 mil toneladas).

En un mercado que creció 42,85% en volumen entre 2005-2014, Argentina cayó 55%. Su participación bajó del importante 7% en 2005 al poco significativo 2,2% en 2014.

Cuadro 48 Exportaciones Argentinas por producto 2005-2014

(cantidad exportada en toneladas)

Producto	Cantidad Exportada hacia el mundo en Toneladas									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Partida 0201 (Carnes Refrigeradas)	128.095	88.444	122.412	77.862	105.725	62.353	63.072	64.092	65.680	63.818
0201.10 carne de bovinos en canales o medios canales, fresca o refrigerada.	0	0	0	0	181	0	0	0	0	0
0201.20 carne de bovinos en trozos sin deshuesar, fresca o refrigerada.	28	13	476	117	32	2	2	15	21	1
0201.30 carne de bovinos deshuesada, fresca o refrigerada.	128.067	88.431	121.936	77.745	105.512	62.351	63.070	64.077	65.659	63.817
Partida 0202 (Carnes Congeladas)	309.267	227.314	174.680	144.318	273.626	92.427	66.680	47.682	63.412	75.203
0202.10 carne de bovinos en canales o medios canales, congelada.										
0202.20 carne de bovinos en trozos sin deshuesar, congelada.	9.211	10.764	3.877	7.804	6.613	2.598	4.847	342	4.085	885
0202.30 carne de bovinos deshuesada, congelada.	300.056	216.550	170.803	136.514	267.013	89.829	61.833	47.340	59.327	74.318
Partida 1602 (Preparac. y Conservas)	79.194	61.811	66.163	62.575	69.296	45.807	40.865	31.065	30.949	27.369
1602.50 preparaciones y conservas, de la especie bovina.	78.923	61.549	65.827	62.265	69.065	45.623	40.640	30.897	30.848	27.209
1602.90 las demás preparaciones y conservas de carne, de despojos o de sangre.	271	262	336	310	231	184	225	168	101	160
Otras Partidas (Despojos, tripas, etc.)	92.589	107.423	133.640	116.602	150.452	108.599	102.952	102.365	109.809	107.855
0206.10 despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados	10	114	336	179	36	2	6	21	29	17
0206.21 lenguas de bovinos, congeladas.	3.698	4.616	6.776	5.316	7.435	4.530	5.162	4.717	4.823	4.550
0206.22 higados de bovinos, congelados.	21.414	22.293	24.575	21.077	35.775	20.920	19.577	20.931	23.623	23.056
0206.29 los demás despojos comestibles de bovinos, congelados.	35.383	41.890	58.330	50.774	66.629	44.426	43.545	44.670	50.402	49.055
0504.00 tripas, vejigas y estómagos de animales	32.084	38.510	43.623	39.256	40.577	38.721	34.662	32.026	30.932	31.177
Total Productos	609.145	484.992	496.895	401.357	599.099	309.186	273.569	245.204	269.850	274.245

Exportación Mundial	8.698.434	9.152.840	9.460.305	9.497.050	9.822.632	10.073.169	10.707.138	10.692.978	11.839.594	12.425.843
Participación en la Exportación Mundial	7,0%	5,3%	5,3%	4,2%	6,1%	3,1%	2,6%	2,3%	2,3%	2,2%

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

Cuadro 49: Participación de las Exportaciones Argentinas por producto 2005-2014

(cantidad exportada en toneladas)

Producto	Cantidad Exportada hacia el mundo en Toneladas										Variación 2005-2014
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Partida 0201 (Carnes Refrigeradas)											
Exportaciones Mundiales	2.974.366	3.104.253	3.267.830	3.228.226	3.488.544	3.503.220	3.566.890	3.351.277	3.441.124	3.518.475	18,3%
Exportaciones Argentinas	128.095	88.444	122.412	77.862	105.725	62.353	63.072	64.092	65.680	63.818	-50,2%
Participación de Argentina	4,3%	2,8%	3,7%	2,4%	3,0%	1,8%	1,8%	1,9%	1,9%	1,8%	
Partida 0202 (Carnes Congeladas)											
Exportaciones Mundiales	3.659.671	3.819.195	3.798.169	3.690.135	3.759.338	3.962.943	4.387.284	4.532.314	5.406.116	5.652.516	54,5%
Exportaciones Argentinas	309.267	227.314	174.680	144.318	273.626	92.427	66.680	47.682	63.412	75.203	-75,7%
Participación de Argentina	8,5%	6,0%	4,6%	3,9%	7,3%	2,3%	1,5%	1,1%	1,2%	1,3%	
Partida 1602 (Preparac. y Conservas)											
Exportaciones Mundiales	600.289	614.611	656.284	667.317	636.809	574.357	599.398	609.641	582.053	585.594	-2,4%
Exportaciones Argentinas	79.194	61.811	66.163	62.575	69.296	45.807	40.865	31.065	30.949	27.369	-65,4%
Participación de Argentina	13,2%	10,1%	10,1%	9,4%	10,9%	8,0%	6,8%	5,1%	5,3%	4,7%	
Otras Partidas (Despojos, tripas, etc.)											
Exportaciones Mundiales	1.464.108	1.614.781	1.738.022	1.911.372	1.937.941	2.032.649	2.153.566	2.199.746	2.410.301	2.669.258	82,3%
Exportaciones Argentinas	92.589	107.423	133.640	116.602	150.452	108.599	102.952	102.365	109.809	107.855	16,5%
Participación de Argentina	6,3%	6,7%	7,7%	6,1%	7,8%	5,3%	4,8%	4,7%	4,6%	4,0%	

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

En lo que respecta a la composición de las exportaciones argentinas, las Carnes Refrigeradas y las Carnes Congeladas, que representaban los volúmenes más importantes, han sido superadas por los productos agrupados en Otras Partidas (compuesta por despojos comestibles, lenguas, hígados, tripas, etc.). Esto evidencia que no solo se ha perdido volumen, sino además, que partidas como las Carnes Refrigeradas, de mayor calidad y donde Argentina tenía un buen posicionamiento, han cedido participación a productos de menor calidad.

En cuanto a las cantidades exportadas a nivel mundial de las diferentes partidas, se puede apreciar como las Carnes Congeladas con crecimiento del 54% y los productos agrupados en Otras Partidas (despojos, tripas, etc.) con crecimiento del 82%, han ganado participación, mientras que las Carnes Refrigeradas (con un 18% de evolución) y las Preparaciones y Conservas (con una caída del 2%) han cedido en su participación.

Cuadro 50: Exportaciones de Países Productores 2005-2014

(cantidad exportada en toneladas)

País Productor	Cantidad Exportada hacia el mundo en Toneladas										Variación 2005-2014
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Argentina	609.145	484.992	496.895	401.357	599.099	309.186	273.569	245.204	269.850	274.245	-55,0%
Canadá	471.390	386.952	379.892	293.077	396.259	424.872	350.601	283.876	292.964	334.076	-29,1%
Estados Unidos	566.429	742.639	859.477	1.094.215	983.058	1.153.982	1.384.456	1.228.266	1.280.715	1.367.361	141,4%
México	26.419	33.211	35.292	39.849	42.988	88.335	116.482	155.642	128.746	150.337	469,0%
Brasil	1.420.733	1.593.567	1.676.667	1.400.437	1.278.501	1.288.478	1.156.968	1.316.983	1.594.001	1.640.593	15,5%
Uruguay	325.697	353.236	291.180	281.394	294.877	275.846	256.032	290.545	280.787	315.175	-3,2%
Paraguay	146.397	185.366	162.221	185.127	203.188	228.383	160.268	204.613	269.448	324.565	121,7%
Australia	1.112.642	1.153.279	1.135.577	1.137.327	1.114.461	1.120.497	1.187.386	1.190.716	1.341.890	1.556.620	39,9%
Nueva Zelanda	489.385	458.686	434.147	467.461	450.172	468.180	451.880	461.653	474.004	515.404	5,3%
India	441.510	480.918	482.877	483.148	442.145	502.498	957.842	1.069.040	1.610.863	1.530.390	246,6%
Unión Europea (UE15)	2.332.662	2.461.776	2.497.826	2.702.100	2.817.995	2.926.418	3.101.169	2.989.361	2.896.107	3.031.090	29,9%
Resto de Países	756.025	818.218	1.008.254	1.011.558	1.199.889	1.286.494	1.310.485	1.257.079	1.400.219	1.385.987	83,3%
Exportación Mundial	8.698.434	9.152.840	9.460.305	9.497.050	9.822.632	10.073.169	10.707.138	10.692.978	11.839.594	12.425.843	42,9%

Participación en la Exportación Mundial

País Productor	Cantidad Exportada hacia el mundo en Toneladas									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	7,0%	5,3%	5,3%	4,2%	6,1%	3,1%	2,6%	2,3%	2,3%	2,2%
Canadá	5,4%	4,2%	4,0%	3,1%	4,0%	4,2%	3,3%	2,7%	2,5%	2,7%
Estados Unidos	6,5%	8,1%	9,1%	11,5%	10,0%	11,5%	12,9%	11,5%	10,8%	11,0%
México	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,9%	1,1%	1,5%	1,1%	1,2%
Brasil	16,3%	17,4%	17,7%	14,7%	13,0%	12,8%	10,8%	12,3%	13,5%	13,2%
Uruguay	3,7%	3,9%	3,1%	3,0%	3,0%	2,7%	2,4%	2,7%	2,4%	2,5%
Paraguay	1,7%	2,0%	1,7%	1,9%	2,1%	2,3%	1,5%	1,9%	2,3%	2,6%
Australia	12,8%	12,6%	12,0%	12,0%	11,3%	11,1%	11,1%	11,1%	11,3%	12,5%
Nueva Zelanda	5,6%	5,0%	4,6%	4,9%	4,6%	4,6%	4,2%	4,3%	4,0%	4,1%
India	5,1%	5,3%	5,1%	5,1%	4,5%	5,0%	8,9%	10,0%	13,6%	12,3%
Unión Europea (UE15)	26,8%	26,9%	26,4%	28,5%	28,7%	29,1%	29,0%	28,0%	24,5%	24,4%
Resto de Países	8,7%	8,9%	10,7%	10,7%	12,2%	12,8%	12,2%	11,8%	11,8%	11,2%
Exportación Mundial	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

Se puede inferir entonces, que en los últimos 10 años, las exportaciones mundiales de carne vacuna han ganado volumen, pero este incremento en cantidad está sostenido en gran parte por el crecimiento en las exportaciones de productos de menor calidad.

En el período 2005 – 2014 los países que han tenido la mayor tasa de crecimiento en el volumen exportado han sido México (469%), India (247%), Estados Unidos (141%), Paraguay (122%), Australia (40%) y la Unión Europea (30%). México más allá del crecimiento destacable obtenido en el período, permanece con un peso relativo bajo, ya que representa solo el 1,2% del mercado en 2014. Pero el dinamismo que han mostrado India, Estados Unidos, Australia y la Unión Europea, resultan de mayor significatividad cuando se aprecia que representan en conjunto el 60% de las exportaciones mundiales (en 2014). Siendo India y Estado Unidos los únicos grandes exportadores que han logrado tasas de crecimiento en sus exportaciones superiores a las del mercado.

Cuadro 51: Exportaciones de Países Productores 2005-2014

(valor de las exportaciones FOB en miles de dólares americanos)

País Productor	Valores de Exportaciones FOB en miles de dólares americanos									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	1.427.739	1.389.176	1.543.102	1.799.676	1.948.723	1.410.502	1.556.814	1.331.335	1.310.611	1.323.303
Canadá	1.560.625	1.209.102	1.195.604	1.330.060	1.158.478	1.433.108	1.384.878	1.247.373	1.333.569	1.803.641
Estados Unidos	1.563.669	2.250.435	2.860.363	3.957.286	3.383.017	4.369.386	5.722.835	5.844.777	6.522.797	7.641.177
México	133.971	162.608	183.469	187.971	205.662	327.861	580.887	796.648	695.510	972.315
Brasil	3.131.023	4.015.935	4.510.765	5.347.324	4.181.619	4.887.166	5.445.056	5.878.438	6.838.026	7.368.513
Uruguay	812.155	1.013.925	888.742	1.294.380	1.046.548	1.209.286	1.434.286	1.547.582	1.455.192	1.674.099
Paraguay	251.399	417.860	367.667	629.716	587.606	930.671	770.315	821.128	1.101.995	1.421.128
Australia	4.080.438	4.114.924	4.170.817	4.662.358	3.785.148	4.385.133	5.391.648	5.515.051	6.087.993	7.676.420
Nueva Zelandia	1.585.208	1.408.636	1.408.057	1.646.672	1.392.359	1.680.561	2.017.665	2.135.283	2.147.076	2.532.423
India	564.686	671.900	808.582	1.111.511	998.008	1.715.586	2.618.267	3.076.628	4.643.295	4.935.338
Unión Europea (UE15)	9.753.053	11.015.036	12.213.168	14.701.789	13.526.186	13.819.426	16.553.742	15.713.036	15.406.235	15.361.622
Resto de Países	2.516.834	2.735.367	3.525.410	4.822.592	4.904.731	5.041.953	6.007.212	5.965.265	6.254.820	6.198.922
Exportación Mundial	27.380.800	30.404.904	33.675.746	41.491.335	37.118.085	41.210.639	49.483.605	49.872.544	53.797.119	58.908.901

Participación en la Exportación Mundial

País Productor	Valores de Exportaciones FOB en miles de dólares americanos									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	5,2%	4,6%	4,6%	4,3%	5,3%	3,4%	3,1%	2,7%	2,4%	2,2%
Canadá	5,7%	4,0%	3,6%	3,2%	3,1%	3,5%	2,8%	2,5%	2,5%	3,1%
Estados Unidos	5,7%	7,4%	8,5%	9,5%	9,1%	10,6%	11,6%	11,7%	12,1%	13,0%
México	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%	0,8%	1,2%	1,6%	1,3%	1,7%
Brasil	11,4%	13,2%	13,4%	12,9%	11,3%	11,9%	11,0%	11,8%	12,7%	12,5%
Uruguay	3,0%	3,3%	2,6%	3,1%	2,8%	2,9%	2,9%	3,1%	2,7%	2,8%
Paraguay	0,9%	1,4%	1,1%	1,5%	1,6%	2,3%	1,6%	1,6%	2,0%	2,4%
Australia	14,9%	13,5%	12,4%	11,2%	10,2%	10,6%	10,9%	11,1%	11,3%	13,0%
Nueva Zelandia	5,8%	4,6%	4,2%	4,0%	3,8%	4,1%	4,1%	4,3%	4,0%	4,3%
India	2,1%	2,2%	2,4%	2,7%	2,7%	4,2%	5,3%	6,2%	8,6%	8,4%
Unión Europea (UE15)	35,6%	36,2%	36,3%	35,4%	36,4%	33,5%	33,5%	31,5%	28,6%	26,1%
Resto de Países	9,2%	9,0%	10,5%	11,6%	13,2%	12,2%	12,1%	12,0%	11,6%	10,5%
Exportación Mundial	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

Los países con peor desempeño han sido Argentina con una caída del volumen del 55% (disminuyendo sus envíos al mundo en 335 mil toneladas), seguida por Canadá con una reducción del 29%, que representa una merma de 137 mil toneladas en el volumen de sus exportaciones.

Las exportaciones mundiales medidas en valores FOB crecen 115% entre 2005 y 2014, un incremento muy superior al observado en volúmenes (42,85%), evidenciando importantes aumentos en precios. En este contexto, Argentina fue el único de los países analizados que reduce el valor de sus exportaciones en este período, pasando de 1.428 millones de dólares en 2005 a 1.323 millones de dólares en 2014, con una reducción en el valor exportado de 7,3%.

La participación de Argentina en las exportaciones mundiales de carne vacuna medidas a valores FOB en dólares americanos, se reduce del 5,2% en 2005 al 2,2% en 2014. Por primera vez en la historia desde el año 2012 el valor de las exportaciones Argentinas es inferior a las de Uruguay y en 2014 también a las de Paraguay.

8.2.2 Principales destinos externos

En cuanto a los destinatarios de las exportaciones Argentinas, en Carnes Frescas o Refrigeradas, la Unión Europea y Chile constituyen los destinos trascendentales, representando más del 90% del total. Los volúmenes exportados hacia ambos destinos, han caído en forma similar, la Unión Europea importaba 59 mil toneladas en 2005 y pasa a 30 mil toneladas en 2014; en cuanto que Chile pasa de 55 mil toneladas en 2005 a 30 mil toneladas en 2014.

Es importante destacar que a pesar de que los envíos a Chile y a la Unión Europea (principalmente Alemania) en 2014 son muy similares en cantidades (30 mil toneladas), el valor de las exportaciones hacia la Unión Europea es muy superior (454 millones de dólares) al importe de los envíos hacia Chile (168 millones de dólares), esto se debe a la influencia de la Cuota Hilton (cortes enfriados de alto valor) que se destinan al mercado europeo.

Cuadro 52: Principales destinos de las exportaciones de carne vacuna refrigerada (partida 0201)

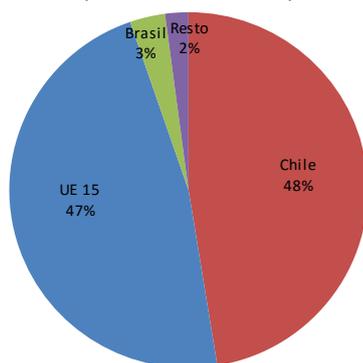
Cantidad Exportada en Toneladas

País Consumidor	Cantidad Exportada en Toneladas hacia Países Consumidores									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Chile	55.171	26.808	56.116	25.485	41.599	17.344	21.634	27.607	30.475	30.268
Unión Europea (UE15)	58.977	49.470	50.601	46.249	55.874	40.532	37.953	32.867	32.146	30.180
Brasil	4.641	4.253	5.865	3.633	4.194	3.162	2.397	2.461	1.669	2.029
Rusia	163	172	205	41	21	12	0	10	170	557
Venezuela	5.196	6.240	7.762	822	1.301	418	0	0	0	0
Resto de Países	3.947	1.501	1.863	1.632	2.736	885	1.088	1.147	1.220	784
Export. Total Argentina	128.095	88.444	122.412	77.862	105.725	62.353	63.072	64.092	65.680	63.818

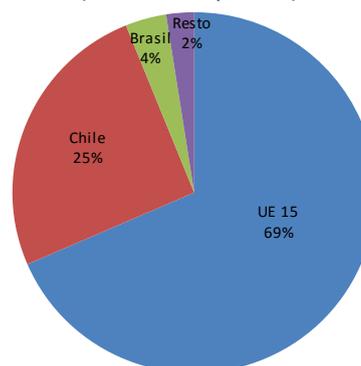
Valores Exportados FOB por Argentina en Dólar Americano (miles)

País Consumidor	Valores de Exportaciones Argentinas hacia Países Consumidores									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Unión Europea (UE15)	402.028	430.268	541.509	664.595	506.937	503.967	550.345	470.807	444.461	454.062
Chile	136.249	88.261	175.299	104.456	147.026	84.800	133.711	170.171	176.916	168.227
Brasil	17.425	21.516	35.431	33.836	30.170	30.913	33.131	32.593	19.635	24.176
Rusia	1.294	1.483	2.242	374	185	117	0	97	653	5.656
Venezuela	12.402	17.472	24.695	3.187	6.874	2.197	0	0	0	0
Resto de Países	13.979	7.108	11.748	19.966	20.328	9.155	14.600	15.049	14.639	10.778
Export. Total Argentina	583.377	566.108	790.924	826.414	711.520	631.149	731.787	688.717	656.304	662.899

Principales destinos año 2014
(en cantidad de toneladas)



Principales destinos año 2014
(en valores de exportación)



Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

Las Carnes Congeladas, que representaban la mitad del volumen exportado en 2005 (con 309 mil toneladas), se han reducido a 75 mil toneladas en 2014. Rusia constituye el destino más importante, adquiriendo 193 mil toneladas en 2005, pero tan solo 22,6 mil toneladas en 2014, con una reducción en el volumen de más de 170 mil toneladas en el período.

Otros destinos, aunque de menor significación, son Israel que pasó de 26,2 mil toneladas importadas en 2005 a 16,8 mil toneladas en 2014; la Unión Europea que en 2005 adquirió 10 mil toneladas, luego creció a 20 mil en 2009, llegó a poco más de 2 mil toneladas en 2014. Un mercado que se ha perdido es el de Marruecos, que en 2005 importó 8,3 mil toneladas, manteniéndose activo hasta 2013, pero sin envíos durante el 2014.

China no es un destino tradicional, pero en los últimos dos años ha comenzado a importar con volúmenes de 11 mil toneladas en 2013 y 21 mil toneladas en 2014, vista la caída de los envíos a los destinos tradicionales, China con tan solo 21 mil toneladas, representa en 2014 el 28% del volumen exportado de Carnes Congeladas.

Cuadro 53: Principales destinos de las exportaciones de carne vacuna congelada (partida 0202)

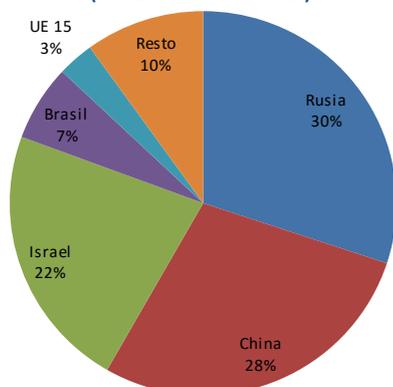
Cantidad Exportada en Toneladas

País Consumidor	Cantidad Exportada en Toneladas hacia Países Consumidores									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Rusia	193.203	170.429	93.782	66.350	139.180	29.458	15.431	8.674	14.037	22.610
China	50	0	0	0	0	51	0	759	11.382	21.210
Israel	26.280	21.272	25.935	19.123	31.318	26.351	24.363	22.097	19.405	16.799
Brasil	4.262	2.549	2.053	2.517	4.489	4.481	4.738	4.713	4.498	4.808
Unión Europea (UE15)	10.256	5.946	6.016	13.096	20.585	7.632	6.626	3.373	2.091	2.293
Hong Kong	2.581	1.256	1.288	4.008	10.245	3.284	1.351	1.327	2.414	2.118
Arabia Saudita	300	50	50	27	175	75	0	0	246	1.735
Angola	1.746	2.630	2.101	1.802	1.977	593	533	129	277	734
Venezuela	3.730	3.552	18.560	10.143	27.419	11.414	5.968	2.654	1.666	655
Marruecos	8.314	9.929	3.551	7.471	5.846	2.419	4.725	317	3.735	0
Resto de Países	58.545	9.701	21.344	19.781	32.392	6.669	2.945	3.639	3.661	2.241
Export. Total Argentina	309.267	227.314	174.680	144.318	273.626	92.427	66.680	47.682	63.412	75.203

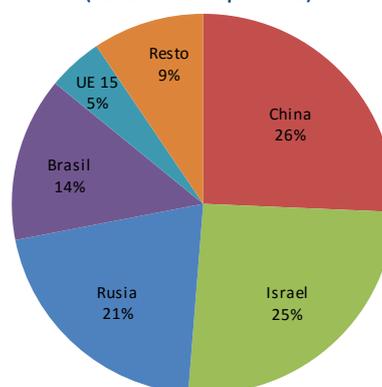
Valores Exportados FOB por Argentina en Dólar Americano (miles)

País Consumidor	Valores de Exportaciones Argentinas hacia otros países seleccionados									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
China	94	0	0	0	0	122	0	3.072	48.856	96.488
Israel	59.332	60.867	76.350	81.465	117.665	137.016	155.911	143.625	120.615	96.115
Rusia	343.059	391.402	189.351	200.540	323.034	90.581	64.412	32.411	48.497	77.722
Brasil	13.330	11.401	12.221	23.550	26.662	38.145	62.480	58.031	48.478	52.532
Unión Europea (UE15)	31.269	24.492	25.637	93.214	104.806	45.864	52.993	22.783	15.439	17.484
Hong Kong	5.686	3.233	3.466	11.970	29.746	12.063	10.043	7.247	10.310	9.392
Arabia Saudita	655	114	69	69	395	176	0	0	1.994	6.809
Venezuela	8.048	9.469	50.215	39.858	113.559	57.502	38.497	17.810	11.496	4.082
Angola	3.357	6.765	5.442	5.512	5.559	2.380	3.060	841	1.235	3.394
Marruecos	11.530	17.663	6.191	18.207	14.231	7.638	18.330	1.338	15.688	0
Resto de Países	110.575	24.578	49.465	68.013	82.964	26.378	16.688	17.623	14.200	11.717
Export. Total Argentina	586.935	549.984	418.407	542.398	818.621	417.865	422.414	304.781	336.808	375.735

Principales destinos año 2014
(en cantidad de toneladas)



Principales destinos año 2014
(en valores de exportación)



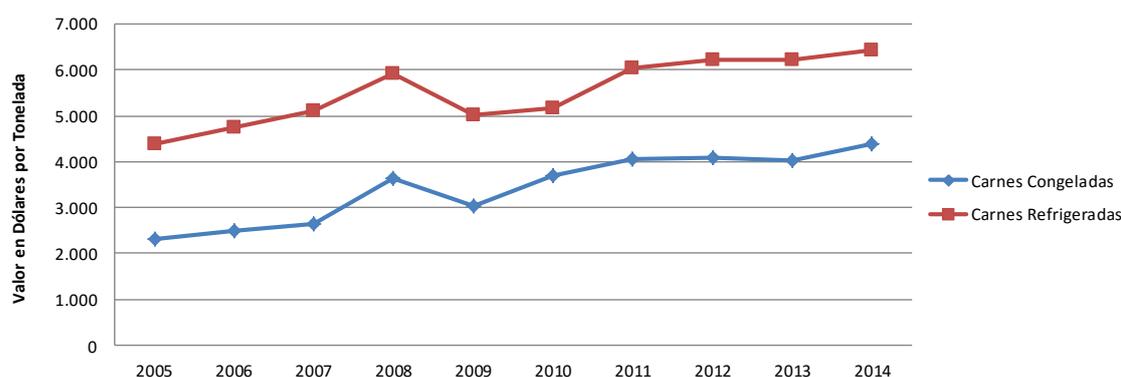
Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

8.2.3 Precio de la carne en el mercado internacional

Entre 2005 y 2014, las exportaciones mundiales pasan de 8,7 a 12,4 millones de toneladas creciendo a una tasa del 42,85%. En el mismo período, la producción mundial crece a un ritmo significativamente menor (5,32%). Esta situación presiona sobre el nivel de precios internacionales, generando importantes aumentos, los que se evidencian en las tasas de crecimiento en los valores de exportación (115%) muy superiores a los observados en cantidades.

Cuadro 54: Evolución de precios de la carne vacuna refrigerada y congelada

Promedio Mundial	Valores Unitarios de Exportaciones FOB, en dólares americanos por tonelada									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Carnes Congeladas	2.320	2.488	2.633	3.619	3.047	3.692	4.040	4.070	4.019	4.382
Carnes Refrigeradas	4.385	4.742	5.098	5.924	5.002	5.176	6.034	6.229	6.209	6.419



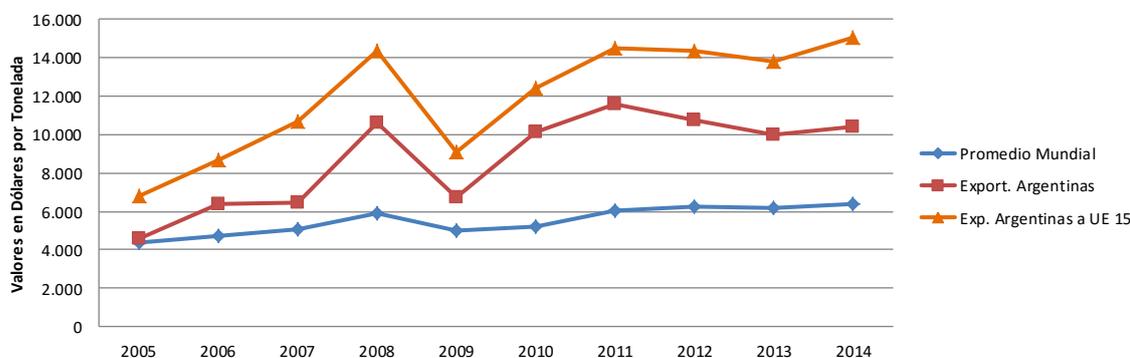
Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

En lo que respecta a la evolución de los precios de los distintos productos, las carnes congeladas tienen un crecimiento del 88,9% en el precio promedio entre 2005 y 2014, mientras que las carnes refrigeradas se incrementan en 46,4% en promedio en el mismo lapso.

Las carnes refrigeradas tenían un valor 89% superior a las congeladas en 2005 y esta brecha se redujo a 46,5% en 2014. Esta reducción de la brecha de precios se vincula con el mayor crecimiento de la demanda de carnes congeladas (54,5%) respecto de las refrigeradas (18,3%) en el período.

Cuadro 55: Precio internacional de la carne vacuna refrigerada (partida 0201)

Valores Unitarios de Exportaciones FOB, en dólares americanos por tonelada										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Promedio Mundial	4.385	4.742	5.098	5.924	5.002	5.176	6.034	6.229	6.209	6.419
Export. Argentinas	4.554	6.401	6.461	10.614	6.730	10.122	11.602	10.746	9.992	10.387
Exp. Argentinas a UE 15	6.817	8.698	10.702	14.370	9.073	12.434	14.501	14.325	13.826	15.045

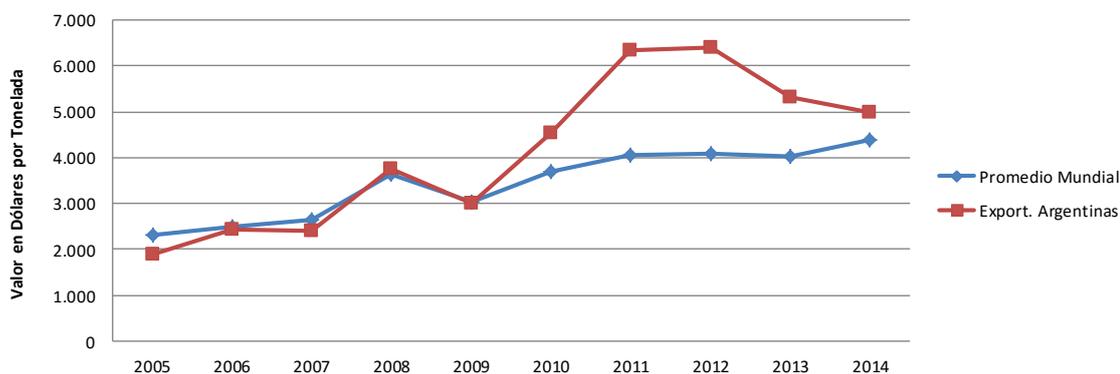


Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

El precio promedio de las exportaciones de carne refrigerada de Argentina es significativamente superior al promedio mundial. La participación de las exportaciones hacia la Unión Europea (47%), por el efecto de los altos precios de la Cuota Hilton, son las que generan esta brecha a favor del nuestro país.

Cuadro 56: Precio internacional de la carne vacuna congelada (partida 0202)

Valores Unitarios de Exportaciones FOB, en dólares americanos por tonelada										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Promedio Mundial	2.320	2.488	2.633	3.619	3.047	3.692	4.040	4.070	4.019	4.382
Export. Argentinas	1.898	2.419	2.395	3.758	2.992	4.521	6.335	6.392	5.311	4.996



Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

En las carnes congeladas, los precios de las exportaciones de Argentina evolucionan en forma muy similar al promedio mundial entre 2005 y 2009, período en el cuál los envíos a

Rusia (bajos valores promedio) representaron el 59% del total. En 2010 las exportaciones a Rusia caen 79% y no se recuperan, reduciendo su participación al 26% de total exportado por Argentina entre 2010 y 2014, lo que genera un incremento en el precio promedio de las exportaciones argentinas a partir del 2010, que se mantienen en valores superiores al promedio del mercado hasta 2014.

8.2.4 Variables relevantes y comparación internacional

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la situación del Mercado Externo de la carne vacuna en Argentina, respecto de sus competidores en el mercado internacional, han sido las siguientes:

Exportaciones

En un contexto de alto crecimiento en la demanda de carne vacuna en el mercado internacional, la evolución de las exportaciones refleja la capacidad de los países para satisfacer la creciente demanda externa. Por este motivo, el crecimiento en las exportaciones de carne vacuna durante el período 2005-2014 refleja una fortaleza competitiva de la industria. De igual forma, una disminución en las exportaciones pondrá en evidencia una debilidad competitiva.

Cuadro 57: Variable exportaciones de carne vacuna

País Productor	Cantidad Exportada		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	609.145	274.245	-55,0%	- - -
Brasil	1.420.733	1.640.593	15,5%	+
Uruguay	325.697	315.175	-3,2%	0
Paraguay	146.397	324.565	121,7%	+++
Estados Unidos	566.429	1.367.361	141,4%	+++
Canadá	471.390	334.076	-29,1%	- -
México	26.419	150.337	469,0%	+++
Australia	1.112.642	1.556.620	39,9%	++
Nueva Zelanda	489.385	515.404	5,3%	0
India	441.510	1.530.390	246,6%	+++
Unión Europea	2.332.662	3.031.090	29,9%	+
Exportación Mundial	8.698.434	12.425.843	42,9%	

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

El desempeño exportador de los países en el período 2005-2014 ha sido muy diferente, los países que han tenido el mayor dinamismo exportador han sido México (469%), India (247%), Estados Unidos (141%) y Paraguay (122%). En términos absolutos, India ha incrementado sus envíos al mundo en 1,1 millones de toneladas, mientras Estados Unidos lo hizo en 800 mil de toneladas y la Unión Europea logra incrementar sus envíos en 700 mil toneladas (con un crecimiento del 30%).

Claramente el país con peor desempeño ha sido Argentina con una caída del volumen del 55%, seguida por Canadá con una reducción del 29%.

Precio de exportación

El nivel de precios al cual cada país puede colocar su producción en el mercado internacional, tiene relación directa con la calidad de las carnes y su posicionamiento en el mercado. La obtención de diferenciales de precio en los mercados externos estaría relacionado con la provisión de productos de alta calidad, y por lo tanto, generan un impacto positivo en la competitividad.

Cuadro 58: Variable precio de exportación

País Productor	Precio Promedio de Exportación FOB de Carnes Refrigeradas y Congeladas (US\$ por tonelada)										Promedio 2005-2014	Precio País Prom. Mercado	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
Argentina	2.676	3.535	4.071	6.161	4.034	6.777	8.895	8.888	7.693	7.471	6.020	1,38	+++
Brasil	2.228	2.558	2.711	3.917	3.264	4.059	5.083	4.754	4.524	4.718	3.782	0,87	-
Uruguay	2.616	3.023	3.200	4.837	3.680	4.573	5.842	5.595	5.492	5.884	4.474	1,03	0
Paraguay	1.775	2.365	2.391	3.594	3.044	4.361	5.133	4.212	4.321	4.630	3.583	0,82	--
Estados Unidos	4.109	4.052	4.314	4.504	4.230	4.674	5.171	5.992	6.411	7.411	5.087	1,17	++
Canadá	3.458	3.269	3.241	5.602	2.949	3.432	3.980	4.441	4.711	5.613	4.070	0,93	-
México	5.421	5.315	5.261	5.207	4.948	3.997	5.093	5.277	5.536	6.615	5.267	1,21	++
Australia	3.646	3.639	3.747	4.206	3.504	4.052	4.688	4.779	4.717	5.166	4.215	0,97	0
Nueva Zelanda	3.056	3.069	3.262	3.537	3.069	3.747	4.499	4.589	4.560	5.063	3.845	0,88	-
India	1.273	1.393	1.673	2.307	2.264	3.435	2.741	2.894	2.878	3.228	2.409	0,55	---
Unión Europea	4.512	4.928	5.428	6.020	5.360	5.238	6.011	6.115	6.347	6.089	5.605	1,29	++
Promedio Mundial	3.246	3.499	3.773	4.695	3.988	4.389	4.934	4.988	4.871	5.163	4.355		

Fuente: elaboración propia en base a estadísticas del Centro de Comercio Internacional (CCI), sobre datos de UN COMTRADE.

Argentina durante el período 2005-2014 tuvo los mejores precios promedio de exportación (de carnes refrigeradas y congeladas) en el mercado internacional, logrando un diferencial de precio del 38 % por sobre el valor promedio del mercado, fuertemente influenciado por el peso relativo de la Cuota Hilton en sus exportaciones. La Unión

Europea, México y Estados Unidos logran mantener precios sustancialmente superiores al promedio del mercado.

En el otro extremo, India posee valores de exportación extremadamente bajos (que representan en promedio el 55% del valor de mercado). Los bajos precios obtenidos por India están en relación a la baja calidad de su carne (en su gran mayoría de búfalo), los bajos controles sanitarios durante el proceso de producción y el destino de sus exportaciones (países con grandes necesidades alimenticias, muy bajas exigencias y reducido poder compra).

8.3 Resumen de aspectos relevantes

En Argentina, el consumo per cápita de carne vacuna si bien se mantiene en los más altos del mundo, se viene reduciendo a lo largo de los últimos 60 años, pasando de 90 kg por habitante por año en la década del 50 a menos de 60 kg en los últimos años. A pesar de lo mencionado, se mantiene el nivel de demanda interna gracias al crecimiento demográfico.

La industria de la carne vacuna ha sido una actividad muy impulsada por el mercado interno, con bajo coeficiente de exportación. En los últimos 5 años más del 90% de la producción se destina a satisfacer la demanda interna. Esta orientación hacia el mercado interno, genera entre otras cosas, la faena de animales chicos y su producción en plantas con niveles de inversión tecnológica y control de exigencias sanitarias marcadamente menores a los exigidos para el mercado de exportación.

Las exportaciones argentinas de carne vacuna han tenido el peor desempeño de entre los países exportadores, en un mercado que creció 42,8% en volumen (entre 2005 y 2014), Argentina cayó 55%. Su participación en las exportaciones mundiales bajó del importante 7% en 2005 al poco significativo 2,2% en 2014.

Dada la relevancia que reviste la Cuota Hilton para los frigoríficos exportadores argentinos, el horizonte de planificación suele estar limitado al año de operación, en función de la estimación del reparto de Cuota Hilton que le pudiera corresponder. En base a la asignación recibida, definen los volúmenes de faena y su integración con otros

destinos externos y con el mercado interno, a los efectos de maximizar el valor de mercado del conjunto de la producción.

Uno de los problemas que enfrenta la industria exportadora es la existencia de una demanda externa focalizada en un novillo de cierto porte y calidad que no es compatible con el demandado en el mercado doméstico, limitando las posibilidades de generar sinergia entre ambos mercados.

CAPÍTULO 9:

VINCULACIÓN ENTRE ESLABONES DE LA CADENA Y CON CADENAS AFINES

La industria de la carne vacuna es en gran medida una industria de desintegración, que comienza con una materia prima básica (animal vivo) y luego de un proceso de faena y despiece, se van obteniendo distintos derivados de mayor o menor importancia relativa. El subproducto principal, la media res, continúa el proceso de despostado y en algunos casos de envasado o de mayor elaboración. Los subproductos secundarios como cuero, sangre, vísceras, bilis, huesos, etc. continuarán con diferentes procesos posteriores en el mismo establecimiento o en terceras plantas de otras industrias que tienen como insumo los subproductos derivados de la faena.

Para analizar la capacidad competitiva y el potencial de creación de valor del sector, se requiere comprender la compleja matriz de relaciones y actores que vinculan tanto las diferentes actividades a lo largo de la cadena, como la integración con cadenas afines para el aprovechamiento de los subproductos.¹⁹

¹⁹ En el proceso de producción la res se subdivide en cuatro cuartos y varios estudios indican que los subproductos constituyen el quinto cuarto por el valor económico que revisten.

9.1 Intermediación del ganado en pie

9.1.1 Intermediarios y canales de comercialización

La vinculación de los actores en este eslabón de la cadena puede darse a través de diversas formas de relación comercial y con diferente nivel de actuación de los agentes.

El consignatario de hacienda está presente en muchas operaciones de compra-venta de animales para engorde o faena, y cumple básicamente dos funciones: relacionar a las partes (comprador y vendedor), y garantizar al vendedor el cobro de la mercadería entregada.

Mercado Consignatario de Hacienda de Liniers

Es una institución privada donde se comercializa una porción no muy significativa del mercado de hacienda nacional, pero es considerado como referente de precios para el resto de las transacciones. Según estimaciones en los mercados concentradores se realizan entre el 17 y el 20 % de las ventas, de los cuales Liniers representa aproximadamente la mitad.²⁰

Consignatarios y Empresas que realizan Ferias y Remates

Cumplen la función de coordinar la realización de ferias y remates de hacienda, en la cual un martillero (perteneciente o contratado por la consignataria) dirige la subasta. Los vendedores envían sus animales al lugar donde se realizará el evento, dejándolos en consignación generalmente (aunque no siempre) sin ninguna restricción de precio. Por su lado, los compradores concurren al evento y adquieren los animales al mejor postor. Se estima que este canal representa entre el 15 y el 18 % de las ventas.²¹

Consignatarios de Hacienda

Los consignatarios haciendo uso de su red de contactos operan como intermediarios y financiadores, reciben hacienda de productores para ponerla a la venta, asegurándoles el cobro y solicitando por sus servicios una comisión. Los compradores pueden ser

²⁰ Bisang, Las tramas de carnes bovinas en Argentina, marzo 2003.

²¹ Bisang, Las tramas de carnes bovinas en Argentina, marzo 2003.

frigoríficos, matarifes, invernadores u otros productores. Se estima que a nivel nacional existen unos 400 consignatarios que realizan entre el 25 y el 30 % de las ventas de hacienda.²²

Compradores Especializados

Actúan por cuenta y orden de establecimientos procesadores, grandes invernadores o feed lots, comprando ganado directamente a los productores. Se calcula que entre el 38 y el 42 % de las ventas corresponden a operaciones directas sin intermediarios²³, dentro de los cuales estarían incluidos los grandes compradores especializados.

Cuadro 59: Intermediación del ganado en pie

Vinculación	Modalidad	Comisión del Intermediario	Responsabilidad del Intermediario	Características
Comercialización de ganado entre productores (de cría a invernada o feed lots)	Ferias y Remates	Vendedor: 5% Comprador: 5%	Garantizar el pago de la operación	Los vendedores envían sus animales en consignación. Modalidad utilizada por pequeños y medianos productores.
	Consignatarios de Hacienda	Vendedor: 3% Comprador: 3%	Garantizar el pago de la operación	El intermediario aporta su red de contactos, se encarga del manejo de la papelería, contratación de fletes y demás tramites.
	Venta Directa	Sin comisión	No hay intermediario (acuerdo entre partes)	Modalidad utilizada por grandes invernadores o feed lots.
Comercialización de ganado entre productores y la industria frigorífica	Mercados Concentradores (Mercado de Liniers)	Vendedor: 5%	Garantizar el pago de la operación	Los vendedores envían sus animales en consignación. Modalidad utilizada por invernadores, feed lots y grandes productores.
	Consignatarios de Hacienda	Vendedor: 4%	Garantizar el pago de la operación	El intermediario aporta su cartera de clientes y se encarga del manejo de la papelería.
	Venta Directa	Sin comisión	No hay intermediario (acuerdo entre partes)	Modalidad utilizada por exportadores y supermercados.

