

Cadena de Producción de Carne Bovina

Enfoque Económico de fijación de precios por eslabón

INTI-Economía Industrial

Lic. Nadina G. Mezza

Julio 2008

Versión preliminar



Objetivo del presente informe:

- *Plasmar un perfil de carácter descriptivo de la cadena de la carne bovina.*
- *Esbozar una estructura de costos representativa del sector.*
- *Establecer la secuencia de formación de precios ocurrida en la cadena de valor de producción de carne bovina, desde su origen en el precio básico percibido por el productor pecuario por la venta de las materias primas, hasta el precio final pagado por los consumidores.*
- *Identificar los componentes que explican la dinámica de formación e incorporación de valor verificada en el marco de la comercialización de alimentos.*



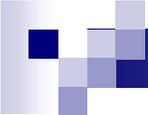
Motivación:

- ***La relevancia del sector agropecuario como generador de riqueza, sumado a la preponderancia histórico-cultural del sector productor de carnes bovinas, en consonancia con la incidencia sobre el bienestar social de todo aquello relacionado con el consumo alimentario de la población, hacen que sea una condición necesaria en el momento de diseñar política pública, contar con un acabado conocimiento de la configuración económica de cada eslabón de la cadena de carnes.***
- ***Identificar los factores que determinan cada uno de los procesos de fijación de precios ocurridos a lo largo de la cadena productiva entendiendo que en cada eslabón confluyen una oferta y una demanda, explicada por variables y dinámicas que son particulares sólo a ese estadio de producción.***
- ***Identificar las ineficiencias productivas o la presencia de información imperfecta o de asimetrías informativas que explican y justifican la presencia de intermediarios que generan mayores costos.***



Motivación:

- *Conocer las particularidades de la cadena de carne, los procesos derivados de los posibles modos en que se articulan sus agentes productivos, permite entender, y si se quiere desde una perspectiva más ambiciosa, incidir sobre la determinación del nivel de precios.*
- *Incidir sobre el nivel de precios de un producto crucial de la dieta alimentaria argentina puede incidir sobre las ponderaciones de la canasta de consumo de una familia. Sin embargo, incidir sobre la configuración de un nivel de precios, puede o no conducirnos a afectar la inflación.*
- *La inflación es un proceso de aceleración de niveles de precios. El nivel de precios es un concepto asociado a la estática, en tanto que la inflación es un concepto asociado a la dinámica. Entender los factores que explican el primero es una condición necesaria, aunque no suficiente para entender el segundo. Pero condición sine qua non en fin.*



Fuentes de Información

Fuentes de Información consultadas:

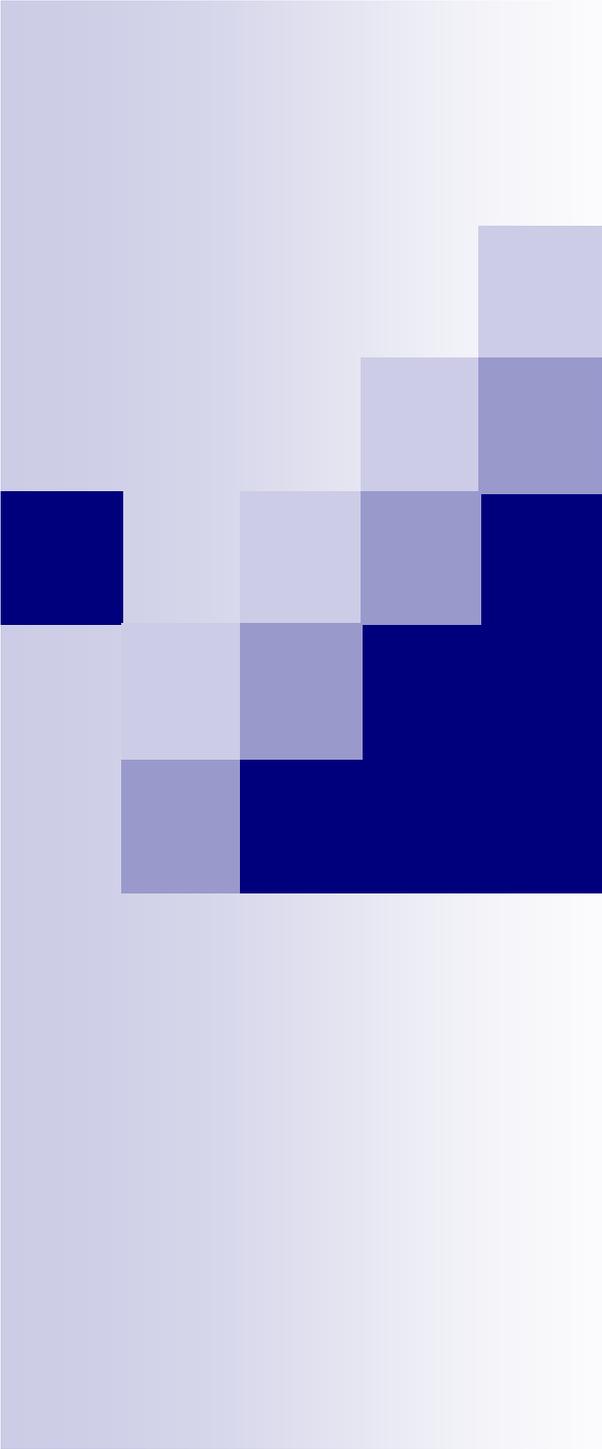
Locales: Información elaborada por ONCCA, SENASA, SAGPyA, Mercado de Liniers, IPCVA, INTA : datos de Existencias, Faena, Producción, KG Gancho, Exportaciones, Consumo Aparente, Precios domésticos e internacionales.

Internacionales: USDA y FAO.

Cada una de ellas tiene diferentes enfoques metodológicos, así como diferentes estructuras temporales.

Materiales Bibliográficos consultados:

- ***““Argentine Beef” Panorama y Perspectivas Futuras”, Universidad de Cema, Federico Santángelo.***
- ***“Beef Production, Markets, and Trade in Argentina and Uruguay. An Overview”, USDA, Septiembre 2007.***
- ***“Comercialización de Ganados y Carnes”, Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, Ignacio Iriarte, 2005.***
- ***“Evasión y Competividad en el Mercado de la Carne”. Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, Septiembre 2003.***
- ***“La Producción de Carne en Argentina” INTA, Coordinador: Daniel Rearte, Setiembre 2007.***
- ***“Mecanismos de Formación de Precios en los Principales Subcircuitos de la Cadena de Ganados y Carnes Vacunas en la Argentina” Oficina Cepal Buenos Aires, elaborado para IPCVA, Roberto Bisang, Federico Santangelo, Guillermo Anlló, Mercedes Campi, Buenos Aires, Abril 2007.***
- ***“Perfil descriptivo de la cadena de carne vacuna”. Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos Dirección Nacional de Mercados. Dirección de Mercados Agroalimentarios, Lic. María de La Consolación Otaño, Buenos Aires, Julio de 2005.***
- ***“Propuestas en torno al Sector Ganadero”. INTI, Economía Industrial. Febrero 2006.***



Resultados

Cadena de Producción de Carne Bovina

Versión estilizada: Elaboración Propia.



Cadena de Producción de Carne Bovina

Red de Agentes.

Versión estilizada: Elaboración Propia.

Bloque de Comercialización: *integrados por remates, ferias, consignatarios, comisionistas, matarifes abastecedores, transversal a toda la cadena.*

Bloque de la Producción:

*cabañeros,
criadores,
feed lot e,
invernadores*

Este bloque se encuentra asistido por proveedores de insumos y/o servicios (veterinarias, semilleros, agroquímicos, maquinaria, etc)

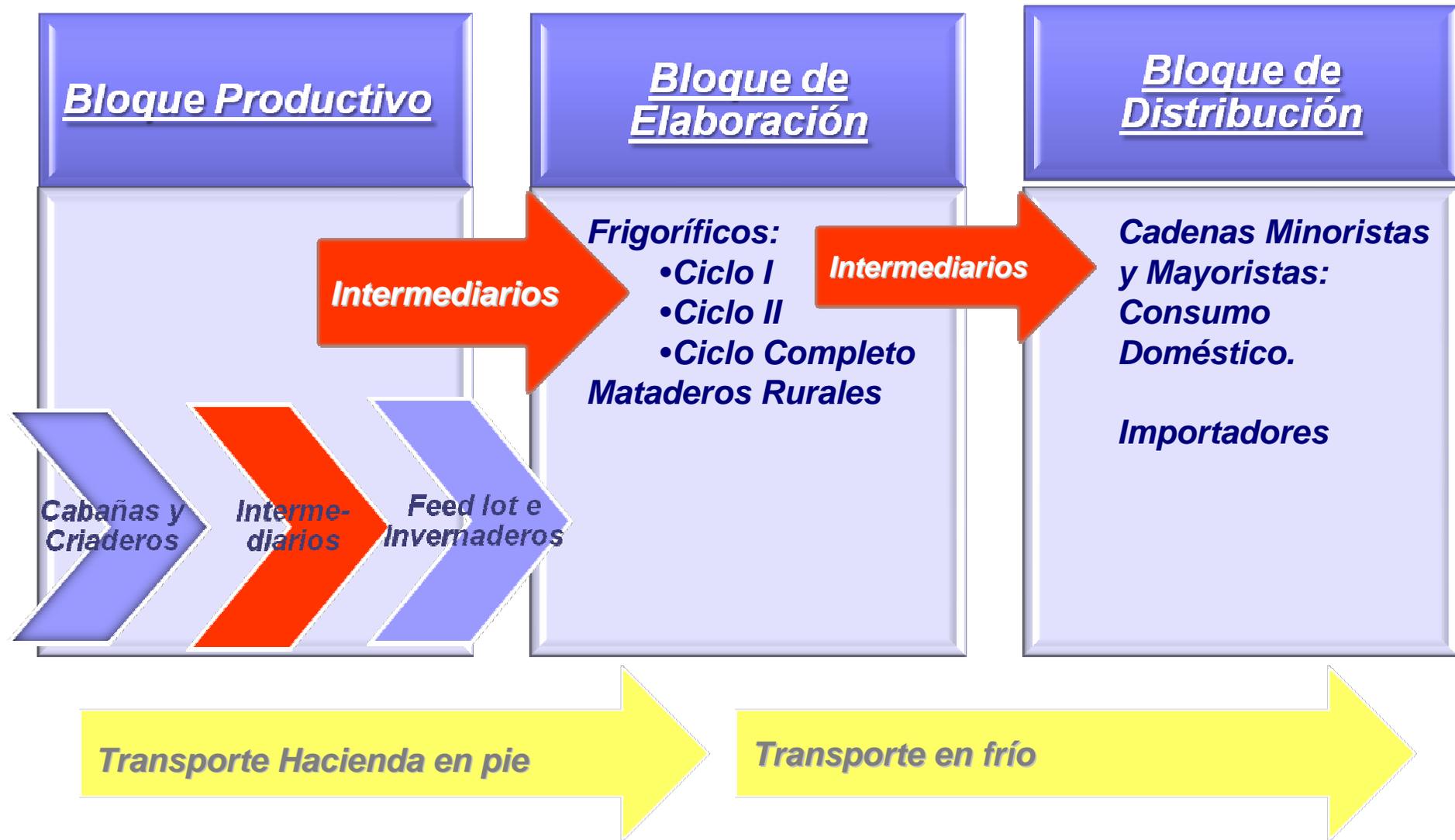
Bloque de Elaboración:

frigoríficos y matarifes, asistidos por los proveedores de insumos para la industria y el transporte en frío.

Bloque de Distribución:

conformado por carnicerías, supermercados, importadores, asistidos por el transporte en frío.

Cadena de Producción de Carne Bovina



Etapas Productivas y Agentes intervinientes:

Etapas de Explotación Pecuaria.

