

La participación de un productor ganadero en el precio final de la carne en el mostrador del mercado minorista

José Moreno¹ – Hugo von Bernard²

Introducción

La ganadería bovina argentina se caracterizó por períodos de crecimiento y disminución de su stock. Estas variaciones se atribuyen a la falta de una política ganadera, a la baja rentabilidad de esa actividad frente a la agricultura y a las sequías e inundaciones que asolaron los campos, lo que llevó a muchos productores a liquidar parte de sus rodeos (Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) Reconquista 2000).

Es un hecho que la cadena de la carne bovina argentina se encuentra desarticulada y continúa con la histórica baja integración entre los sectores primario, industrial, comercial y las entidades de investigación (Bisang 2003). El gran número de empresas intervinientes y los intereses contrapuestos entre ellas dificultan que algún actor tome la iniciativa y señale el rumbo a seguir para buscar el beneficio conjunto. Como consecuencia de esto se evidencian los elevados costos de transacción, la falta de incentivos para lograr una mayor calidad y la poca transparencia (Ordóñez 1998).

Si bien el precio de la carne bovina tiene gran incidencia en el Índice de Precios al Consumidor (IPC); como se desconoce la incidencia de cada uno de los participantes de la cadena en ese precio final de la carne, se torna difícil el desarrollo de políticas justas y equitativas para el sector. En ese contexto y para conocer cuál es la participación del productor ganadero en el precio final de la carne en el mostrador de la carnicería fue necesario determinar la incidencia de los diferentes actores que intervienen en la formación del mismo.

Esta información permitiría implementar políticas que reduzcan ese precio final a través de la estimulación de la producción ganadera o la reducción de todos los demás costos, por ejemplo: de transacción entre los diversos eslabones, de transporte, de tasas e impuestos nacionales, provinciales o municipales, etcétera.

¹ Licenciado en Economía y Administración Agrarias - FAUBA

² Ingeniero Agrónomo - Cátedra de Bovinos de Carne - FAUBA

Objetivo del trabajo

El objetivo de este trabajo fue determinar la participación de un productor ganadero en el precio final de la carne en el mostrador de la carnicería.

Simultáneamente, se analizó cuales serían las ventajas para ese productor ganadero si produce dos tipos de novillos, uno más pesado que el otro.

Hipótesis

De los diferentes actores que intervienen en la cadena de valor de la carne bovina desde el campo hasta el precio final en el mostrador de la carnicería, el productor ganadero es el que recibe la mayor participación.

Materiales y métodos

Se debe dejar en claro que este trabajo se realizó en el año 2005, antes de la intervención del gobierno nacional en el mercado de la carne bovina por lo que, las conclusiones a las cuales se llega pueden no corresponder con la situación actual y merecerían un nuevo estudio.

En la cadena de valor de la carne vacuna argentina existen gran cantidad de actores entre el productor primario y el mercado consumidor. Rápidamente se pueden citar a los criadores de reproductores, los criadores de animales, los invernadores, los faenadores o frigoríficos, los consignatarios, los transportistas, los laboratorios de productos agropecuarios, las veterinarias y sus profesionales, los gobiernos nacional, provincial y municipal, etcétera.

Sin embargo, para conocer la participación de cada uno de los actores que intervienen en esa cadena, en este trabajo solo se analizó el accionar de aquellos directamente involucrados. Para ello, fue necesario conseguir quienes estaban dispuestos a informar sobre los valores que cobraban: un ganadero, un transportista, un frigorífico, varias carnicerías y los gobiernos nacionales, provinciales y municipales, mediante sus tasas e impuestos.

Una vez reunida toda la información se procedió a determinar qué porcentaje del total del dinero obtenido por la venta de la carne de las reses en la carnicería, le corresponde al productor ganadero por la venta de un conjunto de animales en pie.

Entre los supuestos, se consideró que todo animal de esta experiencia fue consumido dentro del país, a pesar que se sabe que parte del mismo puede ser vendido al exterior. No se evaluó que porcentaje representa el Kg. vivo del animal sobre el precio que vende el frigorífico al exterior por varios motivos: la información no es fácilmente accesible, lo que se vende al exterior es solo una parte (15 – 20 %) del total faenado y, aparentemente, el mejor precio no es compartido con el productor.

Descripción de los indicadores utilizados desde el campo a la carnicería

Para determinar a que precio llegan las media reses al consumidor, y partiendo del animal terminado puesto en el campo, se dividió el trabajo en tres partes: 1) a que precio llega la hacienda al frigorífico; 2) a que precio llegan las medias reses a la carnicería y 3) a que precio vende la carnicería.

Para el punto 1) a que precio llega la hacienda al frigorífico, se tomaron en cuenta los diferentes canales de comercialización de hacienda, el valor de comercialización de la hacienda por parte del ganadero, la comisión del consignatario, los gastos de flete hasta el frigorífico, los impuestos y tasas que pagan los diversos eslabones hasta la carnicería, el costo de las guías de transporte y el desbaste de acuerdo a la distancia establecida. Todos esos valores fueron debidamente prorrateados por Kg. de novillo en pie.