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

9.1.2 Costos de la intermediación del ganado

Los costos de intermediación en la comercialización del ganado entre productores o entre estos y la industria frigorífica, incluyen las comisiones de los intermediarios, la

²² Bisang, Las tramas de carnes bovinas en Argentina, marzo 2003.

²³ Bisang, Las tramas de carnes bovinas en Argentina, marzo 2003.

contratación de servicios (principalmente transporte) y los impuestos y tasas que deben afrontarse en la transacción comercial.

Los gastos de transporte, en esta etapa de la cadena, corresponden a los movimientos de animales a través de “camiones jaula”. En una jaula se puede transportar entre 12 y 16 toneladas de animales vivos, aprox. 70 terneros o 35 novillos. El costo del servicio de flete depende de la distancia a recorrer, en el caso de los fletes cortos se suele cobrar un valor fijo (dependiendo de la distancia) por todo concepto, mientras que en los fletes largos el costo del servicio se determina a través de un valor por Km recorrido, más el seguro de la mercadería transportada y los peajes a afrontar según el recorrido a realizar.

Cuadro 60: Costos del transporte de ganado

Tipo de Flete	Distancia	Costo de Flete	Seguro	Peajes	Observación
Flete corto	20 Km.	\$3.500 + IVA	Incluido en el precio	Según recorrido	Fletes locales, desde y hacia ferias o remates.
	30 Km.	\$3.700 + IVA			
	40 Km.	\$3.900 + IVA			
	50 Km.	\$4.100 + IVA			
	100 Km.	\$5,170 + IVA			
Flete largo	250 Km.	\$ 7.750 + IVA	0,36% del valor transportado	Según recorrido	Costo \$31 + IVA por Km. Recorrido.
	400 Km.	\$ 12.400 + IVA			
	500 Km.	\$ 15.500 + IVA			
	600 Km.	\$ 18.600 + IVA			
	1000 Km.	\$ 31.000 + IVA			

Fuente: elaboración propia en base a información del boletín de la Sociedad Rural de Ayacucho (abril 2017).

Estas transacciones comerciales están afectadas por distintos impuestos y tasas que aplican las distintas jurisdicciones de gobierno (nacional, provincial y municipal) y otros organismos como Senasa, IPCVA, o las propias del Mercado Concentrador de Hacienda de Liniers.

En el caso de los impuestos provinciales y las tasas que cobran los municipios, existe una gran disparidad de criterios en la aplicación de los gravámenes, generando diferencias significativas en los costos de intermediación en función de los lugares de localización de los productores. Las mayores distorsiones las genera el impuesto a los Ingresos Brutos.

Cuadro 61: Impuestos y Tasas aplicables a la comercialización del ganado

Jurisdicción o Unidad de Aplicación	Impuesto / Tasa	Alícuota	Observación
Nación	Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios	0,6 % a los débitos 0,6 % a los créditos Total: 1,2 %	Como se puede tomar 0,2 % a cuenta de ganancias, se toma como costo efectivo el 1%.
Provincias	Ingresos Brutos (Producción Ganadera)	Según la Provincia. <u>Buenos Aires</u> : 1 %	Impuesto distorsivo que no permite su recupero como crédito fiscal y genera un "efecto cascada" en las distintas etapas de la producción.
	Impuesto a los Sellos	Según la Provincia. <u>Buenos Aires</u> : 0,75 % <u>Capital Federal</u> : exento	Las ventas del Mercado de Liniers (Capital Federal) están exentas del impuesto a los sellos.
	Derecho de Registro	Según la Provincia. <u>Buenos Aires</u> : 0,25% destino Faena 0,125% destino Invernada <u>Capital Federal</u> : exento	Si la venta se realiza a un consignatario o planta frigorífica que no es entidad de registro se cobra 0,50 %.
Municipios	Guía de traslado	Según Municipio. <u>Ayacucho</u> : \$ 21,90 por cabeza \$ 16,80 por emisión <u>Bolívar</u> : \$ 56 para venta \$ 26 para feria \$ 6 traslado propio <u>Saladillo</u> : \$ 34 por cabeza \$ 8,60 por emisión <u>Tapalqué</u> : \$ 6 por cabeza \$ 6 por emisión <u>Trenque Lauquen</u> : \$ 50 por cabeza \$ 12 por emisión	Cada movimiento de hacienda debe ir acompañado de una Guía de Traslado (certifica propiedad).
SENASA	DTA - Invernada	\$ 16 por cabeza \$ 18 por emisión	Cada movimiento de hacienda debe ir acompañado de un Documento de Tránsito Animal (DTA). Cumple la función de pasaporte sanitario.
	DTA - Frigorífico	\$ 27 por cabeza \$ 18 por emisión	
IPCVA	Contribución al IPCVA	Productor: 0,20 % Frigorífico: 0,09 % Del valor del índice novillo de SAPYA.	Por cada animal con destino a faena.
Mercado de Liniers	Derecho de Extracción de Hacienda	\$ 105,68 por cabeza (incluye derecho de extracción, emisión de guías y otras tasas del mercado)	Este costo es abonado por la industria frigorífica.

Fuente: elaboración propia.

Para analizar la incidencia de los costos de intermediación del ganado entre productores, se analizarán los costos que generaría la venta de una “jaula” de terneros desde un productor de cría de la ciudad de Ayacucho hacia un productor de invernada de la ciudad de Trenque Lauquen, según el canales de comercialización utilizado (ver Cuadro 62).

Cuadro 62: Costo de intermediación de ganado entre productores

(Caso: venta de terneros de Ayacucho para invernada en Trenque Lauquen)

	Ganado	Cantidad	Peso Promedio	Valor por Kg.	Valor de Venta
Venta de una jaula	Terneros	70	170	34	404.600
				IVA (10,5 %):	42.483
				Valor Final (con IVA):	447.083

Costos de Intermediación	Ferias y Remates		Consignatarios		Venta Directa	Integrados
Comisión del Intermediario						
Vendedor	5%	20.230	3%	12.138	0	0
Comprador	5%	20.230	3%	12.138	0	0
Costo Total Intermediario		40.460		24.276	0	0
Costo de Transporte						
Flete corto (20 Km.)	3.500	3.500		0	0	0
Flete largo (460 Km.)	14.260	14.260		14.260	14.260	14.260
Seguro	0,36%	1.609		1.609	1.609	1.609
Costo Total Transporte		19.369		15.869	15.869	15.869
Impuestos y Tasas						
Déb. y Créd. Bcarios.	1,0%	4.471		4.471	4.471	0
Ingresos Brutos	1,0%	4.046		4.046	4.046	0
Sellos	0,75%	3.353		3.353	3.353	0
Derecho de Registro	0,125%	559		559	559	0
Guía de Traslado (cabeza)	21,90	1.533		1.533	1.533	1.533
Guía de Traslado (emisión)	16,80	17		17	17	17
DTA - Senasa (cabeza)	16,00	2	2.240	1.120	1.120	1.120
DTA - Senasa (emisión)	18,00	2	36	18	18	18
Costo Total Imp. y Tasas		16.255		15.117	15.117	2.688
Costo Total de Intermediación		76.084		55.262	30.986	18.557
Costo Total de Interm. / Valor		18,80%		13,66%	7,66%	4,59%

Fuente: elaboración propia (junio 2017).

La comercialización a través de Ferias y Remates es la modalidad que conlleva los mayores costos, no solo por las mayores comisiones de los intermediarios, sino también porque requiere de un flete adicional (hacia la feria o remate) y doble emisión de Documento de Tránsito Animal (DTA de Senasa).

Las ventas directas reducen sustancialmente los costos de transacción gracias a la eliminación de las comisiones de los intermediarios y por último los sistemas integrados producción alcanzan la mayor eficiencia económica con ventajas comparativas muy significativas.

Cuadro 63: Costo de intermediación de ganado entre productor e industria frigorífica

(Caso: venta de novillos de Trenque Lauquen a una planta frigorífica)

	Ganado	Cantidad	Peso Promedio	Valor por Kg.	Valor de Venta
Venta de una jaula	Novillos	35	440	30	462.000
				IVA (10,5 %):	48.510
				Valor Final (con IVA):	510.510

Costos de Intermediación	Mercado de Liniers		Consignatarios		Venta Directa	Integrados
Comisión del Intermediario						
Vendedor	5%	23.100	3%	13.860	0	0
Comprador	0%	0	0%	0	0	0
Costo Total Intermediario		23.100		13.860	0	0
Costo de Transporte						
Flete corto (50 Km.)	4.100	4.100		0	0	0
Flete largo (400 Km.)	12.400	12.400		12.400	12.400	12.400
Seguro	0,36%	1.838		1.838	1.838	1.838
Costo Total Transporte		18.338		14.238	14.238	14.238
Impuestos y Tasas						
Déb. y Créd. Bcarios.	1,0%	5.105		5.105	5.105	0
Ingresos Brutos	1,0%	4.620		4.620	4.620	0
Sellos	0,75%	0%		3.829	3.829	0
Derecho de Registro	0,25%	0%	0	1.276	1.276	0
Guía de Traslado (cabeza)	50,00		1.750	1.750	1.750	1.750
Guía de Traslado (emisión)	12,00		12	12	12	12
DTA - Senasa (cabeza)	27,00	2	1.890	945	945	945
DTA - Senasa (emisión)	18,00	2	36	18	18	18
IPCVA - Productor	11,80		413	413	413	413
IPCVA - Frigorífico	5,30		186	186	186	186
Der. Extracción - Liniers	105,68		3.699	0	0	0
Costo Total Imp. y Tasas		17.710		18.154	18.154	3.324
Costo Total de Intermediación		59.148		46.252	32.392	17.561
Costo Total de Interm. / Valor		12,80%		10,01%	7,01%	3,80%

Fuente: elaboración propia (junio 2017).

En el Cuadro 63 se analiza la incidencia de los costos de intermediación del ganado entre productores y la industria frigorífica en el caso de la venta de una "jaula" de novillos desde un productor de invernada de la ciudad de Trenque Lauquen hacia una planta frigorífica, considerando los diferentes canales de comercialización.

Una característica saliente en la comercialización hacia los establecimientos procesadores, es que las comisiones de los intermediarios suelen ser abonadas íntegramente por la parte vendedora.

El Mercado Consignatario de Hacienda de Liniers constituye la modalidad más costosa, tiene mayores comisiones, requiere de un flete adicional (hacia el mercado), doble emisión de DTA de Senasa y conlleva gastos propios del Mercado de Liniers como son el Derecho de Extracción de Hacienda y la emisión de guías.

La eliminación de comisiones a través de las transacciones directas reduce significativamente los costos y vuelven a ser notorias las ventajas comparativas que generan los sistemas de producción integrados verticalmente.

9.2 Intermediación de la carne

9.2.1 Intermediarios y canales de comercialización

Los Matarifes son intermediarios que reciben la hacienda de los productores para la faena y posterior venta por cuenta y orden del remitente. Vinculan a la oferta de ganado con las carnicerías utilizando los servicios de los frigoríficos o mataderos locales para la faena de los animales. Por los servicios de faena, suelen utilizar el pago completo en especie, que se concreta a través de la entrega de los subproductos (cuero, sangre, vísceras). Los frigoríficos o mataderos, destinan estos subproductos a la venta y su valor constituye para ellos el recupero.

Cuadro 64: Intermediación de la carne

Vinculación	Modalidad	Comisión del Intermediario	Responsabilidad del Intermediario	Características - Destino
Comercialización hacia los puntos de venta	Matarifes	Vendedor: 1% Comprador: 1%	Ninguna	Reciben hacienda de los productores para la venta por su cuenta y orden a las carnicerías. Utilizan los servicios de faena de los frigoríficos y mataderos.
	Venta Directa	Sin comisión	No hay intermediario (acuerdo entre partes)	Venta directa desde las plantas frigoríficas a carnicerías, supermercados o gancheras.

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Los matarifes requieren para operar la habilitación de la ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) y según datos del MAGyP (2011) en Argentina hay 1383 matarifes registrados en 2011, número que sería mayor si se incorporan los matarifes no registrados.

9.2.2 Costos de intermediación de la carne

En este eslabón de la cadena, el traslado de los productos desde la industria frigorífica hacia los puntos de venta se realiza a través de “camiones refrigerados”. El costo del servicio de flete o distribución se suele incluir en el precio de la carne.

La comercialización a través de Gancheras constituye el canal más costoso debido al doble costo de flete, primero hacia la Ganchera y luego hacia las carnicerías y demás puntos de venta. El ahorro impositivo de las carnicerías integradas es lo que las diferencia del resto de los canales (supermercados y carnicerías tradicionales).

En el Cuadro 65 se resumen los impuestos y tasas más relevantes que se aplican a las transacciones comerciales en esta etapa de vinculación.

Cuadro 65: Impuestos y Tasas aplicables a la comercialización de la carne

Jurisdicción o Unidad de Aplicación	Impuesto / Tasa	Alícuota	Observación
Nación	Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios	0,6 % a los débitos 0,6 % a los créditos Total: 1,2 %	Como se puede tomar 0,2 % a cuenta de ganancias, se toma como costo efectivo el 1%.
Provincias	Ingresos Brutos (Industria Frigorífica)	Según la Provincia. <u>Buenos Aires</u> : 1,75 %	Impuesto distorsivo que no permite su recupero como crédito fiscal y genera un "efecto cascada" en las distintas etapas de la producción.
Municipios	Tasa de abasto	Según Municipio. Aplicación muy variadas.	Por el traslado de medias reses desde las plantas frigoríficas hacia los puntos de venta (inspección bromatológica).
	Tasa de Seguridad e Higiene	Según Municipio. Bases impositivas muy variadas (ingresos brutos, cantidad de empleados). <u>La Plata</u> : 1% sobre IIBB	Tiene efecto de impuesto porque no tiene ninguna contraprestación.

Fuente: elaboración propia.

En el punto de venta los costos impositivos que se aplicarán sobre las ventas a consumidores finales resultan de suma importancia, principalmente por el tema del Impuesto al Valor Agregado (IVA), que no ha sido incorporado en las etapas previas

porque permite su cómputo como crédito fiscal, recayendo su costo en forma integral sobre el consumidor final.

Cuadro 66: Impuestos y Tasas aplicables a la venta de carnes al consumidor final

Jurisdicción o Unidad de Aplicación	Impuesto / Tasa	Alícuota	Observación
Nación	Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios	0,6 % a los débitos 0,6 % a los créditos Total: 1,2 %	Como se puede tomar 0,2 % a cuenta de ganancias, se toma como costo efectivo el 1%.
	Impuesto al Valor Agregado (IVA)	10,5 % del valor de venta	Este impuesto se cobra durante todo el proceso productivo, pero permite su recupero como crédito fiscal. Su costo recae sobre el consumidor final.
Provincias	Ingresos Brutos (Comercio)	Según la Provincia. <u>Buenos Aires</u> : 3,5 %	
Municipios	Tasa de Seguridad e Higiene	Según Municipio. Bases imponibles muy variadas (ingresos brutos, cantidad de empleados). <u>La Plata</u> : 1% sobre IIBB	Tiene efecto de impuesto porque no tiene ninguna contraprestación.

Fuente: elaboración propia.

9.3 Vinculación con cadenas afines

La industria de la carne se vincula en forma directa con otras industrias que tienen como insumo los subproductos derivados de la faena (cuero, grasa, huesos, etc.). La cadena más importante vinculada al sector frigorífico, es la industria del cuero, que toma este subproducto de la faena, origina su proceso de transformación en las curtiembres y luego se deriva a diversos productos como calzado, bolsos, prendas y otras manufacturas.

Otros subproductos como grasa y huesos, son recolectados luego del despostado en carnicerías y supermercados por una logística de subproductos. El problema que tiene el mercado local, es la gran cantidad de lugares donde se realiza el despostado (carnicerías y supermercados), con bajas escalas de producción y dispersas en el territorio nacional; que lo hacen poco eficiente y dificultan su recuperación.

Existen otras posibilidades de utilización de los subproductos, aún no aprovechadas en el mercado local, en un informe del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (Santángelo, 2013), se mencionan los siguientes:

- Posibilidades de utilización de los subproductos para uso terapéutico:
 - Opoterápicos: el uso de órganos de animales en la industria farmacéutica para diversos propósitos terapéuticos.
 - Farmaquímicos naturales: a diferencia de los opoterápicos estos productos provienen del aislamiento y purificación ha estado de máxima pureza de los principios activos, a través de los cuales se logra una acción específica y definida.
 - Tejidos de uso médico: los tejidos bovinos previo tratamiento químico de insensibilización, quedan aptos inmunológicamente para ser utilizados en distintas operaciones de reemplazo de tejidos, en especial las cardiovasculares.
- Posibilidades de utilización de los subproductos para uso no terapéutico:
 - Drogas grado reactivo o diagnóstico: son productos de alta calidad que se utilizan como drogas auxiliares en la investigación bioquímica.
 - Colágeno y derivados: a partir de esta proteína se pueden desarrollar una amplia variedad de productos, para usos de la industria alimenticia, cosmética, tratamientos quirúrgicos o adhesivos.

Los avances en biotecnologías y las tecnologías de transformación disponibles, permitirían el desarrollo industrial de productos derivados de los subproductos de la faena bovina en las siguientes industrias:

- Farmacéutica
- Productos Cosméticos
- Veterinaria
- Alimentación y aditivos alimentarios
- Alimentación de animales
- Productos diagnósticos e insumos de investigación

Por los bajos volúmenes faenados, la falta de instalaciones propias para la elaboración de subproductos y/o su conservación hasta su comercialización, los establecimientos de faena terminan desaprovechando la mayoría de los mismos e incurriendo en sobrecostos por tratamiento de residuos o bien afectando el medio ambiente.

Los *clusters* productivos son agrupamientos de empresas de actividades similares o complementarias en una determinada zona geográfica, para aprovechar sinergias, beneficiarse de las externalidades, infraestructuras específicas, promover actividades de investigación y desarrollos conjuntos, y aprovechar las economías de escala fruto de la localización. En Argentina no se verifica la existencia de *clusters* productivos, originados a partir de la industria de la carne y sus subproductos, que permita potenciar ventajas competitivas.

La existencia de agrupamientos industriales, permitiría superar los problemas de escala y posibilitar inversiones en instalaciones para la plena captación económica de los subproductos, reduciendo los costos de tratamiento de efluentes y contribuyendo fuertemente al cuidado del medio ambiente.

9.4 Proveedores de insumos y servicios

Los servicios científico-técnicos son abastecidos por instituciones públicas y privadas, cuyos trabajos se han orientado principalmente a tecnologías de procesos, desarrollo de insumos para la producción, cuestiones sanitarias y de calidad de carnes. El tratamiento de estos servicios de apoyo será abordado en el capítulo siguiente, donde se analizan las particularidades del funcionamiento institucional.

9.4.1 Proveedores de tecnología e insumos para la producción primaria

La actividad primaria cuenta un amplio abanico de proveedores de insumos, tanto de empresas nacionales como de multinacionales que operan en el mercado local. Las empresas locales han logrado desarrollar algunos productos importantes, como la producción de vacunas (se destaca la de Biogénesis contra la aftosa), antiparasitarios, semillas forrajeras o equipamientos específicos para labranza, cosecha de forrajes, preparación de concentrados y suministro de alimentos.

Las cabañas locales, producen y venden reproductores, semen y embriones, y son responsables de la elevada calidad genética del ganado argentino. El desarrollo del mercado de la inseminación artificial, se abasteció tanto de empresas cabañeras locales como de genética importada, y permitió la incorporación rápida de mejoras en el perfil

genético a la vez que promovió nuevas técnicas de manejo de rodeos. Las nuevas genéticas contribuyen a acrecentar la capacidad de crecimiento de los animales y la calidad de la carne.

Por su lado, el crecimiento de los sistemas de engorde a corral (*feed lot*) demandó de equipamientos específicos, que la industria local (con algunas importaciones iniciales) logró desarrollar con gran variedad (mezcladoras, moladoras de granos, enrolladoras, silos, etc.), para satisfacer las necesidades que requieren los nuevos sistemas de alimentación.

También hubo innovaciones relevantes en lo que hace al mejoramiento de pasturas implantadas, mejores técnicas de conservación de forrajes y nuevas maquinarias para acondicionamiento de forrajes.

La disponibilidad de innovaciones “virtuosas” no es reducida, las técnicas disponibles en Argentina la colocan en la vanguardia del mundo. El país cuenta con la posibilidad de generar importantes aumentos de productividad, con solo extender masivamente las tecnologías disponibles (sin comprometer muchos recursos físicos y financieros), para lo cual es necesario generar condiciones e incentivos adecuados para la adopción de nuevas técnicas productivas.

9.4.2 Proveedores de tecnología e insumos para la producción industrial

No obstante la incorporación de maquinarias específicas (compresores para equipos de frío que funcionan con amoníaco o máquinas de vacío de última generación) de origen extranjero (EE.UU., Dinamarca, Francia o Alemania), la gran mayoría del equipamiento que requieren las plantas es de origen nacional.

Los proveedores de cámaras, equipos de frío, equipos de congelados, mesas de trabajo, envases, elementos de aceros inoxidable y demás necesarios para la industria, están disponibles en el mercado doméstico y son de fácil acceso para el sector. Para lograr una mayor incorporación en la industria de la tecnología disponible, modernizando y ampliando la capacidad de los frigoríficos locales, se requieren líneas de financiamiento a tasas y plazos adecuados a los niveles de rendimiento económico del sector.

9.4.3 Empresas de transporte

Existen empresas dedicadas al transporte de animales (camiones jaulas) que deben cumplir con las normativas de habilitación jurisdiccionales, y empresas que se especializan en el transporte de carnes bajo condiciones de frío (camiones refrigerados) que requieren para operar la habilitación de SENASA.

En nuestro país el producto que se comercializa y distribuye entre la industria (frigoríficos) y las bocas de expendio (carnicerías, supermercados) es la media res, que luego es despostada en el lugar de comercialización final. Esta situación, además de los problemas para el aprovechamiento de los subproductos mencionado anteriormente, genera dificultades para el traslado, al no permitir aprovechar en forma plena la capacidad del transporte. En otros países, el despostado, clasificación y envase por tipo de producto final se realiza en la industria frigorífica, y se distribuye a los puntos de ventas productos predeterminados (como el *box beef*).

Según se menciona en estudios específicos, la logística de transporte a través de camiones refrigerados constituye la mayor debilidad de la industria en lo que hace al nivel de equipamiento. Esta situación genera un amplio abanico en lo que respecta a las condiciones en que se abastece el mercado doméstico (se puede observar vehículos que directamente no poseen equipos de frío).

9.5 Mejores prácticas y brechas con competidores

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la compleja relación de actores que vinculan los diferentes eslabones de la cadena y la integración con cadenas afines, han sido las siguientes:

Eficiencia en la Intermediación

El nivel de eficiencia en la intermediación, se valora en función de la claridad de las reglas de juego, transparencia de las operaciones, costo de la intermediación, calidad de servicio y capacidad de respuesta del intermediario.

Cuadro 67: Variable eficiencia en la intermediación

País	Eficiencia en la Intermediación	Valoración
Argentina	Los Consignatarios de hacienda, están presentes en un número importante de operaciones de compra-venta de hacienda, cumplen las funciones de relacionar a las partes intervinientes y garantizar al vendedor el cobro de la mercadería entregada. Las transacciones comerciales están afectadas por impuestos y tasas que aplican las distintas jurisdicciones de gobierno (nacional, provincial y municipal) y otros organismos como SENASA, IPCVA o las propias del Mercado Concentrador de Hacienda de Liniers. En el caso de los impuestos provinciales y las tasas municipales existe una gran disparidad de criterios en la aplicación de los gravámenes, generando diferencias significativas de costos de intermediación en función de los lugares de localización de los productores. Las mayores distorsiones las genera el impuesto a los ingresos brutos (por su efecto acumulativo).	--
Brasil	Si bien el esfuerzo de frigoríficos exportadores ha conducido al armado de relaciones de abastecimiento contractuales y de mediano plazo, predominan en la cadena relaciones de corto plazo, basados en precios "spot", que en muchos casos reflejan gran variabilidad. La industria cuenta además con un número importante de Supermercados integrados industrialmente. Debe mejorar la eficiencia mediante la disminución en la complejidad de la estructura tributaria, la eliminación de las distorsiones (impuestos acumulativos) y de la competencia fiscal entre Estados.	-
Uruguay	Los Consignatarios de hacienda, están presentes en un número importante de operaciones de compra-venta de hacienda, cumplen las funciones de relacionar a las partes intervinientes y garantizar al vendedor el cobro de la mercadería entregada. Pionero en comenzar a utilizar una nueva forma de comercialización de ganado por pantalla y por internet, con la ventaja de reducción de los costos de traslado de animales (hacia ferias o remates). La comercialización por este medio se encuentra bastante generalizada. La comercialización de ganado en pie está gravada por el Impuesto a la Enajenación de Bienes Agropecuarios (IMEBA), con una tasa del 2,5% y se aplica sobre la primera enajenación realizada por los productores a contribuyentes del Impuesto a la Rentas de las Actividades Económicas (IRAE). El pago del IMEBA puede ser considerado impuesto definitivo en sustitución del IRAE o como adelanto a cuenta del IRAE.	0
Paraguay	El impuesto que incide en la operatoria comercial, es el Impuesto a las Rentas de las Actividades Agropecuarias. Lo pagado por concepto de "guías de traslado" para movimiento y comercialización de ganado es considerado como anticipo al impuesto a la renta. Debilidades en el marco normativo e institucional y la falta de coordinación de las políticas de los diversos modos de transporte dentro de una política integrada han sido identificados como otros de los factores que afectan el desempeño del sector.	-
Estados Unidos	La intermediación en la compra /venta de vacunos y en la compra/venta de productos de la carne es poco frecuente. El Estado constituye un actor de importancia como proveedor de normas y procedimientos que determinan gran parte de las condiciones de entorno y también como proveedor de servicios. A través de la comercialización de ganado por pantalla y por internet se realizan aprox. entre el 35-40% de las transacciones, generando ahorro en costos de traslado de los animales. Los impuestos internos varían por estado y se tributan (luego del despacho a plaza) cualquiera sea el origen del producto, nacional o importado, de manera que no tienen efecto distorsionador sobre la competitividad. Adicional a los impuestos estatales, se deben agregar los impuestos locales, y al igual como ocurre con los impuestos estatales, los alimentos pueden estar liberados de este tipo de gravámenes.	++
Canadá	La intermediación en la compra /venta de vacunos y en la compra/venta de productos de la carne es poco frecuente. Existen principalmente dos tipos de impuestos: Impuesto Federal sobre Bienes y Servicios (5% en todas las provincias) e Impuesto Provincial sobre Servicios (varía entre 0% y el 10% dependiendo de la provincia). Algunas provincias en lugar de gravar cada impuesto por separado se aplica un impuesto combinado o Impuesto Armonizado de Venta.	++
México	Los sectores que componen los servicios: transporte, comunicaciones y servicios financieros, han tenido un desempeño pobre en los últimos años por falta de modernización. En comienzos de la década de 2000 los supermercados necesitados de carne bovina de mejor calidad impulsan la creación del Sello Oficial Tipo Federal (TIP), emblema indicador de calidad "premium" que es adoptado por un conjunto de frigoríficos, que pasan a operar con ese sello de calidad. Sin embargo, la oferta de este tipo de carnes no es suficiente y las condiciones de exceso de demanda obligan a ampliar las importaciones de carnes de alta calidad desde los EE.UU.	-
Australia	El Plan Alimentario Nacional de 2013, tenía por objeto garantizar una orientación más integrada, coordinada y estratégica de la política alimentaria a lo largo de la cadena de suministro. Es un país con una presión fiscal relativamente baja. El impuesto sobre bienes y servicios (GST), un impuesto sobre el valor añadido con una tasa del 10%, constituye el principal componente de la imposición indirecta. Las carnes (y otros alimentos básicos) están exentas del GST.	++
Nueva Zelanda	Los establecimientos ubicados en las tierras altas se especializan en la cría. Los establecimientos ubicados en las regiones bajas, con una productividad de la pradera más alta, se especializaron en la finalización o engorde. Este proceso de estratificación y especialización está asociado a la integración entre criadores y finalizadores. En muchos casos la propiedad y gestión de las empresas rurales está a cargo de grandes compañías que tienen establecimientos en ambas regiones, integrando de este modo el ciclo productivo completo. Este proceso de integración puede tener rasgos positivos como el aprovechamiento de economías de escala en la compra de insumos, aunque también contribuye a la concentración de la propiedad y a dificultades asociadas al manejo de grandes predios. La base imponible del impuesto sobre bienes y servicios (tasa 15%), el impuesto sobre las sociedades y el impuesto sobre la renta es amplia. Esto permite recaudar sumas considerables a tasas relativamente bajas, lo que promueve la eficiencia y el crecimiento económicos.	++
India	Sector desarrollado en las provincias que permiten la faena, muy orientado al comercio exterior, con baja cantidad de transacciones en el mercado local.	--
Unión Europea	La intermediación en la compra /venta de vacunos y en la compra/venta de productos de la carne es poco frecuente. La comercialización de ganado por pantalla y por internet se encuentra muy desarrollada, generando ahorro en costos de traslado de animales. El sistema impositivo promueve la eficiencia y el crecimiento económico.	++

Fuente: elaboración propia.

En este aspecto, los países productores y exportadores bajo análisis se pueden dividir en dos grupos bien diferentes. Por un lado Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y la Unión Europea, con una intermediación de las operaciones muy eficiente, con baja participación de intermediarios, muy buena claridad y transparencia, con roles institucionales (a nivel de regulación, sistemas de garantías, tecnologías de soporte) que brindan el marco adecuado a la concreción de transacciones seguras y a bajo costo.

En el otro grupo Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, México e India, con alta participación de intermediarios que además de su función de vinculación de oferta y demanda garantizan el cobro a los vendedores (por la inexistencia de sistemas de garantías), distorsiones impositivas, informalidad de las operaciones y mayores gastos de traslado, tienen mucho para mejorar en este aspecto. Actualmente, Uruguay se encuentra desarrollando alternativas de comercialización más eficientes, Argentina en cambio, muestra las mayores debilidades.

Cooperación entre Actores

La facilidad para formar alianzas o acordar acciones conjuntas en pos de atender demandas específicas o dar respuesta a situaciones que exceden la capacidad productiva o de gestión de las unidades de producción, es el aspecto principal analizado.

En lo que respecta al nivel de coordinación entre productores ganaderos, frigoríficos, comercializadores, institutos de investigación, instituciones públicas y privadas, y dependencias gubernamentales, Australia se destaca por sobre el resto de los países, con una gestión a lo largo de la cadena sin grandes asimetrías y muy bajo nivel de conflictos entre los distintos actores.

Salvo el caso particular de India, el resto de los países no evidencia problemas de coordinación entre los actores de la cadena, ni tampoco grandes aprovechamientos de oportunidades a través de acciones conjuntas.

Cuadro 68: Variable cooperación entre actores

País	Cooperación entre Actores	Valoración
Argentina	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. La existencia de asimetrías en el interior de la cadena genera que los distintos actores no sean afectados en forma armónica ante las variaciones de precios. Se observa una evolución favorable en la conformación de alianzas de negocios entre actores que integran diversas etapas (supermercados con matarifes, frigoríficos con <i>feed lots</i>), que reconstruyen las pautas de funcionamiento de la actividad.	+
Brasil	Dificultades para atender modificaciones en las estructuras de demanda. Dificultades en la uniformidad de la genética animal y la calidad de terneros logrados. A pesar de la gran concentración industrial, no se registran quejas significativas sobre el nivel de precios del ganado. La cadena de la carne bovina refleja todavía bajo nivel de coordinación. Sin embargo, se amplían las alianzas estrategias entre frigoríficos para alcanzar nuevos mercados.	0
Uruguay	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. La concentración de la actividad industrial genera quejas del sector primario sobre el nivel de precios al productor ganadero.	+
Paraguay	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. Ha generado mejoras en la uniformidad de la genética animal y la calidad de terneros logrados. Se percibe una evolución favorable en el nivel de coordinación entre actores.	+
Estados Unidos	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. La concentración de la actividad industrial genera críticas de los productores ganaderos sobre el nivel de precios del ganado. La escala de producción incentiva la integración vertical (a través de la propiedad) o la coordinación vertical (por la vía de contratos o acuerdos entre industria y productores). En ambos casos el resultado es el control por parte de la industria de al menos una parte de la oferta de animales que posibilite un funcionamiento eficiente de la planta procesadora. También se ha concentrado la producción en los <i>feedlots</i> facilitando la integración o coordinación vertical entre productores e industria.	+
Canadá	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. La concentración de la actividad industrial genera críticas de los productores ganaderos sobre el nivel de precios del ganado.	+
México	Las modificaciones en las estructuras de demanda son internalizadas por los actores gracias a la influencia de las instituciones públicas del sector. En la adquisición de ganado, los grandes frigoríficos compiten con los mataderos (de menores costos operativos), favoreciendo el precio del productor primario. La falta de planeamiento en la producción, la escasa integración de los diferentes eslabones de la cadena y la falta de organización entre los productores son los principales problemas detectados.	0
Australia	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez en los distintos segmentos de mercados, manteniendo las características específicas de las carnes demandas (mercado interno, Japón, Corea). No se registran conflictos entre los distintos actores de la cadena.	++
Nueva Zelanda	La concentración en exportación de congelados y la falta de aprovechamiento de algunos nichos de mercado revelan dificultades para atender con rapidez los cambios en las demandas internacionales, a pesar de la elevada coordinación al interior de la cadena. La concentración de la actividad de adquisición de ganado genera críticas de los productores primarios sobre el nivel de precios del ganado.	0
India	La legislación del país es muy variable en lo que respecta a la faena de búfalos, en algunas provincias está prohibida y en otras la admiten con algunos requisitos de certificación del animal. Más del 70% de la población profesan el hinduismo que considera a las vacas animal sagrado. Estas cuestiones limitan las posibilidades de coordinación de acciones, políticas y la capacidad de atender modificaciones de demanda.	--
Unión Europea	Las modificaciones en las estructuras de demanda son atendidas con rapidez. No se registran conflictos entre los distintos actores de la cadena.	+

Fuente: elaboración propia.

9.6 Resumen de aspectos relevantes

En Argentina, una proporción muy significativa de la comercialización del ganado en pie es realizada por operaciones directas sin intermediarios o por consignatarios que vinculan (sin participar en ferias ni remates) a vendedor y comprador. En la comercialización de la

carne, también una parte sustancial del mercado se realiza a través de matarifes. Estos canales de comercialización funcionan con una gran informalidad, y muchas veces participan agentes no formalizados que realizan actividades comerciales utilizando registros de otras sociedades.

La informalidad de las operaciones, genera falta de responsabilidad comercial, sanitaria y evasión fiscal. Sumado a un sistema de comercialización de ganado en el cual el comprador paga un precio en función de la percepción morfológica del animal (independientemente de la calidad real), su posterior comercialización en media res que genera costos ocultos e ineficiencias operativas, y un consumidor final que tiende a decidir por características percibidas visualmente (color, veteado de grasa, etc.), terminan conformando un sistema que afecta tanto a productores como consumidores de la cadena.

Reemplazar el actual sistema de comercialización de media res, por un sistema de comercialización por corte, donde los frigoríficos desposten, clasifiquen y envasen, generaría economías de escala para el sector industrial, permitiría un mejor armado de la cadena de frío y con ello mejorar la terneza de la carne, lograr mayor eficiencia en la logística por transporte refrigerado y reduciría los niveles de evasión impositiva.

Algunas políticas posibles para reducir los elevados costos de intermediación en el mercado local, podrían ser:

- Implementar un plan gradual de sustitución de los impuestos altamente distorsivos (como Ingresos Brutos e Impuesto a los Débitos y Créditos Bancarios), que generan “efecto cascada” a lo largo de la cadena y alientan la evasión. En el caso del Impuesto a los Ingresos Brutos, de aplicación provincial, existe una gran disparidad de criterios en su aplicación, generando diferencias significativas en los costos de intermediación en función de los lugares de localización de los productores.
- Implementar un sistema de garantía en las operaciones de compra-venta de hacienda (similar al utilizado por Estados Unidos) donde los compradores deben contar con depósitos (bonos) en cuentas custodia con los cuales garantizar el

cobro a los vendedores, reduciría el riesgo comercial y con ello el costo de los intermediarios. Actualmente el intermediario es quién asume el riesgo comercial y financiero en las operaciones, lo que se traduce en altas comisiones por transacción.

- Promover los sistemas de comercialización de ganado por pantalla e internet para reducir los costos de traslado de los animales hacia las ferias y mejorar los niveles de transparencia en las operaciones.

CAPÍTULO 10:

INFRAESTRUCTURA, SERVICIOS DE APOYO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

La competitividad puede ser definida como la capacidad de una empresa para producir bienes y servicios que alcancen los estándares de los mercados internacionales, en condiciones de mercado libre, manteniendo o aumentando, al mismo tiempo, su ingreso real. Ahora bien, la posibilidad de que compitan con éxito depende de factores que escapen a su control directo. Hay condiciones del contexto en el que se desempeñan que son decisivas. Estas no son puramente económicas, sino que incluyen dimensiones sociales –como la reducción de las desigualdades–, culturales –como la existencia de un buen sistema educativo – y políticas –como un buen funcionamiento de las instituciones–. Los gobiernos tienen una responsabilidad básica en la creación y en el mantenimiento de estas condiciones.

De este modo, es factible pasar de un concepto de competitividad centrado en la empresa, a otro focalizado en las capacidades que una región determinada posee o desarrolla para alcanzar una prosperidad económica sostenida.

En este capítulo se analizan aspectos como el entorno macroeconómico, la dotación de infraestructura, las políticas públicas o la calidad institucional como condicionantes del contexto que favorecen o limitan las capacidades de un sector económico para competir a nivel global, para generar recursos y poder introducirlos en el mercado, para lograr una producción diversificada que pueda satisfacer a los mercados interno y externo.

10.1 Entorno macroeconómico y panorama del sector agropecuario

10.1.1 Entorno macroeconómico

El PBI de la Argentina, a precios constantes de 2010, registró una tasa de crecimiento medio anual del 3,24% entre 2005 y 2014. Aunque, como resultado de la crisis económico-financiera internacional, se produjo una fuerte desaceleración económica en 2008 y 2009, la economía Argentina se recuperó rápidamente gracias a la fuerte demanda interna y el buen desempeño de los productos de exportación argentinos. El crecimiento económico resultó en una duplicación del PIB per cápita en dólares (a precios corrientes), el cual pasó de 5.767,7 USD en 2005 a 12.922,4 USD en 2014. En valores constantes de 2010, el Ingreso Per cápita creció 21,4%, pasando de 8.548 USD en 2005 a 10.375 USD en 2014.

El mayor impulso al crecimiento del 2005 al 2010 hay que atribuirlo en buena parte al incremento de la demanda interna, aunque la Argentina también se ha visto beneficiada considerablemente de un contexto internacional favorable para sus exportaciones, que además contribuyeron al saldo positivo de las cuentas fiscales en ese período.

Luego de alcanzar su pico en 2009, el superávit de la cuenta corriente de la balanza de pagos se redujo considerablemente en 2010 y 2011, reflejando en parte un aumento más acelerado de las importaciones de bienes y servicios que de las exportaciones, pero también un incremento importante en salidas por concepto de renta de inversión.

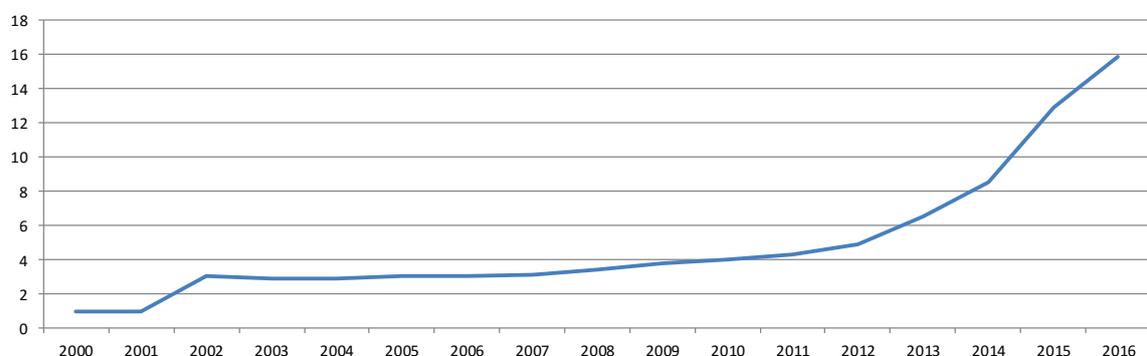
Las autoridades argentinas aplicaron un modelo que definieron como de crecimiento con inclusión social. Para la consecución de los objetivos económicos y sociales dentro de este modelo, las autoridades implementaron medidas que abarcaron aspectos de las políticas de ingresos, fiscal, monetaria y comercial. Se buscó, por ejemplo, disociar los efectos de

cambios en el precio internacional de los bienes de exportación de su precio en el mercado interno a través de acuerdos de abastecimiento interno con los productores, y mediante el uso de derechos a la exportación; también se adoptaron restricciones cambiarias y se intensificó el uso de medidas para controlar las importaciones.

El conjunto de medidas adoptadas sin embargo, no han tenido un impacto positivo, las reservas del Banco Central han decrecido de 52.146 millones de dólares en el 2009 a 21.443 millones de dólares en el 2014, mientras la deuda pública ha crecido de 164.330 millones de dólares a 221.348 millones de dólares en ese mismo período, llegando en 2014 a significar el 43% del PIB. Por su lado, la inflación se fue acelerando y en 2014 fue superior al 30% (según provincias y fuentes privadas).