Está conformada por 194.000 productores, de los cuales el 78% tiene menos de 250 cabezas, y representan el 20% de cabezas del total del rodeo del país. El 95% de los productores posee menos de 1.000 cabezas y explican algo más de la mitad de la ganadería de la Argentina. Finalmente, si se consideran las explotaciones de menos de 2.000 cabezas se cubre el 98% de los productores, dando cuenta de algo más de 2/3 del total de la hacienda.

•La actividad primaria posee ciertos rasgos particulares respecto del resto de la trama de ganados y carnes. La unidad transaccional es el animal en pie, cuyas características -potencialidad de producción de carnes, calidad de las mismas, velocidad de desarrollo, etc.- no están objetivamente explicitadas como para conformar un mercado claro y transparente. Ello implica que en este tramo de la actividad exista información difusa y asimétrica.

•Se trata en general de una actividad de ciclo largo -respecto de otras que compiten con los mismos insumos fijos que utilizan (por caso la tierra)- que requiere elevados costos fijos y largos períodos de rotación del capital circulante. En otros términos, la “salida de la actividad” es costosa per se y el “recupero” del capital es a un plazo superior al de actividades con las que compite (como el caso de la agricultura).

•Sumado a ello, parte de la hacienda -hembras/toros- son a la vez bienes de capital y bienes de cambio, lo cual agrega otra variante al sistema: de acuerdo con las percepciones de rentabilidad futura, las hembras son utilizadas como “acumulación” de capital para producción futura o pasan a ser producto “final” para faena. Al igual que en cualquier industria, un bien de capital fija su valor de mercado en base a su productividad (en este caso la cantidad de terneros que puede producir en un lapso de tiempo) y a su valor residual (precio de venta como vaca de conserva).

Los agentes del sector primario son:

•a) productores que desarrollan la actividad completa -desde la cría a la invernada-;

•b) circuitos de criadores complementados por (uno o más) invernadores; pudiéndose entre estos últimos diferenciar aquellos que terminan el animal a campo; y aquellos que lo hacen con feed lot.

•c) aquellos que comercializan hacienda proveniente de remanentes de tambos, sean éstas vacas de conserva o machos holando destinados a faena.

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

Etapas Productivas y Agentes intervinientes :

Etapas de comercialización y flete como interfase entre la producción primaria y el proceso de industrialización:

•Se trata de un negocio basado en el cobro de comisiones en base a relaciones de confianza. Las claves del negocio son el conocimiento de los oferentes y sus ofertas, tanto así como de los demandantes y sus demandas; la confianza previa construida en base de reputación adquirida a lo largo del tiempo, y los sistemas de garantías de cobro; menos relevancia tiene (en relación al giro total del negocio) la magnitud del capital fijo requerido, y/o del circulante.

<i>Modalidad</i>	<i>Comisión</i>	<i>Responsables Intermediarios</i>	<i>Plazos</i>	<i>Observaciones</i>
Remates Ferias	2/3% comprador 2/3 % vendedor 0/2 % cargos adicionales Tasas municipales	Consignatarios responsables del cobro	7, 14 y hasta 21 días	. Modalidad de productores pequeños y medianos . Operación sin capital propio
Venta directa	0 % comisión (+-) calidad de carne	Acuerdo entre partes	7-15 días	. Modalidad de exportación y supermercados
Comisionistas de Frigoríficos o Ferias	1% de comisión pagado por comprador	Ninguna	0 -7 días	. Cartera de clientes . Operación sin capital propio . Comisionista aporta manejo de papelería
Comisionistas independientes	1% comprador 1% vendedor	Ninguna		. Operaciones sin capital propio
Comisionistas que adquieren/arman lotes	1% comprador 1% vendedor	A riesgo propio	Variable	. Operación con capital propio . Depende de diferenciales de precios . Incluye papelería, flete y demás

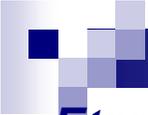
Fuente: Cepal. IPCVA



Etapas Productivas y Agentes intervinientes

La Transformación Industrial está caracterizada por la presencia de establecimientos muy disímiles en costos y tecnología debido a la convivencia de estándares sanitarios diferenciados en función del mercado al cual se destina la producción. La ley federal de Carnes (ley N° 22.376), establece que el dictado de las normas higiénico-sanitarias de carnes constituye una facultad del Gobierno Nacional, en tanto, su implementación es una facultad provincial. Esta Ley, junto con el Digesto Sanitario Nacional (Decreto N 4.238/68 y 489/81), establecen las normas sanitarias de la industrialización de los productos cárnicos y derivados clasificando los establecimientos faenadores y frigoríficos en: A – B – C y Mataderos Rurales. Los de tipos A, deben tener inspección federal (SENASA) obligatoria y sólo ellos pueden ejercer tráfico interprovincial (federal) e internacional. Los de tipo B y C pueden ejercer tráfico provincial, y los mataderos rurales, “ de aprobación excepcional”, sólo pueden vender productos en su localidad. Específicamente, se hallan registrados 167 Frigoríficos con inspección del SENASA, que realizan entre el 75 y el 80% de la faena (incluida la faena en negro), y más 310 mataderos provinciales y municipales. Debe destacarse que 402 del total de los 477 establecimientos de faena existentes, se encuentran por debajo de una mínima escala técnica, afectando su capacidad de negociación aguas abajo y la captación plena de los subproductos. Sólo 75 frigoríficos superan esa escala y éstos concentran el 69% de la faena total anual.

•Se trata de una actividad altamente regulada desde lo sanitario, donde tanto las instalaciones requeridas como la normas de procedimiento demandan elevados capitales fijos (físicos y humanos) y largos períodos de recuperación del capital inmovilizado. De allí la necesidad de contar con mercados estables y predecibles, uso cercano al pleno de la capacidad instalada y un aceitado proceso de logística interna. Como todo negocio de escala, el beneficio depende de la reducción de costos por unidad a partir de alcanzar una elevada ocupación de la capacidad instalada fija.



Etapas Productivas y Agentes intervinientes

Matarife Abastecedor (MyA) : Hay inscriptos en el ONCCA unos 800 matarifes, de los cuales unos 300 operarían en el Gran Buenos Aires. En 52 plantas que hay en el GBA, habría unos 100 matarifes importantes que comprenderían el 60-70% del monto operado; el resto, serían matarifes de pocas jaulas por semana.

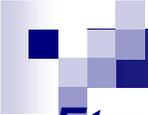
•Al interior de los MyA autorizados pueden encontrarse diversos perfiles:

- a) dueños de carnicerías;**
- b) supermercados;**
- c) frigoríficos;**
- d) abastecedores;**
- e) otros que circunstancialmente ingresan al mercado.**

•La relación que se establezca entre los MyA y los frigoríficos depende en gran medida de los siguientes factores: nivel de “oferta” de servicios de faena en un radio de 100 km.; cantidades totales faenadas –que faciliten o restrinjan la captación plena de subproductos; facilidades complementarias de las plantas de faena (frío, pileta de salado de cueros, etc.), etc.

•La presencia de estos operadores revela que ante el problema de “ineficiencia” en los arreglos inter-etapas, se producen esquemas de integración vertical desde/hacia las distintas etapas previas/post la interfase entre producción primaria y la primera de las etapas de transformación industrial.

•Se trata de un negocio de rápida rotación del capital, de relaciones inestables, sensible al conocimiento “de sintonía fina” en materia de calidad/rendimiento de ganado en pie, calidad de media res y control de la logística de reparto y de cobro. Márgenes cambiantes según la correlación momentánea de fuerzas, alta rotación y escasa inmovilización del capital son los rasgos centrales de este negocio.



Etapas Productivas y Agentes intervinientes

Ventas Minoristas de Carne: 45.000 bocas de expendio, de las cuales 35.000 son carnicerías. Es dable de destacar que 6 de las 7 más grandes cadenas de supermercados que operan en GBA tienen matrícula de matarife.

•**Carnicerías:** constituyen el principal canal de venta de la carne. La mayoría de las carnicerías trabajan con medias reses. Se trata de una actividad de bajos costos de entrada, con una escala mínima, que requiere conocimientos y experiencias particulares, en contacto cotidiano con el consumidor, ampliamente difundida en el país; como negocio tiene un rotación del orden de los 3/4 días, dependiendo de la forma que “integra” la media res en cortes de distintos precios. Su “protección” natural está en la preferencia del consumidor por este canal de comercialización, de un producto, cuya calidad ex ante es difícil de cotejar.

•Se trata de una actividad de bajos costos de entrada, con una escala mínima, que requiere conocimientos y experiencias particulares, en contacto cotidiano con el consumidor, ampliamente difundida en el país; como negocio tiene una rotación del orden de los 3/4 días, dependiendo de la forma que “integra” la media res en cortes de distintos precios. Su “protección” natural está en la preferencia del consumidor por este canal de comercialización, de un producto, cuya calidad ex ante es difícil de cotejar.

•**Supermercados e Hiper:** La carne es esencial en el negocio del supermercado. En el caso de los supermercados, en promedio, participa en el 15-18% de la facturación, En cambio, en los hipermercados, que en general trabajan el doble de ítems o productos que un super, la carne baja en participación a un 8-9% de las ventas. En todos los casos se la considera un producto esencial (“gancho”).

•Los super e hiper compran en directo (con y sin intervención de consignatarios) entre el 75 y el 80% de sus necesidades. El supermercado es decisivo en la formación de los precios de la hacienda de nuestro país, es por ello que los supermercados evitan concurrir a Liniers, de manera de evitar ejercer una presión tal en la demanda que, dado el carácter extremadamente indicativo de dicho mercado concentrador (el mayor del mundo), se extienda a las compras que hacen en directo.

•Las cuatro cadenas más grandes de super e hiper tienen hoy una operatoria para la carne vacuna muy parecida entre sí. Compran el ganado, lo faenan como usuarios o matarifes en una planta que no es de su propiedad (con la sola excepción de Coto) para luego llevar las medias reses obtenidas a un frigorífico que opera como centro de distribución. Allí la res se desposta y se distribuyen los cortes resultantes bajo tres principales formas: a) el parrillero se va entero (asado, matambre, vacío, falda y entraña); al igual que los bifes, se cubre para su transporte con una bolsa de plástico común reforzada, b) la carne para milanesa (nalga, cuadrada, bola, etc.) se fetea y se envasa al vacío, y c) la mayoría de los restantes cortes se cortan y se ponen directamente en bandejas de resinite envueltas en celofán resistente. Los cortes y trozos de carne se disponen en canastos de plástico apilables y se distribuyen entre las diferentes bocas de acuerdo a las necesidades que cada una de ellas tiene de cada tipo de corte. Esto según su ubicación geográfica y el poder adquisitivo del público que compra allí. Nótese que en esta operatoria el supermercado unifica actividades propias de la faena con la etapa de venta y distribución.