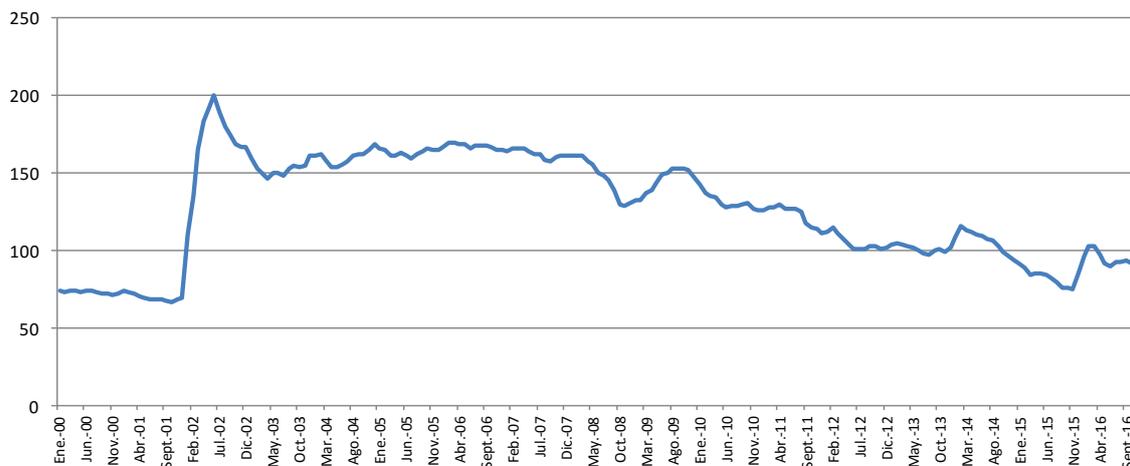
En lo que respecta a la política monetaria y cambiaria, el Banco Central de la República Argentina (BCRA), aplicó un régimen de flotación administrada del tipo de cambio desde que la Ley de Emergencia N° 25.561 de 6 de enero de 2002 modificó diversos aspectos de la Ley de Convertibilidad y terminó con el régimen de cambio fijo. La búsqueda por mantener un tipo de cambio nominal estable en un contexto con inflación creciente, fue generando un atraso en el tipo de cambio real, que en 2014 (no obstante haber realizado una devaluación de casi 48%) alcanza un nivel similar al del 2001 (previo a la salida de la convertibilidad).

Gráfico 31: Tipo de Cambio Nominal
(Pesos por Dólares Americanos)



Fuente: elaboración propia en base a información del BCRA

Gráfico 32: Tipo de Cambio Real Multilateral



Fuente: Elaboración propia en base a datos del BCRA, índice con base 17/12/2015 = 100.

La inversión también registró un descenso acelerado en los últimos años, mientras en 2012 tenía una tasa de crecimiento del 3,1%, en 2014 se pasa a -5,5%. Si se analizan los rubros industriales clasificados por tipo de bien (bienes de consumo no durable, bienes de uso intermedio, bienes de consumo durable y bienes de capital), se observa que la caída del sector industrial se concentra en los rubros productores de bienes de consumo durable y bienes de capital. Entre ellos se puede mencionar la fuerte disminución de la actividad de las terminales automotrices, la caída en las ventas de maquinaria agrícola, y de electrodomésticos y artículos para el hogar. Según datos de la Asociación de Fábricas de Automotores (ADEFA), en el año 2014, la reducción en el nivel de producción de las terminales alcanzó el 22% en comparación con el año 2013.

Reflejando la fuerte demanda internacional por materias primas y productos agropecuarios, la composición sectorial de la economía argentina muestra una participación importante del sector agropecuario (incluidas pesca y silvicultura) en el PIB en términos corrientes, manteniéndose en valores superiores al 8% desde el 2005 (con casi un 9,8% en 2012). No obstante ello, se comienza a notar una retracción en la superficie sembrada de algunos cereales, una disminución del stock ganadero y falta de inversión en reposición y mantenimiento como consecuencia del aumento de los costos agropecuarios (inflación, tipo de cambio desfavorable y presión tributaria alta), lo que disminuye la competitividad del sector agropecuario argentino. Por otro lado, se produjo

una contracción en la participación de las manufacturas en el PIB, del 24% en 2005 al 20% en 2014, mientras los servicios incrementaron su participación en el PIB durante el período 2005-2014 del 57% al 63%.

El índice de desempleo se redujo considerablemente entre 2006 y 2011, pasando del 8,7% al 6,7% de la población económicamente activa entre esos años. La desaceleración de la actividad económica, de los últimos años produjo por lo contrario un aumento de la tasa de desempleo, al 7,5% según el último informe del INDEC (junio 2014). La tasa de empleo sobre la población total a su vez experimentó una caída del 43% (2013) al 41,3% (2014) con lo que se profundiza el deterioro en el desempeño del mercado laboral con mayores niveles de desempleo y menores tasas de ocupación.

A su vez los datos de pobreza han recrudecido según el Observatorio de la Deuda Social de la Universidad Católica Argentina tomando la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC en la medición, el nivel de pobreza al 2014 afecta al 20,4% de las personas encuestadas, y según sus propios datos de medición sería del 28,7%, es decir afectaría a unas 12,3 millones de personas, de las cuales 2,7 millones son indigentes porque no logran cubrir una canasta alimenticia básica.

Estos valores aparecen aun existiendo una proliferación de planes sociales que las autoridades argentinas consideran necesarios para el eje del modelo de crecimiento con inclusión social. Dentro de la estrategia de protección de ingresos reales, se ha buscado mantener el precio de los bienes de la canasta básica a través de subvenciones al consumo y recurriendo a políticas como los derechos de exportación. Se considera que éstos permiten disociar el efecto de variaciones en el precio internacional de los bienes de exportación de su precio en el mercado interno, protegiendo de esa manera los ingresos reales de los argentinos.

10.1.2 Panorama del Sector Agropecuario

La agricultura es un sector de gran importancia para la Argentina, debido a la escala de su producción, y el impacto sobre las exportaciones y el PIB en general. La Argentina disfruta de una sólida ventaja comparativa en la actividad agropecuaria, especialmente en la producción cerealera y ganadera.

Los principales productos agropecuarios son la soja, el maíz, el trigo, el girasol, el sorgo, la vid, los limones, las manzanas, el arroz, y el ganado (principalmente vacuno) y es uno de los mayores productores mundiales de aceite de semillas de girasol, soja y aceite de soja, miel, limones y carne bovina.

La Argentina viene incorporando mayor número de hectáreas sembradas con cereales y oleaginosos entre el 2010-2011 y el 2013-2014, de 34,31 millones de ha pasó a 36,68 millones de ha, es decir 2,37 millones de ha más, lo que representa un incremento del 7% entre esos años. Los cultivos de cereales ocupan 14,19 millones de ha del total en 2014, y los dos cereales más importantes son el maíz con 6,10 millones de ha (con una suba de 1,54 millones de ha con respecto al 2010-2011) y el trigo con 3,65 millones de ha (con una baja de 920.000 ha con respecto al 2010-2011), entre ambos representan el 68,7 de la superficie cerealera. En tanto la superficie destinada a los oleaginosos es de 22,49 millones de ha, donde la soja detenta el 89% de dicha superficie, con un crecimiento de 1,15 millones de ha. La producción total de cereales y oleaginosos para el 2013-2014 fue de 104,3 millones de ton, contribuyendo la soja con 53,4 millones de ton, el maíz con 32,1 millones de ton y el trigo con 9,2 millones de ton.

El sector ganadero ha ido perdiendo primacía en la producción agropecuaria Argentina desplazado por la agricultura. No obstante ello, luego de un marcado ciclo de liquidación de vientres que abarcó el período 2007-2010, la ganadería Argentina de acuerdo a la información suministrada por SENASA inició un período de recuperación a partir del 2011, situándose por dos años consecutivos 2014 y 2015 por encima de los 51 millones de cabezas.

La industria de alimentos y bebidas aporta el 25% del valor agregado industrial de Argentina, y el 34% de las exportaciones totales en valores monetarios, según datos de la Copal (Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios) para 2013. Un sector importante es el productor de carne vacuna, que no sólo concentra grandes empresas, sino que también se destaca por las numerosas firmas pequeñas y medianas, cuya actividad es fundamental para la generación de empleo a nivel regional.

10.1.3 Evolución del sector externo

Las exportaciones de bienes crecieron a una tasa promedio anual del 4,8% entre 2006 y 2011. La crisis global provocó una desaceleración fuerte de las mismas en 2008 y un decrecimiento en 2009, pero en 2010 las exportaciones experimentaron un crecimiento superior al 14% y continuaron expandiéndose en 2011, favorecidas por el aumento en las exportaciones de productos primarios y sus derivados, y por la mayor venta de productos manufacturados. A partir del 2011 se mantuvieron alrededor de los 80 mil millones de dólares, en 2013 comienzan a descender situándose en los 76,6 mil millones de dólares y en 2014, apenas llegan a los 68,3 mil millones de dólares, experimentando una contracción del 10,8%. Esta caída se debió mayormente a la baja de las cantidades vendidas (-10%), dado que los precios registraron una caída de sólo 2%.

Las importaciones de bienes crecieron más aceleradamente que las exportaciones, a una tasa promedio anual del 12,5% entre 2006 y 2011. Antes de la crisis, las importaciones aumentaron todos los años con tasas de entre el 14 y el 21%. En 2009, se produjo una fuerte contracción de las importaciones, del orden del 19%, pero éstas repuntaron en 2010 y 2011, expandiéndose a tasas aceleradas (34 y 17,8%, respectivamente). A partir de ese año se muestra una tendencia decreciente en las compras al exterior originadas en un fuerte control del Estado para evitar la salida de divisas más la caída de la actividad económica y el consumo. Las importaciones argentinas totalizaron 73,6 mil millones de dólares en 2013 y 65,3 mil millones de dólares en 2014, lo que implicó una contracción del 11,4%.

Prácticamente del 2006 al 2012 el saldo de la balanza comercial mantuvo un superávit promedio superior a los 10 mil millones de dólares. En el año 2013 y 2014 el saldo comercial de Argentina presenta un superávit sustancialmente menor, de alrededor de los 3 mil millones de dólares, esto se debe a que la merma en las exportaciones superó la de las importaciones, si bien en cantidades la caída fue mayor en las importaciones, el efecto de la baja en los precios de las exportaciones fue determinante.

En 2015 presenta un déficit comercial de 3 mil millones de dólares, que logra revertir en 2016, pero que consolida en 2017 con 5,2 mil millones de dólares de déficit en los

primeros nueve meses del año. La consolidación del déficit comercial es consecuencia de la profundización del atraso cambiario (que explica la baja performance de las exportaciones), al tiempo que la eliminación de las restricciones cuantitativas alentó fuertemente las importaciones.

Gráfico 33: Evolución de la balanza comercial Argentina



Fuente: Departamento de Economía CAC en base a INDEC

Dentro de las exportaciones las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) han manifestado una tendencia creciente, en 2010 representaban el 30,9% del total exportado y en 2014 el 36,9%. Dentro de este grupo, se destacan los Residuos y desperdicios de la industria alimenticia, (18,8% del total de las manufacturas alimenticias); y Grasas y aceites, (6,3%), carnes (2,7%), pescado (2,3%) entre otras.

Por otra parte, el total de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) (excluyendo las manufacturas alimenticias) participan con el 38,5% del total exportado pero con una tendencia a la baja con respecto al 2013, año en que contribuían con el 39,3%. Esto se debe mayormente a la caída de las exportaciones de vehículos, automóviles, tractores y ciclomotores (-8,7%), dentro de esta categoría también se destacan los descensos de Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial (-93%), y Calzado y sus partes componentes (-26%).

El tercer puesto en la participación es para los Productos primarios, que también manifiestan una tendencia decreciente del 29,8% de participación en el 2010 bajan al 24,6% en 2014. Dentro los productos de la agricultura, lo más destacable son los cereales y oleaginosos con el 15,4% de contribución y las ventas de Combustibles y energía que, si

bien han tenido un decrecimiento significativo del 7,9% en 2010 a 4,7% en 2014 son el segundo rubro en importancia.

El principal destino de las exportaciones argentinas durante el año 2014 fue el Mercosur (incluyendo a Venezuela, país recientemente incorporado al bloque) con el 27,8% del total de las ventas del país, le sigue la Unión Europea, y en tercer lugar el Nafta, como país individual el mayor comprador ha sido la China.

El principal origen de las importaciones argentinas durante 2014 fue el Mercosur, que con 15.426 millones de dólares (23,6% de las compras totales), con una baja del 24,5% con respecto al 2013. El principal rubro de importación desde países del Mercosur fue Bienes intermedios, que sumó 5644 millones de dólares y reflejó una caída interanual del 9%; seguido por Piezas y accesorios para bienes de capital, que representaron 3157 millones de dólares (caída del 26% interanual). El segundo origen en cuanto a valor importado fue la Unión Europea, por un total de 11.476 millones de dólares (17,6% de las importaciones totales). El principal rubro de importación fue Bienes intermedios, por 3.528 millones de dólares. Presentando también una caída del 6%. El tercer puesto fue para el Nafta con importaciones por valor de 11.169 millones de dólares, (17,1% de las compras argentinas), finalmente China ocupó el cuarto puesto, con 10.795 millones de dólares.

10.2 Infraestructura de carreteras, ferroviaria y portuaria

En lo que respecta a la dotación de infraestructura del país, como condicionante para el desarrollo del sector productivo, tomando los datos publicados por el Foro Económico Mundial 2015 en su Reporte de Competitividad Global, podemos destacar lo siguiente:

- **Calidad de la infraestructura en las rutas:** en lo que respecta al estado general del tendido de rutas y el nivel de inversión para ampliación y mantenimiento; Argentina evidencia una clara debilidad, con un valor en el indicador de 3,1 (de 1 a 7) y que la ubica en el lugar 108 de entre 140 países analizados.
- **Calidad de la infraestructura ferroviaria:** relacionada con el desarrollo del transporte ferroviario de carga o de pasajeros, y su influencia en la competitividad de la región; Argentina al igual que Brasil y Uruguay muestran una clara debilidad

competitiva en este aspecto, con valores menores a 2 (de 1 a 7). Argentina posee un valor de 1,9 que lo ubica en el lugar 93 (de 140).

- **Calidad de la infraestructura portuaria:** relacionada con la existencia y calidad de los puertos disponibles, la proliferación de servicios portuarios y la disponibilidad natural de vías navegables y su mantenimiento en cuanto a dragado y demás. Argentina tiene un valor de 3,8 (de 1 a 7) y se ubica en el lugar 81 (de 140).

Cuadro 69: Indicadores de Calidad de Infraestructura 2014

(ranking sobre 140 países analizados)

Valor del Indicador (min: 1 - max: 7)

	EE.UU.	U.E.	Canadá	Australia	N. Zelanda	India	México	Uruguay	Argentina	Brasil	Paraguay
Calidad de Rutas	5,7	5,5	5,2	4,7	4,7	4,1	4,3	3,3	3,1	2,7	2,2
Calidad de Infraestructura Ferroviaria	5,0	4,9	4,7	3,9	3,5	4,1	2,8	1,3	1,9	1,7	1,1
Calidad de Infraestructura Portuaria	5,7	5,4	5,5	5,0	5,5	4,2	4,3	4,7	3,8	2,7	3,1

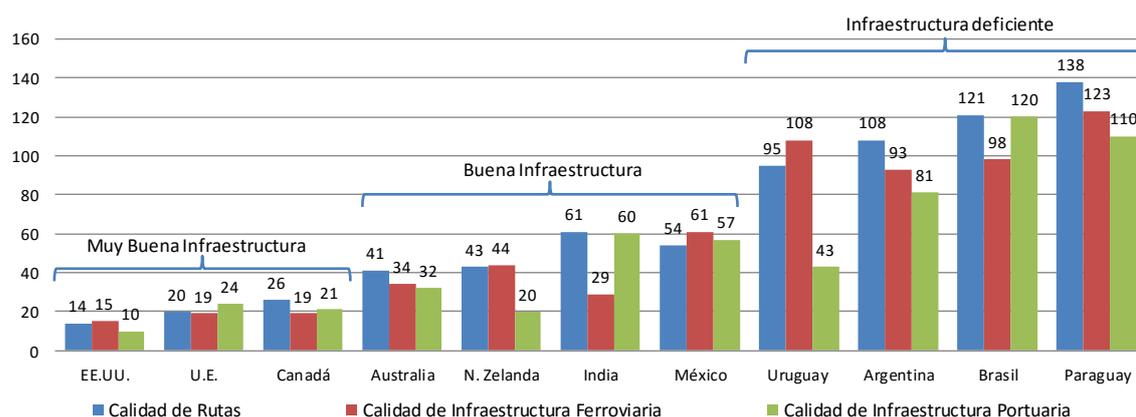
Ranking dentro de los 140 países analizados

	EE.UU.	U.E.	Canadá	Australia	N. Zelanda	India	México	Uruguay	Argentina	Brasil	Paraguay
Calidad de Rutas	14	20	26	41	43	61	54	95	108	121	138
Calidad de Infraestructura Ferroviaria	15	19	19	34	44	29	61	108	93	98	123
Calidad de Infraestructura Portuaria	10	24	21	32	20	60	57	43	81	120	110

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Reporte de Competitividad Global 2015-2016 del Foro Económico Mundial. Para la Unión Europea se consideró el promedio de los países que componen la UE 15

Gráfico 34: Calidad de Infraestructura

(ranking sobre 140 países analizados)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Reporte de Competitividad Global 2015-2016 del Foro Económico Mundial. Para la Unión Europea se consideró el promedio de los países que componen la UE 15

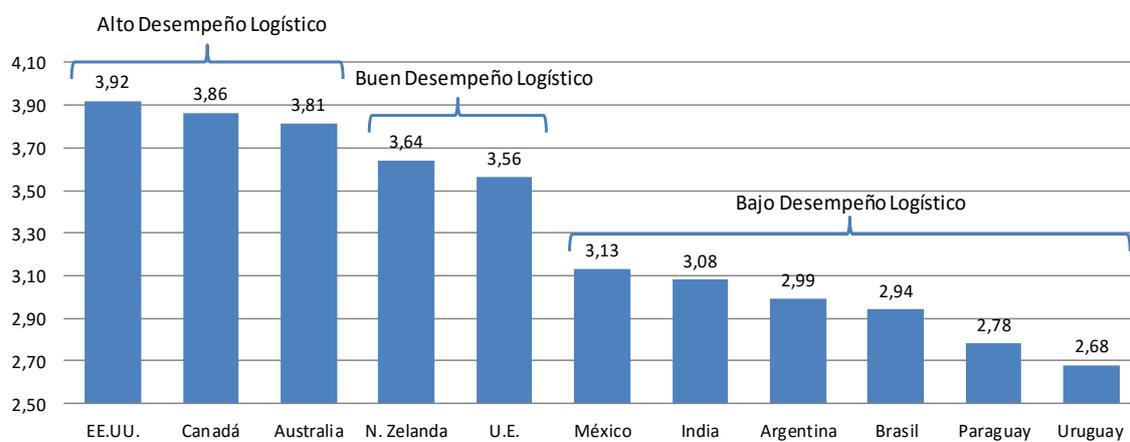
En general podemos remarcar que la situación de Argentina (y de sus competidores sudamericanos) en lo que hace a la dotación de infraestructura (de rutas, férrea y portuaria) evidencia una clara debilidad, muy lejos de la situación de competidores como

EE.UU., Unión Europea, Canadá, Australia o Nueva Zelanda. Argentina solo supera a Brasil y Paraguay, quienes claramente se ubican en los últimos lugares entre los países productores objeto de análisis en este trabajo.

10.3 Desempeño Logístico

El Banco Mundial y la Facultad de Economía de Turku, generan el Índice de Desempeño Logístico (con una puntuación de 1 a 5), donde se reflejan las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso de despacho de aduanas, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, frecuencia de los embarques, capacidad de seguir y rastrear envíos, entre otros. Argentina para el año 2014 tiene un índice de 2,99 (de 1 a 5), un bajo desempeño logístico al igual que Brasil, Paraguay y Uruguay, muy por debajo de EE.UU. (3,92), Canadá (3,86) y Australia (3,81).

Gráfico 35: Desempeño Logístico



Fuente: Banco Mundial y Facultad de Economía de Turku. Encuestas sobre el índice de desempeño logístico 2014.

10.4 Políticas de Financiamiento

La Argentina cuenta con diversos programas de incentivos, tanto a nivel nacional como provincial, con el objetivo de promover la inversión (nacional y extranjera), la competitividad y las exportaciones. Existen una serie de incentivos y programas horizontales y sectoriales destinados a estimular la inversión en bienes de capital y la innovación tecnológica, promover el desarrollo de la pequeña y mediana empresa y

facilitar el acceso al crédito a tasas de interés preferenciales o fijas. Además, se continúan implementando programas de incentivos para fomentar la inversión en determinados sectores de la economía.²⁴ También cuenta con incentivos que se otorgan según la localización geográfica y al establecerse en las zonas francas. Estos incentivos son administrados y otorgados por distintas agencias según el objetivo del mismo.²⁵

Financiamiento de inversiones

Los inversionistas tienen acceso a líneas de crédito a tasas preferenciales por medio de instituciones tales como: el Banco Nación Argentina (BNA), el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y a través de entidades como la SEPYME. El objetivo de estos programas es, entre otros, promover las inversiones, la competitividad industrial y el consumo de bienes producidos en la Argentina, ofreciendo financiamiento a mediano y largo plazo a sectores de la economía o ciertas regiones del país, que no son sujetos tradicionales de crédito, como las MIPYMES. Este tipo de crédito se otorga sobre todo a proyectos que promuevan la inversión, la creación de empleo, el fortalecimiento de las cadenas productivas y el desarrollo regional.²⁶

EL BNA cumple una importante función en la política de desarrollo del país y en la asistencia al sector rural en las localidades alejadas de los grandes centros urbanos y de escasa relevancia económica. Similar función cumple el CFI, un organismo federal cuyo objetivo es promover el desarrollo armónico de las provincias y regiones argentinas, orientando las inversiones hacia todos los sectores del territorio nacional.²⁷

Financiamiento de exportaciones

El Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), creado en 1992, tiene por objeto fomentar la inversión productiva y el comercio exterior de empresas argentinas.²⁸ El Banco fue fundado para incentivar la creación de nuevas fuerzas exportadoras en el país,

²⁴ Se pueden mencionar los programas de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) (www.sepyme.gov.ar) y el Fondo de Capital Social (FONCAP) (www.foncap.com.ar).

²⁵ OMC (2013) TPR, Régimen Comercial y de Inversiones, Parr. 48.

²⁶ OMC (2013) TPR, Régimen Comercial y de Inversiones, Parr. 54.

²⁷ OMC (2013) TPR, Régimen Comercial y de Inversiones, Parr. 55.

²⁸ Decreto N° 2703/1992.

a través de su financiamiento, para que las empresas logren competir en el mercado mundial. El BICE opera en el mercado financiero como banco de segundo piso que canaliza sus operaciones mediante la banca comercial. Sin embargo a partir de octubre de 2003, también proporciona crédito directamente a las empresas.²⁹ El BICE mantiene líneas de crédito destinadas a la pre-financiación y post-financiación de las exportaciones de bienes y servicios, tanto de las grandes empresas como de las Pymes.

Los exportadores también pueden obtener financiamiento del BNA, el cual ofrece préstamos para financiar la producción de bienes exportables y las ventas a plazo. Los préstamos son en moneda extranjera y las condiciones varían según el tipo de empresa y el sector de la economía. El BNA también ofrece financiamiento para la participación en ferias y exposiciones internacionales. Estos préstamos se pueden destinar al pago de alquileres, diseño, instalación, promoción, flete, seguros, pasajes y alojamiento.

Existe además un sistema de seguro de crédito a la exportación para cubrir riesgos extraordinarios y cualesquiera otros riesgos de no pago de las exportaciones, que no sean cubiertos por entidades aseguradoras nacionales.³⁰

10.5 Ayudas o restricciones a las Exportaciones

10.5.1 Promoción de exportaciones

La Fundación ExportAr, una institución mixta integrada por el sector público y privado, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, es la agencia encargada de la promoción de las exportaciones en la Argentina. La misión de ExportAr es promover y fomentar la diversificación de las exportaciones argentinas asistiendo a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por entrar en nuevos mercados y fijándose como objetivo final que las empresas argentinas comercialicen sus productos y servicios en forma competitiva en el mercado internacional. ExportAr brinda a las empresas nacionales información comercial, asistencia técnica y capacitación, para que éstas generen los cambios necesarios para producir y comercializar eficientemente sus productos en los mercados externos.

²⁹ Para mayor información, véase información en línea en www.bice.com.ar.

³⁰ Ley N° 20.299/1973.

Las empresas argentinas por medio de ExportAr pueden obtener servicios tales como: información sobre los mercados externos, asistencia en la organización de viajes de negocios, y apoyo para participar en ferias internacionales. Estos servicios se pueden obtener tanto en la sede central como en una de las 63 ventanillas de ExportAr en todo el país. Las empresas extranjeras también pueden beneficiarse de los servicios ofrecidos por ExportAr.³¹

10.5.2 Apoyo a las exportaciones

Existen ciertos programas de apoyo o promoción de las exportaciones, que consisten principalmente en restitución o reintegro de impuestos. Entre ellos se pueden mencionar:

- **Reintegros a la exportación:** desde 1991 existe un sistema de reintegros a la exportación. El programa consiste en el reintegro total o parcial de tributos interiores que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización de las mercaderías manufacturadas en la Argentina, nuevas y sin uso que sean exportadas.³² El beneficio consiste en una tasa de reintegro que se asigna a los productos de acuerdo con la clasificación en la Nomenclatura Común del MERCOSUR y que se aplica sobre el valor FOB de la mercadería a exportar, deducido el valor CIF de los insumos importados utilizados en la producción y los gastos por comisiones y corretajes. El MEFP es el ente encargado de determinar las mercaderías que pueden beneficiarse de reintegro, eliminar las que ya no pueden beneficiarse y modificar la tasa de reintegro.

En el caso de los productos cárnicos bajo estudio, los únicos que gozan de reintegros son los correspondientes a tripas, vejigas y estómagos de animales (NCM 0504), a los cuales se les asigna una tasa de reintegro del 1,35%. El resto de los productos tiene 0%.

³¹ Para más información, véase información en línea en www.exportar.org.ar.

³² Decretos 1011/1991, 2275/1994 y 690/2002 y sus modificatorios o complementarios.

- **Restitución del Impuesto al Valor Agregado:** las exportaciones de bienes y servicios están exentas del IVA.³³ Los exportadores tienen derecho al reembolso del IVA por compras de bienes y servicios gravadas con el mismo que se utilicen en la etapa de producción de la mercadería o los servicios efectivamente exportados.³⁴ Para tener derecho a la acreditación, devolución o transferencia, los exportadores deberán estar inscritos en el Registro de Exportadores e Importadores de la República Argentina de la DGA. Los importes pagados en concepto de IVA deberán ser devueltos dentro de los 60 días de presentada la solicitud. El reembolso puede ser por compensación (débitos propios originados por operaciones en el mercado interno), por acreditación (contra las obligaciones originadas por operaciones y adeudas por el exportador por impuestos a cargo de la DGI excepto el mismo IVA), por transferencia (transferencia del crédito fiscal a otro contribuyente a título oneroso) o por devolución (en efectivo o títulos valores).³⁵

10.5.3 Impuestos y derechos de exportación (restricciones)

El Código Aduanero permite la aplicación de derechos de exportación. La base imponible para su cálculo es por lo general el valor FOB descontando el valor CIF de las mercaderías importadas contenidas en el producto exportado. Para ciertos productos agrícolas (incluidos en la Ley N° 21.453/1976) la base para el cálculo es la base imponible (precio índice, valor FOB, valor FOB mínimo o equivalente) vigente a la fecha de cierre de cada venta, o el "precio oficial". En general los derechos de exportación son ad valorem.

A partir de 2002, todas las exportaciones argentinas, con excepción de algunos productos lácteos (34 líneas del SA a ocho dígitos), quedaron sujetas a derechos de exportación³⁶.

³³ Artículo 8 del Decreto N° 280/1997.

³⁴ Artículo 43 del Decreto N° 280/1997.

³⁵ Para mayor información, véase "Requisitos para exportar desde Argentina" en www.expomercosur.com.

³⁶ Resolución N° 11/2002 del ex Ministerio de Economía e Infraestructura.

Cuadro 70: Derechos de exportación para los productos cárnicos

NCM	DESCRIPCIÓN DE PARTIDAS Y SUBPARTIDAS.	DEX
0201.	Carne de la especie bovina fresca o refrigerada	
0201.10.00	En canales o medias canales	15%
0201.20.10	Cuartos delanteros	15%
0201.20.20	Cuartos traseros	15%
0201.20.90	Los demás	15%
0201.30.00	Deshuesada	15%
0202.	Carne de la especie bovina congelada	
0202.10.00	En canales o medias canales	15%
0202.20.10	Cuartos delanteros	15%
0202.20.20	Cuartos traseros	15%
0202.20.90	Los demás	15%
0202.30.00	Deshuesada	15%
0206.	Despojos comestibles de animales	
0206.10.00	De la especie bovina - frescos o refrigerados	5%
0206.20	De la especie bovina – congelados	5%
0206.21.00	Lenguas	5%
0206.22.00	Hígados	5%
0206.29	Los demás	5%
0504.	Tripas, vejigas y estómagos de animales	
0504.00.11	Tripas de bovino	5%
0504.00.90	Las demás vejigas y estómagos de animales bovinos	5%
1602.	Las demás preparaciones y conservas de carne y despojos	
1602.50.00	De la especie bovina	15%
1602.90.00	Las demás	15%

Fuente: AFIP. Consulta Arancel Integrado

10.5.4 Restricciones a la exportación

A partir de 2006 se eliminaron las prohibiciones y los cupos de exportación de ganado bovino en pie y de determinados cortes y preparaciones y conservas de carne bovina, pero se han mantenido algunos controles. El ROE Rojo, para las exportaciones de carne bovina, así como los derechos de exportación, funcionan en la práctica como una medida para regular las exportaciones de carne.

10.6 Marco normativo y políticas de trazabilidad, sanidad, higiene, inocuidad y calidad

10.6.1 Identificación del Ganado

SENASA es el organismo oficial responsable de la implementación del **Sistema Nacional de Identificación de Ganado Bovino**, creado en 2006 (Resolución SAGPyA N° 103/2006) e

implementado en 2007, según Resolución de Senasa 754/2006. Como tal, desarrolla procedimientos avalados por la experiencia internacional para identificación, con énfasis en el ganado de calidad.

Las Resoluciones de SENASA 391/2003 y 415/2003 (Identificación y trazabilidad) crean la obligatoriedad de identificación de establecimientos y animales que tienen como destino el mercado externo, pero no extiende dicha obligatoriedad a los animales que se destinan al mercado interno.

La Resolución 15/2003 del SENASA, establece la forma de identificación de los animales destinados a la exportación a la Unión Europea (UE); SENASA establece la inscripción de los campos proveedores de terneros así como su identificación individual con caravanas (Resolución 391/03). Los rodeos de cría proveedores de terneros a los establecimientos registrados con destino a exportación están inscriptos como "Establecimientos Rurales de Origen".

La Resolución de SAGPyA 103 (2006) – crea el Sistema Nacional de Identificación de Ganado Bovino (obligatoriedad de identificación de TODOS los animales en pie en forma individual, independientemente de su destino comercial); esta norma obra en consonancia con la necesidad de establecer procedimientos que faciliten la trazabilidad del ganado y el desarrollo de información adecuada para el seguimiento de la actividad y la formulación de políticas. SAGPyA deriva a SENASA la normativa necesaria para la implementación operativa.

La Resolución de SENASA 754 (2006) crea la Clave Única de Identificación Ganadera (CUIG), con el propósito de identificar individualmente a cada productor pecuario del país, en cada establecimiento agropecuario. Complementa a la norma anterior y articula la identificación del ganado con la determinación del "locus" de crianza y desarrollo del mismo.

El marco regulatorio argentino con respecto a la producción y comercialización internacional de carne vacuna acompañó en gran medida al desarrollo de la normativa europea, en función de la importancia de dicho mercado. En los últimos años las normas se modifican, partiendo de la obligatoriedad de identificación solamente de

establecimientos y animales que tenían como destino el mercado externo (Resoluciones 391/2003 y 15/2003 del SENASA) hacia una nueva situación, en la que ya es obligatoria la identificación de todos los animales en pie en forma individual (Resoluciones 103/2006 y 754/2006 del SENASA).

10.6.2 Prevención control y erradicación de las enfermedades

SENASA es responsable de la implementación del sistema de prevención y control de enfermedades de los animales así como de la verificación del cumplimiento de protocolos y acuerdos suscriptos por el Servicio y el sistema de control de fronteras para evitar el ingreso de enfermedades. Además, por Resolución de SENASA 3/2007 SENASA formula y establece el Plan Nacional de Contención de la Fiebre Aftosa, cuyo objetivo es mantener y consolidar el estatus de País con una zona Libre de Fiebre Aftosa donde se aplica un programa de vacunación sistemática y otra zona Libre de Fiebre Aftosa sin vacunación.

10.6.3 Higiene, seguridad e inocuidad

SENASA es responsable de la habilitación y el registro de los procedimientos en los establecimientos faenadores, elaboradores, acondicionadores e industrializadores de productos de origen animal. Complementariamente, por Resolución de SENASA Nº 205/2014 publicada en el Boletín Oficial de la República Argentina el 20/05/2014, será obligatoria la implementación del sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP por sus siglas en inglés) en todos los establecimientos alcanzados por la jurisdicción de ese organismo.

10.6.4 Calidad y certificación

SENASA es responsable del aprobar y hacer cumplir los Programas de Aseguramiento de la Calidad confeccionados por las Empresas productoras/elaboradoras/manipuladoras de alimentos que participen del Programa Nacional de Certificación de Calidad de Alimentos. La acción de SENASA se complementa con normas y procedimientos respecto a los criterios de certificación de carnes de calidad para mercados de exportación Certificación de Calidad Superior:

- Resolución 280/01 de SENASA – Protocolo de certificación. SENASA es el organismo que define, orienta y coordina las políticas de certificación, a través del “Programa Nacional de Certificación de la Calidad de los Alimentos”; en el marco de este programa, la Resolución de SENASA 280/01 establece la estructura del documento denominado “Protocolo de Certificación”, crea el “Registro de Entidades Certificadoras” y propone la adhesión de las mismas.
- Resolución 128/2007 (ex Sagpya): “Reglamento Técnico de Carne Vacuna de Calidad Superior para Exportar a la Unión Europea”.
- Resolución 143/2007 (ex Sagpya): Modifica la Resolución 128/2007, mediante la cual se aprobó el "Reglamento Técnico de Carne Vacuna de Calidad Superior para Exportar a la Unión Europea".
- Resolución 3/2007 (ex Sagpya): "Criterios y Requisitos para el Etiquetado de la Carne Vacuna y de los Productos a Base de Carne Vacuna para Exportación a la Unión Europea".
- Resolución 280/2001 (Senasa): Programa Nacional de Certificación de Calidad en Alimentos. Ámbito. Entidades certificadoras. Empresas adheridas al programa. Régimen de auditoría técnica. Régimen de sanciones. Financiamiento. Aranceles.
- Resolución 228/2000 (Senasa): Se sustituye el anexo II de la resolución n° 278/99 del SENASA, en referencia a las especificaciones de calidad de ganados y carnes para el Programa Argentino de Certificación "Argentine Angus Beef".
- Resolución 758/1999 (Senasa): Determina que la Dirección de Calidad Agroalimentaria, dependiente de la Dirección Nacional de Fiscalización Agroalimentaria, será responsable de supervisar las exigencias de los sistemas de calidad que demanden los mercados, en relación con la exportación a los Estados Unidos de América de carnes provenientes de animales con influencia Angus.
- Resolución 278/1999 (Senasa): Se reglamenta la certificación de carne vacuna proveniente de animales con influencia Angus con destino a exportación a los Estados Unidos.

10.7 Acuerdos Comerciales Internacionales

Argentina, junto con Brasil, Paraguay y Uruguay, es miembro fundador del MERCOSUR, creado en marzo del 1991 por el Tratado de Asunción con el objetivo último de establecer un mercado común con libre circulación de mercancías, servicios, capitales y mano de obra entre los países miembros.³⁷ Venezuela es miembro desde agosto de 2012 y Bolivia ha completado el proceso de adhesión, pero aún resta la aprobación de los parlamentos de Brasil y Paraguay.

Como miembro del MERCOSUR, la Argentina ha suscrito diversos acuerdos comerciales, aunque principalmente dentro de la región de Latinoamérica.

La Argentina se beneficia del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de Belarús, Canadá, la Federación de Rusia, Japón, Noruega, Nueva Zelanda, Suiza, y Turquía. Se benefició del SGP de los Estados Unidos hasta mayo de 2012, cuando fue excluida por considerar que Argentina incumplió el pago de los fallos del CIADI (tribunal arbitral dependiente del Banco Mundial), por una suma cercana a 300 millones de dólares.³⁸

Respecto del SGP de la Unión Europea, al haber sido clasificada Argentina, por el Banco Mundial como economía de renta media alta durante los últimos tres años (en base a su PIB per cápita) se encuentra entre los países que dejaron de ser beneficiarios de dicho sistema desde el 1 de enero de 2014.³⁹

La Argentina es signataria, a nivel multilateral y como parte del MERCOSUR, del Acuerdo del Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo (SGPC).⁴⁰

³⁷ Las disposiciones del Tratado de Asunción se han incorporado al marco jurídico de la ALADI mediante el Acuerdo de Complementación Económica N° 18.

³⁸ <http://www.inai.org.ar/archivos/boletines/Nuevo%20Bolet%C3%ADn%20114.pdf>

³⁹ <http://www.inai.org.ar/archivos/boletines/Nuevo%20Bolet%C3%ADn%20134.pdf>

⁴⁰ Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo de 12 de abril de 1998 (consultado en http://unctad.org/es/docs/ditcmisc57_sp.pdf) y Ley N° 26.083/2006 por la cual se aprueba el Protocolo para la Adhesión del MERCOSUR al Acuerdo sobre el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo.

Cuadro 71: Acuerdos marco y de libre comercio celebrados por el MERCOSUR

Acuerdo	Fecha de la firma/ entrada en vigor	Observaciones
Acuerdos de libre comercio		
MERCOSUR-Chile	25-jun-96/1-oct-96	Eliminación de los derechos para al menos tres cuartas partes de las líneas arancelarias antes de enero de 2004 y para todas las líneas arancelarias antes de 2014.
MERCOSUR-Bolivia	17-dic-96/28-feb-97	Establecimiento de una zona de libre comercio para el 1º de enero de 2006.
MERCOSUR-Comunidad Andina	16-dic-03/mar-05	Establecimiento gradual de una zona de libre comercio en un período de transición máximo de 15 años. Prevé negociaciones sobre los servicios.
MERCOSUR-Perú	30-nov-05/6-feb-06	Establecimiento de una zona de libre comercio en un período de transición máximo de 15 años. El acuerdo no abarca productos producidos en zonas francas o sujetos a regímenes aduaneros especiales.
MERCOSUR-Israel	18-dic-07/ 09-sep-11	Se aplica a las mercancías y no a los servicios. Abarca unas 9.424 líneas arancelarias por parte del MERCOSUR y 8.000 líneas arancelarias por parte de Israel. Se dan algunas excepciones pero con condicionamientos para su inclusión. Reducción arancelaria en cuatro fases durante un período de 10 años.
Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR-India	25-ene-04 (Acuerdo) y mar-05 (anexos)/jun-09	Se aplica a las mercancías y no a los servicios. Abarca 902 líneas arancelarias. Las preferencias arancelarias que el MERCOSUR aplica a la India abarcan 452 líneas arancelarias. Las preferencias arancelarias que la India aplica al MERCOSUR abarcan 450 líneas. Las concesiones aún están por ultimar y los márgenes de preferencia se aumentarán del 10% o el 20% al 100% para un grupo limitado de productos.
Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR-Cuba	21-jul-06/3-sep-08	Se aplica a las mercancías y no a los servicios. Cuba otorga preferencias a 2.700 líneas arancelarias y el MERCOSUR a 1.200 líneas arancelarias.
MERCOSUR-República Árabe de Egipto	2-ago-10/aún no está en vigor	Acuerdo de preferencias fijas en una primera etapa, como paso previo a un acuerdo de libre comercio.
Acuerdo Preferencial de Comercio MERCOSUR-Unión Aduanera del África Meridional (SACU)	15-dic-08/ aún no está en vigor	Acuerdo de preferencias fijas como primera etapa, de manera de crear las condiciones para la firma de un acuerdo de libre comercio en una etapa posterior.
Acuerdos marco		
MERCOSUR-México	5-jul-02/5-ene-06	Establecimiento gradual de una zona de libre comercio; negociaciones en curso.
MERCOSUR-Jordania	30-jun-08/ 31-ago-11	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR-Marruecos	26-nov-04/29-abr-10	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR-Turquía	30-jun-08/ratificado por Argentina 10-set-08/aún no está en vigor	Se pretende establecer un acuerdo de preferencias fijas en una primera etapa, como paso previo a un acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR-Pakistán	20-jul-06/ ratificado por Argentina 27-oct-09/aún no está en vigor	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio
MERCOSUR y la República Árabe de Siria	16-dic-10/ratificado por Argentina 15-mar-11/aún no está en vigor	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR-Palestina	16-dic-10/ ratificado por Argentina 15-mar-11/aún no está en vigor	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR-Guyana	11-jul-13/aún no está en vigor	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.
MERCOSUR- Suriname	11-jul-13/aún no está en vigor	Se pretende crear las bases para entablar negociaciones encaminadas a establecer un eventual acuerdo de libre comercio.

Fuente: OMC (2013) TPR, acuerdos celebrados a julio de 2015.

10.8 Instituciones Públicas vinculadas al Sector

10.8.1 Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA)

Los objetivos declarados de SENASA son:

- Promover y velar por el mejoramiento de las condiciones de sanidad y calidad de todas las producciones agropecuarias.
- Mejorar y expandir los mecanismos de certificación de sanidad y calidad.
- Promover y consolidar los mecanismos de trazabilidad de las producciones, con miras a una mayor seguridad alimentaria interior y a un mejor posicionamiento en el comercio exterior.
- Promover, en articulación con otros organismos públicos y con instituciones privadas, la realización de buenas prácticas de producción agroalimentaria.

Las políticas nacionales de sanidad y calidad animal deben ser ejecutadas por el SENASA. Este organismo debe además verificar el cumplimiento de las normativas vigentes, fiscalizar y certificar productos de origen animal, aplicando el Código Alimentario Argentino, controlar el tránsito federal de ganado y carnes bovinas (así como de todo producto agroalimentario), es también un organismo responsable por el aseguramiento de la calidad, sanidad e inocuidad. El SENASA está facultado para celebrar acuerdos con las provincias para diseñar normativas.

SENASA cuenta con un Consejo de Administración que está conformado por Representantes de SRA, CRA, FAA, CONINAGRO, Federación de Industrias Frigoríficas, COPAL. Este organismo se concentra en el control de la inocuidad de los alimentos que son objeto de comercio internacional y además fiscaliza una apreciable porción de los alimentos destinados al consumo nacional fresco, o de primera elaboración.

En todas las provincias argentinas SENASA cuenta con un esquema descentralizado que incluye a una Unidad Provincial Central y Delegaciones Regionales. Las Unidades Centrales cuentan con cuatro dependencias principales o "secciones", denominadas Administración, Laboratorio, Fiscalización y Sanidad animal. Cuentan además con oficinas zonales de control de movimiento de hacienda y otros procesos.

Las funciones que debe desarrollar en relación a la ganadería bovina son:

- Controlar los movimientos de hacienda, que deben efectuarse, aun entre dos establecimientos de la misma firma, con la declaración de tránsito autorizado o "DTA".
- Controlar la evolución de las enfermedades principales en cada Región (por ejemplo, carbunco, la tristeza, la rabia, la aftosa, las intoxicaciones).
- Realizar muestreos de hacienda para verificar la evolución de enfermedades "denunciables" (las mismas u otras enfermedades informadas por "denunciantes").

SENASA no tiene (aparentemente) la obligación de controlar los registros de faena de los establecimientos industriales vinculados con tránsito provincial y local.

10.8.2 Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)

INTA ha participado y participa, en relación al desarrollo ganadero, en las siguientes actividades:

- Colaboración con los Gobiernos Provinciales en el diseño del plan de ordenamiento territorial y en la clasificación de áreas de aprovechamiento productivo, incluyendo el ganadero.
- Información general sobre recursos naturales y sobre recursos naturales orientados a la ganadería.
- Apoyo al pequeño productor ganadero a partir de planes y acciones específicas.
- Investigaciones sobre producción y productividad ganadera.

10.8.3 Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Comercio Exterior (UCESCI)

A partir del Decreto 192/2011 la UCESCI reemplaza a la Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) conservando prácticamente las mismas competencias y el mismo personal. El cambio experimentado es de carácter jurisdiccional pasando a depender de varios ministerios, la Presidencia le corresponde al Ministro de Economía y Finanzas, la Vicepresidencia es compartida por el Ministro de Agricultura, Ganadería y

Pesca y el Ministro de Industria, además la integran los Secretarios de Comercio Exterior y de Hacienda, Agricultura, Ganadería y Pesca, Industria y Comercio y, el titular de la AFIP. Es la institución argentina encargada de dictar normas para el control de la comercialización de los alimentos a fin de armonizar su desarrollo.

Sus funciones son:

- Inscribir a los operadores en los registros correspondientes, habilitándolos para operar comercialmente.
- Organizar y controlar con auditorías a los operadores y a sus operatorias comerciales, a fin de desalentar aquellas que sean desleales para optimizar el desarrollo de los mercados agroalimentarios.
- Aplicar las sanciones que correspondan por acciones u omisiones que signifiquen prácticas o conductas desleales en el comercio del sector agroalimentario.
- Administrar instrumentos de comercio exterior, según los diferentes rubros productivos.
- Administrar la Cuota Hilton. Esta actividad se consolida a través de resoluciones de la antigua SAGPyA y de la Secretaría de Comercio Exterior de la Nación de Junio de 2009.
- Compartir e intercambiar información con organismos nacionales, provinciales y entidades públicas y privadas relacionadas con los sectores agroalimentarios de su incumbencia.
- Elaborar y publicar precios de referencia para ganado bovino y porcino.
- Elaborar y publicar informes y estadísticas sobre el desarrollo de los mercados de ganados, carnes, granos y lácteos.
- Instrumentar los mecanismos de compensación dispuestos por el Gobierno Nacional para el sector agroalimentario; inscripciones, aranceles, descargas de formularios, fiscalizaciones, comercio exterior, estadísticas y normativas.

10.8.4 Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP)

El MAGYP es el órgano especializado del gobierno nacional para el diseño y la coordinación de políticas agropecuarias y desarrollo rural, incluyendo intervenciones

conjuntas con otros organismos en las áreas de relaciones agrarias internacionales y comercio exterior agropecuario. En el tema que nos ocupa interesan las intervenciones de esta institución en las áreas de:

- Calidad, sanidad e inocuidad
- Desarrollo ganadero
- Información agropecuaria.

En relación al primer tema, desde 1994 el MAGyP (antes SAGPyA) tiene competencia sobre toda la cadena agroalimentaria en lo atinente a sanidad y calidad. Por un lado, el organigrama de MAGyP integra al SENASA, que es el organismo sanitario principal o "rector" en el campo de los alimentos. En segundo lugar, a través de Direcciones Nacionales especializadas promueve a través de diversas acciones la realización de buenas prácticas agrícolas y ganaderas, y de manufactura de alimentos.

Promueve además, en articulación con SENASA, el otorgamiento de "denominaciones de origen e indicaciones de procedencia" (es autoridad de aplicación de la Ley.25380/03, específica para este tema). Se incluyen entre las funciones de este organismo: aprobar o rechazar solicitudes, registrar las DO, y fiscalizar el cumplimiento de la normativa. SAGPyA y su Dirección Nacional de Alimentos no tienen injerencia directa en las actividades de control y aseguramiento de calidad (carecen, a diferencia de SENASA e INAL, de "poder de policía"); en cambio concentran sus actividades en la promoción de procedimientos asociados a la calidad. El desarrollo de normas y acciones se detalla más adelante.

En julio de 2015, en articulación también con el SENASA se ha implementado el nuevo *Sistema Integral de Faena (SIF-SIGICA)* que integra los datos antes requeridos por la Dirección Nacional de Matriculación y Fiscalización (DNMyF) del MINAGRI y por el SENASA, unificando los requerimientos en un solo sistema que elimina las lista de matanza y los libros manuales, por un registro electrónico, que permite cerrar el 100% de los envíos a faena de todo el país. Además aporta información en tiempo real sobre la faena, y genera información integral para la fiscalización inteligente, y permite a los productores acceder en línea a los resultados.

En relación al Desarrollo Ganadero, formula y coordina la implementación a nivel nacional del Plan Ganadero (2007), dirigido a promover, en articulación con los gobiernos provinciales la mayor producción de carne bovina en condiciones de sustentabilidad ambiental y social.

Finalmente, en relación al tema de Información Agropecuaria, SAGPyA es responsable principal por el acopio de información destinado a relevar estadísticas agropecuarias (en articulación con INDEC) y a formular diagnósticos productivos agropecuarios.

En esta última función coopera fuertemente la Subsecretaría de Ganadería con sus dos Direcciones Nacionales, una de Producción Ganadera y la otra de Estudios y Análisis del Sector Pecuario que brindan información sectorial de la evolución de los principales indicadores, informes de valores índice, existencias ganaderas, mapas de densidad de ubicación de los rodeos bovinos en el país, caracterización de los movimientos de hacienda, producción orgánica y consumo, descripción y análisis de los Modelos Productivos Regionales con los resultados económicos alcanzados en cada caso, series de trabajos de logística, y estudios de mercado de la hacienda en pie, de los subproductos y de la carne, mercado interno y mercados externos.

10.8.5 Secretaría de Comercio

Es la institución argentina encargada de dictar normas para el control de la comercialización de los alimentos a fin de armonizar su desarrollo. Sus funciones son:

- Inscribir a los operadores en los registros correspondientes, habilitándolos para operar comercialmente.
- Organizar y controlar con auditorías a los operadores y a sus operatorias comerciales, a fin de desalentar aquellas que sean desleales para optimizar el desarrollo de los mercados agroalimentarios.
- Aplicar las sanciones que correspondan por acciones u omisiones que signifiquen prácticas o conductas desleales en el comercio del sector agroalimentario.
- Administrar instrumentos de comercio exterior, según los diferentes rubros productivos.

10.9 Instituciones Privadas vinculadas al Sector

10.9.1 Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA)

El acuerdo de los actores de la cadena cárnica argentina ha dado lugar a la creación del IPCVA, ente de derecho público no estatal (creado por ley 25.507, promulgada el 11 de Diciembre de 2001). Este Instituto funciona con fondos privados que aportan de manera conjunta productores ganaderos y frigoríficos de todo el país. La ley establece que los productores efectúen una contribución equivalente a 20 céntimos por ciento del valor índice de res vacuna en plaza de faena, y la industria 9 céntimos por ciento de dicho valor, totalizando entre ambos el valor total del aporte.

La Asamblea de Representantes del IPCVA está integrada de la siguiente forma: Por el sector productor, los titulares de las entidades que lo representan son: Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada (CONINAGRO), Federación Agraria Argentina (FAA), Sociedad Rural Argentina (SRA) y Asociación de Productores de Carne Bovina Argentina (APROCABOA). Por la industria frigorífica se designarán por acuerdo de las mismas y en forma rotativa, tres (3) entidades entre las siguientes: Asociación de Industrias Argentinas de Carnes (AIAC), Federación de Industrias Frigoríficas Regionales Argentinas (FIFRA), Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA), Unión de la Industria Cárnica (UNICA) y Cámara Argentina de la Industria Frigorífica (CADIF).

Las entidades elegidas, serán representadas en la Asamblea de Representantes por sus titulares. Por el sector oficial, el titular del Ministerio de Agricultura, Ganadería, y Pesca o quien éste designe. Por las provincias productoras, tres (3) representantes que se designarán conforme lo determine la reglamentación respetando la participación de las distintas regiones ganaderas. Esta Asamblea debe reunirse para evaluar y aprobar el presupuesto anual, y la memoria y balance del IPCVA.

La tarea ejecutiva es realizada por el Consejo de Representantes formado por 8 vocales titulares y sus suplentes: 4 por el sector productor, 3 por el sector de la industria frigorífica y uno por el MINAGRI, que se renuevan cada dos años.

El IPCVA se orienta a mejorar y consolidar la imagen de los productos cárnicos argentinos, aprovechando la historia y tradición del país en la materia y el prestigio ganado en los mercados internacionales. En este sentido, la institución asume un compromiso total para incrementar la competitividad de la cadena cárnica en su conjunto. Para ello, aporta conocimientos e información sectorial para la toma de decisiones en el ámbito empresarial y contribuye a la creación de mejores condiciones en el entorno de los negocios, tanto en el mercado interno como en el escenario internacional. Brinda capacitación y apoya investigaciones sobre el sector que aporten nuevos conocimientos sobre diversos aspectos: sanidad y calidad, oportunidades comerciales, accesos a mercados, sustentabilidad y otros.

10.9.2 Sociedad Rural Argentina (SRA)

La SRA es una asociación civil que nuclea a los representantes de diversas asociaciones de productores y entidades rurales de todo el país, sobretodo de índole ganadera, forma parte de la historia económica, política y social del país por ser una de las instituciones más antiguas, fue fundada en 1866 y tiene por lema: "Cultivar el suelo es servir a la patria" que traduce el sentimiento de aquéllos que la crearon. En el artículo 1 de su acta constitutiva se definen sus objetivos: "velar por el patrimonio agropecuario del país y fomentar su desarrollo tanto en sus riquezas naturales, como en las incorporadas por el esfuerzo de sus pobladores; promover el arraigo y la estabilidad del hombre en el campo y el mejoramiento de la vida rural en todos sus aspectos; coadyuvar al perfeccionamiento de las técnicas, los métodos y los procedimientos aplicables a las tareas rurales y al desarrollo y adelanto de las industrias complementarias y derivadas, y asumir la más eficaz defensa de los intereses agropecuarios".

La entidad es conducida por una Comisión Directiva, conformada por más de 70 miembros representativos de todas las regiones y actividades, que es elegida cada dos años de manera democrática. Funciona asimismo un Consejo Institucional integrado por las Asociaciones, Organizaciones de productores y otras entidades vinculadas, que tiene por funciones asesorar y recomendar, sin carácter vinculante, a la Comisión Directiva; un Consejo Federal que congrega a todas las Asociaciones y Sociedades Rurales del interior posibilitando el dialogo que permite canalizar las problemáticas regionales hacia

demandas concretas a las autoridades del gobierno nacional y provinciales, y finalmente un Ateneo Juvenil.

Los servicios que brinda la SRA son muy variados: cuenta con el registro genealógico más importante del país, un laboratorio de genética aplicada con la última tecnología en análisis de ADN, y un reconocido Instituto de Estudios Económicos. También tiene importantes centros de educación y capacitación de tres niveles: el Centro de Estudios e Investigación para la Dirigencia Agroindustrial (CEIDA), que forma a dirigentes del sector; el Instituto Superior de Estudios, Enseñanza y Extensión Agropecuaria (ISEA), de educación terciaria; y el Colegio Agropecuario de Realicó, dependiente de la Fundación Sociedad Rural Argentina, un establecimiento educativo de nivel medio que forma jóvenes bachilleres con orientación agropecuaria ubicado en ese lugar de la Provincia de La Pampa.

En el 2002 la Sociedad Rural Argentina, junto con otras entidades, fundó el Foro de la Cadena Agroindustrial, integrado por más de cuarenta cámaras vinculadas con ese sector económico. Forma parte del Grupo de los Seis, que reúne entidades del agro, la construcción, el comercio, la banca y la industria y se encuentra integrado por la Bolsa de Comercio, Unión Industrial Argentina, Asociación de Bancos Argentinos, Cámara Argentina de la Construcción, Cámara Argentina de Comercio y Sociedad Rural Argentina. Además participa de varios organismos internacionales, incluida la Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur (FARM) y colabora con las misiones comerciales de nuestro país en negociaciones internacionales ante instituciones como la OMC.

10.9.3 Unión de la Industria Cárnica Argentina (UNICA)

Esta institución nace como Cámara de Frigoríficos Argentinos en 1951, representando a los frigoríficos chicos de la industria de la carne, casi todos del interior del país, en forma diferenciada de los frigoríficos ingleses y estadounidenses considerados frigoríficos grandes y ubicados en Buenos Aires, por lo cual en realidad el nombre que pasó a tomar casi inmediatamente fue el de Cámara de Frigoríficos Regionales. A partir de 1983 pasa a llamarse UNICA que expresa el viejo anhelo de la unidad de toda la industria frigorífica.

UNICA agrupa a más de 50 empresas frigoríficas de todo el país que faenan o procesan carnes vacunas, porcinas, equinas y ovinas.

UNICA es una institución de tipo gremial empresaria que promueve la competencia leal de los operadores del sector, atendiendo a que se cumplan con las normas sanitarias e impositivas en materia de carnes, además ha sido pionera en proponer una política global que comprometa a todos los actores de la cadena de la carne para evitar el estancamiento y retroceso del sector de la producción de carne vacuna en la Argentina. Trabaja en forma interdependiente con el resto de las organizaciones político-gremiales: SRA, MINAGRI, SENASA, y Federación Gremial Argentina del Personal de la Industria de la Carne y Derivados.

En Argentina existen otras dos organizaciones industriales: la Cámara de la Industria Frigorífica Argentina (CIFA) y la Cámara de la Industria y Comercio de Carnes y Derivados de la República Argentina (CICCRA) con funciones similares.

10.9.4 Asociaciones de criadores de ganado vacuno

Existen en Argentina numerosas Asociaciones de criadores de ganado vacuno, que se nuclean esencialmente para fomentar la cría y la pureza de determinadas razas, así tenemos: la Asociación Argentina de Angus (ex Corporación Argentina de Aberdeen–Angus), la Asociación de criadores de Bradford, de criadores de Hereford, de criadores de Brangus, de criadores de Shortorn, de criadores de Brahman, de criadores de Búfalos, de criadores de Raza Piamontese y de criadores de Criollo.

Todas estas asociaciones comparten los mismos objetivos:

- Fomentar la crianza de la raza en el país
- Mantener la pureza sobre la base de ejemplares de pedigree
- Favorecer la difusión del conocimiento de la raza
- Ejercer controles de calidad, inspección, trazabilidad, pre-certificación y/o certificación de ganados y carnes bajo la denominación de la raza que producen, destinados al mercado interno o al mercado de exportación

- Formar parte del Programa de Evaluación de Reproductores de las respectivas razas, que realizan con la Unidad de Genética Animal del INTA-Castelar para conocer la aptitud reproductiva y la de su descendencia a través de datos de DEP (Diferencia Esperada entre Progenies)
- Auspicio de remates de cabañas y organización de remates especiales en el Mercado de Liniers
- Capacitación, formación de jurados, reuniones técnicas de campo
- Actividades de extensión, difusión por medio de boletines, espacios radiales y televisivos.

Estas Asociaciones integran la Sociedad Rural Argentina y participan de la centenaria Exposición de Palermo en las que las cabañas muestran sus mejores exponentes, en una competencia por las características en pureza y calidad de los animales que presentan y que son evaluados por los jurados elegidos por la SRA.

10.9.5 Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado (CACG)

Esta entidad nace en 1921 y ha tenido diversas denominaciones: Centro de Martilleros de Hacienda y Bienes Raíces, Cámara Argentina de Martilleros y Consignatarios y finalmente con el nombre que hoy se la conoce.

La institución, cuenta actualmente con 210 empresas asociadas que desarrollan su actividad comercial en todo el país, y están representadas en el Consejo Directivo. Los servicios que brinda son:

- Asesoramiento impositivo y legal
- Información sobre cumplimiento y riesgos crediticio en las actividades de compra de hacienda
- Realización de trabajos de gestoría y trámites
- Oferta de asesoramiento informático permanente
- Actualización y capacitación a través de encuentros, conferencias y seminarios a cargo de especialistas
- Información de precios de cría e invernada actualizados.

En Argentina existe el Centro de Consignatarios de Productos del País (CCPP) y la Cámara Argentina de Consignatarios Directos de Hacienda (CCDH) que realizan y prestan servicios similares.

10.9.6 Consorcio de Exportadores de Carnes Argentinas (ABC)

Es una entidad relativamente nueva, creada a fines del 2002, con la finalidad de promover el complejo agroindustrial de las carnes bovinas, y vigilar el cumplimiento de los estándares exigidos por los mercados internacionales en materia de normas de sanidad e inocuidad, para poder seguir teniendo presencia y competitividad en dichos mercados. ABC interviene conjuntamente con otras organizaciones de la cadena de valor de las carnes bovinas en el diseño y desarrollo de estrategias dirigidas a mejorar la competitividad, condición necesaria para incrementar las exportaciones y alcanzar metas de crecimiento sostenido y sustentable de la producción de carnes. ABC está integrada por numerosos frigoríficos (más de 18) habilitados para la exportación y la venta en el mercado interno como: FRIAR SA, Ecocarnes SA, JBS Argentina SA, Frigorífico Rioplatense SA, Marfrig SA, Planta Faenadora Bancalari SA, Frigorífico Gorina SA y otros, a los cuales provee de información y asesoramiento, organiza su participación en ferias y exposiciones internacionales, participa en su nombre en numerosos foros internacionales y los representa ante las instituciones privadas y oficiales.

10.9.7 Federación de sindicatos de trabajadores de la carne y afines de la República Argentina (FESITCARA)

Esta Federación agrupa a los sindicatos de trabajadores de la carne de Capital y Gran Buenos Aires, de las ciudades de Mar del Plata, La Plata, Alejandro Korn, Junín, Coronel Vidal, en Provincia de Buenos Aires, Crespo y Concordia en Entre Ríos y Casilda en Santa Fe.

Tiene como actividades centrales la defensa de los salarios de los trabajadores por lo que participa activamente en la discusión y actualización de los Convenios Colectivos de Trabajo, mantiene la Obra Social (OSTCARA) con el aporte de los asociados, y monitorea los aportes al Sistema Jubilatorio. Representa a los asociados en el resto de las

organizaciones que conforman la cadena de la carne vacuna, realiza cursos y seminarios en su sede.

10.10 Resumen de aspectos relevantes y comparación internacional

Las variables utilizadas para sintetizar y analizar comparativamente la situación del contexto macroeconómico, la infraestructura, los servicios de apoyo y las políticas públicas de Argentina, respecto de sus competidores en el mercado internacional, han sido las siguientes:

Producto Bruto Interno

La evolución del Producto Bruto Interno se correlaciona en forma positiva con la evolución de la inversión y del consumo, por este motivo, una alta tasa de crecimiento del PBI durante el período 2005-2014, genera condiciones que influyen positivamente para el desarrollo competitivo del sector. De la misma forma, caídas en el producto bruto generan efectos negativos en las posibilidades de desarrollo de ventajas competitivas.

Cuadro 72: Variable crecimiento del Producto Bruto Interno

País Productor	Producto Bruto Interno		Crecim. Anual 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	334.627	445.931	3,24%	++
Brasil	1.774.789	2.412.231	3,47%	++
Uruguay	30.158	47.384	5,15%	+++
Paraguay	15.694	24.650	5,14%	+++
Estados Unidos	14.408.094	16.177.455	1,30%	+
Canadá	1.524.476	1.773.486	1,70%	+
México	955.485	1.178.949	2,36%	+
Australia	992.339	1.272.520	2,80%	+
Nueva Zelanda	139.140	163.578	1,81%	+
India	1.123.372	2.133.770	7,39%	+++
Unión Europea	16.239.680	17.489.690	0,83%	0

Fuente: Banco Mundial, PIB en US\$ a precios constantes de 2010.

En lo que respecta al crecimiento del PBI a precios constantes (de 2010), India, Uruguay y Paraguay han alcanzado altos niveles de crecimiento, con tasas superiores al 5% anual durante el período 2005-2014. Argentina y Brasil han logrado crecimientos moderados con tasas del 3,24 % y 3,47 % promedio anual respectivamente. Por su lado, Estados

Unidos, Canadá, México, Australia y Nueva Zelanda han alcanzado bajas tasas de crecimiento en el período (entre 1% y 3% anual). La Unión Europea con una tasa de crecimiento promedio anual inferior al 1% constituye el único exportador en situación de estancamiento de su economía.

Ingreso Per-cápita

Una tendencia positiva en el ingreso per-cápita de la población, se correlaciona con aumentos en el consumo, generando condiciones que favorecen el desarrollo competitivo de la industria. De la misma forma, caídas en el ingreso per-cápita influyen negativamente en la competitividad del sector.

Cuadro 73: Variable evolución del Ingreso Per-cápita

País Productor	Producto Bruto Interno Per cápita 2005			Producto Bruto Interno Per cápita 2014			Variación 2005-2014	Valoración
	PBI	Habitantes	PBI Per cápita	PBI	Habitantes	PBI Per cápita		
Argentina	334.627	39.145	8.548,4	445.931	42.980	10.375,3	21,4%	++
Brasil	1.774.789	188.479	9.416,4	2.412.231	206.078	11.705,4	24,3%	++
Uruguay	30.158	3.326	9.067,2	47.384	3.420	13.854,9	52,8%	+++
Paraguay	15.694	5.795	2.708,2	24.650	6.553	3.761,7	38,9%	+++
Estados Unidos	14.408.094	295.517	48.755,5	16.177.455	318.907	50.727,8	4,0%	0
Canadá	1.524.476	32.312	47.179,9	1.773.486	35.544	49.895,5	5,8%	0
México	955.485	109.748	8.706,2	1.178.949	125.386	9.402,6	8,0%	0
Australia	992.339	20.395	48.656,0	1.272.520	23.464	54.232,9	11,5%	+
Nueva Zelanda	139.140	4.134	33.657,4	163.578	4.510	36.270,1	7,8%	0
India	1.123.372	1.144.326	981,7	2.133.770	1.295.292	1.647,3	67,8%	+++
Unión Europea	16.239.680	496.201	32.728,0	17.489.690	508.345	34.405,2	5,1%	0

Fuente: Banco Mundial (PIB en US\$ a precios constantes de 2010) y Naciones Unidas (población).

India y los países del Mercosur han alcanzado crecimientos significativos en los ingresos de su población. India es el país con mayor crecimiento (67,8%) del Ingreso Per cápita, pero aún continúa con niveles de ingresos promedio de su población extremadamente bajos. Uruguay con un incremento del 52,8% alcanza en 2014 un PBI per cápita de 13.855 USD. Paraguay con un importante incremento (38,9%) en términos relativos, en términos absolutos alcanza en 2014 tan solo 3.762 USD. Argentina y Brasil con crecimientos de 21,4% y 24,3% respectivamente alcanzan ingresos de 10.375 y 11.705 para sus habitantes.

Australia es el único de los países de alta renta que logra un crecimiento superior al 10% en los ingresos de sus habitantes, alcanzando un ingreso per cápita de 54.233 USD en 2014.

Tipo de Cambio Real

La evolución del tipo de cambio real del país exportador, tiene un efecto directo sobre las posibilidades de acceso a los mercados externos. Un tipo de cambio devaluado favorece el acceso a los mercados externos, mientras que un tipo de cambio sobrevaluado impacta negativamente en las posibilidades de comercializar productos en el mercado internacional.

Cuadro 74: Variable evolución del tipo de cambio real

País Productor	Tipo de Cambio Real		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Argentina	131,5	74,3	-43,5%	- - -
Brasil	71,0	87,0	22,5%	++
Uruguay	78,1	110,2	41,1%	+++
Paraguay	74,9	119,4	59,4%	+++
Estados Unidos	109,4	101,2	-7,5%	-
Canadá	89,5	92,1	2,9%	0
México	107,8	102,4	-5,0%	-
Australia	87,1	100,1	14,9%	++
Nueva Zelanda	105,3	115,0	9,2%	+
India	99,4	70,9	-28,6%	- - -
Unión Europea	101,2	100,0	-1,2%	0

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales. Argentina en base a BCRA. Índices con base 100 en año 2010.

En un contexto donde Uruguay y Paraguay devalúan fuertemente sus monedas, Brasil y Australia realizan devaluaciones moderadas y Nueva Zelanda devalúa en menor proporción, Argentina e India han sobrevaluado de manera muy significativa el poder adquisitivo de sus monedas afectando drásticamente su capacidad competitiva.

Riesgo País

El riesgo de un país (económico, político, institucional) se correlaciona con el nivel de inversión, y por consiguiente impacta en la capacidad de producción que determina la oferta. Un bajo nivel de riesgo país estaría asociado a una estabilidad macroeconómica con bajos niveles de inflación, escaso o nulo déficit fiscal y reducida tasa de desempleo, en un marco de seguridad jurídica y respeto por las instituciones.

Una calificación del riesgo crediticio de la deuda de largo plazo de un país, es una opinión prospectiva de la calidad crediticia de un país, considerando la capacidad de pago y su voluntad para cumplir sus compromisos financieros en tiempo y forma. Estas calificaciones de riesgo crediticio están muy relacionadas con la estabilidad económica, política e institucional de los países, motivo por el cual se valora el nivel de riesgo de los países en función de la calificación otorgada por las tres principales calificadoras a nivel mundial.

Cuadro 75: Variable calificación de la deuda de largo plazo de los países

País Productor	Calificación de la deuda de largo plazo de los países			Valoración
	Moody's	S&P	Fitch	
Argentina	B3	B	B	--
Brasil	Ba2	BB	BB	-
Uruguay	Baa2	BBB	BBB-	0
Paraguay	Ba1	BB	BB	-
Estados Unidos	Aaa	AA+	AAA	+++
Canadá	Aaa	AAA	AAA	+++
México	A3	BBB+	BBB+	0
Australia	Aaa	AAA	AAA	+++
Nueva Zelanda	Aaa	AA	AA	++
India	Baa3	BBB-	BBB-	0
Unión Europea	Aa	AA	AA	++

*Fuente: elaboración propia en base a datosmacro.com (abril 2017).
Para la Unión Europea se tomó la mediana de los países de la UE15.*

Como era de esperarse, los países latinoamericanos e India son los que poseen los mayores niveles de riesgo percibido, en este grupo Argentina constituye el país peor posicionado desde la perspectiva de los analistas y con mayores debilidades para conseguir financiamiento o atraer inversiones externas.

Infraestructura

La dotación de infraestructura de un país es un condicionante para el desarrollo del sector productivo, por este motivo, se valora la calidad de la infraestructura de carreteras, ferroviarias y portuaria, tomando los datos respectivos del Reporte de Competitividad Global (2014) publicado por el Foro Económico Mundial en 2015. A mayor calidad de infraestructura mayor impacto en la competitividad del sector.

Cuadro 76: Variable calidad de la infraestructura de carreteras, ferroviaria y portuaria

País Productor	Calidad de la Infraestructura				Valoración
	Rutas	Ferroviaria	Portuaria	Promedio	
Argentina	3,1	1,9	3,8	2,93	--
Brasil	2,7	1,7	2,7	2,37	---
Uruguay	3,3	1,3	4,7	3,10	-
Paraguay	2,2	1,1	3,1	2,13	---
Estados Unidos	5,7	5,0	5,7	5,47	+++
Canadá	5,2	4,7	5,5	5,13	+++
México	4,3	2,8	4,3	3,80	0
Australia	4,7	3,9	5,0	4,53	++
Nueva Zelanda	4,7	3,5	5,5	4,57	++
India	4,1	4,1	4,2	4,13	+
Unión Europea	5,5	4,9	5,4	5,27	+++

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Reporte de Competitividad Global 2015-2016 del Foro Económico Mundial. Para la Unión Europea se consideró el promedio de los países que componen la UE 15

Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea poseen las mejores dotaciones de infraestructuras, seguidos por Australia y Nueva Zelanda con muy buena calidad de carreteras, red ferroviaria y portuaria. En el otro extremo los países del Mercosur son los que revisten las mayores debilidades.

Desempeño Logístico

El desempeño logístico de los países, se valora en función del Índice de Desempeño Logístico que generan el Banco Mundial y la Facultad de Economía de Turku, en el cuál reflejan las percepciones de la logística de un país basadas en la eficiencia del proceso de despacho de aduanas, la calidad de la infraestructura relacionada con el comercio y el transporte, la facilidad de acordar embarques a precios competitivos, frecuencia de los embarques, capacidad de seguir y rastrear envíos, entre otros. Cuanto mayor desempeño logístico, mayor es el impacto que genera sobre la competitividad del sector.

Cuadro 77: Variable índice de desempeño logístico

País Productor	Desempeño Logístico	Valoración
Argentina	2,99	--
Brasil	2,94	--
Uruguay	2,68	---
Paraguay	2,78	---
Estados Unidos	3,92	+++
Canadá	3,86	+++
México	3,13	-
Australia	3,81	+++
Nueva Zelanda	3,64	++
India	3,08	-
Unión Europea	3,56	+

Fuente: Banco Mundial y Facultad de Economía de Turku.
Encuestas sobre el índice de desempeño logístico 2014.

Estados Unidos, Canadá, Australia y un poco más atrás Nueva Zelanda son los países con desempeño logístico más eficientes. Nuevamente los países del Mercosur son los que revisten las mayores debilidades en los procesos de despacho de aduanas y en los sistemas de transportes, embarques y seguimiento de envíos, con claras deficiencias en sus desempeños.

Presencia Institucional

El desempeño de las instituciones públicas y privadas a lo largo de toda la cadena, se valora en función del nivel de coordinación para el desarrollo y la implementación de políticas, y por las acciones de lobby internacional.

Estados Unidos, Australia y la Unión Europea poseen la base institucional con mejor desempeño a lo largo de la cadena, con excelente articulación público-privada para el diseño de políticas y ejecución de programas, que claramente favorecen el desarrollo productivo y las exportaciones. Los siguen Canadá y Nueva Zelanda con una base institucional pública muy consolidada, con oficinas comerciales en distintos países y políticas de apoyo a lo largo de toda la cadena.

De los países del Mercosur, Brasil y Uruguay son los que evidencian un mejor desempeño, Argentina en cambio con una sólida base institucional pública y privadas, tiene dificultades para la coordinación de acciones y el desarrollo de políticas para el sector.

Cuadro 78: Variable presencia institucional

País	Presencia Institucional	Valoración
Argentina	Sólida base institucional pública y privada en la cadena pero con dificultades para la construcción de políticas. Se advierte un inadecuado nivel de coordinación entre los sectores público y privado, que redundan en políticas públicas no siempre positivas para el desarrollo de la actividad y situaciones de alta rivalidad institucional. Diversidad de autoridades de aplicación y multiplicidad de estándares higiénicos-sanitarios en función de las jurisdicciones de actuación y el destino de su producción.	0
Brasil	Sólida base institucional pública en la cadena. Se destaca la Empresa Brasileña de Tecnología Agropecuaria (EMBRAPA) como institución líder en investigación y desarrollo que cubre con sus unidades operativas regionales la mayoría de los principales productos agropecuarios. Posee cuatro laboratorios virtuales en el exterior (Labex) en EE.UU., Europa, China y Corea del Sur, y tres oficinas extranjeras en América Latina y África.	+
Uruguay	Sólida base institucional pública en la cadena. El Instituto Nacional de Carnes, con vigencia desde 1967, tiene el objetivo de proponer, asesorar y ejecutar la Política Nacional de Carnes, cuya determinación corresponde al poder ejecutivo. En su junta directiva participan representantes de organizaciones de productores ganaderos y de la industria frigorífica.	+
Paraguay	Base institucional pública en desarrollo y con implementación de políticas básicas en el sector. En 2004 se creó el Servicio Nacional de Calidad y Salud Animal (SENACSA), como institución autárquica y autónoma, responsable de elaborar, coordinar, ejecutar y fiscalizar la política nacional de sanidad animal, calidad e inocuidad de los productos y subproductos de origen animal. También establece las condiciones para la habilitación de establecimientos industriales (faenadores, procesadores, fraccionadores) de productos de origen animal y de insumos de uso veterinario entre otros.	-
Estados Unidos	Sólida base institucional pública con políticas de apoyo a lo largo de toda la cadena. Sólida base institucional privada que incluye agresivas asociaciones de exportadores. En el Comité de Coordinación para el Fomento del Comercio (TPCC) participan 20 organismos federales que cuentan con programas relacionados con la exportación. El Consejo de Exportaciones del Presidente (PEC) tiene 28 miembros del sector privado y varios representantes del Gobierno, constituye el principal comité asesor nacional que informa al Presidente sobre las propuestas y recomendaciones destinadas a ampliar las exportaciones.	+++
Canadá	Sólida base institucional pública con políticas de apoyo a lo largo de toda la cadena. Posee una red de organismos, entre los que se destaca el Servicio de Delegados Comerciales (TCS), que ofrece una amplia gama de servicios destinados a ayudar a las empresas a incorporarse a los mercados internacionales, evaluar su potencial de mercado, identificar contactos con personas calificadas y resolver problemas de índole empresarial.	++
México	Sólida base institucional pública y privada en la cadena pero con algunas superposiciones de funciones entre los organismos. En las instituciones del sector privado parecen no responder totalmente al conjunto de los actores de la cadena, encontrándose muy concentrada en el tramo referente a los productores ganaderos.	0
Australia	Sólida base institucional pública y privada con excelente articulación público-privada para el diseño de políticas y ejecución de programas. Se destacan la Australian Meat Processor Corp (AMPC) en la I&D para la mejora de la sostenibilidad y la eficiencia de la industria de procesamiento; Australian Livestock Export Corporation Ltd (LiveCorp) en la I&D y los programas de bienestar animal, la mejora de la cadena de suministro y acceso al mercado, Australian Lot Feeders Association que nuclea a la industria de engorde (feedlot), y Cattle Council of Australia que representa a los productores de ganado vacuno. La financiación para dichos programas proviene de los gravámenes a la producción y/o exportación.	+++
Nueva Zelanda	Sólida base institucional pública con políticas de apoyo a lo largo de toda la cadena. La Red de Creación de Capacidad Industrial es un servicio para facilitar el acceso de los proveedores y compradores a una amplia gama de oportunidades de participación en las cadenas de suministro y en la ejecución de proyectos.	++
India	Base institucional pública en desarrollo y con implementación de políticas básicas en el sector. La legislación del país es muy variable en lo que respecta a la faena de búfalos, en algunas provincias está prohibida y en otras la admiten con algunos requisitos de certificación del animal.	--
Unión Europea	Sólida base institucional pública y privada con políticas de apoyo a lo largo de toda la cadena.	+++

Fuente: elaboración propia.

Marco Normativo y Políticas Públicas

Para valorar el marco normativo, se incluye el conjunto de normas de calidad, sanidad, contaminación ambiental, y demás aplicables al sector de la carne vacuna. En las políticas públicas se incluyen el sistema nacional de trazabilidad, la disponibilidad de información generalizada a lo largo de la cadena (en lo que respecta a cantidad de transacciones, precios, calidades, volúmenes operados), las líneas de financiamiento desarrolladas para el sector y el nivel de eficiencia de los organismos y sistemas de fiscalización y control.

Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y la Unión Europea cuentan con un sistema regulatorio y la formulación e implementación de políticas pública que favorece el desarrollo competitivo del sector, apoyado en buena parte en la calidad de sus bases institucionales. Cuentan con muy buenos niveles de innovaciones tecnológicas a lo largo de la cadena, sistemas de información en tiempo real y eficientes mecanismos de fiscalización y control. Estados Unidos no cuenta con un sistema integral de trazabilidad del ganado, algo que debiera implementar dada las facilidades que le brinda su dotación de tecnología y sistemas de información disponibles.

Algo más rezagados Brasil y Uruguay, con un adecuado marco regulatorio y esfuerzo institucional para la implementación de políticas que favorezcan el desarrollo del sector, cuentan con innovaciones tecnológicas importantes en algunos eslabones de la cadena. Brasil ha logrado fortalecer su eslabón industrial, pero aún con dificultades en el desempeño de las explotaciones ganaderas y en el control sanitario por la falta de un sistema integral de trazabilidad. Uruguay en cambio, cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado y un buen sistema de información comercial, pero mantiene algunas dificultades en las explotaciones ganaderas, como la baja eficiencia reproductiva de sus establecimientos de cría.

Argentina con una debilidad competitiva de baja intensidad en esta variable, posee un adecuado marco normativo, pero encuentra dificultades para la formulación de políticas, en parte por sus problemas de coordinación público – privado, el sistema impositivo genera distorsiones (impuestos acumulativos y con diferentes criterios de aplicación por jurisdicción) y no cuenta con un sistema integral de trazabilidad.

Cuadro 79: Variable marco normativo y políticas públicas

País	Marco Normativo y Políticas Públicas	Valoración
Argentina	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de desarrollo forrajero, equipamiento y genética animal. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. No cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado. Solo obligatorio para exportadores. Diferentes estándares sanitarios según destino de la producción. Dificultades en la gestión impositiva. Deficiente implementación de políticas de infraestructura básicas y específicas para sector.	-
Brasil	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de reproducción de óvulos y embriones in vitro, producción de novillos y procesamiento industrial. Muy buen desarrollo del eslabón industrial exportador, en pos del posicionamiento en nuevos mercados externos. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. No cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado. Dificultades sanitarias por falta de un sistema integral de trazabilidad. Dificultades en el desempeño de las explotaciones de cría (baja eficiencia reproductiva, falta de uniformidad genética y calidad de terneros). Deficiente implementación de políticas de infraestructura básicas.	+
Uruguay	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de desarrollo forrajero y equipamiento. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. Cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado, desde 2007. Dificultades en el desempeño de las explotaciones de cría (baja eficiencia reproductiva). <i>La gran concentración industrial puede afectar el precio del ganado al productor.</i>	+
Paraguay	A avanzado en la creación del Sistema Nacional de Información y Notificación (SNIN), que incluye reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad. Se encuentra en proceso de crear un ente que permita centralizar el proceso de notificaciones en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias. No cuenta con un sistema integrado de identificación individual del ganado. Deficiente implementación de políticas de infraestructura básicas y específicas para sector.	-
Estados Unidos	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas a lo largo de toda la cadena. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. No cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado. Políticas activas de posicionamiento en mercados internacionales. Muy buen nivel de eficiencia reproductiva y de tasa de extracción del rodeo.	++
Canadá	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de producción primaria y procesamiento industrial, que le han permitido mejorar el reconocimiento de la calidad de sus carnes. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. Cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado y de procedencia de los cortes de carnes. Muy buen nivel de eficiencia reproductiva. Caídas en los niveles de producción y exportaciones en un contexto de demanda creciente.	++
México	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en el área de producción primaria, pero con debilidades en otros eslabones y en la asistencia técnica. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país, pero con información incompleta sobre situación de la ganadería. No cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado. Dificultades en las políticas sanitarias. Asimetrías en calidades de faena y procesamiento entre establecimientos tecnificados y pequeños mataderos. Agresiva y efectiva política comercial, con adecuada atención a las demandas internacionales.	0
Australia	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de producción primaria e industrial. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. Cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado. Efectivas políticas de financiamiento público, y de promoción y posicionamiento internacional. Políticas activas para asegurar la calidad de los productos.	++
Nueva Zelanda	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas en las áreas de producción forrajera y en sanidad e inocuidad de ganados y carnes. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real en todo el país. Cuenta con un sistema integral de identificación individual del ganado y de procedencia de los cortes de carnes. Estancamiento de los niveles de producción y exportaciones en un contexto de demanda creciente.	++
India	Muy pocos cambios en materia de normalización, excepto por la adopción en 2011 de seis reglamentos para la plena aplicación de la Ley de normas y de inocuidad de los alimentos (aprobada en 2006). La legislación del país es muy variable en lo que respecta a la faena de búfalos, en algunas provincias está prohibida y en otras la admiten con algunos requisitos de certificación del animal. Estas cuestiones limitan las posibilidades implementación de políticas.	--
Unión Europea	Adecuado marco normativo y esfuerzo institucional en la formulación de políticas. Innovaciones tecnológicas activas a lo largo de toda la cadena. Información tecnológica y comercial disponible virtualmente en tiempo real. Muy buen nivel de eficiencia reproductiva y de tasa de extracción del rodeo.	++

Fuente: elaboración propia.