Características que definen a la cadena de carnes:

- *No existe un mercado único ni de ganados, ni de carnes y subproductos.*
- *La actividad en su conjunto articula las distintas etapas productivas a través de agentes económicos más que heterogéneos, cuyas disímiles modalidades operativas y logísticas terminan conformando múltiples circuitos de formación de precios.*
- *Un animal de similar terminación reporta diferentes ingresos netos dependiendo, en primera instancia, del perfil y la escala productiva del ganadero, ya que sus características condicionan su poder de negociación aguas abajo; y, en segunda instancia, de la relación que se establece entre el frigorífico y los matarifes abastecedores, cuya interacción está definida no sólo por las capacidades tecnológicas con que cuenten los establecimientos de faena, sino también de su capacidad financiera para cubrir el lapso de rotación de capital (desde el pago con el ganado hasta el cobro por la media res). La tercera instancia, debe considerar la potencialidad de agregar valor a través de mejorar el tratamiento de los subproductos, buscando su apropiación plena por la etapa industrial.*
- *De lo antedicho se deduce que: cada animal “rendirá” un valor total que dependerá de la “ruta” productiva inicial (criador/invernador; productor integrado, feed lot), del circuito de faena, del aprovechamiento pleno o no de los subproductos (desde frigoríficos integrados hasta mataderos), de las vías de llegada a la venta al público (abastecedores, mayoristas, etc.) y/o de los canales finales de venta (carnicerías, supermercados, brokers de exportación, etc.) utilizados tanto para mercado interno como externo.*
- *Por ende, cada combinación (circuito) implica niveles de eficiencia y procesos de agregación de valor diferentes, por lo cual, si existe una etapa que no opera de manera eficiente dicha ineficiencia se traslada aguas arriba o aguas abajo, dependiendo de cuales sean las relaciones de fuerza que se establecen entre los agentes de los distintos eslabones, resintiéndose la cadena en su conjunto.*



Metodología: consideraciones generales

- *El análisis de la estructura de costos de la cadena de la carne se basó en el informe elaborado por la Oficina Cepal Buenos Aires para Instituto de Promoción de Carnes Vacunas Argentinas(IPCVA) titulado: “Mecanismos de Formación de Precios en los Principales Subcircuitos de la Cadena de Ganados y Carnes Vacunas en la Argentina”, Roberto Bisang, Federico Santangelo, Guillermo Anlló, Mercedes Campi, Buenos Aires, Abril 2007.*
- *Descansando sobre los circuitos de producción y comercialización descritos en el mencionado informe se estimó la estructura de costos implícita particular a cada uno de ellos y se actualizaron los precios de referencia llevando los precios vigentes a mediados del 2006 a aquellos disponibles en marzo del 2008. El mencionado procedimiento equivale a trabajar con matrices de coeficientes técnicos fijos. Por ende, las conclusiones arribadas en este trabajo estarán condicionadas con las limitaciones que este enfoque posee. Es decir: se supone que no han ocurrido cambios en los métodos de producción y cambios drásticos en la utilización de factores productivos.*
- *El proceso de trabajo tuvo como variables de control el precio de la carne en gancho y el precio de los subproductos-resumidos en el precio rector del cuero- .*
- *Una vez obtenido el precio promedio usado para valorizar al animal objeto de estudio en la etapa minorista (novillo 400Kg para consumo interno, novillo 440Kg para caso de frigorífico de exportación) se lo re-escaló, suponiendo un rendimiento dado para la media res (58%) y el peso ponderado de cada corte componente, de manera de obtener los precios finales que enfrenta el consumidor en la etapa minorista.*



Metodología: consideraciones generales

- *Los modos en los cuales se expone la información resultante de las estructuras de costos elaboradas para cada circuito responden a dos enfoques alternativos, y a su vez complementarios, conocidos como: análisis de “insumos-productos” y análisis de cadena de valor.*
- *Específicamente, el análisis de insumo-producto se focaliza en describir la actividad productiva basándose en agregar los insumos que incorporan valor al producto final, en tanto el análisis de cadena de valor estudia la actividad productiva en función del modo en que los diferentes eslabones productivos se concatenan unos con otros a través de sus agentes representativos.*
- *Las estructuras de costos para cada uno de los circuitos en su versión simple, es decir, tal como surgen una vez actualizados los precios, no fueron incluidas en este informe debido solamente a cuestiones vinculadas con el diseño del presente trabajo, ya que se entendió que la información expuesta de ese modo es de tediosa visualización. No obstante, las mismas se adjuntan en un archivo excel asociado a esta presentación.*



Metodología: circuitos

Se analizaron 6 tipos diferentes de circuitos. Cada uno de ellos fue clasificado en función del tipo de agente que organiza la producción pecuaria (productor primario de ciclo completo, criador-invernador o productor integrado) y del mercado receptor (doméstico o internacional).

Categorías:

Circuitos de productores primarios de ciclo completo con producción destinada al mercado doméstico:

- ✓ ***Ciclo Completo /Feria /Frigorífico /Abastecedor /Carnicería .***
- ✓ ***Ciclo Completo / Frigorífico Desintegrado /Feria /MyA /Carnicería.***
- ✓ ***Ciclo Completo /Frigorífico Prestador de Servicios/MyA-Supermercados.***

Circuitos de productores primarios conformados por criadores e invernadores con producción a mercado doméstico:

- ✓ ***Criador /Feria /Invernador /Feria /Frigorífico/Abastecedor/Carnicería.***
- ✓ ***Criador(Chico)/Comisionista/Feria/Invernador/Matadero/Abastecedor/Carnicería***

Circuito de productores de ciclo completo - exportadores tradicionales de carne fresca- y frigorífico en proceso integrado.



Metodología: particularidades del enfoque de cadenas de valor .

Cada circuito es desmembrado en los siguientes eslabones:

- Sector Primario, que incluye a los siguientes agentes: productores que desarrollan la actividad completa -desde la cría a la invernada; circuitos de criadores complementados por (uno o más) invernadores; y productores de ciclo completo con hacienda de calidad de exportación integrado a un frigorífico exportador.***
- Fase de Comercialización Intermedia, que presenta diferentes modalidades: venta directa del productor al frigorífico; acceso a remates ferias, donde en acto público, se verifica la compraventa de la hacienda; uso de comisionistas que trabajan para frigoríficos y/o remates ferias y que conectan a éstos con productores; comisionistas independientes que relacionan productores con frigoríficos y MyA; y/o comisionistas que adquieren pequeños lotes, uniforman calidades y colocan lotes más o menos homogéneos a frigoríficos y/o MyA.***
- Sector Industrial, que comprende Frigoríficos y Mataderos, distinguiendo entre los primeros aquellos que por su escala y por su capacidad financiera son frigoríficos capaces de realizar la faena total del animal con captación plena de subproductos de aquellos que sólo se remiten a prestar el servicio de faena a intermediarios.***
- Fase de Comercialización Final, conformado por Matarife Abastecedor (MyA), Supermercados e Hipermercados y Carnicerías.***

Debe destacarse que bajo el enfoque de cadena de valor se busca identificar patrones de comportamiento particulares o propios de cada uno de los agentes involucrados en cada eslabón, que sean independientes del circuito. Es decir, aquellas generalidades relacionadas con el eslabón que trascienden el circuito (en caso de que ello ocurra).



Metodología: particularidades del enfoque de insumo producto.

El proceso productivo es explicado por la agregación de valor incorporada por los siguientes insumos:

- **Insumos Productivos:** incluye desde la alimentación para los animales hasta todo aquellos costos relacionados con el proceso de reproducción, mantenimiento de pasturas, herramientas, mercaderías, papelería, etc.
- **Servicios:** gastos de arrendamiento, alojamiento y movilidad, gastos en energía y pago de servicios, gastos de limpieza, gastos diversos administrativos, gastos de publicidad y promoción, servicios de intermediación financiera
- **Transporte y Fletes:** flete mercado interno y flete de exportación
- **Impuestos:** tasas municipales, impuestos provinciales, impuestos nacionales, derechos pagados al ONCCA, derechos vinculados a la exportación.
- **Valor Agregado: sumatoria de Factor Trabajo y Excedente Empresarial (Márgenes Brutos):**
 - **Factor Trabajo: Mano de Obra y Servicios Profesionales:** salarios y aportes sociales de los empleados en relación directa con el proceso productivo más los de aquellos dedicados a tareas administrativas, más honorarios profesionales (pago a contadores, abogados, veterinarios, etc).
 - **Excedente Bruto Empresarial:** márgenes brutos o comisiones cobradas por cada uno de los agentes de la cadena.

Un aspecto interesante que este tipo de enfoque permite analizar es la intensidad de uso de los factores productivos.

Formación de Valor en la cadena cárnica. Precio de Venta por Eslabón.

		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Circ. Exportación
		Ciclo Completo/ FERIA /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ FERIA/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/FERIA/ Invernador/ FERIA/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/FERIA /Invernador /Matadero/ Abastecedor/ Carnicería	Productor /Frigorífico Integrado
En pesos. Marzo 2008		Precio de venta recibido por el productor por animal					
Sector Primario	Criador				548,0	457,4	
	Costo Ingreso a Invernada						
	Feria y/o Comisionistas				632,2	535,3	
	Costos Salida de Invernada						
	Invernador				1298,3	1152,1	
	Ciclo Conjunto	1269,8	1283,9	1200,4			1694,9
		Costo de Ingreso a Faena					
Fase Comercialización	Feria y/o Comisionistas	1438,0	1454,7		1419,8	1259,8	1758,5
		Costos Salida de Faena					
Transformación Industrial	Frigorífico	1559,4			1543,9		
	Frigorífico Desintegrado/MyA		1672,8				
	Frigorífico Prestador de Servicios/MyA			1338,8			
	Matadero					1309,1	
	Frigorífico Exportador						2839,2
		Valor final de animal					
Fase Comercialización Final	Abastecedor	Pr Vta a Carnicería			Precio Venta a Carnicería		
		1647,0			1631,5	1479,1	
	Carnicería Supermercado	2387,7	2376,7		2372,2	1918,6	2956,7
				2115,7			
Precio por Kilo Novillo en pie		3,17	3,21	3,00	3,25	2,88	3,85
Precio por Kilo Carne Gancho		5,89	5,43	4,99	5,27	4,98	6,91
Precio Promedio por Kilo Carnicería		9,42	9,37	8,30	9,35	7,81	10,54



Formación de Valor en la cadena cárnica.

- *El circuito de producción de ciclo completo-exportadores tradicionales de carnes frescas, conformado por productores de hacienda para la exportación de cierto nivel técnico y escala económica, que articulan directamente con los frigoríficos de exportación de carne no procesada, que integran la media res con ventas a UE (Hilton y otros) y complementan con mercados adicionales (caso Chile), colocando los remanentes (asado y parte del delantero) en el circuito mayorista para su venta al mercado interno, es el circuito bajo análisis que agrega mayor valor al kilo de animal en pie. La mayor valorización del animal se debe a que el acceso a los mercados externos demanda mayor cantidad de pasos productivos sujetos al cumplimiento de un mayor estándar sanitario (desposte en función de los cortes requeridos externamente; sistemas de frío-maduración; envase diferencial por mercado, etc), y debido a que los cortes de exportación se valorizan a precios sensiblemente superiores a los correspondientes al mercado local. En este circuito el valor final del animal, a precios de marzo de 2008, es de \$2956,7.*
- *Entre los circuitos que operan con el mercado doméstico aquel que agrega mayor valor es el circuito conformado por Productor Primario Ciclo Completo/Feria/Frigorífico/Abastecedor/Carnicería. Se trata de productores de un tamaño que les permite operar con cierto nivel de excelencia técnica, forma de organización y cultura empresarial, donde el proceso de toma de decisión económica tiene como base un soporte de información económica y técnica. Envían jaulas de hacienda terminada a remates ferias y/o mercados concentradores, donde en subasta pública colocan su hacienda. Esta es adquirida por frigoríficos que compran la hacienda para su faena (total) propia con una escala que le permite captar parte sustantiva de los subproductos, elaborarlos mínimamente y/o venderlos en el marco de cierto equilibrio de mercado; cuenta con cámaras de frío que le permiten articularse bien con abastecedores que hacen la inter-fase carnicerías pequeñas y/o de supermercados. En este circuito el valor final del animal, a precios de marzo de 2008, es de \$2387,7, casi un 20% menos que el de el circuito de exportación.*
- *El que menor valor incorpora es el Circuito Criador (Chico)/Comisionista/Feria/Invernador/Matadero/Abastecedor/Carnicería. Se trata de pequeños productores que no tienen escala para integrarse directamente a través de la venta directa y/o de remanente de hacienda de tambos, demandando los servicios de un intermediario, el cual a su vez remite a ferias locales; en el otro extremo están los dueños de carnicerías que compran la hacienda y la faenan en mataderos municipales. Es el circuito más numeroso en actores, más débil en lo técnico, con menores requerimientos sanitarios y de poca el mercado interno con preponderancia de las zonas ganaderas marginales. En este circuito el valor final del animal, a precios de marzo de 2008, es de sólo \$1918,6.*
- *Debe destacarse que, en este caso, el bajo precio reconocido por el animal se traslada a lo largo de la cadena, convalidándose a través de una industrialización en manos de establecimientos con menores requerimientos sanitarios e impositivos (requerimientos que afectan de manera rotunda la configuración no sólo de los costos variables, sino también y principalmente de los costos fijos). En una actividad donde los costos fijos son elevados, el peso de las escalas mínimas necesariamente castiga al productor más pequeño y lo circunscribe a un círculo poco virtuoso en lo referido a sus posibilidades tecno-productivas. Es obvio que cuanto más pequeña y débil sea la estructura productiva inicial, más se realimenta la presencia de etapas intermedias y con ello, menor es el precio final recibido a nivel de productor.*

Formación de Valor en la cadena cárnica.

- *En el proceso de agregación de valor se observa que los precios claves en los circuitos son: el Precio por Kilo de Novillo en pie, el Precio por Kilo de Carne Gancho, y el Precio Promedio por Kilo comercializado en Carnicerías, ya que los mismos reflejan equilibrios de oferta (resume información sobre costos de producción y ganancias empresariales) y demanda (resume elasticidades precios e ingresos de los consumidores, así como variables que captan cambios en los gustos), ocurridos en nodos cruciales de la cadena.*
- *En el cuadro previo se anexó la información sobre los precios utilizados al momento de realizar la estructura de costos de cada circuito. A continuación se exponen los precios efectivamente concertados para marzo 2008, mes de referencia para el presente análisis, haciendo la salvedad de que, en el momento de analizar los datos el lector no debe perder de vista que mientras que el 10 de marzo las cabezas de novillos consumo superaron las 2400, el 31 de marzo (por el conflicto de público conocimiento) fueron 99.*

<i>Fuente: ONCAA, 10 de marzo.</i>		<i>Precio 2008 equivalente al de Cepal 2006: 3,126</i>		
<i>Precios Novillos Consumo</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>Prom</i>	
<i>NO esp y BsAs 430/460</i>	<i>2,97</i>	<i>4,13</i>	<i>3,50</i>	
<i>NT esp. y BsAs 391/430</i>	<i>2,74</i>	<i>4,08</i>	<i>3,39</i>	
<i>NO cruza Cebu -440</i>	<i>2,57</i>	<i>3,92</i>	<i>3,26</i>	

<i>Fuente: ONCAA, 31 de marzo.</i>		<i>Precio 2008 equivalente al de Cepal 2006: 3,126</i>		
<i>Precios Novillos Consumo</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>	<i>Prom</i>	
<i>NO esp y BsAs 430/460</i>	<i>2,60</i>	<i>2,73</i>	<i>2,69</i>	
<i>NT esp. y BsAs 391/430</i>	<i>3,00</i>	<i>3,40</i>	<i>3,13</i>	
<i>NO cruza Cebu -440</i>	<i>3,18</i>	<i>4,35</i>	<i>4,24</i>	

- *Debe observarse que las cotizaciones de hacienda vacuna en pie presentan, como rasgo sobresaliente, una enorme dispersión entre los precios máximos y mínimos, negociados en el mercado, para cada una de las categorías en las cuales se clasifica a los animales, que supuestamente, detentan una calidad similar.*

Formación de Valor en la cadena cárnica.

Resumiendo los precios claves utilizados en el presente análisis, se tiene:

Precio por :	Circuitos Producción destinada a :		
	Mercados Domésticos		Mercados Internacionales
	Promedio	Desvío Estándar	
Kilo Novillo en pie	3,10	16%	3,85
Kilo Carne Gancho	5,31	37%	6,91
Kilo Carnicería Promedio Ponderado	8,85	75%	10,54

- **El precio por kilo novillo en pie resume no sólo la calidad del animal comercializado, sino también la interacción entre los productores pecuarios (cualquiera sea su organización para dentro del sector primario) y el sector de comercialización intermedio (ferias) en caso del circuito doméstico, y con el sector de industrialización (comisionista empleado por el frigorífico) en el caso del circuito exportador.**
- **Se observa que mientras menor sea la escala de producción del productor y más desintegrada se halla la organización productiva, menores precios recibirá por kilo de novillo vivo. Prueba de ello es que los circuitos destinados al mercado doméstico sólo reciben, en promedio, \$3,10 por el kilo de novillo vivo, en tanto que, el circuito destinado al mercado internacional negocia \$3,85 en pago por el mismo concepto, lo cual representa un 24% más que el promedio negociado en el circuito doméstico. Esta observación se profundiza si se compara el circuito de criador (chico)/comisionista/feria/invernador/matadero/abastecedor/carnicería con el circuito exportador (dos casos antagónicos en términos del grado de integración), donde el precio negociado por este último en concepto del kilo de novillo en pie es un 33,7% superior al que recibe el primero.**
- **El precio por kilo de carne en gancho pagado en la salida del frigorífico, es aquel que se fija entre el sector industrial y el sector de comercialización final. La diferencia en los precios de la carne en gancho entre el mercado internacional y el doméstico es del 30,2%, a favor del primero.**
- **El precio por kilo en carnicería como promedio ponderado difiere entre los circuitos en un 19%. Las diferencias en la fijación de precios en esta etapa se explican por distintos perfiles de organización comercial (supermercados vs. carnicerías) y encuentra límites en la demanda que enfrenta, caracterizada por los parámetros de la elasticidad ingreso y la elasticidad precio que definen a cada mercado.**
- **Para los valores arribados en el mercado doméstico se calculó la dispersión de los datos con respecto a su media (desvío estándar), observándose que a medida que se incorporan más agentes en los enlaces por actividad, mayor es la dispersión en las cotizaciones registradas sobre los precios considerados como relevantes.**



Participación de cada eslabón de la cadena cárnica en la facturación total generada por el circuito.

- *Como se observa claramente, independientemente de cuál sea el circuito bajo análisis, el peso del sector primario en la conformación de la estructura de costos siempre supera el 50%, alcanzando su máximo valor en el circuito de exportación (57,3%) y su valor mínimo en el circuito criador /feria /invernador /feria/frigorífico/abastecedor/carnicería (51,2%), donde la separación de la producción pecuaria en cría e invernada acarrea fletes adicionales y genera nuevos espacios de comercialización a partir de los cuales, dado que el frigorífico mantiene su participación, los intermediarios ganan peso en la cadena en detrimento del sector primario en su conjunto.*
- *Como es dable esperar, la participación en el valor final de la fase de comercialización intermedia es mayor mientras más desintegrado es el circuito, siendo máxima su ponderación para el circuito criador(chico)/comisionista/invernador/feria /matadero /abastecedor /carnicería, donde los agentes involucrados se caracterizan por ser chicos y, por ende, con poco poder de negociación (9,2%); y mínimos en el sector exportador, (2,2%, un valor 4 veces menor que la media de los circuitos domésticos).*
- *En cuanto al peso de la etapa de transformación industrial, es más que interesante notar que, en el circuito exportador la agregación de valor de este eslabón cuadriplica la registrada en el resto de los circuitos. Debe destacarse que el 50% de la participación que el frigorífico exportador tiene en el valor final, está explicada por los mayores costos derivados de la actividad exportadora, principalmente aquellos asociados al acondicionamiento técnico y tecnológico de las plantas faenadoras para cumplimentar con los requerimientos sanitarios impuestos por los mercados a los cuales se quiera ingresar, más aquellos gastos inducidos al desarrollar la actividad exportadora en sí misma (fletes de exportación, gastos específicos a la exportación, etc).*
- *La fase de comercialización final ronda participaciones del 33,5% en el promedio de los circuitos domésticos, a diferencia del circuito de exportación donde sólo representa el 4% (dado el mayor peso del resto de los eslabones como resultado de la integración). Debe destacarse que el sector donde esta etapa es más relevante es en el circuito productor primario de ciclo completo, frigorífico prestador de servicios, MyA-supermercado debido a la presencia de supermercados como agente económico del eslabón final.*

Estructura de Costos por Circuitos.

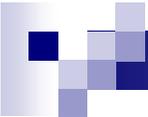
Valores en pesos, para precios de Marzo del 2008.

Rubro	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación Productor /Frigorífico Integrado
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Feria /Invernador /Matadero/Abastecedor /Carnicería		
Insumos Productivos	264,8	265,1	245,4	353,9	326,1	291,1	422,8
Servicios (*)	554,2	591,8	485,4	485,2	443,7	512,0	753,6
Transporte y Fletes	70,9	70,9	81,3	79,7	42,5	69,0	57,7
Impuestos	114,7	98,0	67,3	141,0	116,9	107,6	517,1
Valor Agregado	1142,9	1110,8	1014,0	1072,4	850,5	1038,1	929,9
Mano de Obra y Servicios Profesionales	473,7	479,7	338,9	504,3	435,8	446,5	475,0
Excedente Empresarial (Márgenes Netos)	669,1	631,0	675,1	568,0	414,7	591,6	454,9
Valor final de animal neto Subproductos	2147,5	2136,5	1893,3	2132,1	1779,7	2017,8	2681,2
Subtotal Subproducto	217,4	217,4	201,3	217,4	125,0	195,7	249,8
Iva Subproductos	22,8	22,8	21,1	22,8	13,1	20,5	26,2
Valor final de animal	2387,7	2376,7	2115,7	2372,2	1918,6	2234,2	2956,8

Estructura en porcentajes, Marzo del 2008.

Rubro	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación Productor /Frigorífico Integrado
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Feria /Invernador /Matadero/Abastecedor /Carnicería		
Insumos Productivos	12,3%	12,4%	13,0%	16,6%	18,3%	14,5%	15,8%
Servicios (*)	25,8%	27,7%	25,6%	22,8%	24,9%	25,4%	28,1%
Transporte y Fletes	3,3%	3,3%	4,3%	3,7%	2,4%	3,4%	2,2%
Impuestos	5,3%	4,6%	3,6%	6,6%	6,6%	5,3%	19,3%
Valor Agregado	53,2%	52,0%	53,6%	50,3%	47,8%	51,4%	34,7%
Mano de Obra y Servicios Profesionales	22,1%	22,5%	17,9%	23,7%	24,5%	22,1%	17,7%
Excedente Empresarial (Márgenes Netos)	31,2%	29,5%	35,7%	26,6%	23,3%	29,3%	17,0%
Valor final de animal neto de Subproductos	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

(*) incluye Servicios de Intermediación Financiera



Estructura de Costos por Circuitos. En valores y porcentajes, Marzo del 2008.

Cuando se estudian los circuitos en busca de identificar cuáles “insumos-factores” agregan mayor valor, independientemente del circuito que se halle bajo análisis, se observan las siguientes regularidades:

- El “Valor Agregado”, entendido como la sumatoria del aporte del factor trabajo y del factor empresarial, es el rubro de mayor ponderación en la conformación del Valor Final, llegando a alcanzar el 51,4% para el promedio de los circuitos domésticos y el 34,7% para el circuito exportable, seguido por:***
- La alta preponderancia de los “Servicios”, como variable explicativa de la estructura de costos, registrando participaciones de 25,4% para el circuito doméstico y del 28,1% para el circuito exportable, junto con:***
- Una baja, se diría casi desdeñable, proporción de la categoría “Transportes y Fletes”, a pesar de ser una actividad caracterizada por una alta dispersión territorial entre las etapas productivas y de comercialización, sólo del 3,4% para los circuitos orientados al mercado interno y del 2,2% para los orientados al mercado internacional ,y por último, debe notarse,***
- El dispar rol que juegan los “Impuestos”, en función del mercado al cual su producción se halle orientada, siendo de sólo 5,3% para el promedio de los circuitos domésticos versus una participación del 19,3% en el circuitos que produce cortes de calidad de exportación.***

Composición del Valor Agregado por Circuitos.

Participación de los factores productivos en términos del Valor Final neto de Subproductos.