Acuerdos Comerciales

Cuadro 80: Variable acuerdos comerciales

País	Impacto de Acuerdos Comerciales	Valoración
Argentina	Política comercial tendiente a favorecer el consumo doméstico, con efectos negativos sobre el nivel de producción y exportación. Débil nivel de acuerdos comerciales vigentes y de negociaciones con los principales mercados importadores de carne vacuna. Durante el período de análisis, ha hecho frente a numerosas demandas ante tribunales arbitrales internacionales, varias de ellas relativas a las medidas de emergencia adoptadas en el contexto de la crisis económica (como las restricciones cambiarias a la repatriación del capital y de los beneficios).	-
Brasil	Política comercial orientada a favorecer las exportaciones. Actor de relevancia en las discusiones de la OMC. Promociona las empresas exportadoras a través de la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX-Brasil) y diversos sitios web como BrasilWebTrade (del Banco de Brasil), BrazilTradeNet (Ministerio de Relaciones Exteriores) o La Vitrina del Exportador.	+
Uruguay	Política comercial orientada a favorecer las exportaciones. Tiene presencia en las discusiones sobre subvenciones a las exportaciones de agricultura de los países desarrollados, en los foros de la OMC, Grupo Cairns, G20, ALADI. A firmado acuerdos de libre comercio desde el Mercosur y acuerdos bilaterales con diversos países.	+
Paraguay	Política comercial orientada a favorecer las exportaciones. A firmado acuerdos de libre comercio desde el Mercosur y acuerdos bilaterales con otros países, aunque en algunos casos la ratificación de los mismos está pendiente. Ha participado activamente en las negociaciones comerciales del Programa de Doha para el Desarrollo y ha copatrocinado propuestas en las esferas de la facilitación del comercio, los derechos de propiedad intelectual, el acceso a los mercados.	0
Estados Unidos	Política comercial claramente orientada a favorecer las exportaciones. Acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores. El Comité de Coordinación para el Fomento del Comercio (TPCC) es el principal organismo interinstitucional de Gobierno que coordina las políticas de promoción de exportaciones. Participa en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP) y del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP, con la Unión Europea).	+++
Canadá	Política comercial claramente orientada a favorecer las exportaciones. Acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores.	+++
México	Política comercial tendiente a fortalecer sus exportaciones. La Agencia ProMéxico, la Secretaría de Economía y la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX) cumplen una función muy importante. Es uno de los países de América Latina con mayor cantidad de acuerdos comerciales. Participa desde 2012 en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP).	++
Australia	Política comercial claramente orientada a favorecer las exportaciones. Acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores. Participa en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), acuerdo con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG), el Acuerdo del Pacífico sobre Estrechamiento de Relaciones Económicas (PACER Plus), y la Asociación Económica Amplia Regional.	+++
Nueva Zelanda	Política comercial claramente orientada a favorecer las exportaciones. Acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores. Mantiene acuerdos marco como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP), el Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur (SPARTECA) y acuerdos bilaterales con Australia, Rusia, China, Singapur, Tailandia, entre otros.	+++
India	Política comercial orientada a favorecer las exportaciones, pero sin posibilidad de acceder a los principales mercados de carnes por cuestiones sanitarias y de calidad de producto. Pese a las reservas que mantiene en este sentido, el regionalismo se ha convertido cada vez más en un elemento del objetivo general de su política comercial de lograr un mejor acceso a los mercados para sus exportaciones. Prueba de ello son los 15 acuerdos actualmente en vigor y el hecho de que esté negociando otros acuerdos.	-
Unión Europea	Política comercial orientada a favorecer las exportaciones. Acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores. Participa en las negociaciones del Acuerdo Transatlántico sobre Comercio e Inversión (TTIP, con Estados Unidos).	++

Fuente: elaboración propia.

La existencia de acuerdos con preferencias arancelarias en el comercio de carnes y su impacto, dependerá de la medida en que dichos acuerdos faciliten el comercio. La

inexistencia de acuerdos con los principales países importadores se considera neutra, mientras que se considera negativo la existencia de acuerdos que generen erosión de preferencias.

Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda, se encuentran en la mejor posición, tienen acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores de carne vacuna y políticas comerciales claramente orientadas a favorecer las exportaciones.

Los siguen, la Unión Europea y México con acuerdos comerciales vigentes con gran parte de los mercados importadores de carne vacuna y otros con negociaciones en curso, y con políticas comerciales orientadas a favorecer las exportaciones.

Brasil, Uruguay y (en menor medida) Paraguay, cuentan con acuerdos comerciales bilaterales vigentes (además de los firmados por el Mercosur) que favorecen el acceso a algunos mercados importadores. Sus políticas comerciales están orientadas a favorecer las exportaciones.

Argentina durante el período analizado no ha firmado acuerdos comerciales, ni realizado negociaciones con los principales mercados importadores de carne vacuna. Su política comercial estuvo claramente orientada a favorecer el mercado interno con efectos negativos sobre las exportaciones.

Apoyo o Restricciones a la Producción

Se valoran las ayudas que directa o indirectamente se implementaron para fomentar el incremento de la producción. Incluye las acciones realizadas para la mejora en los accesos a los insumos, maquinarias, asistencia técnica, infraestructura, investigación y desarrollo tecnológicos. Se tomaron como restricciones las limitaciones de zonas de producción, las regulaciones respecto de animales factibles de faena, la regulación de precios de venta en el mercado.

Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda y la Unión Europea tienen un moderado apoyo al sector productivo, Estados Unidos y la Unión Europea principalmente a través del otorgamiento de subsidios agropecuarios y programas de emergencia en caso de condiciones meteorológicas desfavorables que indemnizan a los propietarios por los

Cuadro 81: Variable apoyo o restricciones a la producción

País	Apoyo o Restricciones a la Producción	Valoración
Argentina	Existen incentivos y programas destinados a estimular la inversión en bienes de capital y la innovación tecnológica, con acceso a financiamiento a tasa preferencial (BNA, BICE, CFI, SEPYME). También cuenta con incentivos que se otorgan según la localización geográfica. Conflictos entre el Gobierno y el sector agropecuario, sumados a las restricciones a las exportaciones de carnes a partir de 2006, generaron desincentivos para la realización de inversiones y el aumento de la producción.	0
Brasil	En 2011 lanzó el Plan "Brasil Maior" (Brasil Más Grande), que constituye una política industrial, tecnológica, de servicios y de comercio exterior hasta 2014, centrada en el estímulo a la innovación y a la competitividad de la industria nacional. Según la OCDE posee un bajo nivel de subvenciones al productor se proporcionan en "las formas que más distorsionan la producción y el comercio", sobre todo a través de medidas de sostenimiento de precios mínimos garantizados y de crédito subvencionado. El sistema tributario es sumamente complejo y constituye un obstáculo importante.	+
Uruguay	Apunta a potenciar la competitividad, lograr un desarrollo sostenible y a crear "nichos" de mercado de alto valor. Otorga ayuda interna para servicios de investigación, divulgación y asesoramiento, lucha contra plagas y enfermedades, y servicios de inspección, de comercialización y promoción. Se otorgan subvenciones sobre la base de objetivos de eficiencia para la integración vertical y para planes de negocios tendientes a abrir nuevos mercados en el exterior. No existe una política crediticia especialmente orientada al sector agropecuario, el cual recurre al sistema financiero donde cuenta con algunos programas diseñados para el sector.	0
Paraguay	El nivel de ayuda interna gubernamental al sector agropecuario es relativamente bajo. El apoyo interno se dirige a los pequeños productores, consistiendo esencialmente en asistencia técnica, proyectos de investigación y distribución de insumos. La presión tributaria es baja; posee un nivel de tasas impositivas comparativamente bajo y las bases impositivas excluyen a gran parte a las actividades agropecuarias. Debe mejorar el entorno empresarial con el fin de atraer inversiones, las deficiencias del sector judicial, las dificultades relacionadas con el cumplimiento de los contratos y los prolongados procedimientos burocráticos, son las mayores limitaciones.	0
Estados Unidos	Beneficia con importantes subsidios a los productores agropecuarios lo que ha provocado que sea el blanco de críticas en las reuniones de la OMC por parte de los países en desarrollo. Tiene programas permanentes como el Programa de indemnizaciones para la ganadería (LIP) que paga a los productores el 75% del valor de mercado, cuando hayan sufrido pérdidas de ganado causadas por el clima o por ataques de animales. El Programa de ayuda por pérdidas catastróficas de forraje (LFP) paga a los productores respecto del ganado abarcado para compensar las pérdidas de pasturas causadas por sequías o incendios en tierras gestionadas por el Estado. El Programa de ayuda de emergencia para el caso de enfermedades de animales, condiciones meteorológicas desfavorables u otras condiciones no abarcadas por los programas LIP y LFP.	++
Canadá	Posee una diversidad de regímenes reglamentarios federales y sub-federales, incluidos los que rigen las evaluaciones ambientales y los mercados de valores, y falta de armonización de los impuestos al consumo y a las sociedades. En 2013, la Estimación de la Ayuda a los Productores (EAP) calculada por la OCDE, representó el 11,6% del valor total de la producción, en comparación con el 17,2% en 2009. Posee programas de gestión de los riesgos de explotación para permitir que los productores gestionen los riesgos relacionados con situaciones de volatilidad aguda de los mercados, pérdidas de producción y desastres.	+
México	Según la OCDE, las Estimaciones de Ayuda al Productor (EAP) aumentó en un 26,6% durante el período 2006-2011. El programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura, en la ganadería busca incrementar la capitalización de las unidades económicas a través del apoyo subsidiario a la inversión en bienes de capital y la inversión en genética y tecnología. Tiene programas de prevención y manejo de riesgos, y de cobertura de precios para proteger los ingresos esperados de los productores y el costo en la compra de insumos agropecuarios. El Programa de Producción Pecuaria Sustentable y Ordenamiento Ganadero y Apícola, busca incrementar la productividad pecuaria, a través de la inducción de prácticas tecnológicas de producción sustentable. Las instituciones crediticias más importantes son Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y Financiera Rural que posee líneas de crédito a tasas preferenciales. Concede estímulos fiscales en cuanto: al pago del impuesto sobre la renta y del IEPS, al consumo de diésel, el uso de maquinaria con beneficios ambientales.	+
Australia	Los programas de ayuda se basan en la promoción de una actividad agropecuaria sostenible, productiva y resistente, apoyada por medidas de socorro en casos de sequía, el mejoramiento en la gestión de los recursos hídricos, la ordenación de la tierra, la financiación de las explotaciones agrícolas de menor tamaño, y la investigación rural. Esta ayuda se proporciona en forma de desembolsos presupuestarios que no causan distorsión del comercio.	++
Nueva Zelanda	El sector de la agricultura está orientado hacia el mercado, altamente productivo y con un mínimo de intervención estatal. Transformó tempranamente su ganadería, con un cambio significativo en la composición del stock y pasó de un sistema de producción extensivo a uno intensivo. Logró mejoras de la productividad en base a los sistemas de refrigeración, la incorporación de nuevas tierras, la producción de pasturas a gran escala y la intensificación de la producción. Las políticas públicas jugaron un papel fundamental en la regulación del mercado de tierras y la creación de esquemas de subsidios y créditos orientados a intensificar la producción. El Programa de Financiación de Actividades de I&D, concede donaciones o subsidios a las empresas para promover métodos de fabricación tecnológicamente avanzados. El programa de Fomento de la Eficiencia presta asistencia a las empresas para eliminar procesos y actividades ineficientes, y aumentar la satisfacción de los clientes. Otras medidas de ayuda tienen relación con la lucha contra las plagas y las zoonosis, y para socorrer a los productores en casos de desastres naturales de gran escala.	++
India	Los estrangulamientos estructurales siguen siendo un obstáculo, las demoras en las aprobaciones de proyectos, las subvenciones mal orientadas, la escasa base manufacturera, la baja productividad del sector agrícola, la dificultad para la adquisición de tierras, la red de transporte y el suministro de energía deficientes, una reglamentación laboral estricta y desfases en lo que se refiere a los conocimientos y capacidades. Para afrontar esos estrangulamientos sería necesario invertir en infraestructura y educación, simplificar el entorno empresarial eliminando la reglamentación excesiva y aumentar la previsibilidad de los regímenes de comercio e inversión. Otorga varios incentivos con el fin de alentar la inversión en determinadas regiones o actividades. En 2014 puso en marcha el programa "Make in India" que fomenta la inversión en la industria y los servicios.	--
Unión Europea	La Unión Europea beneficia con importantes subsidios a los productores agropecuarios lo que ha provocado que sea el blanco de críticas en las reuniones de la OMC por parte de los países en desarrollo. El sector se encuentra orientado y desarrollado para el abastecimientos intra unión europea, con incentivos a la incorporación tecnologías para la promoción de una actividad agropecuaria sostenible y mejoras en los procesos de sanidad e inocuidad de las carnes.	++

Fuente: elaboración propia.

daños ocasionados. Australia y Nueva Zelanda, en cambio concentran su apoyo a través del financiamiento de programas de producción sustentable, investigación y desarrollo rural, y programas de socorro para problemas ocasionados por desastres naturales.

Brasil, Canadá y México poseen un bajo nivel de apoyo al sector productivo. En el caso de Brasil las ayudas se orientan básicamente al sostenimiento de precios mínimos al productor. Canadá se focaliza en programas de gestión de riesgos de explotación que indemnizan al productor ante pérdidas de producción y desastres. México por su lado, apoya a los productores en la incorporación de tecnología y equipamiento, y posee programas que garantizan los precios a los productores y el costo en la compra de insumos.

En Argentina, Uruguay y Paraguay si bien existen programas de apoyo al sector productivo, los mismos no revisten la significatividad suficiente como para ser considerados como una política que beneficie o premie con incentivos fuertes el aumento de los niveles de producción o la incorporación de tecnologías en el proceso productivo. En el caso de Argentina, los conflictos entre el gobierno y las entidades agropecuarias, sumados a las restricciones a la exportación implementadas durante el período, desalentaron inversiones para el aumento de la producción.

Ayudas o Restricciones a la Exportación

Las ayudas a las exportaciones se valoran a través de los sistemas de promoción comercial (ferias, exposiciones, centros de información), subsidios y ayudas monetarias. Se consideran restricciones la falta de información, de transparencia o los aranceles a las exportaciones.

Estados Unidos y la Unión Europea, cuentan con diversos programas de promoción, subsidios y ayudas monetarias a las exportaciones, y con agencias comerciales con fuerte presencia internacional. Su impacto sobre la competitividad del sector es valorado como positivo, con intensidad moderada.

Cuadro 82: Variable ayudas o restricciones a la exportación

País	Ayudas o Restricciones a la Exportación	Valoración
Argentina	Único país entre los grandes productores y exportadores que aplica aranceles a la exportación. Aranceles del 15% para carnes refrigeradas, congeladas, preparaciones y conservas, y del 5% para despojos comestibles y tripas, vejigas y estómagos de animales. El ROE Rojo funciona en la práctica como una medida para regular las exportaciones. Solo la partida 0504 (tripas, vejigas, estómagos de animales) gozan de reintegros a la exportación (tasa 1,35%). Los exportadores tienen derecho a la restitución del IVA sobre las mercaderías exportadas. En el período de análisis, han aumentado los requisitos para inscribirse en el Registro de Exportadores e Importadores. En marzo de 2006, dispuso la suspensión de las exportaciones de ganado bovino en pie y de determinados cortes y preparaciones y conservas de carne bovina por un período de 180 días (excepto cuota Hilton y convenios bilaterales). Se justificó la medida como necesaria para mantener la estabilidad de los precios en el mercado interno. En mayo de 2006 fue derogada y reemplazada por restricciones cuantitativas.	--
Brasil	Las exportaciones están exentas del impuesto sobre los productos industriales (IPI), de la contribución al Programa de Integración Social (PIS), de la contribución a la financiación de la seguridad social (COFINS) y del impuesto sobre la circulación de mercancías y la prestación de servicios (ICMS).	0
Uruguay	Las exportaciones de carnes deben abonar una tasa del 1% al Fondo de Inspección Sanitaria y una tasa del 0,6% al Instituto Nacional de Carnes. Existe un régimen de reintegro a las exportaciones con valores de reembolso entre 2% y 4%.	0
Paraguay	Ha adoptando medidas para agilizar y modernizar su régimen comercial. La Ventanilla Única de Exportadores (VUE), permite realizar todos los despachos al exterior por vía electrónica. El acceso a los mercados de los productos agrícolas están exentos de aranceles. Debido a su condición de país sin litoral marítimo, enfrenta uno de los más altos costos de transporte en América Latina. Más del 70 por ciento del volumen del comercio exterior del país se transporta por vía fluvial, sobre todo a través de la Hidrovía Paraguay-Paraná.	0
Estados Unidos	La Constitución prohíbe aplicar impuestos o derechos a las exportaciones. Se aplican restricciones, regímenes de licencias, controles adicionales y prohibiciones de exportar a diversos productos por razones de seguridad nacional o de política exterior. El Comité de Coordinación para el Fomento del Comercio (TPCC) es el principal organismo interinstitucional del Gobierno que coordina las políticas de promoción de las exportaciones. Participan en el Comité 20 organismos federales que cuentan con programas de exportación.	++
Canadá	La carne bovina está sujeta a controles de importación en virtud de la Ley sobre Permisos de Exportación e Importación. No se aplican derechos de exportación. El Servicio de Delegados Comerciales (TCS), mediante su extensa red de 161 oficinas distribuida por todo el mundo, ofrece una amplia gama de servicios destinados a ayudar a las empresas a incorporarse a los mercados internacionales.	+
México	Posee alta protección a las importaciones de carnes, no aplica derechos de exportación y los exportadores solo deben abonar el derecho de trámite aduanero (DTA) y en caso de quedar almacenada más de 5 días el derecho de almacenaje.	+
Australia	El Programa de subvenciones para el desarrollo de mercados de exportación (Programa EMDG), es el principal programa de asistencia financiera de Australia. Las exportaciones y/o la producción están sujetas a más de 90 gravámenes no ad valorem diferentes. El Ministerio de Agricultura administra y recauda esos gravámenes para las industrias primarias y los distribuye a 19 organismos receptores que, a su vez, prestan servicio a 54 organismos que representan a la rama de producción. Entidades públicas realizan controles de exportación para comprobar el cumplimiento de las prescripciones del país importador y para mantener los niveles de inocuidad y calidad alimentarias.	+
Nueva Zelanda	Administra licencias de exportación, en respuesta a los contingentes arancelarios impuestos por algunos de sus interlocutores comerciales. La Oficina de Comercio y Empresas es el organismo encargado de las actividades de promoción. El Fondo para el Crecimiento Internacional, tiene por fin prestar apoyo a las empresas exportadoras con potencial de crecimiento, una iniciativas para aumentar el número y tamaño de las empresas.	0
India	Ha seguido racionalizando sus procedimientos aduaneros y aplicando medidas de facilitación del comercio. A pesar de la puesta en marcha de estas medidas, el régimen sigue siendo complejo, sobre todo su sistema de concesión de licencias y permisos y su estructura arancelaria, que tiene numerosas exenciones, con tipos que varían según los productos, los usuarios o determinados programas de fomento de las exportaciones. Los tipos arancelarios se pueden modificar durante el ejercicio económico, de esta forma permiten al Gobierno modificarlos en respuesta a las condiciones del mercado interno e internacional, pero al mismo tiempo reducen la previsibilidad arancelaria. Se paga un derecho del 0,4% en concepto de inspección de exportaciones y del 0,2% por certificación de inocuidad de alimentos. Se subvencionan los tipos de interés, en particular para los exportadores.	+
Unión Europea	No se aplican derechos de exportación. Posee programas de subvención para el desarrollo de mercados de exportación y políticas activas de promoción de las exportaciones. Los organismos públicos realizan controles de exportación para comprobar el cumplimiento de las exigencias de los compradores y para mantener los niveles de inocuidad y calidad alimentarias.	++

Fuente: elaboración propia.

Australia, Canadá y México, tienen programas orientados principalmente a apoyar la apertura de mercados externos (con oficinas comerciales o programas de desarrollo de mercados) y la financiación de exportaciones. Su impacto sobre la competitividad del sector es valorado como positivo, con intensidad baja.

Brasil, Uruguay y Paraguay tienen políticas de exenciones arancelarias a las exportaciones, facilitaciones de trámites y procesos de exportación, y bajos niveles de tasas aplicables. Estas acciones tienden a simplificar el proceso de exportación, pero sin promover mejores condiciones para el desarrollo de mercados externos o la mejora de la competitividad de las empresas, motivo por el cual son valoradas en forma neutral.

Argentina, implementó en el período una política tendiente a favorecer el desarrollo del mercado interno y la estabilidad de precios domésticos; gravó con aranceles las exportaciones de carnes (único país de entre los grandes productores que aplicó aranceles a la exportación) y aplicó restricciones cuantitativas a la exportación, como medidas tendientes a aumentar la oferta en el mercado local. Su efecto sobre la competitividad del sector ha sido valorado como negativo y con impacto moderado.

PARTE IV:
ANÁLISIS INTEGRAL Y COMPARACIÓN INTERNACIONAL

CAPÍTULO 11:

OPORTUNIDADES COMERCIALES

En este apartado se analizan las oportunidades comerciales en los principales países importadores. El análisis comparativo se realiza en base a una serie de variables seleccionadas en lo que respecta a producción, consumo e importación, con el propósito de evaluar si dichas variables contribuyen a facilitar (estimular), restringir (reducir) o simplemente no impactan (son neutras) en el acceso al mercado de las carnes bovinas.

Las variables consideradas no siempre actúan en forma directa sobre el acceso al mercado pero logran modificar con su impacto las cantidades producidas, las cantidades demandadas o los valores de cotización en el mercado y de este modo inciden en forma indirecta en las posibilidades de acceso al mercado.

El impacto o incidencia de las variables se valora según su intensidad, si es positiva en: alta (+++), moderada (++) o baja (+); asimismo si la incidencia es negativa se identifica como (---) si es alta, (--) si es moderada o (-) si es baja. En el caso de ser neutral se le adjudica el valor 0. En el anexo II se detallan los parámetros utilizados para valorar la contribución de cada variable.

Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea revisten el doble carácter de exportadores e importadores, es necesario aclarar que una misma variable (por ej. incremento de la producción) puede ser considerada como de incidencia positiva cuando se analiza al país como exportador y luego como de incidencia negativa cuando se lo analiza como importador (ya que reduce la necesidad de compras externas).

11.1 Producción

En lo que respecta a las variables relacionadas con la producción de carne vacuna, los incrementos se valoran como de incidencia negativa, ya que reducen las posibilidades de acceso al mercado. Asimismo, las disminuciones en las capacidades o el nivel de la producción se valoran positivamente por el impacto que genera (el déficit de producción) en las necesidades de abastecimiento externo.

11.1.1 Existencias ganaderas

La evolución de las existencias ganaderas se correlaciona en forma positiva con la capacidad de producción (primero de ganado en pie y luego de carnes) y de esta manera influye en la determinación del déficit de producción que será cubierto con compras externas. Por este motivo, un crecimiento en el stock durante el período 2005-2014, tendrá un impacto negativo en las posibilidades de acceso al mercado. De la misma forma, una caída de las existencias bovinas tendrá una influencia positiva por el efecto que genera en las necesidades de abastecimiento externo.

A excepción de Corea del Sur que ha incrementado en un 54,5% sus existencias bovinas en el período 2005-2014, el resto de los países importadores han reducido sus stocks. Las mayores disminuciones en las existencias vacunas se producen en Chile (-27,8%), Canadá (-18,1%) y Rusia (-15,5%).

China (tercer stock vacuno a nivel mundial) y Estados Unidos (cuarto rodeo más importante del mundo), ambos reducen sus existencias en -8,3% y -6,8% respectivamente. En conjunto estas caídas generaron una reducción de 15,8 millones de cabezas entre 2005 y 2014.

Cuadro 83: Variable existencias ganaderas de los países importadores
(en miles de cabezas)

País Importador	Stock Vacuno		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Japón	4.401	3.962	-10,0%	++
Hong Kong	0	0	0,0%	0
China	112.354	103.000	-8,3%	++
Corea del Sur	2.163	3.342	54,5%	---
Estados Unidos	95.018	88.526	-6,8%	+
Canadá	14.925	12.220	-18,1%	+++
Chile	3.790	2.736	-27,8%	+++
Rusia	23.154	19.564	-15,5%	+++
Unión Europea	90.731	87.619	-3,4%	+

Fuente: elaboración propia en base a datos de USDA e Instituto Nacional de Estadísticas - Chile.

11.1.2 Producción de carne vacuna

La evolución de la producción local de carne vacuna de los países importadores tiene impacto directo en la determinación de la oferta en el mercado doméstico y del consiguiente déficit de producción para atender la demanda (consumo) nacional. Por este motivo, un crecimiento en la producción de carne vacuna en el período 2005-2014, genera una influencia negativa en las necesidades de abastecimiento externo. Asimismo, una caída de los niveles de producción impacta positivamente en las posibilidades de acceso al mercado.

Cuadro 84: Variable producción de carne vacuna en los países importadores
(toneladas métricas de equivalente peso canal)

País Importador	Producción de Carne		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Japón	481	508	5,6%	-
Hong Kong	0	0	0,0%	0
China	5.767	6.825	18,3%	--
Corea del Sur	231	215	-6,9%	+
Estados Unidos	11.980	11.055	-7,7%	+
Canadá	1.329	1.015	-23,6%	+++
Chile	225	210	-6,7%	+
Rusia	1.450	1.370	-5,5%	+
Unión Europea	8.191	7.440	-9,2%	+

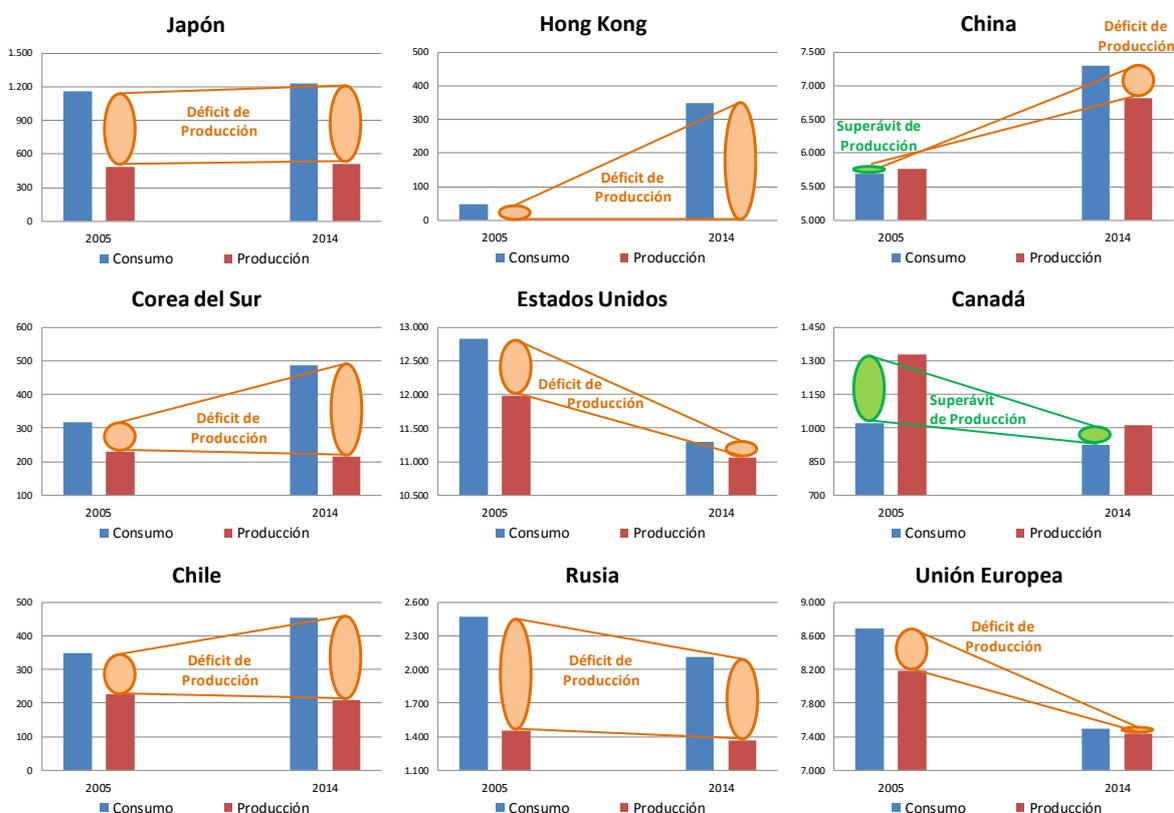
Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.
Corea del Sur en base a información de la Embajada Argentina en Seúl.

Canadá es el país con mayor caída en la producción de carne vacuna (-23,6%), esta caída contribuirá favorablemente al acceso a este mercado, ya que, ante un mismo nivel de consumo, generará mayor necesidad de abastecimiento externo. En el otro extremo, China logra incrementar su producción en un 18,3%, que le permite reducir los volúmenes a cubrir con compras en el mercado internacional.

11.1.3 Déficit de Producción

El déficit de producción local de los países importadores de carne vacuna, originado por la diferencia entre las cantidades consumidas y producidas en el mercado doméstico, determina las necesidades de abastecimiento externo para atender la demanda nacional. Su impacto se evalúa a través del volumen de déficit de producción observado en el año 2014; cuanto mayor sea el déficit, mayor impacto positivo genera en las posibilidades de acceso al mercado.

Gráfico 36: Déficit de producción de los países importadores



Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA. Corea del Sur en base a información de la Embajada Argentina en Seúl.

EE.UU, Canadá y la Unión Europea participan en el mercado tanto como exportadores e importadores, pero con cierto equilibrio entre sus niveles de producción y consumo. En el período 2005-2014 se percibe una clara tendencia hacia la reducción de sus mercados (de producción y consumo).

Rusia otro tradicional importador de este mercado, continúa en el período con la caída de sus niveles de producción y consumo, su déficit de producción se reduce pero aún con una necesidad de abastecimiento externo muy importante.

Los países asiáticos (principalmente China, Corea del Sur y Hong Kong) incrementan fuertemente sus demandas en el mercado internacional, debido principalmente al déficit de producción interna que generan los elevados crecimientos de consumo.

Chile duplica su déficit de producción en el período 2005-2014 como consecuencia del incremento del consumo, generando una mayor dependencia del abastecimiento externo.

Cuadro 85: Variable déficit de producción

País Importador	Año 2014		Déficit de Producción	Valoración
	Consumo	Producción		
Japón	1.228	508	720	+++
Hong Kong	349	0	349	+
China	7.305	6.825	480	++
Corea del Sur	486	215	271	+
Estados Unidos	11.292	11.055	237	+
Canadá	925	1.015	-90	---
Chile	455	210	245	+
Rusia	2.112	1.370	742	+++
Unión Europea	7.495	7.440	55	--

Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA. Corea del Sur en base a información de la Embajada Argentina en Seúl.

11.2 Mercado Interno

En lo que respecta a las variables relacionadas con el mercado interno de carne vacuna, los incrementos de la demanda local se valoran positivamente, ya que incrementan las necesidades de abastecimiento. De la misma forma, las disminuciones en el consumo

doméstico se valoran en forma negativa porque disminuyen las posibilidades de acceso al mercado.

11.2.1 Tamaño de mercado

La dimensión del mercado doméstico de los países importadores, tiene influencia significativa sobre las posibilidades de los países exportadores de realizar inversiones y coordinar acciones para el desarrollo de estos mercados y el posicionamiento de sus productos. Cuanto mayor sea el tamaño del mercado interno, mayor impacto positivo genera sobre las posibilidades de acceso al mercado.

Cuadro 86: Variable tamaño de mercado

País Productor	Cantidad Consumida 2014	Valoración
Japón	1.228	+
Hong Kong	349	-
China	7.305	+++
Corea del Sur	486	-
Estados Unidos	11.292	+++
Canadá	925	0
Chile	455	-
Rusia	2.112	++
Unión Europea	7.495	+++

Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

Estados Unidos, la Unión Europea y China son tres de los cuatro principales mercados a nivel mundial, poseen niveles de consumo y producción muy consolidados, con influencia significativa en la conformación de la oferta y demanda en el mercado mundial.

Los mercados de la carne vacuna de Rusia y Japón ocupan el 6to. y 10mo. lugar en importancia a nivel mundial en 2015, y desde hace décadas estos actores tienen un rol muy trascendentes en el mercado internacional debido a sus limitaciones en la capacidad de producción, que le generan una fuerte dependencia del abastecimiento externo para satisfacer su demanda doméstica.

Hong Kong, Corea del Sur y Chile poseen mercados relativamente chicos, que generan un bajo impacto negativo en las oportunidades comerciales que se generan a partir del tamaño de sus mercados.

11.2.2 Consumo

La evolución del consumo local de carne vacuna de los países importadores tiene impacto directo en la determinación de la demanda en el mercado doméstico y del consiguiente déficit de producción que deberá ser cubierto con compras externas. Por este motivo, el crecimiento en el consumo de carne vacuna en el período 2005-2014, tiene un impacto positivo en las posibilidades de acceso al mercado. Asimismo, una reducción en el consumo influye negativamente en las necesidades de abastecimiento.

Cuadro 87: Variable consumo de carne vacuna en países importadores
(toneladas métricas de equivalente peso canal)

País Importador	Cantidad Consumida		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Japón	1.159	1.228	6,0%	+
Hong Kong	48	349	634,4%	+++
China	5.692	7.305	28,3%	+++
Corea del Sur	317	486	53,3%	+++
Estados Unidos	12.833	11.292	-12,0%	--
Canadá	1.023	925	-9,6%	-
Chile	349	455	30,4%	+++
Rusia	2.475	2.112	-14,7%	--
Unión Europea	8.691	7.495	-13,8%	--
Consumo Mundial	56.774	56.739	-0,1%	

Fuente: Elaboración propia, con Sistema Integrado de Información Agropecuaria, en base a datos de USDA.

En el período 2005-2014 el consumo de carne vacuna ha tenido una evolución muy dispar entre los países importadores, mientras Estados Unidos, Canadá, Rusia y la Unión Europea reducen sus consumos, los países asiáticos y Chile crecen fuertemente.

11.2.3 Consumo per cápita

La evolución del consumo per-cápita de carne vacuna en los países importadores muestra la tendencia en los hábitos de consumo de su población y tiene impacto directo en la determinación de la demanda en el mercado doméstico. Un crecimiento en el consumo per-cápita de carne vacuna en el período 2005-2014, genera una influencia positiva en las posibilidades de acceso al mercado. De igual forma, una reducción en el consumo per-cápita impacta negativamente en las necesidades de abastecimiento.

Cuadro 88: Variable consumo per-cápita de carne vacuna en países importadores

País Importador	Consumo Per cápita 2005			Consumo Per cápita 2014			Variación 2005-2014	Valoración
	Consumo	Habitantes	Kg Per cápita	Consumo	Habitantes	Kg Per cápita		
Japón	1.159	127.773	9,1	1.228	127.132	9,7	6,5%	+
Hong Kong	48	6.813	7,0	349	7.242	48,2	590,9%	+++
China	5.692	1.303.720	4,4	7.305	1.364.270	5,4	22,6%	+++
Corea del Sur	317	48.138	6,6	486	50.424	9,6	46,4%	+++
Estados Unidos	12.833	295.517	43,4	11.292	318.907	35,4	-18,5%	--
Canadá	1.023	32.312	31,7	925	35.544	26,0	-17,8%	--
Chile	349	16.097	21,7	455	17.763	25,6	18,1%	++
Rusia	2.475	143.519	17,2	2.112	143.820	14,7	-14,8%	--
Unión Europea	8.691	496.201	17,5	7.495	508.345	14,7	-15,8%	--

Fuente: Elaboración propia, en base a datos USDA (consumo) y Naciones Unidas (población). En el caso de Hong Kong, dada la inexistencia de datos sobre consumo y al no contar con producción propia se estimó por la diferencia entre las cantidades importadas y exportadas de carnes refrigeradas y congeladas. No obstante el crecimiento del consumo per cápita que se viene dando en Hong Kong, el excesivo valor del 2014 se presume relacionado con sub-declaración de exportaciones hacia China.

El consumo per cápita de carne vacuna ha tenido una reducción moderada en Estados Unidos, Canadá, Rusia y la Unión Europea (países de alto consumo por habitante) y ha crecido fuertemente en Hong Kong, Corea del Sur y China (que comienzan a tener niveles de consumo de cada vez mayor significación).

Chile con un crecimiento moderado (del 18,1%) alcanza en 2015 los 25,6 Kg. por habitante, similar al consumo de Canadá. Corea del Sur, por su lado, con un crecimiento del 46,4% pasa de 6,6 a 9,6 Kg. per cápita con un nivel de consumo similar al de Japón.

11.2.4 Crecimiento demográfico

El crecimiento demográfico de los países tiene influencia directa en la demanda de alimento. Una tasa de crecimiento demográfico elevada en el período 2005-2014, conlleva la posibilidad de un aumento en el consumo de alimentos, y por lo tanto de proteínas de origen animal, lo que es calificado como positivo para las posibilidades de acceso al mercado.

La totalidad de los países importadores tienen tasas de crecimiento demográfico inferiores al de la población mundial, y salvo Canadá y Chile que revisten crecimientos moderados (alrededor del 1% anual), el resto poseen tasas bajas o muy bajas de incremento poblacional.

Cuadro 89: Variable crecimiento demográfico en los países importadores

País Importador	Cantidad de Habitantes (miles)		Crecim. Anual 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Japón	127.773	127.132	-0,06%	-
Hong Kong	6.813	7.242	0,68%	+
China	1.303.720	1.364.270	0,51%	+
Corea del Sur	48.138	50.424	0,52%	+
Estados Unidos	295.517	318.907	0,85%	+
Canadá	32.312	35.544	1,06%	++
Chile	16.097	17.763	1,10%	++
Rusia	143.519	143.820	0,02%	0
Unión Europea	496.201	508.345	0,27%	0
Población Mundial	6.513.960	7.260.780	1,21%	

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Naciones Unidas.

11.2.5 Urbanización

Se entiende por población urbana, de acuerdo a la definición del Banco Mundial, a las personas que viven en zonas urbanas según la definición de la oficina nacional de estadísticas. Un proceso de urbanización elevado, conlleva la posibilidad de un aumento del consumo de alimentos, y por lo tanto, impacta positivamente en las posibilidades de acceso al mercado

Cuadro 90: Variable evolución de la urbanización en los países importadores

País Productor	Población urbana como % de la población total								Variación 1960-2014	Variación 2005-2014	Valoración
	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2010	2014			
Japón	63	72	76	77	79	86	91	93	47,6%	8,1%	++
Hong Kong	85	88	91	100	100	100	100	100	17,6%	0,0%	0
China	16	17	19	26	36	43	49	54	237,5%	25,6%	+++
Corea del Sur	28	41	57	74	80	81	82	82	192,9%	1,2%	0
Estados Unidos	70	74	74	75	79	80	81	81	15,7%	1,3%	0
Canadá	69	76	76	77	79	80	81	82	18,8%	2,5%	0
Chile	68	75	81	83	86	87	89	89	30,9%	2,3%	0
Rusia	54	62	70	73	73	73	74	74	37,0%	1,4%	0
Unión Europea	61	66	69	70	72	73	74	75	23,0%	2,7%	+

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de Naciones Unidas.

El nivel de urbanización de China viene creciendo a un ritmo muy elevado desde hace décadas y seguramente continuará con esta tendencia, dado que aún mantiene una proporción de población urbana sobre población total, de tan solo el 54% (2014). Japón, también vivió un proceso de urbanización elevado con un crecimiento del 8,1% en su

población urbana, pasando del 86% al 93% de la población total entre el 2005 y el 2014. El resto de los países importadores no han tenido procesos de urbanización relevantes durante el período.

11.3 Importaciones

En lo que respecta a las variables relacionadas con la importación de carne vacuna, los incrementos de la demanda de abastecimiento externa se valoran positivamente, ya que incrementan las posibilidades de acceso al mercado. De la misma forma, las disminuciones en la demanda externa se valoran en forma negativa porque disminuyen las necesidades de abastecimiento.

11.3.1 Importaciones de carne vacuna

La evolución de las importaciones de carne vacuna refleja la necesidad de abastecimiento externo del país para satisfacer la demanda en el mercado doméstico. Por este motivo, el crecimiento en las importaciones de carne vacuna durante el período 2005-2014, influye positivamente en las posibilidades de acceso al mercado. De igual forma, una disminución en las importaciones tiene un efecto negativo ya que reduce las necesidades de abastecimiento.