Participación del VA en el Valor Final neto de Subproductos		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA- Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/ Invernador/ Feria /Matadero/ Abastecedor /Carnicería		Productor /Frigorífico Integrado
Factor Trabajo: Mano de Obra y Serv Profesionales		22,1%	22,5%	17,9%	23,7%	24,5%	22,1%	17,7%
Factor Empresarial: Excedente (Márgenes)		31,2%	29,5%	35,7%	26,6%	23,3%	29,3%	17,0%
Valor Agregado		53,2%	52,0%	53,6%	50,3%	47,8%	51,4%	34,7%
Sector Primario	Factor Trabajo	12,9%	12,9%	13,5%	14,4%	16,0%	13,4%	12,7%
	Factor Empresarial	14,5%	13,6%	16,6%	9,6%	7,9%	12,4%	8,2%
	Valor Agregado	27,4%	26,6%	30,1%	24,1%	23,9%	25,9%	20,9%
Fase Comercialización	Factor Trabajo							
	Factor Empresarial	5,9%	6,1%		5,9%	6,3%	4,8%	1,2%
	Valor Agregado	5,9%	6,1%		5,9%	6,3%	4,8%	1,2%
Sector Industrial	Factor Trabajo	2,3%	2,6%	2,7%	2,3%	0,8%	2,5%	5,0%
	Factor Empresarial	1,1%	1,4%	1,5%	1,4%	0,7%	1,2%	6,0%
	Valor Agregado	3,5%	4,0%	4,2%	3,8%	1,5%	3,7%	11,0%
Fase Comercialización Final	Factor Trabajo	6,9%	6,9%	1,7%	6,9%	7,7%	5,6%	
	Factor Empresarial	9,6%	8,5%	17,6%	9,7%	8,4%	10,7%	1,7%
	Valor Agregado	16,5%	15,3%	19,3%	16,6%	16,0%	16,3%	1,7%

- **Como se ha visto, el Valor Agregado, como suma de sus factores componentes, es decir trabajo y margen empresarial, explica el 51,4% del Valor Final neto de Subproductos del promedio de los circuitos domésticos y el 34,7% del circuito exportador.**
- **Específicamente, el factor trabajo explica el 22,1% y el 17,1% del Valor Final neto de Subproductos del promedio de los circuitos domésticos y del circuito exportador, respectivamente.**
- **Se observa que el trabajo tiene mayor participación en los circuitos domésticos que en el exportador. Siendo máxima su participación en el circuito más desintegrado y con agentes más pequeños, y mínima en el circuito donde el supermercado vía matarifes a su nombre interviene desde la fase de comercialización intermedia hasta conformarse como boca de expendio ante el consumidor final, relegando al frigorífico a ser un mero prestador de servicio.**
- **A su vez, se observa mayores márgenes brutos en los circuitos domésticos que en el circuito exportable, siendo una posible explicación el hecho de que la oferta doméstica enfrenta una demanda más inelástica, probablemente por gustos arraigados en el consumo argentino, en tanto la demanda por exportables sería más elástica al encontrar como sustitutos otros países proveedores y otros productos proteicos, condicionando plenamente la capacidad que tienen los agentes del circuito para fijar mark-up más elevados.**

Composición del Valor Agregado por Circuitos.

Participación de los factores productivos en términos del Valor Agregado por etapa.

Participación de los Factores Trabajo y Empresarial en el VA		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA- Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/ Invernador/ Feria /Matadero/ Abastecedor /Carnicería		
Factor Trabajo: Mano de Obra y Serv Profesionales		41,4%	43,2%	33,4%	47,0%	51,2%	43,3%	51,1%
Factor Empresarial: Excedente (Márgenes)		58,6%	56,8%	66,6%	53,0%	48,8%	56,7%	48,9%
Valor Agregado		100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Sector Primario	Factor Trabajo	47,0%	48,7%	44,9%	59,9%	67,0%	53,5%	60,9%
	Factor Empresarial	53,0%	51,3%	55,1%	40,1%	33,0%	46,5%	39,1%
	Valor Agregado	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Fase Comercialización	Factor Trabajo							
	Factor Empresarial							
	Valor Agregado							
Sector Industrial	Factor Trabajo	67,3%	65,3%	65,3%	62,2%	54,6%	62,9%	45,6%
	Factor Empresarial	32,7%	34,7%	34,7%	37,8%	45,4%	37,1%	54,4%
	Valor Agregado	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Fase Comercialización Final	Factor Trabajo	41,7%	44,9%	8,6%	41,7%	47,7%	36,9%	
	Factor Empresarial	58,3%	55,1%	91,4%	58,3%	52,3%	63,1%	
	Valor Agregado	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

En el presente cuadro, se observa que, el Valor Agregado del circuito exportador es explicado por el factor trabajo en un 51,1% y por el factor “empresarial” en un 48,9%, en tanto, en el promedio de los circuitos domésticos, el factor trabajo sólo representa el 43,4% del Valor Agregado, con el restante 56,7% asignado a los márgenes brutos.

Cuando centramos el análisis en la participación del Factor Trabajo y del Empresarial en el Valor Agregado generado por cada etapa productiva, tenemos:

- En el Sector Primario el Factor Trabajo explica más del 50% del Valor Agregado generado por la actividad pecuaria. Específicamente, explica el 53,3% en promedio para los circuitos cuya producción está destinada al mercado doméstico y 60,9% para el circuito exportable. Debe destacarse que entre los circuitos domésticos es fácil visualizar un patrón muy disímil entre aquellos conformados por Productores de Ciclo Completo, donde el Factor Trabajo explica en promedio el 46,9% del Valor Agregado, de aquellos donde la actividad es realizada por Criadores e Invernadores, donde el trabajo en promedio representa el 63,4% del Valor Agregado.*
- La composición del Valor Agregado en la Etapa de Industrialización difiere diametralmente en función de cuál sea el destino final de la producción. Mientras los circuitos domésticos podrían definirse como Trabajo intensivos (con un valor promedio del Trabajo con respecto al Valor Agregado del sector del 62,9%), el circuito exportable podría ser caracterizado como intensivo en Factor Empresarial. Debe tenerse en cuenta que el Factor Empresarial al surgir como “residuo” puede incluir no sólo la ganancia empresarial propiamente dicha, sino también parte de la remuneración al Factor Capital.*
- Cuando analizamos la Fase de Comercialización Final, no relevante para el circuito exportador dada la integración de su proceso productivo, se observa claramente un manifiesto predominio del Factor Empresarial en la composición del Valor Agregado de los circuitos domésticos. Siendo extrema esta configuración en el circuito supermercadista, de naturaleza capital intensiva, basado en logística y distribución zonal de las bocas de expendio, pudiendo, de esta manera, discriminar la demanda al asociar zonas de comercialización con niveles de ingreso, lo cual le permite apropiarse del excedente del consumidor.*

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor Trabajo.

<u>Participación de Sectores Productivos en el uso del Factor Trabajo</u>	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo /Feria/Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Invernador/Feria /Matadero/Abastecedor /Carnicería		
Sector Primario	58,4%	57,7%	75,5%	60,9%	65,3%	62,5%	71,8%
Transformación Industrial	10,5%	11,7%	15,3%	9,9%	3,5%	11,6%	28,2%
Comercialización Final	31,1%	30,7%	9,2%	29,2%	31,3%	25,9%	0,0%
Mano de Obra y Servicios Profesionales	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quando el análisis se centra sólo en el factor trabajo se tiene que:

- En los circuitos domésticos, el 62,5% del Valor Agregado explicado por el Factor Trabajo es generado en el sector primario, el 11,6% en el industrial y el 25,9% restante en la fase de comercialización final.
- En tanto, en el circuito exportable el Valor Agregado del Trabajo sólo se concentra en dos sectores, el primario, con más del 70% y el industrial, donde con un guarismo del 28,2% casi triplica el valor agregado generado por el factor en cuestión en el promedio de los circuitos domésticos.

<u>Participación del Factor Trabajo en el Valor Final neto de Subproductos</u>	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo /Feria/Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Invernador/Feria /Matadero/Abastecedor /Carnicería		
Sector Primario Ciclo Completo	12,9%	12,9%	13,5%			13,1%	12,7%
Sector Primario Criador				7,1%	7,8%	7,1%	
Sector Primario Invernador				7,3%	8,1%	7,3%	
Sector Primario Criador-Invernador				14,4%	16,0%	14,4%	
Total Sector Primario	12,9%	12,9%	13,5%	14,4%	16,0%	13,4%	12,7%
Transformación Industrial	2,3%	2,6%	2,7%	2,3%	0,8%	2,5%	5,0%
Comercialización Final	6,9%	6,9%	1,7%	6,9%	7,7%	5,6%	
Mano de Obra y Servicios Profesionales	22,1%	22,5%	17,9%	23,7%	24,5%	21,5%	17,7%

Quando se analiza la participación del Factor Trabajo, en términos del Valor Final neto de Subproductos, se observa que el valor calculado para el promedio de circuitos domésticos es similar a la registrada en el circuito exportable, siendo levemente mayor en el primero (21,5% vs. 17,7%).

Al interior de los circuitos domésticos se tiene que Trabajo participa más, en términos de su Valor Final neto de Subproductos, en el circuito Criador(Chico)/ Comisionista /Feria/ Invernador/Matadero/Abastecedor/Carnicería .

En el sector industrial, la participación del Factor Trabajo en el circuito exportable duplica la participación alcanzada en los circuitos domésticos, en tanto, entre estos últimos, la mínima participación del Factor Trabajo se registra en el matadero.

En la fase de comercialización final la participación del trabajo alcanza un mínimo donde opera como agente el MyA-Supermercado, rondando un 7% para el resto de los circuitos.

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor Trabajo.

Intensidad Laboral de cada Etapa Productiva	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Invernador/Feria /Matadero/Abastecedor /Carnicería		Productor /Frigorífico Integrado
Sector Primario Ciclo Completo	21,8%	21,5%	21,3%			21,6%	20,1%
Sector Primario Criador				27,5%	30,5%	27,5%	
Sector Primario Invernador				23,5%	23,5%	23,5%	
Sector Primario Criador-Invernador				25,3%	26,5%	25,3%	
Total Sector Primario	21,8%	21,5%	21,3%	25,3%	26,5%	22,5%	20,1%
Transformación Industrial	41,1%	25,6%	37,4%	40,2%	31,0%	36,1%	16,1%
Comercialización Final	24,1%	30,2%	6,0%	34,3%	29,4%	23,7%	

Es interesante notar que, en los circuitos domésticos, a pesar de que las mayores participaciones del factor trabajo en términos del Valor Final neto de Subproductos, se registran en el sector primario, las mayores intensidades laborales ocurren en el sector de transformación industrial. Es decir, los frigoríficos que producen para el mercado interno ocupan menos trabajo que el que ocupa el sector primario, pero mientras este último es intensivo en tierra y capital, los frigoríficos resultarían ser más intensivos en mano de obra. Diferente es la situación cuando se analizan los frigoríficos destinados al mercado internacional, ya que poseen un perfil marcadamente capital intensivo. Debe tenerse en cuenta que, no obstante, estos últimos ocupan en promedio el doble de trabajadores que los circuitos domésticos en términos de su Valor Final neto de Subproductos. Esto último toma mayor relevancia cuando no se pierde de vista el hecho de que el circuito en cuestión es el de mayor Valor Final neto de Subproductos (un 32% por encima del promedio doméstico).

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor “Empresarial” (captación de márgenes).

Participación de los Márgenes en el Valor Final neto de Subproductos		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/ Invernador/Feria/ Matadero/Abastecedor /Carnicería		
Sector Primario	Ciclo Conjunto Criador Invernador	14,5%	13,6%	16,6%			14,9%	8,2%
Fase Comercialización	Feria Comisionista	5,9%	6,1%		5,1%	2,9%	4,0%	
					4,5%	5,0%	4,7%	1,2%
Sector Industrial	Frigorífico Matadero Frig. Export. Matarife (*)	1,1%	1,4%	1,5%	1,4%		1,3%	
			1,9%	0,4%		0,7%	0,7%	6,0%
Fase Comercialización Final	Abastecedor Carnicería Supermercado Mayorista (parrillero)	1,2%	6,6%	17,2%	1,3%	1,1%	1,2%	
		8,3%			8,4%	7,3%	7,6%	1,5%
							17,2%	0,2%
Total Sector Primario		14,5%	13,6%	16,6%	9,6%	7,9%	12,4%	8,2%
Total Fase Comercialización		5,9%	6,1%		5,9%	6,3%	6,1%	1,2%
Total Sector Industrial		1,1%	1,4%	1,5%	1,4%	0,7%	1,2%	6,0%
Total Fase Comercialización Final		9,6%	8,5%	17,6%	9,7%	8,4%	10,7%	1,7%
Sumatoria Márgenes		31,2%	29,5%	35,7%	26,6%	23,3%	30,5%	17,0%

Apropiación del Margen Bruto por sector productivo

Total Sector Primario	46,6%	46,1%	46,5%	36,2%	33,8%	40,9%	48,1%
Total Fase Comercialización	19,0%	20,5%		22,2%	27,2%	19,9%	6,8%
Total Sector Industrial	3,6%	4,7%	4,1%	5,3%	5,3%	4,0%	35,1%
Total Fase Comercialización Final	30,8%	28,6%	49,4%	36,3%	36,0%	35,3%	10,0%
Sumatoria Márgenes	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Quando el factor bajo análisis es el “empresarial”, se tiene que:

- La participación del Margen Bruto en el Valor Final neto de Subproducto es de 30,5% para el circuito doméstico y del 17% para el circuito exportador.
- La participación del margen bruto del productor primario en el valor final del animal destinado al consumo interno es un 50% superior a la observada en el circuito exportador (12,4% vs. 8,2%).
- La elevada participación del margen bruto de los agentes que intervienen en la comercialización y la intermediación entre campo e industria en los circuitos orientados al mercado doméstico respecto al circuito de exportación (casi 6 veces superior) tienen como contrapartida un reducido margen de la industria frigorífica mercado internista respecto de la industria exportadora (4 veces inferior).

En tanto, cuando se analiza la apropiación del Excedente Bruto de Producción por sector productivo se observa que:

- El sector primario capta el 40% del Margen Bruto que, en promedio, generan los circuitos domésticos, y cerca del 50% en el caso del circuito exportador.
- En tanto, la captación de márgenes por parte de la industria frigorífica de exportación, nodo del circuito de producción integrada, es del 35%, los frigoríficos proveedores del mercado doméstico sólo logran apropiarse del 4,2% del margen bruto generado por el promedio de dichos circuitos.
- El sector “terciario”, definido como la suma de los sectores vinculados al comercio, capta el 50% del margen bruto generado en promedio por los circuitos orientados al mercado doméstico (19,9% en la fase que interrelaciona productores primarios con el sector industrial, más 35,3% de la fase que aglutina el comercio mayorista y minorista de la carne), y sólo capta el 17% en el circuito de exportación (6,8% fase intermedia y 10% sobre consumo final).

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor “Empresarial” (captación de márgenes).

Intensidad o captación de excedente con respecto al Valor Agregado por cada etapa		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Invernador/Feria /Matadero/Abastecedor /Carnicería		Productor /Frigorífico Integrado
Sector Primario	Ciclo Conjunto	24,6%	22,7%	26,1%			24,5%	12,9%
	Criador Invernador				20,0%	11,3%	15,7%	
Fase Comercialización	Feria	75,5%	75,9%		14,4%	14,4%	14,4%	
	Comisionista				61,2%	60,7%	68,3%	48,6%
Sector Industrial	Frigorífico	20,0%	13,6%	19,9%	24,5%		19,5%	
	Matadero					25,7%	25,7%	
Fase Comercialización Final	Frig. Export.							19,2%
	Matarife (*)		18,6%	6,1%			12,3%	
	Abastecedor	4,4%			4,4%	4,1%	4,3%	
	Carnicería	29,3%	28,8%		29,3%	26,7%	28,5%	42,7%
	Supermercado			62,7%			62,7%	
	Mayorista (parrillero)							7,1%
Total Sector Primario		24,6%	22,7%	26,1%	34,4%	25,7%	26,7%	12,9%
Total Fase Comercialización		75,5%	75,9%		61,2%	60,7%	68,3%	48,6%
Total Sector Industrial		20,0%	13,6%	19,9%	24,5%	25,7%	20,7%	19,2%
Total Fase Comercialización Final		33,7%	47,4%	68,7%	33,7%	30,8%	42,9%	49,8%

(*)Intervienen en la fase de transformación, pero es claramente ageno al proceso en sí, por lo tanto interactua entre las dos etapas.

Del análisis de la Captación de Márgenes Brutos con respecto al valor generado en cada etapa del encadenamiento productivo surgen los siguientes patrones de comportamiento:

- El Margen Bruto alcanzado por los Productores Primarios de Ciclo Completo ronda el 24% del valor generado por el sector primario.
- El Margen del Criador puede reducirse a la mitad en caso de tratarse de un Criador chico, pasando de márgenes del orden del 20% al 11%. Es claro que, la presencia de agentes productivos de poco peso, y por lo tanto, con poco poder de negociación, deviene en bajos márgenes de ganancias para los productores primarios involucrados y altas ponderaciones para todos aquellos agentes que actúen como intermediarios. A pesar de ello, los Invernadores, independientemente de qué tipo de Criador sea su proveedor de hacienda, tienen márgenes brutos del 14%.
- En tanto, el Margen recibido por el productor en el circuito exportador es sólo del 12.9% del valor generado por el sector primario, como resultado del proceso de integración, sin embargo, debe destacarse que este último productor obtiene dicho Margen sobre un precio de venta final (al comisionista) que supera en más del 23% al precio por kilo percibido por el Productor Primario de Ciclo Completo y del 25% superior con respecto a los circuitos de Criadores-Invernadores, (precios promedio de \$ 3.85 por Kg en pie, con respecto a \$ 3.12 y \$ 3.06, respectivamente).

continua. . .

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor “Empresarial” (captación de márgenes).

- ***El Margen Bruto de los frigoríficos en los circuitos de Productores Primarios de Ciclo Completo representa, en promedio, el 18% del valor generado por el sector industrial. Es claro que la rentabilidad del frigorífico está fuertemente acotada por la manera en que interactúa con el MyA(*). En los circuitos de Criadores-Invernadores, ya sea que la etapa de transformación industrial sea llevada adelante por frigoríficos o por mataderos rurales, el Margen Bruto siempre ronda el 25% del valor generado en la etapa. En el caso del circuito exportador la rentabilidad del frigorífico es de aproximadamente el 20%.***
- ***Los márgenes brutos en las fases vinculadas a la comercialización representan la parte más significativa del valor generado por dichas etapas. Es decir, los agentes intermediarios vía el cobro de comisiones logran apropiarse en promedio del 68% del valor generado por la etapa, en los circuitos domésticos, y del 48% en el circuito de exportación. En tanto, en la fase de comercialización final se observa que capturan más del 40%, en promedio, en los circuitos domésticos y alrededor del 50% en el circuito exportable. Puede destacarse que el supermercado se apropia del máximo margen bruto en términos del valor generado en la fase, por ser más capital intensivo que una carnicería. Nótese que el mayor margen bruto que capta el supermercado deviene de su doble rol de MyA y carnicero, superando así al margen obtenido por las carnicerías habituales, y gracias a la integración, superando la suma simple de los márgenes de MyAs y carnicerías registrada en las cadenas en donde efectivamente articulan estos dos agentes.***

(*) Los Matarifes Abastecedores “ (...) se han ido consolidando a lo largo de las dos últimas décadas a partir de la figura inicial del abastecedor. El modelo previo funcionaba sobre la base de frigoríficos que adquirían hacienda, faenaban y vendían en playa de salida las medias reses a los abastecedores. El proceso lo iniciaban los frigoríficos a partir de contar con: a) sus propios sistemas de compra (punto crítico dado lo “tácito” del conocimiento necesario para comprar hacienda en pie), en base a comisionistas y/o empleados propios; b) capacidad financiera para cubrir todo el lapso de rotación del capital -desde el pago del ganado al cobro de la media res-. El sistema se completaba con los abastecedores y consistía en terminar la interfase desde la playa de faena hasta el carnicero. Sus activos eran el conocimiento tácito de las calidades de las carnes, el control del transporte propio y la red de contactos con las carnicerías. Este segmento de la actividad -de cierta relevancia en las adyacencias de los grandes conglomerados urbanos- tiene su origen en un modelo previo de especialización donde el frigorífico faenaba a gran escala, tenía capacidad con ello para el procesamiento integral de los subproductos y un respaldo financiero que le permitía sostener el ciclo que se iniciaba con el pago de la hacienda y concluía con los cobros por carne (medias reses) y el derivado de los subproductos. En tal esquema, el abastecedor cubría la interfase entre el frigorífico y dispendio al consumidor (sea carnicerías, pequeños supermercados y/o consumidores institucionales). La evolución de la actividad en su conjunto -declinación de los negocios, restricciones externas, malas administraciones, climas “macroeconómicos” muy variables y otros aspectos- llevó lentamente hacia una marcada descapitalización de los frigoríficos, especialmente de aquellos destinados exclusivamente al mercado interno. Además la incorporación de frigoríficos regionales y/o municipales fueron ampliando la capacidad instalada frente a un negocio global que tendía a estancarse y/o, en algunas etapas, a reducirse. En otros términos, la tradicional industria frigorífica comenzó a debilitarse económica y financieramente. “Aguas abajo” la dinámica del mercado consolidó un conjunto de MyA que lentamente fue adquiriendo relevancia desde distintas lógicas: i) carnicerías que vieron la oportunidad de comprar su propia hacienda y requerir servicios de faena; ii) operadores especializados en la distribución de medias reses que “integraron” la compra de su propia hacienda; iii) operadores de los mercados de subproductos (grasa, sebos y otros) que trataron de crecer “aguas arriba” en el control de la materia prima, para lo cual ingresaron a la actividad de la faena, como prestadores de servicios. El proceso se aceleró en la etapa post devaluatoria (con el añadido de las mejoras en los estatus sanitarios), cuando el valor de los subproductos -traccionados de pleno por los mercados externos- mejoró el flujo financiero y económico de estas empresas en simultáneo con la crisis que afectaba a las empresas integradas (muchas de ellas en convocatoria). De esta forma, un grupo de MyA y/o elaboradores de subproductos se convierte -junto con las recientes inversiones externas -en los operadores más activos del mercado de las carnes (curiosamente sin que el eje de su negocio sea la carne)” CEPAL, IPCVA, obra mencionada.

Descomposición del Valor Agregado por Etapa Productiva: Factor “Empresarial” (captación de márgenes).