Cuadro 91: Variable importaciones de carne vacuna

(cantidad importada en toneladas)

País Importador	Cantidad Importada		Variación 2005-2014	Valoración
	2005	2014		
Japón	537.188	617.074	14,9%	+
Hong Kong	193.716	846.426	336,9%	+++
China	90.517	443.142	389,6%	+++
Corea del Sur	212.642	342.698	61,2%	++
Estados Unidos	1.221.396	1.055.086	-13,6%	-
Canadá	112.683	207.086	83,8%	++
Chile	146.266	153.471	4,9%	0
Rusia	783.533	786.974	0,4%	0
Unión Europea (UE15)	2.582.736	2.883.568	11,6%	+

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

Cuadro 92: Importaciones por Países 2005-2014

(cantidad importada en toneladas)

País Consumidor	Cantidad Importada desde el mundo en Toneladas									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Japon	537.188	528.870	545.540	532.007	556.359	579.527	600.890	592.368	623.985	617.074
Hong Kong	193.716	208.811	244.524	281.357	407.076	358.985	408.083	464.257	739.092	846.426
China	90.517	80.009	105.137	103.615	116.673	174.856	148.515	207.519	468.663	443.142
Corea del Sur	212.642	259.557	269.367	258.059	264.340	316.685	375.035	329.336	331.540	342.698
Estados Unidos	1.221.396	1.056.388	1.046.235	815.551	913.808	815.946	741.344	802.059	812.365	1.055.086
Canadá	112.683	136.700	183.655	170.931	185.756	181.020	208.435	223.817	215.561	207.086
Chile	146.266	90.781	111.741	95.182	121.976	138.225	131.717	136.592	178.882	153.471
Rusia	783.533	774.018	861.254	948.707	791.621	767.713	746.181	809.864	782.661	786.974
Unión Europea (UE15)	2.582.736	2.840.097	2.840.505	2.841.191	2.750.702	2.975.274	2.950.161	2.930.842	2.890.754	2.883.568
Resto de Países Consumidores	2.113.699	2.353.006	2.861.378	2.866.967	2.555.680	3.550.773	2.974.110	2.999.101	2.982.536	3.948.995
Importación Mundial	7.994.376	8.328.237	9.069.336	8.913.567	8.663.991	9.859.004	9.284.471	9.495.755	10.026.039	11.284.520

Participación en la Importación Mundial

País Consumidor	Cantidad Importada desde el mundo en Toneladas									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Japon	6,7%	6,4%	6,0%	6,0%	6,4%	5,9%	6,5%	6,2%	6,2%	5,5%
Hong Kong	2,4%	2,5%	2,7%	3,2%	4,7%	3,6%	4,4%	4,9%	7,4%	7,5%
China	1,1%	1,0%	1,2%	1,2%	1,3%	1,8%	1,6%	2,2%	4,7%	3,9%
Corea del Sur	2,7%	3,1%	3,0%	2,9%	3,1%	3,2%	4,0%	3,5%	3,3%	3,0%
Estados Unidos	15,3%	12,7%	11,5%	9,1%	10,5%	8,3%	8,0%	8,4%	8,1%	9,3%
Canadá	1,4%	1,6%	2,0%	1,9%	2,1%	1,8%	2,2%	2,4%	2,2%	1,8%
Chile	1,8%	1,1%	1,2%	1,1%	1,4%	1,4%	1,4%	1,4%	1,8%	1,4%
Rusia	9,8%	9,3%	9,5%	10,6%	9,1%	7,8%	8,0%	8,5%	7,8%	7,0%
Unión Europea (UE15)	32,3%	34,1%	31,3%	31,9%	31,7%	30,2%	31,8%	30,9%	28,8%	25,6%
Resto de Países Consumidores	26,4%	28,3%	31,6%	32,2%	29,5%	36,0%	32,0%	31,6%	29,7%	35,0%
Importación Mundial	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

Cuadro 93: Importaciones por Países 2005-2014

(valor de importaciones CIF en miles de dólares americanos)

País Consumidor	Valores de Importaciones desde el mundo									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Japon	2.728.800	2.486.209	2.615.850	2.806.249	2.606.024	2.934.467	3.454.017	3.622.342	3.567.053	3.797.193
Hong Kong	323.280	388.066	534.602	819.260	1.124.287	1.096.509	1.375.451	1.564.931	2.768.971	3.462.621
China	113.484	86.476	137.123	164.156	218.124	376.147	349.660	535.041	1.587.404	1.583.910
Corea del Sur	774.684	934.748	1.094.756	1.126.430	905.185	1.240.210	1.754.311	1.500.888	1.632.511	1.932.253
Estados Unidos	3.959.586	3.549.728	3.638.526	3.431.059	3.096.499	3.162.700	3.532.942	4.131.878	4.238.696	6.229.532
Canadá	401.836	579.290	808.603	859.058	819.462	895.152	1.203.300	1.392.999	1.374.488	1.352.566
Chile	371.210	338.178	387.357	478.669	479.386	750.241	841.214	868.783	923.774	896.580
Rusia	1.012.226	1.703.350	1.915.145	2.853.221	2.598.838	2.478.974	2.745.506	3.312.091	3.170.498	3.020.915
Unión Europea (UE15)	11.160.656	12.962.264	14.529.691	16.516.533	15.233.480	15.536.200	17.998.248	17.358.064	17.381.118	17.305.358
Resto de Países Consumidores	5.235.241	5.958.418	7.292.213	9.697.280	8.502.478	10.025.946	12.143.977	12.119.621	12.715.629	16.802.207
Importación Mundial	26.081.003	28.986.727	32.953.866	38.751.915	35.583.763	38.496.546	45.398.626	46.406.638	49.360.142	56.383.135

Participación en la Importación Mundial

País Consumidor	Valores de Importaciones desde el mundo									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Japon	10,5%	8,6%	7,9%	7,2%	7,3%	7,6%	7,6%	7,8%	7,2%	6,7%
Hong Kong	1,2%	1,3%	1,6%	2,1%	3,2%	2,8%	3,0%	3,4%	5,6%	6,1%
China	0,4%	0,3%	0,4%	0,4%	0,6%	1,0%	0,8%	1,2%	3,2%	2,8%
Corea del Sur	3,0%	3,2%	3,3%	2,9%	2,5%	3,2%	3,9%	3,2%	3,3%	3,4%
Estados Unidos	15,2%	12,2%	11,0%	8,9%	8,7%	8,2%	7,8%	8,9%	8,6%	11,0%
Canadá	1,5%	2,0%	2,5%	2,2%	2,3%	2,3%	2,7%	3,0%	2,8%	2,4%
Chile	1,4%	1,2%	1,2%	1,2%	1,3%	1,9%	1,9%	1,9%	1,9%	1,6%
Rusia	3,9%	5,9%	5,8%	7,4%	7,3%	6,4%	6,0%	7,1%	6,4%	5,4%
Unión Europea (UE15)	42,8%	44,7%	44,1%	42,6%	42,8%	40,4%	39,6%	37,4%	35,2%	30,7%
Resto de Países Consumidores	20,1%	20,6%	22,1%	25,0%	23,9%	26,0%	26,7%	26,1%	25,8%	29,8%
Importación Mundial	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

En un contexto de demanda mundial creciente, a excepción de Estados Unidos, el resto de los países importadores analizados han incrementado el volumen de sus importaciones entre 2005 y 2014, período en el cual se registró un crecimiento del 41,2% a nivel global.

En el período mencionado, China y Hong Kong han tenido un crecimiento sorprendente en los volúmenes importados del 289,6% y 336,9% respectivamente. Hong Kong pasa de importar 193 mil toneladas (en 2005) a 846 mil toneladas (en 2014), incrementando en más de 650 mil toneladas sus volúmenes de abastecimiento externo, superando a Rusia y Japón en el ranking de los principales importadores a nivel mundial. China, por su lado, pasa de importar 90 mil toneladas a 443 mil toneladas, con un crecimiento de más de 350 mil toneladas en el período.

China y Hong Kong juntos, pasan de representar el 3,5% de los volúmenes importados mundiales en 2005, al 11,4% en 2014, posicionándose como dos de los principales actores del mercado.

Canadá y Corea del Sur con crecimientos moderados en sus importaciones de carne bovina de 83,8% y 61,2% respectivamente, incrementan sus demandas externas por sobre el promedio del mercado (41,2%) alcanzando volúmenes de 207 mil toneladas y 342 mil toneladas.

Japón con un bajo crecimiento (14,9%) durante el período, sigue manteniendo un peso relativo muy importante en el mercado con importaciones que alcanzan las 617 mil toneladas en 2014.

Rusia, que ha mantenido el volumen de su abastecimiento externo (0,4% de crecimiento en el período), ha incrementado el valor de sus importaciones en un 198% (muy por encima del crecimiento de los precios del mercado), observándose un cambio en la composición de sus importaciones hacia productos de mayor calidad. En 2015 importó 787 mil toneladas, un volumen que representa el 7% del mercado global.

En el Cuadro 94 se podrá observar los atributos valorados por los consumidores de los distintos mercados importadores analizados, de manera tal, que nos permita comprender

las características de la demanda de estos países en el mercado internacional y la necesidad de los países exportadores de adecuar su producción para poder atender simultáneamente distintos mercados.

Cuadro 94: Atributos de la Carne Vacuna valorados por los Importadores

País Consumidor	Atributos de la carne vacuna valorados por el consumidor						Principales abastecedores
	Tipo de Carne Importada	Terminación del animal	Edad del animal	Peso del animal	Marmoleado	Color de carne	
Japon	Carne congelada de animal alimentado a pasto para su uso en hamburguesas. Carne fresca y refrigerada deshuesada.	Preferencia por animales engordados a base de granos.	Menos de 30 meses	470 Kg. o menos	Preferencia por carnes con alto contenido de grasa intramuscular	Carne rojo brillante. Grasa intramuscular color blanca	Australia (1) Estados Unidos (2)
Hong Kong	Carne deshuesada congelada. Despojos comestibles de animales	Preferencia por animales engordados a base de granos.	Entre 20 y 24 meses	550 Kg. a 600 Kg.	Preferencia por carnes con alto contenido de grasa intramuscular	Carne rojo brillante. Grasa intramuscular color blanca	Brasil (1) Estados Unidos (2)
China	Carne en trozos sin deshuesar congelada. Carne deshuesada congelada. Tripas, vejigas y estómagos.	Preferencia por animales engordados a base de pasturas.	Entre 20 y 24 meses	460 Kg. o menos	Preferencia por carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa externa color blanca	Australia (1) Uruguay (2) Nueva Zelanda (3)
Corea del Sur	Carne en trozos sin deshuesar congelada. Carne deshuesada congelada.	Preferencia por animales engordados a base de granos, especialmente maíz.	Menos de 30 meses	600 Kg. a 700 Kg.	Preferencia por carnes con alto contenido de grasa intramuscular	Grasa intramuscular color amarilla	Australia (1) Estados Unidos (2) Nueva Zelanda (3)
Estados Unidos	Carne deshuesada congelada Carne deshuesada fresca y refrigerada	Preferencia por animales engordados a base de granos.	Entre 18 y 22 meses	550 Kg. a 630 Kg.	Carnes con mayor contenido de grasa intramuscular. Tendencia creciente a carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa intramuscular color blanca	Australia (1) Canadá (2) Nueva Zelanda (3)
Canadá	Carne deshuesada congelada Carne deshuesada fresca y refrigerada.	Preferencia por animales engordados a base de pasturas.	Menos de 30 meses	550 Kg. a 590 Kg.	Preferencia por carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa externa color blanca	Estados Unidos (1) Nueva Zelanda (2) Australia (3) Uruguay (4)
Chile	Carne deshuesada fresca y refrigerada.	Preferencia por animales engordados a base de pasturas.	Entre 20 y 24 meses	460 Kg. o menos	Preferencia por carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa externa color blanca	Paraguay (1) Brasil (2) Argentina (3)
Rusia	Carne deshuesada congelada Carne en trozos sin deshuesar refrigerada. Hígados congelados	Preferencia por animales engordados a base de pasturas	Entre 20 y 24 meses	280/350 Kg. o más (límites inferiores)	Preferencia por carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa externa color blanca	Brasil (1) Paraguay (2) Argentina (3) Uruguay (4)
Unión Europea	Carnes frescas y refrigeradas: - Deshuesada - En trozos sin deshuesar - En canales y medios canales	Preferencia por animales engordados a base de pasturas	Entre 22 y 24 meses	460 Kg. o menos	Preferencia por carnes magras	Carne rojo brillante. Grasa externa color blanca	Países intra UE (80%) Brasil (1) Argentina (2) Uruguay (3)

Fuente: Elaboración propia.

11.3.2 Relaciones Comerciales

La vinculación entre las cadenas importadoras y las cadenas exportadoras de la carne vacuna en el mercado internacional, que con el tiempo va consolidando sólidas relaciones comerciales entre los países, depende en gran medida de la existencia de acuerdos comerciales (con preferencias arancelarias) que faciliten el comercio, de la capacidad de

los exportadores en adecuar su producción para atender demandas con características específicas y de la compatibilidad de las escalas de producción y comercialización de los diferentes actores de ambos lados de la relación comercial.

Cuadro 95: Resumen de Relaciones Comerciales – Cantidades

(importaciones de carnes refrigeradas y congeladas, período 2005-2014, en toneladas)

Países Exportadores	Países Importadores										Total 2005-2014
	Japón	Hong Kong	China	Corea del Sur	EE.UU.	Canadá	Chile	Rusia	UE15	Resto del Mundo	
Argentina	0	43.435	26.439	0	21	0	333.021	759.756	525.398	529.082	2.217.151
Brasil	20	751.076	19.944	0	0	0	348.259	3.131.050	930.286	2.785.572	7.966.207
Uruguay	0	20.307	196.493	600	507.367	124.653	100.375	528.743	411.051	516.362	2.405.951
Paraguay	0	6.908	0	0	0	0	388.893	835.978	8.887	340.802	1.581.468
Estados Unidos	883.686	405.354	2	595.450	0	919.698	32.140	129.750	99.648	2.586.966	5.652.694
Canadá	80.074	120.637	42.307	5.832	2.430.675	0	27	6.566	6.745	364.235	3.057.097
México	118.948	5.654	0	30.903	470.540	663	141	53.341	256	4.675	685.121
Australia	3.507.984	66.257	343.402	1.445.466	2.517.003	136.015	54.834	262.622	122.477	1.663.347	10.119.407
Nueva Zelanda	316.219	41.820	91.402	347.280	1.739.794	230.616	0	13.718	83.093	691.256	3.555.198
India	0	3.214	0	0	0	0	0	0	93	8.697.179	8.700.486
Unión Europea (UE15)	183	23.078	0	23	7	20	0	398.537	17.351.414	2.455.797	20.229.059
Resto del Mundo	10.152	83.644	1.718	969	420.213	366	7.682	616.754	2.279.721	1.456.635	4.877.853
Total 2005-2014	4.917.266	1.571.384	721.707	2.426.523	8.085.620	1.412.031	1.265.372	6.736.815	21.819.067	22.091.909	71.047.694

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

Australia es el único país exportador que durante el período 2005-2014 abasteció con volúmenes significativos a todos los mercados importadores bajo análisis y se constituyó como principal abastecedor de los mercados de Japón, China, Corea del Sur y Estados Unidos.

Brasil muy consolidado como principal abastecedor en Rusia y Hong Kong, y constituye el principal abastecedor externo de la Unión Europea.

Cuadro 96: Resumen de Relaciones Comerciales – Valores

(valor de importaciones CIF de carnes refrigeradas y congeladas en el período 2005-2014, en miles de dólares americanos)

Países Exportadores	Países Importadores										Total 2005-2014
	Japón	Hong Kong	China	Corea del Sur	EE.UU.	Canadá	Chile	Rusia	UE15	Resto del Mundo	
Argentina	0	126.806	127.862	0	105	0	1.466.783	1.914.764	5.964.122	2.505.579	12.106.021
Brasil	73	2.821.012	73.573	0	0	0	1.638.035	10.316.937	6.075.501	10.613.738	31.538.869
Uruguay	0	64.019	692.972	2.963	1.644.366	421.792	575.249	1.813.990	3.277.473	2.427.179	10.920.003
Paraguay	0	13.519	0	0	0	0	1.898.683	3.000.268	88.204	1.468.135	6.468.809
Estados Unidos	5.117.788	2.315.427	22	3.265.850	0	6.123.170	207.270	596.874	1.193.288	11.467.076	30.286.765
Canadá	377.445	586.609	150.558	29.063	9.191.017	0	54	27.961	72.281	1.435.621	11.870.609
México	568.979	15.869	0	94.221	2.796.834	5.667	889	219.820	5	15.434	3.717.718
Australia	15.918.897	478.867	1.635.393	6.468.394	10.299.851	542.188	360.565	1.062.391	1.151.330	5.810.121	43.727.997
Nueva Zelanda	1.420.770	237.457	397.249	1.225.995	6.560.101	790.672	0	65.143	775.178	2.927.658	14.400.223
India	0	7.327	0	0	0	0	0	0	487	11.080.533	11.088.347
Unión Europea (UE15)	4.084	79.770	5	47	60	78	0	1.145.436	97.233.761	5.865.004	104.328.245
Resto del Mundo	40.220	358.842	9.939	3.963	2.139.961	2.529	36.783	2.256.553	9.455.134	7.118.107	21.422.031
Total 2005-2014	23.448.256	7.105.524	3.087.573	11.090.496	32.632.295	7.886.096	6.184.311	22.420.137	125.286.764	62.734.184	301.875.636

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

Estados Unidos es el principal abastecedor de Canadá y el segundo abastecedor de Japón, Hong Kong y Corea del Sur.

Paraguay logró posicionarse como principal abastecedor de Chile y segundo de Rusia, casi sin participación en el resto de los mercados analizados. Uruguay por su parte, es el segundo abastecedor de China y con presencia importante en los mercados de Estados Unidos, Unión Europea y Rusia.

Cuadro 97: Situación Argentina antes los Importadores por el tema AFTOSA

País Consumidor	Situación de Argentina ante los Importadores por el tema AFTOSA			
	¿Autoriza la importación de carne Argentina?	Motivo de denegación	Estatus sanitario	Productos autorizados
Japon	NO	Política de tolerancia cero. No hay acuerdo en el reconocimiento del estatus sanitario de Argentina respecto a AFTOSA (la Patagonia es zona libre de aftosa sin vacunación).	No hay reconocimiento.	Ninguno
Hong Kong	SI		Reconocimiento del estatus sanitario de la producción argentina	Carnes vacunas con o sin hueso.
China	SI		Reconocimiento del estatus sanitario de la producción argentina	Carnes vacunas con o sin hueso.
Corea del Sur	NO	Política de tolerancia cero. No hay acuerdo en el reconocimiento del estatus sanitario de Argentina respecto a AFTOSA (la Patagonia es zona libre de aftosa sin vacunación).	No hay reconocimiento.	Ninguno
Estados Unidos	NO Pendiente de verificación de equivalencia a realizar por el FSIS. Acuerdo no operativo.	Falta de un sistema de faenado equivalente.	La APHIS reconoce a la Región Patagónica como libre de aftosa.	Carnes cocidas congeladas sin hueso
Canadá	SI. Acuerdo operativo a partir del 17 de diciembre de 2015.		La CFIA reconoce a la Región Patagónica como libre de aftosa.	Carnes frescas y congeladas sin hueso Carnes cocidas sin hueso
Chile	SI		Reconocimiento del estatus sanitario de la producción argentina	Carnes frescas y congeladas sin hueso
Rusia	SI		Reconocimiento del estatus sanitario de la producción argentina	Carnes vacunas con o sin hueso.
Unión Europea	SI		Reconocimiento del estatus sanitario de la producción argentina	Cuota Hilton Cuota 481 Carnes sin hueso

Fuente: Elaboración propia.

Argentina no constituye el principal abastecedor de ningún mercado, es el segundo abastecedor externo de la Unión Europea y realiza envíos significativos a los mercados de Rusia y Chile. Posee limitaciones para acceder a algunos de los principales mercados por el tema AFTOSA, tal como se puede observar en el Cuadro 97.

11.3.3 Precios de importación

Los precios promedio de importación reflejan en cierta medida la calidad de los productos demandados y la necesidad de abastecimiento externo del país para satisfacer la demanda doméstica. Por este motivo, altos precios de importación de carne vacuna convalidados durante el período 2005-2014, influyen positivamente en las posibilidades de acceso al mercado. De igual forma, bajos valores de importación generan efectos negativos en las posibilidades de abastecimiento externo.

Cuadro 98: Variable precios de importación de la carne vacuna refrigerada y congelada

País Importador	Precio Promedio de Importación CIF de Carnes Refrigeradas y Congeladas (US\$ por tonelada)										Promedio 2005-2014	Precio País Prom. Mercado	Valoración
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014			
Japón	4.361	4.216	4.324	4.678	4.149	4.581	5.113	5.368	5.108	5.576	4.747	1,05	0
Hong Kong	2.905	3.147	3.321	3.951	3.510	4.088	4.751	4.494	4.963	5.297	4.043	0,89	-
China	7.671	7.278	3.891	4.261	3.111	3.561	4.718	4.148	4.317	4.328	4.728	1,05	0
Corea del Sur	3.757	3.724	4.278	4.557	3.547	4.137	4.948	4.766	5.216	5.982	4.491	0,99	0
Estados Unidos	3.189	3.229	3.305	4.325	3.102	3.681	4.460	4.875	4.950	5.683	4.080	0,90	-
Canadá	3.585	4.635	4.832	5.374	4.555	5.182	6.016	6.502	6.565	6.732	5.398	1,19	++
Chile	2.550	3.733	3.463	5.087	3.929	5.486	6.447	6.460	5.191	5.897	4.824	1,07	+
Rusia	1.369	2.384	2.411	3.284	3.554	3.462	4.011	4.495	4.365	4.299	3.364	0,74	--
Unión Europea (UE15)	4.580	5.056	5.482	6.174	5.728	5.384	6.312	6.165	6.338	6.306	5.753	1,27	++
Promedio Mundial	3.311	3.656	3.879	4.643	4.309	4.232	5.196	5.261	5.330	5.411	4.523		

Fuente: elaboración propia en base a Centro de Comercio Internacional, sobre datos de UN COMTRADE.

La Unión Europea y Canadá constituyen los mercados que pagan los precios más altos por las carnes vacunas en el mercado internacional, con valores que son 27% y 19% más altos que el promedio del mercado respectivamente. Chile por su parte, en el período 2005-2014 pagó precios 7% superiores a los promedios del mercado, contribuyendo positivamente a mejorar las condiciones de acceso al mercado de los países exportadores.

En el otro extremo Rusia es quien paga los precios más bajos en el mercado internacional, en promedio sus importaciones se realizaron a valores 26% inferiores a los del promedio

del mercado. En el mismo sentido, Estados Unidos y Hong Kong se abastecieron a valores 10% y 11% por debajo del promedio de mercado, con efecto negativo para las condiciones de acceso a estos mercados de los proveedores externos.

Por su lado, Japón, Corea del Sur y China se abastecen en el mercado internacional a valores similares a los del promedio del mercado, con efecto neutro sobre las condiciones de acceso a estos mercados para los países exportadores.

11.4 Resumen de oportunidades comerciales

En el Cuadro 99 se resumen las valoraciones otorgadas a las distintas variables utilizadas para identificar y comparar las oportunidades comerciales que ofrecen los mercados domésticos de los principales países importadores de carne vacuna.

Cuadro 99: Resumen de variables relevantes para identificar oportunidades comerciales

		Japón	Hong Kong	China	Corea del Sur	Estados Unidos	Canadá	Chile	Rusia	Unión Europea
Producción	Existencias Vacunas	++	0	++	---	+	+++	+++	+++	+
	Producción de Carne	-	0	--	+	+	+++	+	+	+
	Déficit de Producción	+++	+	++	+	+	---	+	+++	--
Mercado Interno	Tamaño de Mercado	+	-	+++	-	+++	0	-	++	+++
	Consumo	+	+++	+++	+++	--	-	+++	--	--
	Crecimiento demográfico	-	+	+	+	+	++	++	0	0
	Urbanización	++	0	+++	0	0	0	0	0	+
	Consumo per cápita	+	+++	+++	+++	--	--	++	--	--
Import.	Importaciones	+	+++	+++	++	-	++	0	0	+
	Precio de Importación	0	-	0	0	-	++	+	--	++

Fuente: Elaboración propia.

A continuación se realiza un breve resumen de las oportunidades comerciales que ofrecen cada uno de estos mercados, siguiendo un ordenamiento que tiende a identificar la posición de cada mercado en el otorgamiento de las mejores condiciones para el acceso de las carnes bovinas.

China: se encuentra en medio de un fuerte proceso de urbanización, tiene un gran mercado interno en crecimiento, con un fuerte incremento en el consumo per cápita y

amplio margen para seguir creciendo. Su producción encuentra algunas dificultades (como la caída de sus existencias ganaderas), lo que promueve la ampliación de la brecha (actualmente importante) entre producción y consumo, y que deberá cubrir con abastecimiento externo.

Hong Kong: con un consumo per cápita creciendo fuertemente y sin producción local de carne vacuna, genera grandes déficit en crecimiento, que son satisfechos con volúmenes crecientes de importación.

Chile: posee un mercado relativamente chico pero en fuerte crecimiento como consecuencia del crecimiento demográfico y los incrementos en el consumo per cápita. Paralelamente se encuentra en proceso de reducción del stock ganadero y de su producción de carne, lo que promueve la ampliación de la brecha entre producción y consumo, con cada vez mayor dependencia del abastecimiento externo.

Corea del Sur: incrementa fuertemente sus existencias ganaderas, pero aún no logra incrementos significativos en la producción de carne, que le permitan acompañar el crecimiento de la demanda local como consecuencia de los fuertes incrementos en el consumo per cápita. El creciente déficit de producción es cubierto con cada vez mayor volumen de importación.

Canadá: un país que ha reducido fuertemente su superávit de producción luego de un período de caídas muy significativas en las existencias vacunas y en la producción de carne. Al ser un país que participa activamente en el mercado como importador y exportador, la reducción de los niveles de producción lo ha llevado a incrementar significativamente sus importaciones, algo que difícilmente pueda revertir en el corto plazo.

Estados Unidos: tiene el principal mercado doméstico a nivel mundial y también es el productor más importante a nivel global, su déficit de producción se ha reducido fuertemente en los últimos años como consecuencia de la caída significativa en el nivel de consumo per cápita de su población. Mantiene una activa participación como exportador e importador en el mercado internacional.

Japón: con un mercado relativamente importante de bajo crecimiento y una producción local estable que cubre aproximadamente el 40% de la demanda doméstica, genera un importante y estable déficit de producción que cubre con abastecimiento externo, principalmente desde Australia (más del 70%) con quién mantiene una relación comercial muy consolidada.

Rusia: posee un importante pero decreciente mercado interno, con caídas significativas en el consumo per cápita. Ha reducido fuertemente su existencias vacunas y también (aunque en menor intensidad) su producción de carne. Viene reduciendo el déficit de producción desde hace décadas, pero aún mantiene una brecha entre producción y consumo muy importante, que lo sigue teniendo como uno de los principales actores del mercado mundial.

Unión Europea: posee un muy importante mercado interno, con activas relaciones comerciales intra unión europea. Con una moderada reducción de los niveles de consumo per cápita se encuentra actualmente en una situación de equilibrio entre producción y consumo interno.

CAPÍTULO 12:

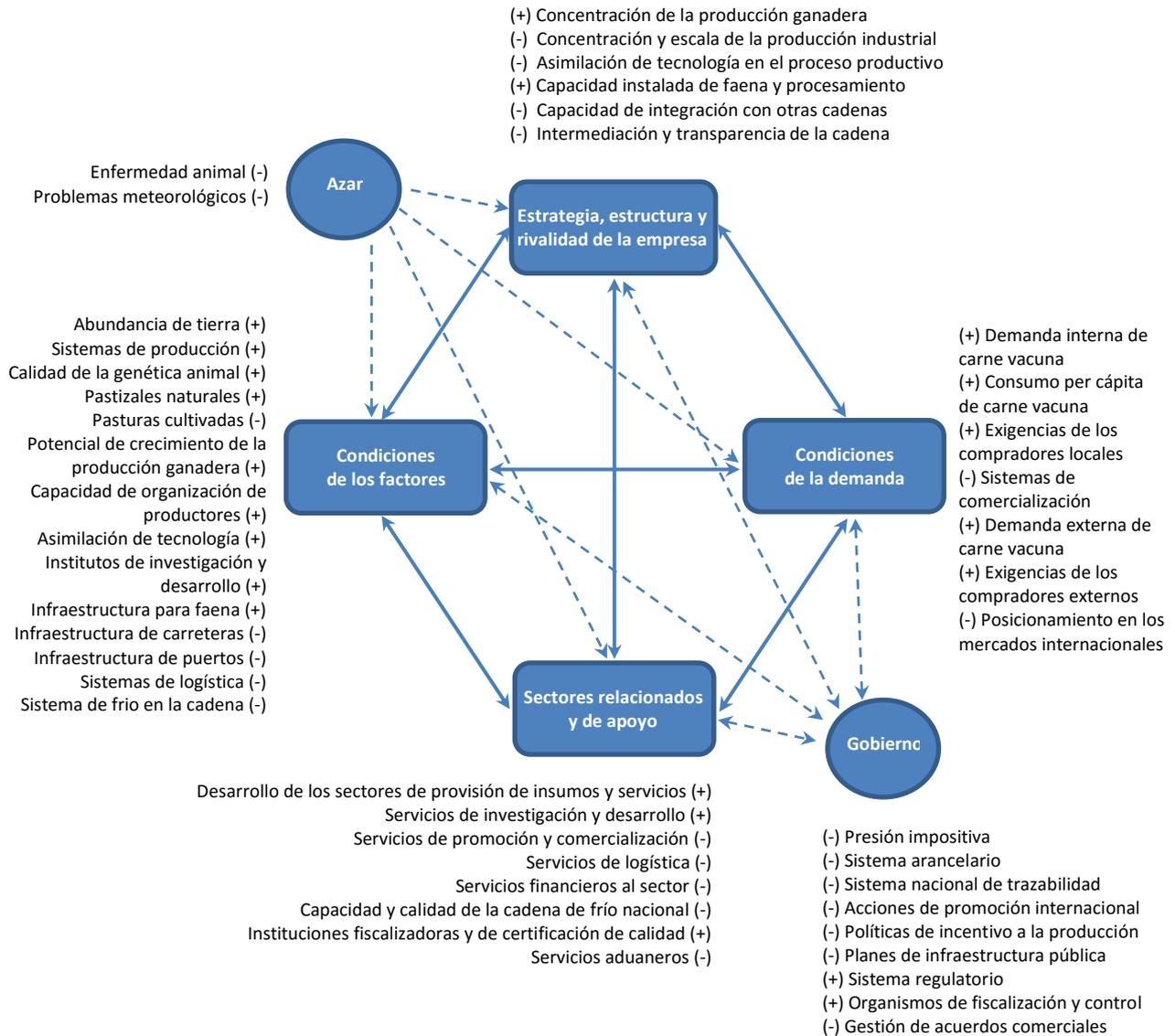
ANÁLISIS INTEGRAL DE LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LA CADENA DE VALOR ARGENTINA

12.1 Determinantes de competitividad

Con la información recabada en los distintos relevamientos realizados y las consultas a productores, autoridades de organismos públicos y privados, y expertos en la temática, se resumió en la Ilustración 12 el estado de las variables que a nivel general sintetizan la situación actual de los determinantes de competitividad del sector y que luego serán analizados con mayor detalle cuando se analizan los distintos eslabones de la cadena de valor local de la carne vacuna. Se identificaron con el signo (+) las variables cuyo estado evidencian una contribución positiva a la competitividad del sector y con el signo (-) las que impactan en forma negativa.

Los resultados indican que Argentina posee un bajo nivel de competitividad en el sector de las carnes vacunas, con una buena dotación de factores y favorables condiciones de demanda, pero con una clara debilidad en el ambiente de negocios, los servicios de apoyo y las políticas públicas orientadas al sector.

Ilustración 12: El diamante de la competitividad de Argentina en el sector de la carne vacuna



Fuente: Elaboración propia.

Condiciones de los factores

Argentina posee una muy buena dotación de *factores básicos* de producción, abundancia de tierra para pastoreo, cantidad y calidad de pastizales naturales, buenos sistemas de producción extensivos con muy baja incorporación de insumos externos y amplio potencial de crecimiento de la producción ganadera. Asimismo, en lo que respecta a los *factores avanzados*, posee buenas instituciones de investigación y desarrollo, y alta calidad de la genética animal, pero encuentra algunas limitaciones por la deficiente

dotación de infraestructura básica (carreteras, puertos) y específica (sistemas de logística, sistemas de frío a lo largo de la cadena).

Condiciones de la demanda

El mercado interno es importante (quinto mercado a nivel mundial), el consumo per cápita de carne vacuna es el más alto del mundo (junto con Uruguay) y la exigencia de los consumidores locales es en buena medida sofisticada, en un mercado que paga diferencias sustanciales de precios según la calidad de las carnes. Sin embargo, el mercado se encuentra estancado desde hace 15 años y los sistemas de comercialización (del ganado y de las carnes) tienen mucho por mejorar, como así también el sistema de regulación estatal que permite una gran disparidad de estándares sanitarios de las plantas de procesamiento según jurisdicción de aplicación.

El mercado externo se encuentra en un proceso de fuerte crecimiento y ejerce una demanda sofisticada y altamente exigente en cuanto al cumplimiento de normas de calidad y sanidad. Las carnes argentinas son reconocidas por su calidad en muchos mercados, pero vienen perdiendo participación en el mercado internacional de forma muy significativa. La industria local encuentra limitaciones en lo inmediato para cubrir satisfactoriamente ambos mercados.

Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

El contexto doméstico en el cual se crean, desarrollan y compiten las empresas, evidencia claras debilidades: un sector de producción industrial muy atomizado con reducidas escalas de producción y baja incorporación de tecnología, deficientes niveles de coordinación/integración entre los eslabones de la cadena, y muy baja vinculación con cadenas afines que impiden el aprovechamiento pleno de los subproductos.

Existe una gran capacidad ociosa en las instalaciones de faena y procesamientos, pero en gran medida para cubrir demandas del mercado doméstico, la capacidad instalada para satisfacer la demanda externa es significativamente más reducida.

La excesiva intermediación, los bajos niveles de transparencia y la informalidad de las operaciones, son características salientes de gran parte de las transacciones realizadas en el mercado local.

Sectores relacionados y de apoyo

El mercado doméstico cuenta con adecuados servicios de investigación y desarrollo de tecnologías, y con un sector de provisión de insumos y servicios de muy buena calidad en los eslabones de producción primaria e industrial, pero con dificultades en el eslabón comercial, principalmente en lo que respecta a los servicios de promoción y comercialización externa y los deficitarios servicios de logística a través de camiones refrigerados. También encuentra debilidades en el desarrollo de servicios financieros específicos para el sector y el exceso de intermediación, a lo largo de toda la cadena.

El rol del Gobierno

El gobierno ejerce una influencia significativa (positiva o negativa) sobre los cuatro determinantes de la ventaja competitiva. Las políticas instrumentadas durante el período 2005-2014, tuvieron un impacto muy negativo para la competitividad del sector: el incremento en la presión impositiva, las retenciones a las exportaciones y la prohibición de las exportaciones de marzo de 2006 que luego fuera derogada y reemplazada por restricciones cuantitativas (para privilegiar el abastecimiento y la estabilidad de precios en el mercado local), llevó a reducciones significativas en el stock ganadero y la producción de carne, al tiempo que generó desincentivos a la inversión.

En el período analizado, no se generaron acciones de promoción internacional ni gestión de acuerdos comerciales para el acceso de las carnes vacunas a los principales mercados externos, también se promovió un atraso cambiario para beneficiar el poder de compra de los consumidores locales, pero con impacto negativo para la competitividad de las empresas en el mercado internacional.

En el mercado local, a pesar de contar con un adecuado sistema regulatorio y organismos de fiscalización y control, encuentra dificultades en la formulación e implementación de políticas. Impuestos distorsivos con diferentes criterios de aplicación por jurisdicción,

diversidad de estándares sanitarios, deficientes planes de infraestructura pública y un sistema de identificación individual del ganado de cumplimiento opcional; provocan distorsiones en el interior de la cadena que limitan las posibilidades de generar ventajas competitivas en el sector.

El Azar

Los acontecimientos casuales (enfermedad animal o problemas meteorológicos) constituyen un factor de relevante influencia. La falta de previsibilidad, de planes de contingencia, la debilidad de las acciones preventivas y la deficiente dotación de infraestructura; hacen que los efectos de estos acontecimientos para los productores locales, sea mucho más perjudicial que los asumidos por productores de otros países que cuentan con programas y políticas específicas.

12.2 Análisis de fortalezas y debilidades

En la cadena de valor de la carne vacuna argentina se identifican fortalezas muy asociadas al funcionamiento del sector, y debilidades con mayor influencia de las variables del contexto (competitividad sistémica), tal como se detalla a continuación:

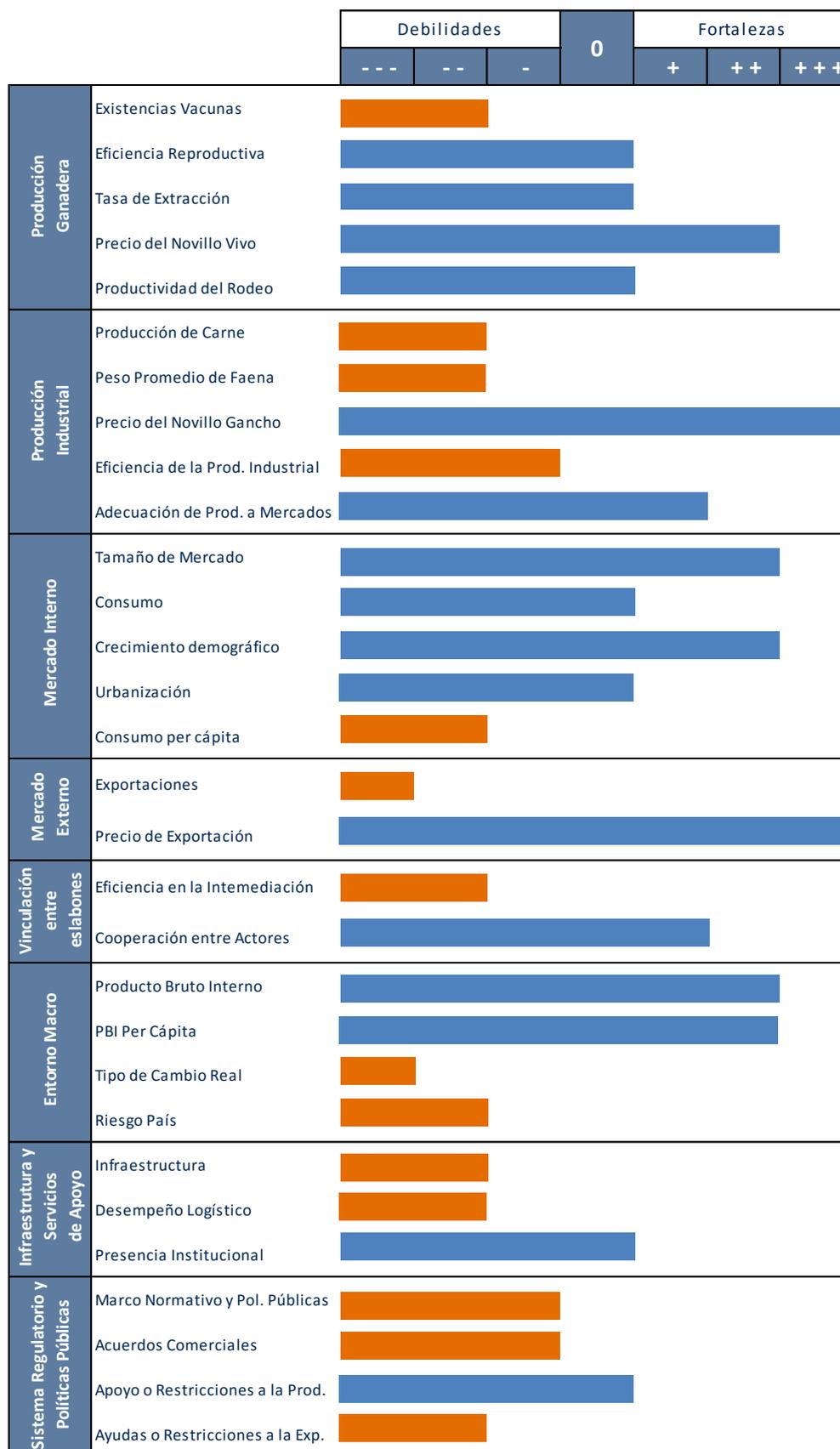
Fortalezas

- (+++) Precio de Exportación
- (+++) Precio del Novillo Gancho
- (++) Precio del Novillo Vivo
- (++) Tamaño de Mercado
- (++) Crecimiento Demográfico
- (++) Crecimiento del PBI
- (++) Crecimiento del PBI Per cápita
- (+) Adecuación de Producto a Mercado
- (+) Cooperación entre Actores

Debilidades

- (---) Exportaciones
- (---) Tipo de Cambio Real
- (--) Ayudas o Restricciones a las Exp.
- (--) Existencias Vacunas
- (--) Producción de Carne
- (--) Eficiencia en la Intermediación
- (--) Peso Promedio de Faena
- (--) Infraestructura
- (--) Desempeño Logístico
- (--) Riesgo País
- (--) Consumo Per cápita
- (-) Acuerdos Comerciales
- (-) Eficiencia en la Prod. Industrial
- (-) Marco Normativo y Pol. Públicas

Ilustración 13: Fortalezas y debilidades de la cadena de valor de Argentina



Fuente: Elaboración propia.

En el análisis de las fortalezas y debilidades competitivas, se observa un sector ganadero con buen desempeño gracias a la muy buena dotación de *factores básicos* de producción, pero con margen de mejora en *factores avanzados* como podrían ser los niveles de eficiencia reproductiva, la tasa de extracción y la productividad del rodeo.

El eslabón industrial es claramente el que muestra mayor debilidad hacia el interior de la cadena, con niveles de producción que se encuentran estancados hace 50 años, un peso promedio de faena muy bajo (especialmente para las demandas internacionales) y con la necesidad de incrementar la eficiencia de su producción en lo que respecta al aumento de las escalas de plantas, incorporación de tecnología y mejorar los niveles de integración y coordinación con el resto de los actores. A pesar de lo mencionado, el valor del novillo gancho (principal producto comercializado por la industria) tiene un valor muy competitivo, gracias al bajo costo de su insumo principal (el novillo vivo) y las bajas exigencias que se requieren a los establecimientos procesadores para el abastecimiento del mercado local.

En lo referente el consumo interno, el tamaño del mercado se mantiene relativamente estable, ya que el crecimiento demográfico compensa la caída del consumo per cápita de la población que viene con tendencia negativa desde hace décadas; no obstante, se sigue registrando el nivel de consumo por habitante más alto del mundo (junto con Uruguay).

En el mercado internacional, Argentina percibe los mayores valores del mercado para sus exportaciones (gracias al peso relativo que tienen los envíos de cuota Hilton), pero en lo que respecta al volumen de sus exportaciones, fue el país de peor performance, registrando una caída del 55% en un mercado que creció casi 43%.

El pobre desempeño en el mercado internacional, la caída del stock ganadero y la reducción de los volúmenes de producción en el período 2005-2014, estuvo más relacionado con las consecuencias de las políticas públicas implementadas que con falencias o debilidades competitivas de los actores de la cadena. Las retenciones a las exportaciones, las restricciones cuantitativas a los envíos, el aumento en la presión impositiva y el atraso cambiario, entre otros, generaron desincentivos muy fuertes a la inversión, con impacto muy negativo para la competitividad del sector.

12.3 Análisis de brechas con competidores claves

Para analizar las brechas competitivas en el mercado internacional, en el Cuadro 100 se resume el estado de las variables relevantes de los competidores, para luego proceder a analizar las brechas existentes con los países de las distintas regiones.