Debe hacerse mención que la escala de producción es relevante en el momento de estimar la rentabilidad de los agentes productivos, ya que para hablar de rentabilidad debería multiplicarse el valor de lo que en este trabajo se denomina Excedente Bruto por la cantidad de animales volcados a faena (para el caso de la explotación primaria), o por la cantidad de animales faenado (para el frigorífico). A su vez, se debe tener en cuenta que, por cuestiones metodológicas, el excedente es un indicador “sucio” de ganancia, debido a que incorpora el pago a aquellos factores productivos no comprendidos por la definición de mano de obra y servicios profesionales, es decir capital y tierra. Por otro lado, no debe olvidarse que para arribar a márgenes netos, a los márgenes brutos deben deducírseles los impuestos directos (impuestos a las ganancias y al patrimonio), si así correspondiese. En particular, el pago del factor tierra estuvo contemplado como un servicio por su carácter de costo de oportunidad por el arrendamiento de la tierra (independientemente de su posesión), sin embargo, en el presente apartado, y para su clara visualización el mismo fue aislado y expuesto junto con el resto de los factores productivos en el siguiente cuadro:

Participación del Factores Productivos en el Valor Final neto de Subproductos		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/ Feria /Invernador /Matadero/ Abastecedor /Carnicería		
Sector Primario	Factor "Tierra"	14,2%	15,9%	14,9%	9,3%	10,3%	12,9%	8,2%
	Factor "Trabajo"	12,9%	12,9%	13,5%	14,4%	16,0%	13,4%	12,7%
	Factor "Empresarial"	14,5%	13,6%	16,6%	9,6%	7,9%	12,4%	8,2%
Fase Comercialización	Factor Trabajo							
	Factor Empresarial	5,9%	6,1%		5,9%	6,3%	4,8%	1,2%
Sector Industrial	Factor Trabajo	2,3%	2,6%	2,7%	2,3%	0,8%	2,5%	5,0%
	Factor Empresarial	1,1%	1,4%	1,5%	1,4%	0,7%	1,2%	6,0%
Fase Comercialización Final	Factor Trabajo	6,9%	6,9%	1,7%	6,9%	7,7%	5,6%	
	Factor Empresarial	9,6%	8,5%	17,6%	9,7%	8,4%	10,7%	1,7%
Factor "Tierra"		14,2%	15,9%	14,9%	9,3%	10,3%	12,9%	8,2%
Factor "Trabajo"		22,1%	22,5%	17,9%	23,7%	24,5%	21,5%	17,7%
Factor "Empresarial"		31,2%	29,5%	35,7%	26,6%	23,3%	29,3%	17,0%
Suma de pago a Factores productivos		67,4%	67,8%	68,4%	59,6%	58,1%	63,7%	42,9%

Como se observa el pago por el uso de la tierra, medido en términos de su participación en el Valor Final neto de Subproductos, es un fuerte componente de la estructura de costos de todos los circuitos bajo análisis.

En cuanto al factor capital se tiene que la posibilidad de avanzar en una dirección que permita discernir su participación en el Valor Final se limita a identificar el pago en concepto de amortizaciones de alambrados y galpones (plenamente equivalente a amortizaciones de bienes de capital) por parte de los productores primarios –guarismo, en todos los circuitos, cercano al 7% del valor total generado en la etapa- y, sólo en algunos circuitos, de amortizaciones como un rubro más dentro de los costos de faena. A lo largo del presente trabajo, y ante la imposibilidad de su completa identificación se optó por incorporar estos conceptos en la definición de Servicios.

Participación de los Impuestos en términos del Valor Total neto de Subproductos.

		Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
		Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/ Invernador /Feria/ Matadero/Abastecedor /Carnicería		Productor /Frigorífico Integrado
Sector Primario	Ciclo Conjunto	0,6%	0,6%	0,6%			0,6%	6,4%
	Criador Invernador				0,2%	0,3%	0,3%	
Fase Comercialización	Feria Comisionista	1,5%	1,5%		0,5%	0,6%	0,6%	0,8%
Sector Industrial	Frigorífico Matadero	0,9%			0,9%		0,9%	
	Frig. Export.					0,3%	0,3%	11,2%
Fase Comercialización Final	Carnicería y Supermercado	3,5%	3,6%	4,0%	3,5%	3,4%	3,6%	0,2%
Total Sector Primario		0,6%	0,6%	0,6%	0,8%	0,9%	0,7%	6,4%
Total Fase Comercialización		1,5%	1,5%		0,9%	0,3%	1,0%	0,8%
Total Sector Industrial		0,9%			0,9%	0,3%	0,7%	11,2%
Total Fase Comercialización Final		3,5%	3,6%	4,0%	3,5%	3,4%	3,6%	0,2%
Total Circuito		6,4%	5,7%	4,7%	6,1%	4,8%	5,5%	18,5%

En cuanto al rol que desempeñan lo impuestos en los circuitos bajo estudio se tiene que:

- *Los impuestos representan el 5,5% y el 18,5% del Valor Final neto de Subproductos, en los circuitos domésticos y en el circuito exportador, respectivamente.*
- *El motivo por el cual la ponderación de los impuestos en la estructura de costos en el sector exportador más que triplica al promedio de los circuitos nacionales, es la presencia de impuestos específicos sobre el comercio exterior, los cuales, por sí solos, representan el 11,2% del Valor Final neto de Subproductos*
- *Los impuestos que gravan la actividad exportadora están concentrados en una sola etapa: la de industrialización. Es decir, los frigoríficos exportadores son quienes detentan el pago del impuesto.*
- *De lo antedicho se tiene que, si sólo se considerarían los impuestos sobre las actividades orientas al mercado doméstico, el sector exportador tributaría el 7,4% del Valor Final neto de Subproductos, aún superior al promedio de circuitos doméstico debido a ser una actividad que por su configuración y por los requisitos que enfrenta da menos lugar a la evasión, y por agregar más valor final al animal en pie.*
- *En el interior de los circuitos domésticos, se tiene que la fase de comercialización intermedia soporta un alto peso en concepto de impuestos con respecto al Valor Agregado (no se debe perder de vista el hecho de que el Valor Agregado generado por esta etapa es bajo en términos del Valor Agregado Total). Dichas ponderaciones se vuelven mayores en los circuitos de Criadores-Invernadores, debido a que se observa la incidencia de las tasas e impuestos municipales derivados del movimiento interjurisdiccional de los animales ocurridos entre los establecimientos de Cría e Invernada.*

Medición de la Incidencia Impositiva

Incidencia Impositiva por Sector Medida en términos del Valor Final de Subproductos	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Promedio Circuitos destinados al Mercado Doméstico	Circ. Exportación
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA- Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Feria /Invernador /Matadero/Abastecedor /Carnicería		Productor /Frigorífico Integrado
Total Sector Primario	9,4%	10,7%	13,5%	13,1%	18,3%	13,0%	34,7%
Total Fase Comercialización	22,9%	26,0%		14,8%	5,5%	17,3%	4,1%
Total Sector Industrial	13,8%			14,8%	5,5%	11,4%	60,2%
Total Fase Comercialización Final	53,9%	63,2%	86,5%	57,4%	70,7%	66,3%	1,0%
Total Circuito	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Incidencia Impositiva en función del tipo de Impuesto

Medida en términos del Valor Agregado

Impuestos internos sobre valor agregado	10,0%	8,8%	6,6%	13,1%	13,7%	10,5%	23,4%
Impuestos comercio exterior sobre valor agregado							32,2%

Con respecto a la incidencia impositiva por Sector, medida en términos del Valor Final neto de Subproductos, se tiene que:

- **en los circuitos domésticos la fase de comercialización final concentra el 66% del total de impuestos pagados, a diferencia del sector exportador donde el 60% pagado se focaliza en el sector industrial. En esencia, inclusive si sólo se consideran los impuestos domésticos, se observa cómo la presencia de un proceso de integración en la cadena determina sobre qué receptor inciden con mayor peso el pago de los gravámenes.**
- **Por último, es notable que en las etapas no productivas (suma de la fase de comercialización intermedia más la final) se concentre el 83,6% del total de impuestos pagados por el promedio de los circuitos domésticos, y sólo alcance el 5% cuando se trata del circuito exportador (aproximadamente el 13% si excluyen los derechos de exportación).**

En tanto, con respecto a la incidencia impositiva en función del tipo de impuesto, medida en términos del Valor Agregado, se observa que:

- **La incidencia de los impuestos internos sobre el Total del Valor Agregado es de alrededor del 10% en el promedio de los circuitos cuya producción se orienta al mercado doméstico y es del 23,4% en el circuito de exportación. Este último, además se halla gravado con impuestos sobre el comercio exterior en una magnitud que alcanza el 32,2% del Valor Agregado generado por el circuito en su conjunto.**

Precios Finales Estimados en Carnicerías:

Cortes	Rend. por media res	Ingreso x 1/2 Res Ponderación	Precio Máximo	Precio Máximo. Circuitos Mercados Domésticos	Precio Mínimo	Diferencia entre Max y Min	Diferencia entre Max y Min. Mercado Doméstico
Aguja Común	8,44	6%	17,83	14,29	11,84	5,99	2,44
Aguja Especial	4,84	4%	24,02	19,24	15,95	8,07	3,29
Asado	12,5	13%	27,49	22,02	18,26	9,23	3,76
Aserrín	1,5	0%					0,00
Bola de Lomo	3,88	4%	30,89	24,75	20,52	10,38	4,23
Costeletas	9,25	9%	27,46	22,00	18,24	9,22	3,76
Cuadrada	4,51	6%	35,02	28,05	23,26	11,76	4,80
Cuadril	4,14	6%	36,39	29,15	24,17	12,22	4,98
Falda	3,91	3%	18,91	15,14	12,56	6,35	2,59
Grasa	8,5	1%	1,72	1,38	1,14	0,58	0,24
Hueso	9,2	0%	0,34	0,28	0,23	0,12	0,05
Lomo	1,84	3%	41,20	33,01	27,36	13,84	5,64
Marucha	2,55	2%	17,18	13,76	11,41	5,77	2,35
Matambre	2,95	4%	32,65	26,16	21,69	10,97	4,47
Merma Frío	1,5	0%					0,00
Nalga	5	7%	35,71	28,60	23,71	11,99	4,89
Osobuco	4,64	2%	12,89	10,32	8,56	4,33	1,76
Palomita	1,09	1%	34,33	27,50	22,80	11,53	4,70
Peceto	1,92	3%	42,92	34,38	28,51	14,41	5,88
Picada	5,5	4%	18,28	14,65	12,14	6,14	2,50
Puchero común	6,5	3%	13,37	10,71	8,88	4,49	1,83
Pulpas Paleta	3,49	4%	29,52	23,65	19,61	9,91	4,04
Punta Cogote	2,66	1%	10,99	8,81	7,30	3,69	1,51
Tapa de Asado	5,22	6%	29,21	23,40	19,40	9,81	4,00
Tapa de Nalga	2	2%	29,18	23,37	19,38	9,80	4,00
Tortuguita	1,68	1%	21,99	17,62	14,60	7,39	3,01
Vacío	5,29	6%	29,21	23,40	19,40	9,81	4,00

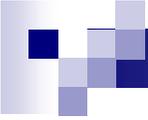
Supuestos: Venta de carnes. Tipología producto: Novillo de 430 kg. Rendimiento: 58%. 2 medias reses de 124,5.

Precios Finales Estimados en Carnicerías:

<i>Ingreso</i>	Circuitos de Productor Ciclo Completo					
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería		Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería		Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA-Supermercado	
	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res
<i>Aguja Común</i>	14,29	120,6	14,21	120,0	12,60	106,3
<i>Aguja Especial</i>	19,24	93,1	19,14	92,7	16,96	82,1
<i>Asado</i>	22,02	275,3	21,91	273,9	19,42	242,7
<i>Aserrín</i>						
<i>Bola de Lomo</i>	24,75	96,0	24,62	95,5	21,82	84,7
<i>Costeletas</i>	22,00	203,5	21,88	202,4	19,39	179,4
<i>Cuadrada</i>	28,05	126,5	27,91	125,9	24,73	111,5
<i>Cuadril</i>	29,15	120,7	29,00	120,1	25,70	106,4
<i>Falda</i>	15,14	59,2	15,07	58,9	13,35	52,2
<i>Grasa</i>	1,38	11,7	1,37	11,6	1,21	10,3
<i>Hueso</i>	0,28	2,5	0,27	2,5	0,24	2,2
<i>Lomo</i>	33,01	60,7	32,84	60,4	29,10	53,5
<i>Marucha</i>	13,76	35,1	13,69	34,9	12,14	30,9
<i>Matambre</i>	26,16	77,2	26,02	76,8	23,06	68,0
<i>Merma Frío</i>						
<i>Nalga</i>	28,60	143,0	28,46	142,3	25,22	126,1
<i>Osobuco</i>	10,32	47,9	10,27	47,7	9,10	42,2
<i>Palomita</i>	27,50	30,0	27,36	29,8	24,25	26,4
<i>Peceto</i>	34,38	66,0	34,21	65,7	30,31	58,2
<i>Picada</i>	14,65	80,6	14,57	80,1	12,91	71,0
<i>Puchero común</i>	10,71	69,6	10,66	69,3	9,44	61,4
<i>Pulpas Paleta</i>	23,65	82,5	23,53	82,1	20,85	72,8
<i>Punta Cogote</i>	8,81	23,4	8,76	23,3	7,76	20,7
<i>Tapa de Asado</i>	23,40	122,2	23,28	121,5	20,63	107,7
<i>Tapa de Nalga</i>	23,37	46,7	23,25	46,5	20,61	41,2
<i>Tortuguita</i>	17,62	29,6	17,53	29,4	15,53	26,1
<i>Vacío</i>	23,40	123,8	23,28	123,2	20,63	109,1
<i>Total carnes</i>		2147,5		2136,5		1893,3
<i>Precio promedio por kg con IVA</i>	9,42		9,37		8,30	