Cuadro 100: Resumen de variables relevantes de las cadenas de valor de los países productores y exportadores de carne vacuna

		Argentina	Brasil	Uruguay	Paraguay	Estados Unidos	Canadá	México	Australia	Nueva Zelanda	India	Unión Europea
Producción Ganadera	Existencias Vacunas	--	+++	-	+++	-	---	---	+	++	+	-
	Eficiencia Reproductiva	0	-	0	---	+++	+++	+	+	++	--	++
	Tasa de Extracción	0	0	-	--	+++	+	+	++	+++	---	++
	Precio del Novillo Vivo	++	++	+++	+++	---	--	++	++	+	+++	---
	Productividad del Rodeo	0	-	-	--	+++	++	++	+	+	---	++
Producción Industrial	Producción de Carne	--	+	--	+++	-	---	++	+	0	+++	-
	Peso Promedio de Faena	--	-	-	+++	+++	+++	+	0	---	---	+
	Precio del Novillo Gancho	+++	++	++	+++	--	-	++	++	+	+++	---
	Eficiencia de la Prod. Industrial	-	++	+	--	+++	++	-	++	++	--	++
	Adecuación de Prod. a Mercados	+	+	++	-	++	+	+	+++	-	---	0
Mercado Interno	Tamaño de Mercado	++	+++	--	--	+++	0	+	0	---	++	+++
	Consumo	0	++	+	--	--	-	0	0	---	++	--
	Crecimiento demográfico	++	+	0	++	+	++	++	+++	+	++	0
	Urbanización	0	0	0	+	0	0	+	0	0	+++	+
	Consumo per cápita	--	+	+	---	--	--	--	--	---	+	--
Mercado Externo	Exportaciones	---	+	0	+++	+++	--	+++	++	0	+++	+
	Precio de Exportación	+++	-	0	--	++	-	++	0	-	---	++
Vinculación entre eslabones	Eficiencia en la Intermediación	--	-	0	-	++	++	-	++	++	--	++
	Cooperación entre Actores	+	0	+	+	+	+	0	++	0	--	+
Entorno Macro	Producto Bruto Interno	++	++	+++	+++	+	+	+	+	+	+++	0
	PBI Per Cápita	++	++	+++	+++	0	0	0	+	0	+++	0
	Tipo de Cambio Real	---	++	+++	+++	-	0	-	++	+	---	0
	Riesgo País	--	-	0	-	+++	+++	0	+++	++	0	++
Infraestructura y Servicios de Apoyo	Infraestructura	--	---	-	---	+++	+++	0	++	++	+	+++
	Desempeño Logístico	--	--	---	---	+++	+++	-	+++	++	-	+
	Presencia Institucional	0	+	+	-	+++	++	0	+++	++	--	+++
Sistema Regulatorio y Políticas Públicas	Marco Normativo y Pol. Públicas	-	+	+	-	++	++	0	++	++	--	++
	Acuerdos Comerciales	-	+	+	0	+++	+++	++	+++	+++	-	++
	Apoyo o Restricciones a la Prod.	0	+	0	0	++	+	+	++	++	--	++
	Ayudas o Restricciones a la Exp.	--	0	0	0	++	+	+	+	0	+	++

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la cadena Argentina y la de sus competidores del Mercosur

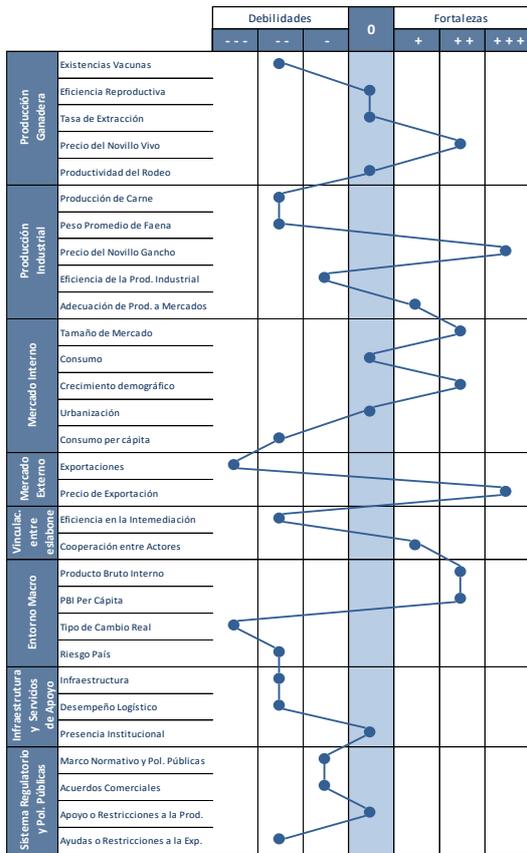
En la producción ganadera, los países del Mercosur tienen los precios del novillo vivo más bajos del mercado internacional, y el diferencial de precios de Argentina (principalmente con Brasil y Paraguay) se explican por la calidad de su carne. En lo que respecta a la eficiencia reproductiva, la tasa de extracción y la productividad del rodeo, no existen diferencias significativas entre Argentina, Brasil y Uruguay, siendo Argentina el país con mayores posibilidades de mejorar estos índices por el nivel de tecnología disponible. Paraguay por su lado, evidencia fuertes debilidades en la eficiencia de su producción primaria.

Brasil, sin contar con atributos cualitativos que distingan su producción ganadera, logra incrementar su producción gracias al notable crecimiento que viene evidenciando su rodeo, que supera las 200 millones de cabezas y con un crecimiento del 22,6% en el período de análisis. Paraguay, no obstante evidenciar fuertes debilidades en la eficiencia de su producción ganadera, logra aumentar su producción de carnes gracias al incremento del 51,7% en sus existencias vacunas. La reducción de las existencias de es la variable que mayor impacto negativo genera para la competitividad de Argentina en este eslabón de la cadena.

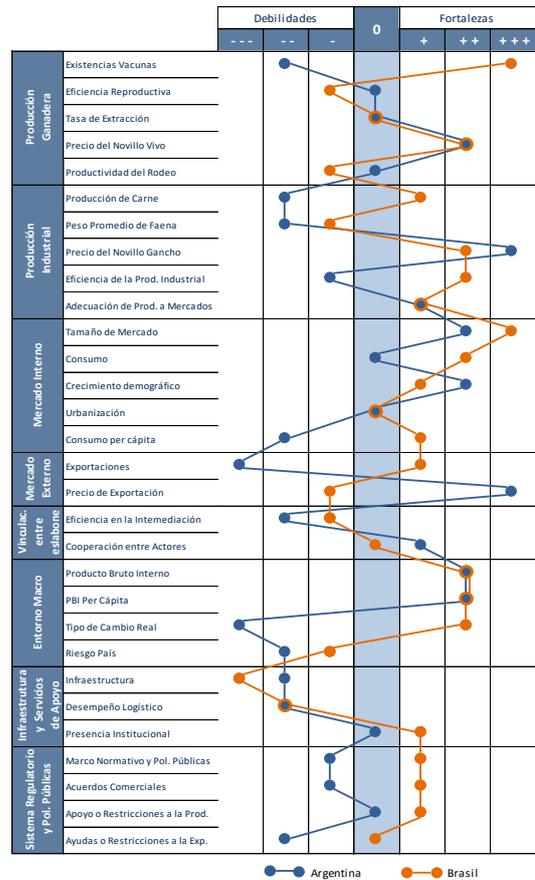
En la producción industrial, los países de la región siguen manteniendo muy buenos precios del novillo gancho a nivel internacional (gracias en gran medida a los bajos costos de su principal insumo, el novillo vivo). En este eslabón, Brasil se destaca por la eficiencia de su producción frigorífica con grandes escalas de producción, Uruguay logra una mayor capacidad de adaptación de su producción para atender distintos mercados y Paraguay logra incrementos muy fuertes de producción gracias al incremento de su rodeo y un muy buen peso promedio de faena. Argentina, reduce su producción de carne (en parte por la caída significativa de las existencias) y debe aumentar el peso promedio de faena y la eficiencia en su producción industrial para superar la debilidad competitiva que reviste en este eslabón de la cadena.

Gráfico 37: Cadena Argentina vs. Competidores del Mercosur

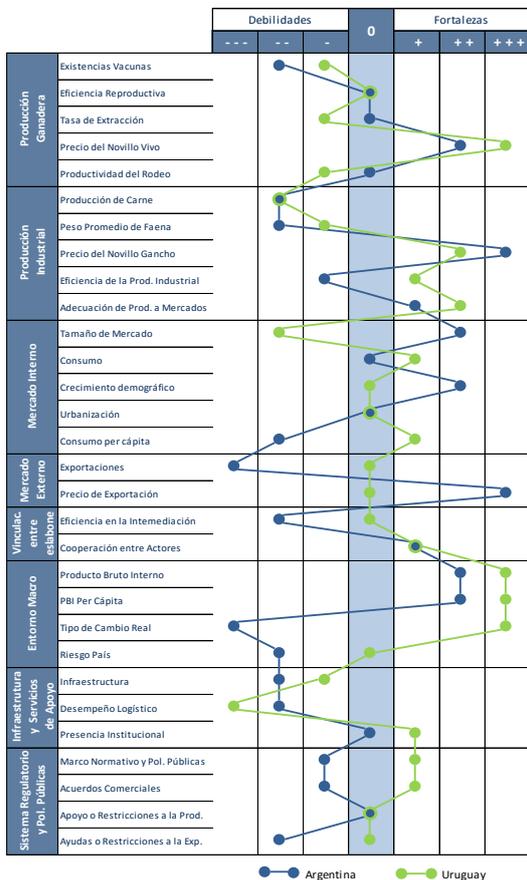
Cadena de Valor de Argentina



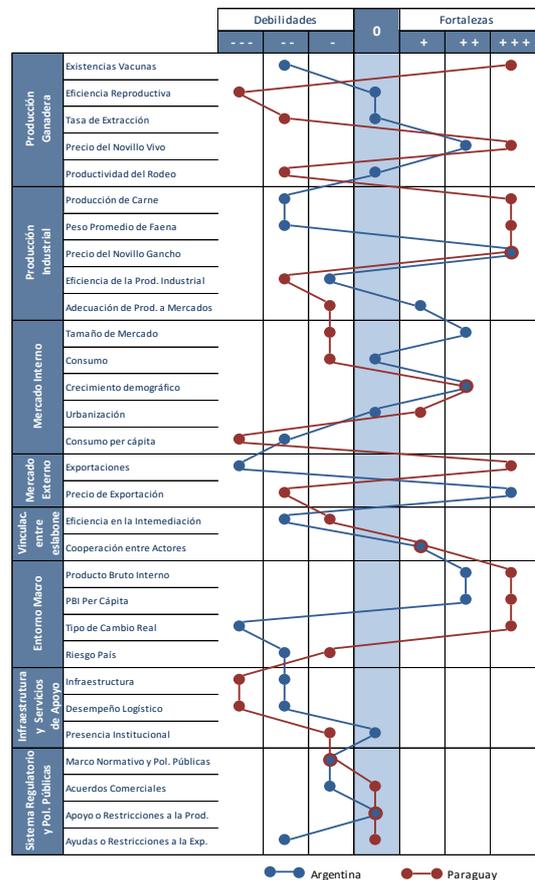
Cadena de Valor de Argentina vs. Brasil



Cadena de Valor de Argentina vs. Uruguay



Cadena de Valor de Argentina vs. Paraguay



En lo que respecta al consumo doméstico, Brasil posee el segundo mercado a nivel mundial, con crecimiento en el consumo per cápita que sumado al crecimiento demográfico de la población, le genera condiciones de demanda muy favorables para el desarrollo de ventajas competitivas. En Argentina, el tamaño del mercado es muy bueno y se mantiene relativamente estable, gracias a que el crecimiento demográfico compensa la caída del consumo per cápita. Uruguay y Paraguay no cuentan con un mercado interno que les contribuya al desarrollo de ventajas competitivas sustentables.

En el mercado internacional, Argentina logra los mejores precios del mercado pero reduce fuertemente sus envíos como consecuencia de las políticas restrictivas del gobierno. Paraguay en el otro extremo crece fuertemente en los volúmenes de exportación pero en base a productos de baja calidad con valores significativamente inferiores a los del promedio del mercado. Brasil por su lado, mantiene una baja pero estable tasa de crecimiento en sus exportaciones con valores en promedio 13% inferiores a los del mercado.

En lo que respecta a las variables del contexto, los países de la región han tenido una evolución económica muy favorable, pero a diferencia de sus competidores que han devaluado fuertemente sus monedas, Argentina evidenció un fuerte proceso de apreciación con efecto negativo para la competitividad de su economía.

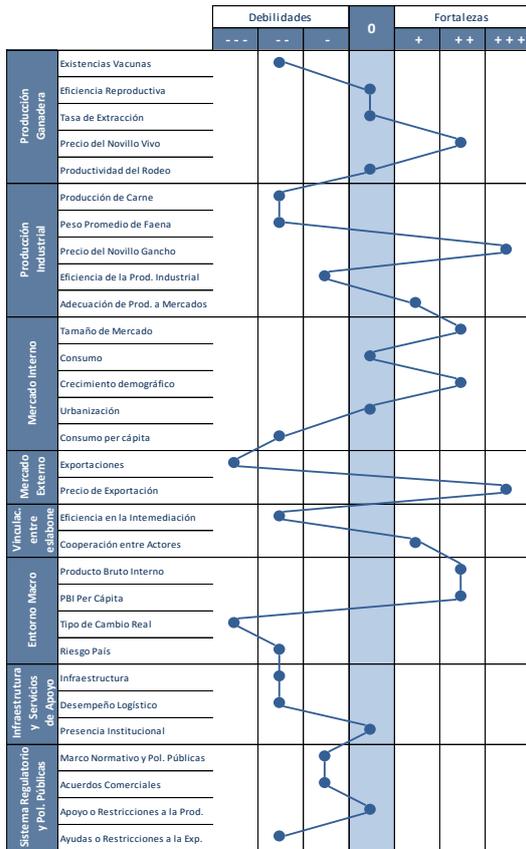
Debilidades que caracterizan a todos los países de la región son las referidas a la estabilidad político-económica (riesgo país), la dotación de infraestructura y el desempeño logístico. En lo que respecta a la calidad institucional y de las políticas públicas, Uruguay y Brasil logran un desempeño superior.

Análisis de la cadena Argentina y la de sus competidores del Nafta

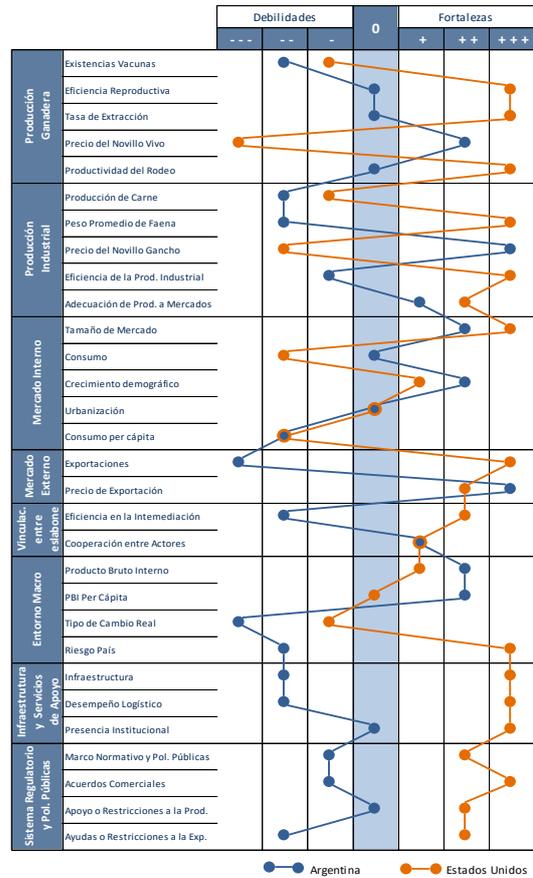
En la producción primaria los países del Nafta tienen fortalezas muy consolidadas en la eficiencia reproductiva, las tasas de extracción y la productividad de sus rodeos, pero poseen un valor del novillo vivo caro comparativamente con el de los países del Mercosur y mantienen tendencia decreciente en el tamaño de sus rodeos. En cuanto al nivel de eficiencia en su producción ganadera y la productividad de su rodeo, Estados Unidos lidera el ranking mundial, seguido de cerca por Canadá.

Gráfico 38: Cadena Argentina vs. Competidores del Nafta

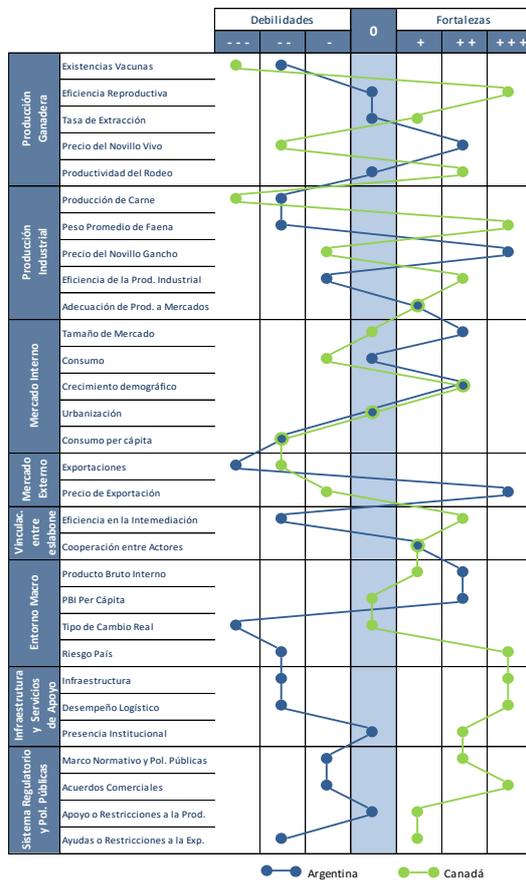
Cadena de Valor de Argentina



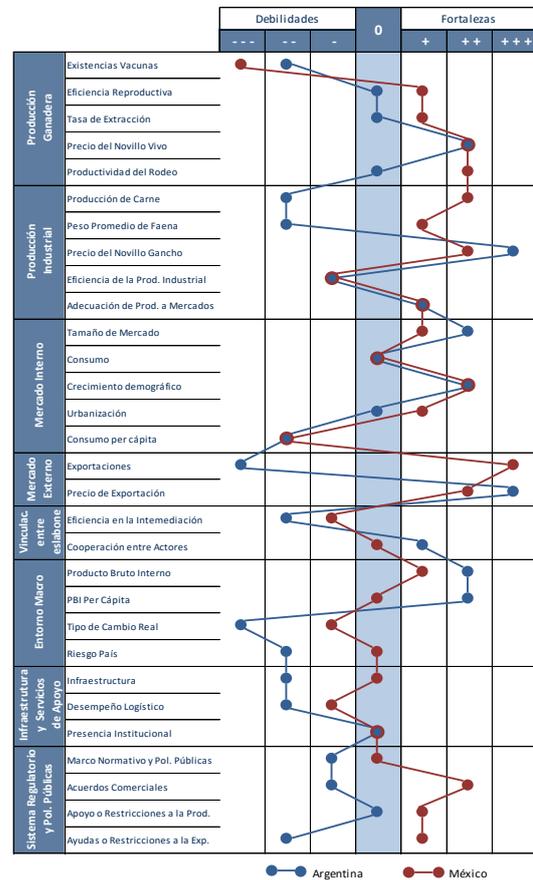
Cadena de Valor de Argentina vs. Estados Unidos



Cadena de Valor de Argentina vs. Canadá



Cadena de Valor de Argentina vs. México



En la producción frigorífica, Estados Unidos y Canadá poseen dos de las producciones industriales más eficientes del mundo con enormes escalas de producción, muy alto peso promedio de faena y buena capacidad de adaptación de productos a mercados. Su mayor debilidad se encuentra por el lado del precio del novillo gancho (en gran medida como consecuencia del alto precio del novillo vivo) y en las caídas de los niveles de producción (principalmente en Canadá) como consecuencia de la disminución de sus existencias.

México tiene características muy diferentes en su eslabón industrial, evidencia algunas debilidades en la eficiencia de su producción, pero incrementa su producción de carne en forma moderada, con un buen peso de faena y capacidad de adaptación de producto a mercados.

Estados Unidos posee el mayor mercado de consumo y producción del mundo, la caída en su demanda local como consecuencia de la tendencia decreciente del consumo per cápita, le generó aumento de los saldos exportables que colocó eficientemente en los mercados internacionales a muy buen precio, gracias a los acuerdos comerciales vigentes con los principales mercados importadores y las excelentes políticas de promoción y ayudas a las exportaciones llevadas a cabo.

México con un buen tamaño de mercado interno, sostiene su demanda doméstica a pesar de la caída en el consumo per cápita, gracias al crecimiento demográfico y el aumento de la urbanización. Tuvo un excelente desempeño exportador en el período con incrementos del 469% en sus exportaciones y muy buenos precios, pero aún sus volúmenes comercializados son de reducida importancia relativa.

Canadá con caídas en la demanda doméstica, en el consumo per cápita y en las exportaciones, posee condiciones de demanda que impactan negativamente sobre su competitividad.

En lo que respecta al crecimiento económico, en contraste con las altas tasas de crecimiento observadas en los países del Mercosur, los tres países del Nafta logran mantener los ingresos per cápita de su población, con un bajo crecimiento en su producto bruto.

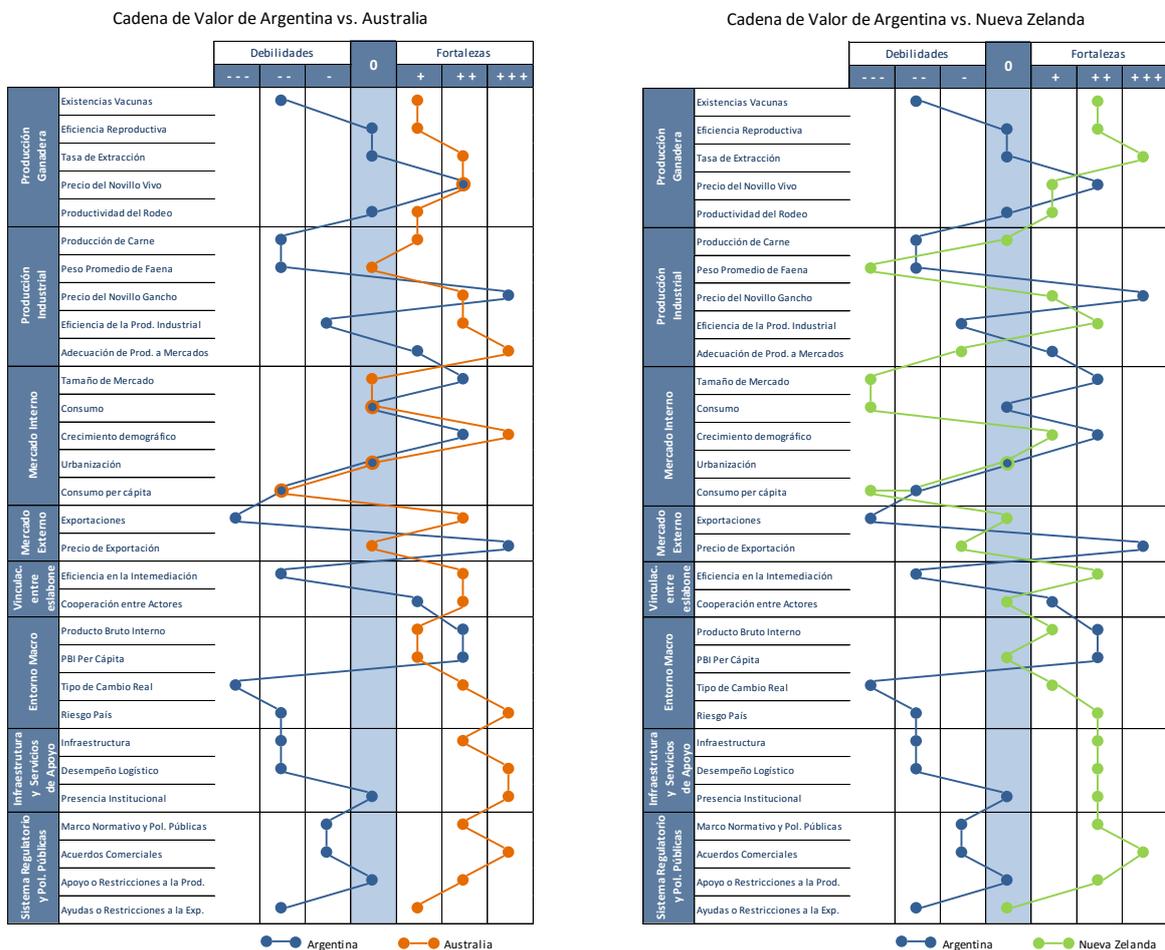
Las variables del contexto de negocios en Estados Unidos y Canadá (riesgo país, dotación de infraestructura, desempeño logístico, calidad institucional y políticas públicas), constituyen fortalezas muy importantes y generan condiciones muy favorables para el desarrollo de ventajas competitivas. En las condiciones del contexto es donde se identifican las brechas más importantes con Argentina y revisten mayor significación si se consideran los tiempos que se demandan para conseguirlas.

En el caso de México se percibe un ambiente de negocios con efecto en general neutro, que no favorece ni limita el desarrollo competitivo.

Análisis de la cadena Argentina y la de sus competidores de Australia y Nueva Zelanda

Australia es el país que ha gestionado su cadena de valor de forma más eficiente, de las treinta variables analizadas, la única en la cual obtuvo una calificación negativa fue la evolución del consumo per cápita, cinco obtuvieron una valoración neutral y veinticuatro registraron fortalezas.

Gráfico 39: Cadena Argentina vs. Australia y Nueva Zelanda



Argentina supera a Australia en 5 variables: crecimiento del PBI, crecimiento del PBI per cápita, precio del novillo gancho, tamaño del mercado interno y precio de sus exportaciones. Por su lado Australia supera a Argentina 21 variables: crecimiento de las existencias ganaderas, eficiencia reproductiva, tasa de extracción, productividad del rodeo, producción de carne, peso promedio de faena, eficiencia en la producción industrial, adecuación de producto a mercados, crecimiento demográfico, crecimiento de las exportaciones, eficiencia en la intermediación, cooperación entre actores, acuerdos comerciales, evolución del tipo de cambio real, riesgo país, dotación de infraestructura, desempeño logístico, presencia institucional, marco normativo y políticas públicas, apoyo a la producción, y ayudas a las exportaciones.

Salvo en el eslabón relacionado con el mercado doméstico, donde Argentina posee un mercado de tamaño más importante, en el resto de los eslabones y condicionantes del contexto Argentina se encuentra en una clara debilidad competitiva respecto a Australia.

Nueva Zelanda posee una producción ganadera más eficiente que Australia (mayor crecimiento de su rodeo, mejores tasas de eficiencia reproductiva y mayores tasas de extracción), pero esta situación se revierte en el eslabón industrial por las dificultades que genera su muy bajo peso promedio de faena y la débil capacidad de adaptación de productos a mercados.

En el eslabón comercial Nueva Zelanda encuentra su mayor debilidad, un mercado doméstico muy chico, en decrecimiento y con caída en el consumo per cápita; al tiempo que mantiene un mercado externo sin crecimiento y con valores promedio para sus exportaciones algo inferiores a los del mercado.

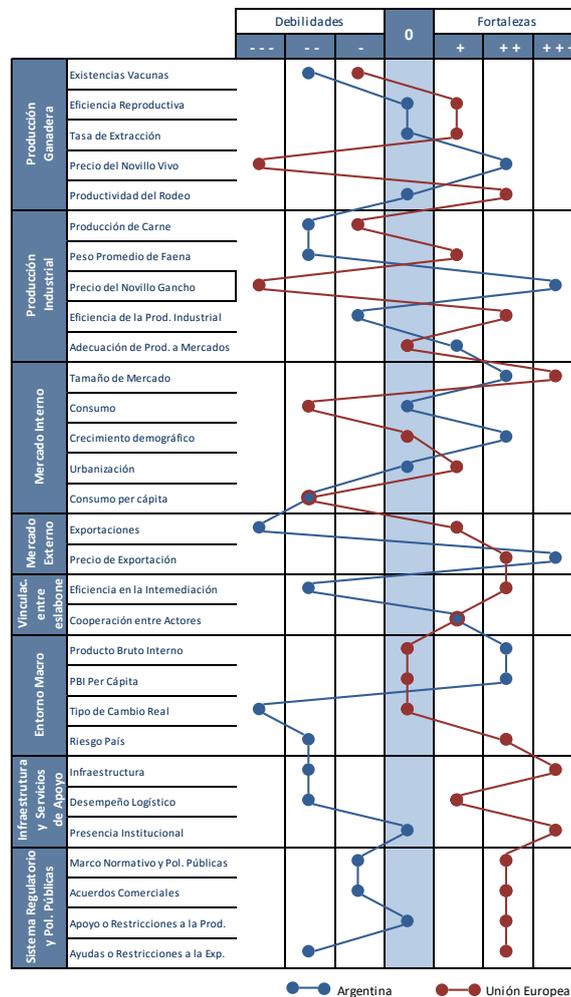
En lo que respecta a las variables del contexto, Nueva Zelanda posee un muy buen ambiente de negocios, algo inferior al de Australia pero muy superior al de Argentina y los países del Mercosur.

Análisis de la cadena Argentina y la de sus competidores de la Unión Europea

En la producción ganadera la Unión Europea tiene fortalezas consolidadas en la eficiencia reproductiva, las tasas de extracción y la productividad de sus rodeos, pero poseen un

valor del novillo vivo caro comparativamente con el de los países del Mercosur y mantienen tendencia decreciente en el tamaño de su rodeo.

Gráfico 40: Cadena Argentina vs. Unión Europea



En el eslabón industrial, la Unión Europea supera a Argentina en la evolución de su producción, en el peso promedio de faena y en la eficiencia de las plantas de procesamiento, en cambio Argentina se encuentra en una mejor posición en el precio final de su principal producto (novillo gancho) y en la capacidad de adecuación de la producción a mercados.

En lo que respecta al eslabón comercial, la Unión Europea posee el tercer mercado consumidor a nivel mundial, pero que se viene reduciendo en las últimas décadas como consecuencia de las contracciones en el consumo per cápita de su población y en un contexto con muy bajo crecimiento demográfico. En lo referente al mercado externo, los

países europeos crecen en promedio al 30% en sus exportaciones, con precios sustancialmente superiores a los promedios del mercado, pero en gran parte como consecuencia del comercio intrabloque.

A pesar del estancamiento económico de su economía y del ingreso promedio de sus habitantes, el resto de las variables del contexto en la Unión Europea (riesgo país, dotación de infraestructura, desempeño logístico, calidad institucional y políticas públicas), constituyen fortalezas muy consolidadas que favorecen el desarrollo de ventajas competitivas. Nuevamente Argentina encuentra aquí las principales brechas competitivas.

La cadena de India y su participación en el comercio internacional

India posee el mayor rodeo vacuno del mundo con más de 300 millones de cabezas (principalmente compuesto por búfalos), el que se encuentra afectado en su gran mayoría a la industria láctea (principal productor mundial), ya que gran parte de su población profesa el hinduismo que considera a las vacas animal sagrado y prohíbe su sacrificio y consumo.

La cultura imperante hace que los niveles de eficiencia reproductiva, tasas de extracción y productividad del rodeo, sean extremadamente bajos.

El eslabón industrial por su parte, se desarrolla en base al procesamiento de carne bufalina o de vaquillonas improductivas, en estados (provincias) que permiten la faena (bajo certificaciones de aptitud del animal para el sacrificio en función de su sexo y edad), y destinando gran parte de su producción a la exportación.

Como puede comprenderse, las plantas de procesamiento operan con niveles bajos de eficiencia, teniendo como insumo animales en promedio muy chicos, de baja calidad de carne (búfalos) y sin posibilidad de adaptación de la producción a mercados; destinando su producción a mercados externos con altas necesidades y muy bajos requisitos de calidad y sanidad (Vietnam, Malasia, Filipinas, Medio Oriente y países emergentes de África). India constituye el principal exportador mundial de carne vacuna, pero con un precio de sus exportaciones que es la mitad del valor promedio del mercado y sin poder

ingresar a ninguno de los grandes mercados importadores analizados en el presente trabajo.

Es importante destacar, que dado el porcentaje de su población que profesa el hinduismo (casi el 70%) tiene un consumo de tan solo 1,6 kg de carne por habitante por año, pero no obstante, posee un mercado interno de importancia (séptimo a nivel mundial) y en crecimiento, por el tamaño de su población (1.300 millones de habitantes).

Por lo mencionado en los párrafos previos, India no constituye un competidor directo para Argentina en el mercado mundial de las carnes vacunas, pero dada su importancia relativa en el mercado, se lo incluye a lo largo del trabajo, a modo de referencia, como actor relevante.

12.4 Experiencias de países que han fortalecido su posición competitiva

Del análisis de la gestión de las cadenas de valor en los distintos países, surgen aspectos que destacan algunos desempeños particulares y que le han permitido a estas naciones fortalecer su posición competitiva. El desarrollo de propuestas para mejorar la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado mundial de la carne vacuna, requiere tomar en consideración las experiencias exitosas de otros países para permitir contar con un insumo muy importante a la hora de desarrollar propuestas de mejora para la cadena local. Se resumen a continuación algunas de las experiencias más exitosas.

Australia: es el país que gestiona en forma más eficiente su cadena de valor, abastece con volúmenes importantes a todos los mercados relevantes a nivel global, con gran capacidad para atender simultáneamente mercados con demandas muy diferentes. En 1991 lanzó un programa de tipificación de carnes con el objeto de mejorar la calidad de sus carnes, que luego se consolidó como un programa permanente en 1997 bajo la denominación Meat Standards of Australia bajo control del gobierno.

Logra adecuar su producción a los distintos segmentos de mercado, gracias al excelente funcionamiento de su plataforma comercial (con sedes en los principales países) que le brindan la anticipación necesaria, que luego es eficientemente incorporada a los procesos

de producción con muy buenos niveles de coordinación entre los actores y que cuenta con el apoyo de su base institucional de excelente articulación público-privada.

Su coherencia entre las acciones comerciales, la calidad institucional y la calidad de su carne (con estrictos controles según mercado de destino), le han permitido consolidarse como el principal abastecedor de los siguientes mercados:

- Japón: que demanda carnes de muy alta calidad de animales de menos de 470 kg, engordados a base de granos, con alto contenido de grasa intramuscular color blanca.
- Corea del Sur: que demanda carnes de animales de entre 600 y 700 kg, engordados a base de granos (especialmente maíz), con alto contenido de grasa intramuscular color amarilla.
- China: que demanda carnes de animales engordados a base de pasturas y con preferencia por las carnes magras.
- Estados Unidos: con demanda de carnes de animales, de entre 550 y 630 kg., engordados a base granos y con alto contenido de grasa intramuscular color blanca.

Abastece paralelamente su mercado doméstico con preferencias por las carnes de animales chicos engordados a base de pasturas.

Estados Unidos: tiene los sistemas de producción ganadera y la industria frigorífica más eficientes del mundo. Cuenta con excelentes niveles de eficiencia reproductiva, tasas de extracción y productividad de su rodeo. Innovaciones tecnológicas activas a lo largo de toda la cadena. Ha logrado reducir fuertemente la intermediación en las operaciones de compra-venta de ganado y de carnes, gracias al desarrollo de sistemas de comercialización de ganado por pantalla e internet, y un sistema de protección legal que rige el comercio de ganados y carnes (Packers and Stockyard Act) que entre otros aspectos, brinda una garantía de cobro a los productores (en base a un sistema de tenencia de bonos en cuentas custodias por parte de los compradores), que reduce el riesgo comercial y los costos de las operaciones.

En las plantas de procesamiento (con enormes escalas de producción) desarrollan las actividades de faena, depostado, enfriado, congelado y preparación de alimentos y subproductos. Se aseguran la oferta de ganado y reducen la estacionalidad, con la integración o coordinación vertical entre productores e industria y la producción en feedlots.

La comercialización por corte, a su vez, le permite bajar los costos del proceso de producción, el aprovechamiento pleno de los subproductos y una gestión más eficiente del sistema de logística refrigerada y la cadena de frío a lo largo de toda la cadena.

Brasil: posee el segundo rodeo más grande del mundo con más de 200 millones de cabezas de ganado y gracias a la inversión en investigación científica y las políticas empresariales de algunos importantes actores del sector, lidera el mercado mundial de producción de embriones in vitro y de transferencia de embriones in vitro.

A diferencia de la inseminación artificial que posee una selección genética paterna, la transferencia de embriones, permite acelerar la ganancia genética con la contribución de ambos sexos.

La producción de embriones in vitro puede realizarse con ovocitos de ovarios provenientes de mataderos o de animales in vivo. La colección de ovocitos de animales in vivo tiene la ventaja de conocer la identidad de las donantes y permitir un proceso de selección. Uno de los problemas de los embriones in vitro es que la supervivencia luego del proceso de congelamiento es menor a la de los embriones producidos in vivo; motivo por el cual, suelen ser transferidos en fresco, lo que requiere la sincronización de receptoras con la producción de embriones.

Según la IETS en el año 2010 la producción de embriones in vitro transferibles a nivel mundial alcanzó los 450.549, de los cuales Brasil aportó 264.263 (el 58,6%), Asia 117.000 (principalmente China, Japón y Corea del Sur) con una participación del 25%, seguido por Norteamérica con 43.000 embriones (9,5%). En Sudamérica el segundo lugar lo ocupa Panamá con 2.905 embriones, luego Uruguay con 850 y Argentina aportó 292 embriones producidos in vitro.

En el mismo año, los embriones in vitro transferidos a nivel mundial ascendieron a 339.685, de los cuales Brasil lideró las transferencias con 252.048 embriones transferidos frescos y 12.214 congelados, alcanzando una participación mundial del 77,8%.

La utilización de la producción de embriones in vitro presenta las siguientes ventajas:

- Permite el mejoramiento genético en menor tiempo, utilizando hembras de alta producción y reproductores “elite”.
- No altera el ciclo reproductivo de la donadora y logra una mayor cantidad de embriones por donante.
- Permite disminuir el costo del semen, ya que aumenta el número de embriones producidos por pajuela (que alcanzaría para 3 a 5 donadoras).
- La transferencia de embriones in vivo, cuando se siguen correctamente las recomendaciones del manejo, no transmite enfermedades.
- Permite y facilita la utilización de semen sexado para producción de hembras con una eficiencia del 90%.
- Reduce los costos de importación y exportación de la genética, ya que el transporte de animales vivos es muy costoso.

Brasil posee una importante demanda para exportar embriones congelados, pero encuentra su mayor limitación en la implementación por parte de las empresas, de un protocolo sanitario que permita certificar que el sistema de producción de embriones se encuentra libre de virus y protozoos.

Paraguay: la ganadería representa el 12,2% del Producto Bruto Interno y emplea el 17,6% de la población económicamente activa⁴¹. La situación sanitaria es de país libre de aftosa con vacunación y riesgo insignificante para Encefalopatía Espongiforme Bovina (vaca loca). En 2005 comenzó un proceso de expansión de la ganadería bovina con el objeto de aumentar su producción para ganar participación en los mercados externos.

La problemática principal radicaba en la necesidad de su desarrollo ocupando áreas con bosques nativos en el marco de la reglamentación para el uso de estas tierras, que establece la posibilidad de realizar talas, pudiendo generar superficies no mayores a 100

⁴¹ Según Esteban Montes Narbono en “Paraguay y su ganadería”, revista Plan Agropecuario, año 2010.

hectáreas y dejando al menos el 50% del área que se ocupa con bosque nativo. Se estimó que al menos 2 millones de hectáreas podían ser destinadas a la ganadería bajo esta modalidad, lo que permitiría incrementar en 15 millones de cabezas su rodeo.

Con una tasa de aproximadamente 5% de crecimiento anual de su rodeo, pasó de un nivel de existencias bovinas de 9,5 millones de cabezas en 2005 a 14,5 millones de cabezas en 2014 con un aumento de sus existencias del 51,7 % en este período. No obstante su muy baja eficiencia reproductiva y tasa de extracción, logró incrementar un 47,5% su producción de carne, que le permitió abastecer su mercado interno y aumentar 121,7% sus exportaciones, pasando de 146 mil a 324 mil toneladas de envíos hacia los mercados internacionales (creciendo significativamente en mercados como Chile, Rusia y la Unión Europea).

Paralelamente con el plan ganadero para el incremento de la producción, la Asociación Rural de Paraguay, desarrolló iniciativas para mejorar su ganadería y su imagen avanzando en diferentes acciones de acuerdo a las exigencias de los mercados externos, desarrollando un organismo para lograr la trazabilidad de los animales con destino a la Unión Europea y Chile, y una organización para el control del abigeato.

Uruguay: en el año 2002 decidió modernizar su Sistema Nacional de Información Ganadera, no como un objetivo en sí mismo, sino como un medio que le permitirá mejorar el acceso a los mercados externos más exigentes. Dada las preocupaciones crecientes por la seguridad alimentaria en los mercados consumidores de mayor poder adquisitivo, un sistema de trazabilidad más confiable, permite certificar en forma más segura la producción de alimentos, generar confianza en los clientes e incorporar valor agregado a la producción.

El sistema de identificación de ganado elegido por Uruguay consistió en un doble dispositivo de identificación: uno permite la identificación visual del animal a través de una caravana (en la oreja izquierda), y el otro consiste en un componente electrónico, pudiendo optarse por caravana con chip (en la oreja derecha) o bolo con chip para colocar por boca en el retículo.

El componente electrónico utiliza ondas radiales de baja frecuencia para transmitir la señal entre el identificador electrónico y el lector. La señal de radiofrecuencia atraviesa barro, madera, plástico y otros materiales a excepción de los metales, y el sistema no requiere batería por lo que es ideal para automatizar la captación de datos. El sistema elegido es considerado como el mejor en la relación costo – beneficio para toda la cadena y su utilización a nivel mundial viene creciendo cada año. Entre los países que utilizan el sistema de identificación electrónica podemos mencionar a Australia, Nueva Zelanda, Canadá y algunos países de la Unión Europea.

A continuación se resume el proceso de implementación seguido por Uruguay:

- En septiembre de 2002 llamó a dos licitaciones públicas internacionales:
 - o Licitación para el suministro y operación de un sistema nacional de información ganadera.⁴²
 - o Licitación para la adquisición de dispositivos aplicadores y lectores para la identificación individual de ganado bovino.⁴³
- En octubre de 2003 firmó los contratos con las empresas adjudicatarias.
- En marzo de 2004 llegan al país el millón de caravanas adquiridas en la licitación.
- En 2004 se comienzan a distribuir las caravanas e identificar animales a través de la puesta en marcha de un Plan Piloto de carácter voluntario. Durante la vigencia del Plan Piloto se distribuyeron las autorizaciones para la compra de los identificadores, se capacitó a los usuarios, se previó un tiempo de aprendizaje por parte de todos los actores (productores, transportistas, intermediarios, industria frigorífica) y se realizaron los ajustes necesarios.

Al momento de colocar los nuevos dispositivos (con su número de identificador), los animales se registran en el Sistema Nacional de Información Ganadera con los datos del propietario, estación y año de nacimiento, sexo, raza y cruce. A partir de entonces, los productores asumen la responsabilidad de informar las muertes y movimientos de entrada o salida de los animales ya identificados.

⁴² Licitación N° 001/2002 – MGAP – Convenio de Préstamo 7070 – UR con el Banco Mundial.

⁴³ Licitación N° 002/2002 – MGAP – Convenio de Préstamo 7070 – UR con el Banco Mundial.

Se dotó a intermediarios y transportistas de las tecnologías necesarias para que puedan comunicar al Sistema Nacional de Información Ganadera las identificaciones de los animales involucrados en cada movimiento, minimizando los errores de captura, reduciendo la cantidad de trámites en papel (como las guías de propiedad y tránsito) y permitiendo registrar la información en tiempo real.

- El 1 de septiembre de 2006 se aprobó la ley trazabilidad obligatoria y la creación del Sistema de Identificación y Registro Animal (SIRA).

A partir de entonces el sistema permite conocer de un animal en particular, dónde estuvo ese animal, cuándo estuvo en cada lugar, con qué otros animales estuvo y donde están los animales con los cuales estuvo en contacto el animal bajo análisis. Facilita el sistema de control de enfermedades y aumenta la velocidad y capacidad de respuesta ante la presencia de algún brote.

El costo de identificación y registración de movimientos de ganado requirió una inversión de U\$S 7,5 millones y a sugerencia del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca, el mecanismo de financiación comprendió el aporte de todos los actores de la cadena y no solo de las unidades de producción que debían identificar animales.

CONCLUSIONES

El éxito sostenible en los mercados internacionales para un sector productivo, se logra con incrementos de productividad y adecuada estructura de costos de las empresas, con eficiencia en la coordinación e integración de los distintos actores, en un contexto que genere las condiciones propicias para la competencia, con incentivos a la inversión y la promoción de innovaciones a lo largo de toda la cadena.