Precios Finales Estimados en Carnicerías:

<i>Ingreso</i>	Circuitos de Criador/Invernador				Circuito de Exportación	
	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería		Criador (Chico)/ Comisionista/Feria /Invernador/Matadero/ Abastecedor/Carnicería		Productor/Frigorífico Integrado	
<i>Cortes</i>	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res	Precio x Kg Público con IVA	Ingreso x 1/2 Res
<i>Aguja Común</i>	14,18	119,7	11,84	100,0	17,83	150,5
<i>Aguja Especial</i>	19,10	92,5	15,95	77,2	24,02	116,3
<i>Asado</i>	21,87	273,3	18,26	228,2	27,49	343,7
<i>Aserrín</i>						
<i>Bola de Lomo</i>	24,57	95,3	20,52	79,6	30,89	119,9
<i>Costeletas</i>	21,84	202,0	18,24	168,7	27,46	254,0
<i>Cuadrada</i>	27,85	125,6	23,26	104,9	35,02	157,9
<i>Cuadril</i>	28,94	119,8	24,17	100,1	36,39	150,7
<i>Falda</i>	15,04	58,8	12,56	49,1	18,91	73,9
<i>Grasa</i>	1,37	11,6	1,14	9,7	1,72	14,6
<i>Hueso</i>	0,27	2,5	0,23	2,1	0,34	3,2
<i>Lomo</i>	32,77	60,3	27,36	50,4	41,20	75,8
<i>Marucha</i>	13,67	34,8	11,41	29,1	17,18	43,8
<i>Matambre</i>	25,97	76,6	21,69	64,0	32,65	96,3
<i>Merma Frío</i>						
<i>Nalga</i>	28,40	142,0	23,71	118,6	35,71	178,5
<i>Osobuco</i>	10,25	47,6	8,56	39,7	12,89	59,8
<i>Palomita</i>	27,31	29,8	22,80	24,9	34,33	37,4
<i>Peceto</i>	34,14	65,5	28,51	54,7	42,92	82,4
<i>Picada</i>	14,54	80,0	12,14	66,8	18,28	100,6
<i>Puchero común</i>	10,63	69,1	8,88	57,7	13,37	86,9
<i>Pulpas Paleta</i>	23,48	81,9	19,61	68,4	29,52	103,0
<i>Punta Cogote</i>	8,74	23,3	7,30	19,4	10,99	29,2
<i>Tapa de Asado</i>	23,23	121,3	19,40	101,3	29,21	152,5
<i>Tapa de Nalga</i>	23,20	46,4	19,38	38,8	29,18	58,4
<i>Tortuguita</i>	17,49	29,4	14,60	24,5	21,99	36,9
<i>Vacío</i>	23,23	122,9	19,40	102,6	29,21	154,5
<i>Total carnes</i>		2132,0		1780,4		2680,7
<i>Precio promedio por kg con IVA</i>	9,35		7,81		10,54	



Precios Finales Estimados en Carnicerías:

- *El análisis de los cuadros anteriores permite arribar a conclusiones contundentes. La no existencia de un proceso productivo único o rector, da lugar a la organización de circuitos productivos que articulan agentes con distintos perfiles de tecnología, de rentabilidad y con diferentes normas sanitarias, cuya configuración determina que los eslabones productivos deban tributar diferentes impuestos y tasas, así como en algunos casos dá entelequia a intermediarios que no incorporan en gran medida valor (comisionistas en detrimento de los precios recibidos por los productores, y matarifes abastecedores en detrimento de la posición negociadora de los frigoríficos), generando como resultado que entre los cortes de carne disponibles en comercios minoristas por el consumidor final se verifiquen precios que difieren, para el mismo corte, hasta en un 50%.*
- *Dicha diferencia es la máxima observada al comparar los precios a los cuales se comercializan los cortes elaborados por el Circuito Criador (Chico) /Comisionista /Feria /Invernador /Matadero/ Abastecedor/Carnicería y el Circuito Productor/Frigorífico Integrado (equivalente al precio observado en los supermercados en zonas de población con ingresos altos y medios).*
- *Si se excluye este último circuito y se trabaja con aquellos que por ser exclusivos abastecedores del mercado interno presentan costos fijos en la etapa de transformación industrial considerablemente menores, la diferencia máxima es del 20% entre el Circuito Ciclo Completo /Feria /Frigorífico /Abastecedor /Carnicería y el Circuito Criador (Chico)/ Comisionista /Feria /Invernador /Matadero/ Abastecedor/ Carnicería.*
- *Por ende, puede deducirse del análisis previo que, los precios para cada uno de los cortes generados por cada circuito tienen implícitos disímiles niveles de calidad, distintos grados de ocupación laboral y soportan diferentes cargas impositivas, que los vuelven bienes no homogéneos y, por lo tanto, no plenamente comparables.*



Precios Finales Estimados en Carnicerías:

- ***Como se ha observado las diferencias de precios arribadas son más que sustanciales. Debe destacarse que estas conclusiones pueden profundizarse si se tiene en cuenta que muchos sectores amplían su rentabilidad o se posicionan en franjas de mercado mediante prácticas de competencia de precios predatorias, basadas en la evasión de impuestos, práctica más que usual en el mercado de carnes.***
- ***A colación de lo antedicho, basta destacar que: “Existe bastante dispersión entre los precios de venta mayoristas (de los frigoríficos, a los comerciantes minoristas), y sólo una parte reducida de ella puede adjudicarse al origen geográfico o a la forma de comercialización. La mayor parte de las diferencias de precios obedecen a si las empresas involucradas pagan o no sus impuestos y a las diferentes modalidades comerciales.” Evasión y Competitividad en el Mercado de la Carne, CNDC.***
- ***Debe hacerse mención al hecho de que algunos de los precios calculados para el circuito exportador, circuito que comercializa internamente en zonas ABC1, son mayores a los que se registran en la realidad, lo cual puede ser un indicativo que en estos dos últimos años (periodo que dista entre la elaboración del informe original de CEPAL y el presente documento) la estructura de coeficientes fijos usadas para calcular los costos del sector ha variado. Probablemente, la demanda planteó la imposibilidad de traslados plenos de costos a precios para un margen de ganancias como el estipulado en este informe.***

Medición del Ingreso por Subproductos con respecto al Ingreso Total.
En miles de pesos. Marzo 2008.

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

Ingreso	Circuitos de Productor Ciclo Completo			Circuitos de Criador/Invernador		Circuito de Exportación
	Ciclo Completo /Feria /Frigorífico/ Abastecedor/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Desintegrado/ Feria/ MyA/ Carnicería	Ciclo Completo/ Frigorífico Prestador de Servicios/ MyA- Supermercado	Criador/Feria/ Invernador/ Feria/ Frigorífico/ Abastecedor /Carnicería	Criador (Chico)/ Comisionista/Feria /Invernador/Matadero/ Abastecedor/Carnicería	Productor/Frigorífico Integrado
Ingreso Carne	2147,5	2136,5	1893,3	2132,0	1780,4	2680,7
Ingreso Subproducto	240,2	240,2	222,4	240,2	138,1	276,0
Ingreso Total	2387,7	2376,7	2115,7	2372,2	1918,6	2956,7
Subproducto en el ingreso Total	10,06%	10,11%	10,51%	10,12%	7,20%	9,34%

Medición del Ingreso por Subproductos con respecto al Ingreso Total.

- **En el cuadro previo se observa que, el peso de los subproductos calculado para el total de las actividades de ganados y carnes alcanza, en promedio, el 10% del total de valor generado por la faena.**
- **En términos monetarios, la capacidad técnica de los frigoríficos de captar subproductos, dada por una tecnología cuyos costos asociados la vuelven factible de aplicar a una escala importante de faena(*), genera una diferencia entre el circuito donde la presencia de mataderos como establecimientos de transformación industrial implica la captación imperfecta de subproductos y el de los frigoríficos exportadores, del orden del 100%, (pagos en términos de subproducto de \$276 vs. \$138, respectivamente). Es decir, entre estos dos circuitos ubicados en las antípodas de la generación de valor, mientras que el ingreso generado por la carne en el circuitos Productor/Frigorífico Integrado supera en un 50% al generado en el circuitos Criador (Chico) /Comisionista /Invernador /Feria /Matadero/ Abastecedor/Carnicería, el ingreso obtenido por el procesamiento y venta de subproductos lo duplica.**
- **A capacidades instaladas inferiores a cierto umbral mínimo (como al que se hizo referencia previamente), la operatoria de faena tiene varios deméritos:**
 - **a) no pueden captarse varios subproductos con lo cual el negocio se limita al rendimiento de carne;**
 - **b) se hacen necesarios sobrecostos por tratamientos de efluentes (o bien se afecta al medio ambiente);**
 - **c) los subproductos que se aprovechan tampoco pueden ser captados económicamente en su plenitud por las bajas escalas; ello porque las cotizaciones son menores o porque aparecen intermediarios concentradores (barraqueros, comisionistas, etc.), lo cual refuerza la pérdida de competitividad.**
- **De allí surge la idea de los grandes complejos integrados –atractivos desde la perspectiva de la captación endógena de un número creciente de subproductos pero riesgoso desde la óptica del capital fijo invertido frente a variaciones tanto de la demanda como de la provisión de materia prima-**
- **Tanto la captura imperfecta de algunos subproductos, como la inexistencia de redes difundidas y con mínima escala comercial, señalan la necesidad de desarrollo de este “activo complementario” al negocio del ganado centrado casi con exclusividad en la carne.**

(*) Un frigorífico de cierta escala de faena -estimada en unas 5.000 cabezas semanales- habitualmente cuenta con algunas facilidades claves:

- **cámara de frío de magnitud suficiente para sustentar el ritmo de salida y maduración de acuerdo con la demanda final (carnicerías);**
- **grasería y/o facilidades complementarias;**
- **pileta de salado para cueros (a razón de 1.000 cueros por pileta);**
- **instalaciones que le permiten captar la sangre de la hacienda faenada (tanques refrigerados, dosificadores de anticoagulantes, etc.);**
- **ídem para demás subproductos tales como bilis, cálculos biliares y otros.**

Por lo general si el tamaño del frigorífico tiene estas facilidades, existen mayores posibilidades de explotar plenamente parte sustantiva del denominado quinto cuarto.



Posibles líneas de desarrollo:

- *Analizar la formación de precios en un circuito que incluya como productores agropecuarios aquellos invernadores con procesos de feed-lot. Este esquema permitiría evaluar impactos de cambios en el precio de los alimentos de los animales, ya sean cambios en los precios resultantes de pujas en los mercados, como así aquellos derivados de cambios en la estructura impositiva o de regulaciones estatales, y por ende, la rentabilidad del sector primario.*
- *Profundizar el análisis de la cadena de producción, complementando el uso de la información pública disponible con entrevistas a diferentes productores, cámaras, entidades, asociaciones involucrados, o elaborando encuestas sobre una muestra entendida como representativa.*
- *Estudiar el mercado de subproductos, buscando identificar sus límites, así como sus potencialidades.*
- *Analizar la cadena de la carne bovina contextualizada no sólo como un eslabón más de la cadena de producción del total de carnes, sino también dentro de la gran cadena de producción agroalimentaria argentina, de manera de evaluar posibles mejoras de eficiencia en términos de recursos integradores de productos sustitutos, así como potencialidades de aumentos en los totales producidos y exportados por el país.*