El mercado mundial de la carne vacuna es un negocio muy concentrado, el 60% de la producción y del consumo la explican los mismos 4 principales actores (EE.UU., Brasil, Unión Europea y China). La producción mundial viene creciendo en los últimos 50 años pero a un ritmo cada vez menor, en la última década la Unión Europea y Estados Unidos han reducido su producción por las crecientes preocupaciones sobre el medio ambiente, mientras que otros países en desarrollo la han incrementado, se destaca el incremento en la producción de India, que duplica su producción entre 2005 y 2014, y alcanza el quinto lugar en el ranking de productores.

El comercio internacional crece a un ritmo muy superior al del mercado total, mientras la producción de carne vacuna en 2015 era 2,5 veces la de 1960, las exportaciones de 2015

representan 10 veces las cantidades exportadas en 1960. India, Brasil, Australia y Estados Unidos concentran el 70% de las exportaciones mundiales en 2015. En el período 2005-2014 India incrementa notablemente sus exportaciones y se posiciona como el principal exportador mundial desde 2013; Estados Unidos con un fuerte crecimiento alcanza la 4 posición en ranking mundial; y Argentina que supo liderar cómodamente el mercado mundial en la década del 60, ocupaba el 3er. lugar en 2005, con el peor desempeño de los países exportadores, reduce a menos de la mitad sus exportaciones y queda fuera de las 10 principales posiciones del mercado desde 2012.

Por el lado de las importaciones, Estados Unidos, Rusia, Hong Kong, Japón y Corea del Sur concentran el 57% de las importaciones mundiales en 2015. En la última década se ha dado un cambio muy significativo en la conformación de la demanda en el mercado internacional, han reducido sus compras tradicionales países importadores como la Estados Unidos, Rusia y la Unión Europea, al tiempo que crece fuertemente la demanda de países asiáticos, principalmente China y Hong Kong.

Los cambios en los hábitos de consumo de la población mundial se generan en parte por el elevado proceso de urbanización por el que se encuentran atravesando algunos países (China en particular), el crecimiento demográfico y la mayor disponibilidad de ingresos de la población en las economías asiáticas, que contribuye al aumento del consumo de alimentos y en particular de proteínas de origen animal.

El fuerte crecimiento de la demanda en el mercado internacional ha impulsado el aumento de los precios (60% en la última década), lo que genera condiciones muy favorables para los países exportadores.

El pobre desempeño exportador de Argentina en las últimas décadas y en particular a partir de 2009, es consecuencia de diversos factores, entre los que podemos mencionar:

- Un rodeo estancado en alrededor de 50 millones de cabezas en las últimas cuatro décadas. La ausencia de políticas de apoyo a la producción del sector ganadero, ha sido evidente en Argentina, en contraste con las acciones de otros países como Brasil que pasó de tener 146,3 millones de cabezas en el año 2000 a 213 millones

de cabezas en 2015, incrementando su rodeo en 66,7 millones de animales en los últimos 15 años.

- En la última década, la evolución de los precios internacionales agravado por los aranceles a la exportación de carnes vacunas, modificaron los precios relativos, favoreciendo a la agricultura en detrimento de la ganadería. Como consecuencia, los productores con campos aptos para ambas actividades (en zonas tradicionalmente ganaderas) se han orientado crecientemente a la agricultura (principalmente al cultivo de soja), lo que ha generado una reducción del stock ganadero, de significativa importancia en la zona pampeana. Brasil que enfrenta el mismo mercado, no tuvo este problema porque sus tierras ganaderas no tienen la posibilidad de sustitución por agricultura que tiene Argentina, además de contar con una frontera agropecuaria en expansión.
- Políticas implementadas por el gobierno con el objeto de mantener una amplia oferta y la estabilidad de los precios en el mercado interno, tuvieron efectos muy nocivos en la imagen comercial del país y significaron la pérdida de mercados externos. La suspensión de las exportaciones de carne vacuna (excepto cuota Hilton y convenios bilaterales) en marzo de 2006, que luego fuera derogada y reemplazada por restricciones cuantitativas, buscaba incrementar la oferta en el mercado local y de esta manera reducir los precios en el mercado interno.
- Otra de las políticas que afectaron el desempeño exportador del país fueron los aranceles a las exportaciones de carnes (único país que los aplicó entre los exportadores), implementados con el objeto de incrementar los ingresos fiscales, generaron efectos negativos sobre la competitividad del sector e impactaron en la disminución del precio del novillo de exportación. La reducción del precio del novillo de exportación, modifica la ecuación económica de los productores desincentivando la actividad de engorde en favor de la venta de animales más chicos con destino al mercado local.
- Las políticas implementadas generaron desincentivos a la inversión y a la incorporación de tecnologías para el aumento de la producción. Argentina mantiene tasas de eficiencia reproductiva (relación ternero/vaca), de extracción (faena/stock) y de productividad del rodeo (producción de carne por animal de

rodeo), muy bajas en comparación a líderes del mercado como Estados Unidos o la Unión Europea.

Del análisis de la cadena de valor de la carne vacuna Argentina y la de sus competidores en el mercado internacional, surgen otros aspectos que limitan las posibilidades de desarrollo de ventajas competitivas sostenibles, como son:

- Un contexto de negocios que no promueve la inversión, la competencia, ni la implementación de planes a mediano y largo plazo, muy influenciado por la inestabilidad económica y de las políticas. La calidad de sus instituciones, con deficiente dotación de infraestructura y claras dificultades para acordar políticas, mantiene elevados los niveles de riesgo sistémico y no contribuye a la generación y sostenimiento de ventajas competitivas. Los condicionantes del contexto constituyen sin lugar a dudas, las mayores debilidades de la cadena Argentina cuando se la compara con sus competidores más desarrollados (Estado Unidos, Canadá, Unión Europea, Australia o Nueva Zelanda).
- Una industria frigorífica donde conviven establecimientos con brechas tecnológicas muy marcadas y con cumplimiento de exigencias sanitarias muy diferentes, en función del ámbito de operación y del destino final de su producción. En general los establecimientos son de construcción antigua, con una gran heterogeneidad de tamaño en sus unidades de producción y con baja y muy variable utilización de la capacidad instalada. La gran atomización de la producción provoca des economías de escala que impiden reducir los costos medios de producción, el aprovechamiento de los subproductos y la viabilidad de inversiones tecnológicas.
- Por los bajos volúmenes faenados, la falta de instalaciones propias para la elaboración de subproductos y/o su conservación hasta su comercialización, los establecimientos de faena terminan desaprovechando la mayoría de los mismos e incurriendo en sobrecostos por tratamiento de residuos o bien afectando el medio ambiente. En Argentina no se verifica la existencia de *clusters* productivos, originados a partir de la industria de la carne y sus subproductos, que permita potenciar ventajas competitivas. La existencia de agrupamientos industriales,

permitiría superar los problemas de escala y posibilitar inversiones en instalaciones para la plena captación económica de los subproductos, reduciendo los costos de tratamiento de efluentes y contribuyendo fuertemente al cuidado del medio ambiente.

- La informalidad con la que se realizan gran parte de las operaciones de comercialización de ganado y carnes, genera falta de responsabilidad comercial, sanitaria y evasión fiscal. Sumado a un sistema de comercialización de ganado en el cual el comprador paga un precio en función de la percepción morfológica del animal (independientemente de la calidad real), su posterior comercialización en media res que genera costos ocultos e ineficiencias operativas, y un consumidor final que tiende a decidir por características percibidas visualmente (color, veteado de grasa, etc.), terminan conformando un sistema que afecta tanto a productores como consumidores de la cadena.

Reemplazar el actual sistema de comercialización de media res, por un sistema de comercialización por corte, donde los frigoríficos desposten, clasifiquen y envasen, generaría economías de escala para el sector industrial, permitiría un mejor armado de la cadena de frío y con ello mejorar la terneza de la carne, lograr mayor eficiencia en la logística por transporte refrigerado y reduciría los niveles de evasión impositiva.

- Los altos costos de intermediación, hacen muy notorias las ventajas comparativas que generan los sistemas de producción integrados verticalmente. Las altas comisiones de los intermediarios en parte se debe en parte a que el intermediario debe garantizar al vendedor el cobro de la mercadería entregada (por la inexistencia de un sistema de garantía de cobro, como existe en otros países). En el caso de los impuestos provinciales y las tasas que cobran los municipios, existe una gran disparidad de criterios en la aplicación de los gravámenes, generando diferencias significativas en los costos de intermediación en función de los lugares de localización de los productores (las mayores distorsiones las genera el impuesto a los ingresos brutos, por su efecto “cascada” a lo largo de la cadena). Otros costos asociados serían los servicios de transporte, las tasas de SENASA,

IPCVA y hasta las propias del Mercado Concentrador de Hacienda de Liniers (en su caso).

- En lo que respecta al *status* sanitario, Argentina, Australia y Nueva Zelanda son países libres de BSE. A su vez, Argentina posee un *status* sanitario de país sin aftosa pero con vacunación, mientras que Australia y Nueva Zelanda son países libre de aftosa (sin vacunación) lo que les otorga una ventaja muy importante para acceder a los mercados más rentables. Argentina debe erradicar la aftosa e implementar un sistema integral de trazabilidad de ganado y de carnes para ingresar a los mercados internacionales más rentables.

Argentina, a pesar de contar con una dotación de factores muy favorables que le permiten, entre otros, contar con un muy bajo costo de producción de novillos; tener el quinto mercado doméstico a nivel mundial, que le brinda la escala necesaria para viabilizar planes de infraestructuras, investigación y desarrollo (de mercados, productos y tecnologías específicas); de ser el principal abastecedor de la cuota Hilton, con efecto muy importante sobre el precio promedio de las exportaciones; no ha podido generar las condiciones propicias para promover un desarrollo competitivo del sector.

El desafío para la gestión de la competitividad de Argentina en el mercado mundial de la carne vacuna, consiste en el desarrollo de un conjunto de políticas de largo plazo, acordadas, consensuadas y coordinadas entre los distintos actores de la cadena, que permita transformar las ventajas comparativas en ventajas competitivas sostenibles. Es necesario un plan integral de desarrollo estratégico para el sector, que promueva un ambiente de negocios propicio para atraer inversiones que aumenten la productividad y la eficiencia a lo largo de toda la cadena; se reduzcan los costos de transacción; y se recupere la imagen y posicionamiento en los mercados externos. El sector cárnico argentino tiene el potencial para volver a ser uno de los líderes del mercado, el desafío está en promover las condiciones propicias para permitir desarrollarlo.

RECOMENDACIONES

El diseño de un plan integral de desarrollo estratégico para el sector, que conlleve políticas activas deseables a lo largo de toda la cadena, debe partir de entender con claridad el funcionamiento del sector y de considerar los efectos de las políticas a corto y largo plazo.

El sector cárnico argentino es un sector de gran relevancia para la economía nacional, dado el tamaño de su mercado interno (con fuerte arraigo cultural), el gran potencial exportador en un mercado internacional en fuerte crecimiento, y una actividad económica muy descentralizada que promueve el desarrollo regional. En este marco, se expondrán a continuación una serie de políticas deseables a lo largo de la cadena que permitirían un desarrollo competitivo sostenible para el sector.

Programa de capacitación y asistencia técnica a los productores

Un programa integral de capacitación, asistencia técnica y entrenamiento gratuito para los productores ganaderos, de amplia difusión y cobertura nacional, con contenidos especialmente diseñados en función de las zonas y sistemas de producción; permitiría

difundir el resultados de investigaciones y promover la adopción generalizada de innovaciones tecnológicas disponibles.

El programa debería constituirse en un medio eficiente para:

- Mejorar la tasa de eficiencia reproductiva, que surge de la relación entre la cantidad de terneros logrados respecto del stock de vacas en condiciones de reproducción. En Argentina el nivel de eficiencia reproductiva es de aproximadamente 62%, alcanzar una meta del 80% sería razonable en función de la tecnología de manejo de rodeos disponible. Sobre la base del stock del 2014, lograr este objetivo, generaría un incremento de 4 millones de terneros por año. Hace décadas que competidores como Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y la Unión Europea superan esta meta.
- Desarrollar la producción ganadera en zonas periféricas, a través de la difusión de investigaciones sobre la utilización de recursos hídricos, implantación de pasturas, genética.
- Alentar y mejorar la eficiencia de las actividades de engorde, a través de la difusión de técnicas de balanceo de alimento, entre otras, que contribuirían al aumento del peso promedio de faena. El desarrollo del feed lot contribuiría también a estabilizar la producción (para abastecer a la industria) y a aumentarla sin la necesidad de aumentar la superficie productiva. Los diferentes sistemas de engorde (invernada y feed lot), permitirían lograr producciones diferenciadas (una a través del sistema de engorde a base de pastura conocido como *green beef* y la otra con el sistema de engorde con mayor incidencia de granos conocido como *grain beef*), que se adecuarían a las demandas de diferentes mercados.

En la implementación del programa se podría contar con la participación de universidades y organismos técnicos (públicos y privados), que además de los objetivos mencionados, promovería investigaciones y el desarrollo de nuevas tecnologías (como podrían ser, la reproducción de óvulos y de embriones in vitro, vacunas, desarrollo genético).

Implementación de un nuevo sistema de trazabilidad integral de ganados y carnes

Reemplazar el actual sistema de marcas para identificación del ganado (que entre otras debilidades, afecta la calidad del cuero) por un sistema de chip electrónico, que permita generar una base de datos nacional con información consolidada (sobre genética del animal, tipo de alimentación, propiedad), mejorar el control sanitario y las posibilidades de fiscalización, resulta crucial para el desarrollo competitivo del sector. Además, su coordinación con un sistema de tipificación de productos, permitiría establecer parámetros de calidad en función del producto final y animal de origen, que contribuya al establecimiento de una estructura de precios de mercado más objetiva.

La modernización del sistema de trazabilidad de ganados y carnes, permitirá certificar en forma más segura y confiable la producción de alimentos, mejorar el acceso a los mercados externos más exigentes e incorporar valor agregado a la producción. Posibilitaría además, la diferenciación de la producción en un mercado muy “commoditizado”.

El sistema de identificación electrónica minimizaría los errores en los registros de movimiento animal, reduciendo la cantidad de trámites en papel (como las guías de traslado y documentos de tránsito animal -DTA-), facilitando el sistema de control de enfermedades, y aumentando la velocidad y capacidad de respuesta ante la presencia de algún brote.

Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Uruguay y varios países de la Unión Europea ya poseen sistemas de identificación electrónica y cada vez más, estos sistemas de identificación y certificación se convertirán en aspectos centrales para el acceso a los mercados más exigentes.

Para su implementación, debería establecerse un plan obligatorio de aplicación generalizada con cronograma claro de cumplimiento y cuyos costos sean soportados en parte sustancial por el gobierno nacional. Se eliminarían así, los conflictos respecto de la determinación de los actores/eslabones sobre los cuales recae el costo de la implementación de un sistema que claramente beneficiará a toda la cadena. Esta

inversión, podrá ser rápidamente recuperada gracias a la mejora en la eficiencia fiscal en los distintos eslabones.

Homogenizar las exigencias sanitarias de los establecimientos frigoríficos

Se debería diseñar un programa (con etapas y plazos concretos de implementación) en el cual se amplíe el poder de fiscalización de SENASA que actualmente recae exclusivamente en los frigoríficos de jurisdicción nacional habilitados para exportación, y vaya paulatinamente avanzando sobre las plantas habilitadas bajo jurisdicción provincial y luego sobre los mataderos municipales. Esta medida, permitiría unificar la legislación sanitaria nacional, alcanzar un estándar único sanitario (incrementando las exigencias sanitarias y la calidad de las carnes que se destinan al mercado interno) y contar con un mayor número de plantas habilitadas para atender demandas externas.

Durante la vigencia del programa de unificación, se deberán implementar planes de reconversión de los establecimientos frigoríficos, apoyados en líneas blandas de financiamiento con adecuados horizontes de repago.

Los resultados esperados de una política que tienda a homogenizar las exigencias sanitarias de los establecimientos frigoríficos en todas las jurisdicciones, con independencia del destino de su producción (mercado interno o externo), se vería reflejados en una reducción significativa de la cantidad de plantas en funcionamiento, al tiempo que se incrementaría la escala promedio de las plantas en actividad. El incremento en los volúmenes de producción de los establecimientos, mejoraría la eficiencia del eslabón industrial por incremento en la utilización de la capacidad instalada, reducción en los costos medios de faena, disminución del plazo de recupero de las inversiones para el tratamiento de efluentes, y permitiendo a su vez, un mejor aprovechamiento y valoración de los subproductos.

Avanzar hacia un sistema de comercialización por corte

Debería establecerse un programa a mediano plazo para pasar progresivamente del actual sistema de comercialización (desde los frigoríficos hacia los punto de venta) de media res, hacia un sistema de comercialización por corte, donde el despostado,

clasificación y envase por tipo de producto se realice en la industria frigorífica y se distribuya a los puntos de venta productos predeterminados (como el *box beef* en los EE.UU.). El sistema de comercialización por corte, genera múltiples beneficios a lo largo de toda la cadena, a saber:

- La concentración de actividades en las plantas frigoríficas, generan reducción de los costos de despostado (por la reducida escala que poseen las carnicerías y supermercados chicos) e incrementa el valor agregado en la etapa industrial, incentivando la inversión y reduciendo los plazos de recupero del capital.
- El procesamiento industrial permitiría mejorar la terneza de la carne a través de la maduración del producto con sistemas de control de frío, y de esta manera aumentar el tamaño del animal faenado sin afectar la terneza de la carne.
- La concentración de la actividad facilita el control sanitario y genera las escalas de producción necesarias para el recupero de las inversiones tecnológicas para el tratamiento de efluentes (permitiendo su reutilización).
- Facilita el aprovechamiento de subproductos como el hueso y la grasa (actualmente muy dificultado por los costos del circuito de recupero).
- Permite optimizar la cadena de frío y reducir los costos del transporte a través de camiones refrigerados. En el actual sistema de traslado de media res, se trasladan huesos, grasas y una porción importante de aire, que impide el aprovechamiento pleno de la capacidad carga.
- Permite la atención eficiente de demandas específicas. Los cortes demandados por los consumidores finales difieren según las zonas de comercialización y también existen en el mercado demandas específicas que se concentran en cortes particulares (como pueden ser las casas de comidas, restaurantes, organizadores de eventos) los que podrían ser atendido con mayor eficiencia. El actual sistema de comercialización por media res genera el problema en el punto de venta de tener que vender en forma equilibrada todos los cortes y con la dificultad adicional de que se realice dentro de las 72 hs de faena (que es el tiempo que cuenta antes de que comience el proceso de putrefacción).
- La concentración de actividades en los establecimientos procesadores, facilitaría el control por parte de los organismos estatales y mejorando la recaudación fiscal.

Firmar acuerdos comerciales y generar acciones en los principales mercados externos

Eliminar las barreras arancelarias y para-arancelarias a las exportaciones de carne vacuna, simplificar el proceso de exportación, y generar acciones para captar mercados externos que actualmente se encuentran cerrados o con muy bajo nivel de penetración (principalmente Estados Unidos, China, Japón, Corea del Sur y Hong Kong). Entre las gestiones comerciales a prioritarias, Argentina debería acelerar las negociaciones para su incorporación al Acuerdo de Asociación Transpacífica (TPP), sumar acuerdos bilaterales con los principales países importadores de carnes vacunas, incrementar su participación en ferias internacionales y mantener presencia en los mercados externos (por ejemplo, a través del establecimiento de oficinas comerciales).

Se debería generar un sistema transparente de distribución de cuotas de mercados externos y exigentes mecanismos de control que aseguren el cumplimiento del cupo asignado con los niveles de calidad exigidos por los compradores.

El eje central para lograr un desarrollo sostenible y sustentable del sector cárnico vacuno argentino, consiste en la implementación de un plan integral, donde las distintas políticas se vayan complementando y generando así, un mayor potencial competitivo para el sector, que tenderá a atraer inversiones, aumentar las escalas de las unidades de producción y agregar valor en las distintas etapas de producción.

BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes de información

- Base de datos COMTRADE. Naciones Unidas. Contiene estadísticas comerciales oficiales desde 1962.
- Base de datos TRADE MAP. Centro de Comercio Internacional. Contiene información sobre flujos comerciales, indicadores de desempeño exportador, de demanda internacional, directorio de empresas exportadoras e importadoras, para 220 países y 5300 productos del Sistema Armonizado.
- Base de datos MARKET ACCESS MAP. Centro de Comercio Internacional. Proporciona información sobre aranceles aduaneros aplicados por 196 países, simulación de escenarios de reducción arancelaria, entre otros.
- Base de datos WITS (World Integrated Trade Solutions). Banco Mundial. Ofrece información arancelaria y de comercio. Permite convertir los datos entre las diferentes nomenclaturas, personalizar grupos de países y productos, calcular indicadores.

- Análisis arancelario en línea (TAO). Organización Mundial de Comercio. Base de datos con aranceles aplicados a nivel línea arancelaria, compromisos sobre mercancías de los miembros de la OMC.
- Sistema de gestión de la información MSF (SPS IMS). Organización Mundial de Comercio. Acuerdos sobre la aplicación de medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC (acuerdo MSF).
- Sistema Integrado de Información Agropecuaria (SIIA). Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina. Base de datos sobre producción, consumo, precios, importaciones y exportaciones.
- Base de datos del Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA). Contiene estadísticas de precios e información de mercados.
- Base de datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). Contiene información estadística de existencias, producción y comercio internacional por país y producto (entre otros).
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Informes sobre existencias ganaderas, establecimientos productivos, detalle de faena, información regional.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). Encuesta Nacional Agropecuaria.

Bibliografía

- AACREA. (2005). *Industria Frigorífica*. Sitio Argentino de Producción Animal.
- Acemoglu, D. (julio/agosto 2012). Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. *Cato Policy Report*.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: an empirical investigation. *American Economic Review*. Vol. 91, 1369-1401.
- Baldwin. (1971). En O. Bajo, *Teorías del comercio internacional*. Barcelona, 1995.

- Benitez Codas, M. (Enero-Junio 2012). Evolución del concepto de competitividad. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias.*, 75-82.
- Bermeo Muñoz, J., & Bermeo Muñoz, E. (Enero/Marzo 2005). Las directrices del costo como fuentes de ventajas competitivas. *Estudio Gerencial, Vol. 21, Nº 94.*
- Bifaretti, A. (2009). *Inteligencia competitiva en la cadena de ganados y carnes.* Buenos Aires: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.
- Bisang, R. (Marzo 2003). *Las tramas de carnes bovinas en Argentina.* Buenos Aires: CEPAL - ONU.
- Bonanseña, J., & Lema, D. (Septiembre 2006). *La Asignación de la "Cuota Hilton" en Argentina: un análisis económico.* Asociación Argentina de Economía Agraria.
- Bowen. (1987). Teorías del comercio internacional. En O. Bajo. Barcelona, 1995.
- Chan Kim, W., & Mauborgne, R. (2005). *La Estrategia del Océano Azul.* Colombia: Grupo Editorial Norma.
- Chiaradía, C. (2014). *Tratado Agropecuario.* Buenos Aires: Errepar.
- Colazo, M., & Mapletoft, R. (2007). Estado actual y aplicaciones de la transferencia de embriones en bovinos. *Ciencia Veterinaria, Vol. 9, Nº 1, 20-37.*
- Corsino, J., Raineri, L., & Silva, C. (Noviembre 2009). *Sistema de Trazabilidad en el Uruguay - Organismo SIRA y sus actores involucrados. Necesidades de un adecuado sistema de control interno como principal factor crítico de éxito.* Montevideo: Universidad de la República.
- Dorfman, J. (1947). *The economic mind in american civilisation.* Lond, Harrap & Co. Vol. I.
- Drucker, P. F. (1964). *La dirección por objetivos.* Nueva York: Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1969). *La era de la discontinuidad.* Nueva York: Harper & Row.
- Drucker, P. F. (1972). *El ejecutivo eficaz.* Buenos Aires: Sudamericana.
- Durán Martínez, H. (Diciembre 2003). Los pasos hacia la identificación individual oficial en Uruguay. *Plan Agropecuario, 24-26.*
- Errecart, V. (2013). *Análisis del mercado mundial de carnes.* Buenos Aires: Centro de Economía Regional, UNSAM.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer Stamer, J. (1996). Competitividad Sistémica. *Revista Cepal, Nº 59, 39-52.*

- Fiorentino, R., Quiroga, E., Peri, G. I., Illescas, N., & Marteau, S. A. (Mayo 2016). *Análisis y evaluación de las condiciones de acceso comercial d Argentina a los principales mercados importadores de carne bovina*. Buenos Aires: IPCVA.
- Garelli, S. (2006). The competitiveness of nations: the fundamentals. En *Libro anual de la competitividad mundial*. Institute for Management Development.
- Garzón, J. M., & Torre, N. (Diciembre 2013). *Una Argentina Competitiva, Productiva y Federal. Actualidades y desafíos en la cadena de la carne bovina*. IERAL de Fundación Mediterránea.
- González Blanco, R. (enero/febrero 2011). Diferentes teorías del comercio internacional. *Información Comercial Española, N° 858*, 103-117.
- Hamilton, A. (1791). Informe sobre las manufacturas. *Traducción revista Benengeli, Vol. 3, N° 2, 1988*.
- Heckscher, E. (1919). The effect of foreign trade on the distribution of income. *Ekonomisk Tidskrift 21*, 497-512.
- Iglesias, D., & Ghesan, G. (2010). *Análisis de la cadena de la carne bovina en Argentina*. Buenos Aires: Ediciones INTA.
- IPCVA. (2014). *Informe de Mercados Internacionales de Carne Bovina*. Buenos Aires: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina. Área de Información Económica y Estadística.
- IPCVA. (Diciembre 2012). *La Industria Frigorífica Argentina. Pasado, presente y futuro*. Buenos Aires: Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina.
- Iriarte, I. (2003). *Comercialización de ganados y carnes*. Buenos Aires: Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Krugman, P. (1979). Increasing Returns, Monopolistic Competitiion, and International Trade. *Journal of International Economics, Vol. 9*, 469-479.
- Krugman, P. (1980). Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade. *American Economic Review, Vol. 70*, 950-959.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsessio. *Foreign Affairs, Vol. 73, N° 2*, 28-44.

- Leontief. (1953). En O. Bajo, *Teorías del comercio internacional*. Barcelona, 1995.
- Marx, K. (1867). *El Capital: crítica de la economía política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Montes Narbondo, E. (2010). Paraguay y su ganadería. *Plan Agropecuario*, 30-35.
- Moon, H. C., Rugman, A., & Verbeke, A. (1995). The generalized double diamond approach to international competitiveness. En A. M. Rugman, *Research in global strategic management. Vol 5* (págs. 97-114).
- Ohlin, B. (1933). *Comercio interregional e internacional*. Cambridge: Universidad de Harvard.
- ONCCA. (2002). *Mercado de la carne vacuna en Argentina*. Buenos Aires: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.
- Otaño, M. (Julio 2005). *Perfil descriptivo de la cadena de carne vacuna*. Buenos Aires: Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.
- Piñeiro, M., Higa, D., & López Saubidet, R. (2006). *El precio de la carne y la actividad ganadera*. Buenos Aires: Grupo CEO.
- Ponti, D. (Diciembre 2011). *Canales de comercialización de carne vacuna en mercado interno*. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.
- Porter, M. E. (1980). *Estrategia competitiva*. CECSA, 1981.
- Porter, M. E. (1985). *Ventaja competitiva*. CECSA, 1986.
- Porter, M. E. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara, 1991.
- Raymond, D. (1820). *Reflexiones sobre la economía política*.
- Reinert, E. S. (1995). El concepto competitividad y sus predecesores. *Socialismo y Participación*, Nº 72, 21-40.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de economía política y tributación*. Madrid, 1975: Aguilar.
- Sal, J. D., Zang, G., & Robinson, E. (Septiembre 2006). *Propuesta de agenda para el crecimiento y desarrollo sostenible del sector de la carne vacuna en el NOA*. Tucumán: INTA.
- Santangelo, F., & García de la Torre, P. (Octubre 2004). *Costos de transacción en la cadena de carne vacuna argentina*. Universidad Católica Argentina.
- Santángelo, F., & Robert, S. (Marzo 2013). *Análisis de diagnóstico tecnológico sectorial*. Buenos Aires: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

- Shumpeter, J. (1942). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Harper and Brothers.
- Smith, A. (1776). *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Alianza Editorial, 1994.
- Solow, R. (1957). *El cambio tecnológico y la función de producción agregada*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Stern, & Marcus. (1981). En O. Bajo, *Teorías del comercio internacional*. Barcelona, 1995.
- Weber, M. (1905). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Barcelona: Península, 1997.

Anexo I: Variables de la cadena de valor del sector – valoración de impacto

Variable	Indicador	Valor	Contribución a la ventaja competitiva
Existencias Vacunas	<u>Stock 2014</u> Stock 2005	+++	Variación mayor al 15 %
		++	Variación entre 8,1 % y 15 %
		+	Variación entre 2,51 % y 8 %
		0	Variación entre -2,5 % y 2,5 %
		-	Variación entre -2,51 % y -8 %
		--	Variación entre -8,1 % y -15 %
		---	Variación (caída) mayor al - 15 %
Eficiencia reproductiva	<u>Ternero</u> Vaca	+++	Índice mayor al 85 %
		++	Índice entre 75 % y 85 %
		+	Índice entre 65 % y 75 %
		0	Índice entre 60 % y 65 %
		-	Índice entre 55 % y 60 %
		--	Índice entre 50 % y 55 %
		---	Índice menor al 50 %
Tasa de Extracción	<u>Faena</u> Stock	+++	Tasa superior al 35 %
		++	Tasa entre 30 % y 35 %
		+	Tasa entre 25 % y 30 %
		0	Tasa entre 20 % y 25 %
		-	Tasa entre 15 % y 20 %
		--	Tasa entre 10 % y 15 %
		---	Tasa menor al 10 %
Precio del Novillo Vivo	Precio promedio del Kg. de novillo vivo 2005-2014	+++	Mejor precio y hasta 5% superior
		++	Entre 5,1 y 15 % sobre el mejor precio
		+	Entre 15,1 y 25 % sobre el mejor precio
		0	Entre 25,1 y 35 % sobre el mejor precio
		-	Entre 35,1 y 50 % sobre el mejor precio
		--	Entre 50,1 y 65 % sobre el mejor precio
		---	Mayor al 65 % sobre el mejor precio
Productividad del Rodeo	Kg. de producción (res con hueso) por animal (stock del rodeo). Promedio 2005-2014	+++	Superior a 100 Kg por animal
		++	Entre 80,1 y 100 Kg por animal
		+	Entre 60,1 y 80 Kg por animal
		0	Entre 50,1 y 60 Kg por animal
		-	Entre 40,1 y 50 Kg por animal
		--	Entre 30,1 y 40 Kg por animal
		---	Menor a 30 Kg por animal
Producción de carne	<u>Producción 2014</u> Producción 2005	+++	Variación mayor al 25%
		++	Variación entre 10,1% y 25 %
		+	Variación entre 2,51% y 10 %
		0	Variación entre -2,5 % y 2,5 %
		-	Variación entre -2,51 % y -10 %
		--	Variación entre -10,1 % y -20 %
		---	Variación (caída) mayor al - 20 %
Peso Promedio de Faena	<u>Producción</u> Faena	+++	Superior a 330 Kg por animal
		++	Entre 300,1 y 330 Kg por animal
		+	Entre 270,1 y 300 Kg por animal
		0	Entre 250,1 y 270 Kg por animal
		-	Entre 225,1 y 250 Kg por animal
		--	Entre 200,1 y 225 Kg por animal
		---	Menor a 200 Kg por animal

Anexo I: Variables de la cadena de valor del sector – valoración de impacto (continuación)

Variable	Indicador	Valor	Contribución a la ventaja competitiva
Precio del Novillo Gancho	Precio promedio del Kg. de novillo gancho 2005-2014	+++	Mejor precio y hasta 5% superior
		++	Entre 5,1 y 15 % sobre el mejor precio
		+	Entre 15,1 y 25 % sobre el mejor precio
		0	Entre 25,1 y 35 % sobre el mejor precio
		-	Entre 35,1 y 50 % sobre el mejor precio
		--	Entre 50,1 Y 65 % sobre el mejor precio
		---	Mayor al 65 % sobre el mejor precio
Mercado Interno	Cantidad Consumida en 2014	+++	Superior a 6.000 toneladas métricas
		++	Entre 2.001 y 6.000 toneladas métricas
		+	Entre 1.001 y 2.000 toneladas métricas
		0	Entre 501 y 1.000 toneladas métricas
		-	Entre 301 y 500 toneladas métricas
		--	Entre 100 y 300 toneladas métricas
		---	Menor a 100 toneladas métricas
Consumo	$\frac{\text{Consumo 2014}}{\text{Consumo 2005}}$	+++	Variación mayor al 20 %
		++	Variación entre 10,1 % y 20 %
		+	Variación entre 3,1 % y 10 %
		0	Variación entre -3 % y 3 %
		-	Variación entre -3,1 % y -10 %
		--	Variación entre -10,1 % y -20 %
		---	Variación (caída) mayor al - 20 %
Exportaciones	$\frac{\text{Exportaciones 2014}}{\text{Exportaciones 2005}}$	+++	Variación mayor al 100 %
		++	Variación entre 35,1 % y 100 %
		+	Variación entre 10,1 % y 35 %
		0	Variación entre -5 % y 10 %
		-	Variación entre -5,1 % y -15 %
		--	Variación entre -15,1 % y -35 %
		---	Variación (caída) mayor al - 35 %
Precio de Exportaciones	Precio promedio de exportaciones FOB durante el período 2005-2014	+++	Valores superiores al 30 % del Prom. del Mercado
		++	Valores entre 15,1 % y 30 % s/Prom. del Mercado
		+	Valores entre 5,1 % y 15 % s/Prom. del Mercado
		0	Valores +/- 5 % del Promedio del Mercado
		-	Valores entre -5,1 % y -15 % s/Prom. del Mercado
		--	Valores entre -15,1 % y -30 % s/Prom. del Mercado
		---	Valores inferiores al 30 % del Prom. del Mercado
Crecimiento Demográfico	$(\frac{\text{Habitantes 2014}}{\text{Habitantes 2005}})^{1/9} - 1$	+++	Crecimiento anual mayor al 1,5 %
		++	Crecimiento anual entre 1,01 % y 1,5 %
		+	Crecimiento anual entre 0,51 % y 1 %
		0	Crecimiento anual entre 0 % y 0,5 %
		-	Crecimiento anual entre -0,01 % y -0,5 %
		--	Crecimiento anual entre -0,51 % y -1 %
		---	Crecimiento anual (caída) mayor al -1 %
Urbanización	$\frac{\text{Población urbana 2014}}{\text{Población urbana 2005}}$	+++	Valores superiores al 10 % del Prom. Mundial
		++	Valores entre 5,1 % y 10 % s/Prom. Mundial
		+	Valores entre 2,51 % y 5 %
		0	Valores entre 0 % y 2,5 %
		-	Valores entre 0 % y -2 % s/Prom. Mundial
		--	Valores entre -2,1 % y -4 % s/Prom. Mundial
		---	Valores inferiores al 4 % del Prom. Mundial

Anexo I: Variables de la cadena de valor del sector – valoración de impacto (continuación)

Variable	Indicador	Valor	Contribución a la ventaja competitiva
Consumo Per Cápita	$\frac{\text{Consumo Per Cápita 2014}}{\text{Consumo Per Cápita 2005}}$	+++	Variación mayor al 20 %
		++	Variación entre 10,1 % y 20 %
		+	Variación entre 3,1 % y 10 %
		0	Variación entre -3 % y 3 %
		-	Variación entre -3,1 % y -10 %
		--	Variación entre -10,1 % y -20 %
		---	Variación (caída) mayor al -20 %
Producto Bruto Interno	$(\text{PBI 2014}/\text{PBI 2005})^{1/9} - 1$	+++	Crecimiento anual mayor al 5 %
		++	Crecimiento anual entre 3,01 % y 5 %
		+	Crecimiento anual entre 1,01 % y 3 %
		0	Crecimiento anual entre 0 % y 1 %
		-	Crecimiento anual entre -0,01 % y -1 %
		--	Crecimiento anual entre -1,01 % y -2 %
		---	Crecimiento anual (caída) mayor al -2 %
PBI Per Cápita	$\frac{\text{PBI Per Cápita 2014}}{\text{PBI Per Cápita 2005}}$	+++	Variación mayor al 30 %
		++	Variación entre 20,1 % y 30 %
		+	Variación entre 10,1 % y 20 %
		0	Variación entre 0 % y 10 %
		-	Variación entre -0,1 % y -5 %
		--	Variación entre -5,1 % y -10 %
		---	Variación (caída) mayor al -10 %
Tipo de Cambio Real	$\frac{\text{Tipo de Cambio 2014}}{\text{Tipo de Cambio 2005}}$	+++	Variación mayor al 25 %
		++	Variación entre 10,1 % y 25 %
		+	Variación entre 3,1 % y 10 %
		0	Variación entre -3 % y 3 %
		-	Variación entre -3,1 % y -10 %
		--	Variación entre -10,1 % y -20 %
		---	Variación mayor al -20 %
Infraestructura	Promedio de los Índices de Calidad de Infraestructura de: Rutas, Ferroviaria y Portuaria	+++	Valor superior a 5
		++	Valor entre 4,51 y 5
		+	Valor entre 4,01 y 4,5
		0	Valor entre 3,51 y 4
		-	Valor entre 3,01 y 3,5
		--	Valor entre 2,51 y 3
		---	Valor menor a 2,5
Desempeño Logístico	Índice de Desempeño Logístico	+++	Valor superior a 3,80
		++	Valor entre 3,61 y 3,8
		+	Valor entre 3,41 y 3,6
		0	Valor entre 3,21 y 3,4
		-	Valor entre 3,01 y 3,2
		--	Valor entre 2,81 y 3
		---	Valor menor a 2,8
Riesgo País	Calificación de las deudas de largo plazo de los países	+++	Máxima calificación (AAA)
		++	Alto grado (AA)
		+	Grado medio superior (A)
		0	Grado medio inferior (BBB)
		-	Grado de no inversión, especulativo (BB)
		--	Altamente especulativo (B)
		---	Riesgo sustancial (CCC, CC, C, D)

Anexo II: Variables de oportunidades comerciales – valoración de impacto

Variable	Indicador	Valor	Contribución a la ventaja competitiva
Existencias Vacunas	<u>Stock 2014</u> Stock 2005	+++	Variación (caída) mayor al - 15 %
		++	Variación entre -8,1 % y -15 %
		+	Variación entre -2,51 % y -8 %
		0	Variación entre -2,5 % y 2,5 %
		-	Variación entre 2,51 % y 8 %
		--	Variación entre 8,1 % y 15 %
Producción de carne	<u>Producción 2014</u> Producción 2005	+++	Variación (caída) mayor al - 20 %
		++	Variación entre -10,1 % y -20 %
		+	Variación entre -2,51 % y -10 %
		0	Variación entre -2,5 % y 2,5 %
		-	Variación entre 2,51 % y 10 %
		--	Variación entre 10,1 % y 25 %
Déficit de Producción	Consumo - Producción (durante el año 2014)	+++	Déficit superior a 600 toneladas métricas
		++	Déficit entre 401 y 600 toneladas métricas
		+	Déficit entre 201 y 400 toneladas métricas
		0	Déficit entre 151 y 200 toneladas métricas
		-	Déficit entre 101 y 150 toneladas métricas
		--	Déficit menor a 100 toneladas métricas
Mercado Interno	Cantidad Consumida en 2014	+++	Superior a 6.000 toneladas métricas
		++	Entre 2.001 y 6.000 toneladas métricas
		+	Entre 1.001 y 2.000 toneladas métricas
		0	Entre 501 y 1.000 toneladas métricas
		-	Entre 301 y 500 toneladas métricas
		--	Entre 100 y 300 toneladas métricas
Consumo	<u>Consumo 2014</u> Consumo 2005	+++	Variación mayor al 20 %
		++	Variación entre 10,1 % y 20 %
		+	Variación entre 3,1 % y 10 %
		0	Variación entre -3 % y 3 %
		-	Variación entre -3,1 % y -10 %
		--	Variación entre -10,1 % y -20 %
Importaciones	<u>Importaciones 2014</u> Importaciones 2005	+++	Variación mayor al 100 %
		++	Variación entre 35,1 % y 100 %
		+	Variación entre 10,1 % y 35 %
		0	Variación entre -5 % y 10 %
		-	Variación entre -5,1 % y -15 %
		--	Variación entre -15,1 % y -35 %
Precio de Importaciones	Precio promedio de importaciones CIF durante el período 2005-2014	+++	Valores superiores al 30 % del Prom. del Mercado
		++	Valores entre 15,1 % y 30 % s/Prom. del Mercado
		+	Valores entre 5,1 % y 15 % s/Prom. del Mercado
		0	Valores +/- 5 % del Promedio del Mercado
		-	Valores entre -5,1 % y -15 % s/Prom. del Mercado
		--	Valores entre -15,1 % y -30 % s/Prom. del Mercado
---	Valores inferiores al 30 % del Prom. del Mercado		

Anexo II: Variables de oportunidades comerciales – valoración de impacto (continuación)

Variable	Indicador	Valor	Contribución a la ventaja competitiva
Crecimiento Demográfico	(Habitantes 2014 / Habitantes 2005) ^{1/9} - 1	+++	Crecimiento anual mayor al 1,5 %
		++	Crecimiento anual entre 1,01 % y 1,5 %
		+	Crecimiento anual entre 0,51 % y 1 %
		0	Crecimiento anual entre 0 % y 0,5 %
		-	Crecimiento anual entre -0,01 % y -0,5 %
		--	Crecimiento anual entre -0,51 % y -1 %
		---	Crecimiento anual (caída) mayor al -1 %
Urbanización	<u>Población urbana 2014</u> Población urbana 2005	+++	Valores superiores al 10 % del Prom. Mundial
		++	Valores entre 5,1 % y 10 % s/Prom. Mundial
		+	Valores entre 2,51 % y 5 %
		0	Valores entre 0 % y 2,5 %
		-	Valores entre 0 % y -2 % s/Prom. Mundial
		---	Valores inferiores al 4 % del Prom. Mundial
Consumo Per Cápita	<u>Consumo Per Cápita 2014</u> Consumo Per Cápita 2005	+++	Variación mayor al 20 %
		++	Variación entre 10,1 % y 20 %
		+	Variación entre 3,1 % y 10 %
		0	Variación entre -3 % y 3 %
		-	Variación entre -3,1 % y -10 %
		---	Variación (caída) mayor al -20 %