La información del ganadero fue obtenida de un establecimiento de invernada de Bahía Blanca en la provincia de Buenos Aires, Argentina, del cual se conocía su distancia al mercado, su forma de producción y de comercialización de la hacienda, los impuestos y tasas que pagaba, etcétera.

De los canales de comercialización de bovinos en pie posibles: 1) venta directa al frigorífico, 2) venta directa con consignatario, 3) remate feria, 4) mercado concentrador (como Liniers) o 5) consignatario directo. Se optó por el de venta directa con consignatario, por su mayor seguridad de cobranza.

Como este establecimiento poseía dos categorías de novillos, uno terminado en feedlot y otro a campo con suplementación estratégica, se realizó un seguimiento de ambos lotes hasta que su carne fue vendida al consumidor, obteniendo los siguientes datos:

Peso vivo (PV) de los animales

Uno de los lotes de novillos pesó 380 Kg. en el campo. Este fue engordado a pasto y se lo suplementó para su terminación. El otro lote estaba conformado por novillos terminados en feedlot, con 420 Kg. de PV en el campo.

Capacidad de jaula del camión que transporta los animales

Se tomó la jaula de 15 metros de largo, que carga 16.000 Kg. y transporta 42 novillos de 380 Kg. cada uno ó 38 novillos de 420 Kg. por cabeza.

Desbaste

Debido al trayecto que recorren los animales hasta llegar al frigorífico se tomó el desbaste del 3 % del PV de los animales en el campo. Este valor ha sido corroborado por el productor en anteriores operaciones.

Peso de faena

Es el peso con el que el animal llegó a la faena y se obtuvo restando el desbaste al PV del animal en el campo. En el novillo de 420 Kg. el peso de faena fue de 408 Kg. y para el caso del novillo de 380, el peso de faena considerado fue de 370 Kg.

Rendimiento de Faena

En base a los datos proporcionados por el frigorífico se tomó el rendimiento de 57 % para los novillos de 380 Kg. y de 59 % para los de 420 Kg. de PV.

Precio del Kg. vivo.

Para evitar cualquier discrepancia, se tomó el precio del Mercado de Liniers promedio en septiembre de 2005 para un novillo regular a bueno.

En el caso del frigorífico, se tomó el rendimiento del animal al gancho, los gastos de transporte hacia la carnicería y el precio de venta de la media res a la carnicería.

1 - Gastos desde el campo a faena**Flete**

De acuerdo a los datos proporcionados por el productor y consultadas distintas empresas de la zona, se tomó como precio de flete \$ 2,2 /Km. Dentro del costo del flete, la empresa transportista incluye el costo de seguro de la hacienda. Por tal motivo no se discrimina este parámetro.

Comisión

El empresario ganadero optó, para mayor seguridad de cobro, por comercializar su hacienda mediante un consignatario de hacienda. En la zona, un consignatario cobra entre el 2,5 % y el 4,5 % del valor de la venta como comisión por su trabajo. Para este trabajo se optó por una comisión del 3,5 %.

Impuestos nacionales

Se consideró el impuesto a los débitos y créditos bancarios, 1,2 % del valor de la transacción para valores superiores a los \$ 1000.

Impuestos provinciales

Los impuestos provinciales considerados en este trabajo fueron:

- Ingresos Brutos: En la provincia de Buenos Aires es del 1 % del valor bruto de la producción.
- Sellos o semovientes: Corresponde un 0,75 % del valor bruto de la transacción.
- Derechos de registros: Es un 0,25 % del valor bruto de la transacción.

Tasas municipales

Las tasas municipales consideradas en este trabajo fueron:

- Certificado de venta que, en el partido de Bahía Blanca, corresponde \$ 2,25 por cabeza vendida.
- Guía: Es de \$ 1,8 por cabeza vendida.
- Formularios y precintos: Se toma \$ 2 por cada transacción que se realiza.

Gastos SENASA

Para poder comercializar su hacienda este productor ganadero abona:

- Documento de Tránsito Animal (DTA): \$ 0,9 por cabeza.
- Aporte para el Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA): \$ 1,25 por cabeza.

2 - Gastos desde el frigorífico hasta la carnicería

Para determinar el punto 2) a que precio llegan las medias reses a la carnicería; se determinó el precio del Kg. de res vendido por el frigorífico a la carnicería.

Para ello hubo que determinar:

Peso de las dos media reses

El mismo se obtiene multiplicando el peso de faena por el rendimiento de faena.

Valor de la venta

Para determinar el precio con el cual llegan las dos media reses a la carnicería se tienen en cuenta el rinde de los animales, el flete del frigorífico hacia la carnicería y los impuestos y tasas.

Para la estimación del valor del kilo de res desde el frigorífico, se considera que este último determina el precio del kilo de carne a vender dividiendo el precio vivo al que compró la carne por el porcentaje de rendimiento de la res. En el caso del Novillo de 380kg, si dividimos el precio de compra (2,25 \$/Kg) por rendimiento (57%), se obtiene el precio de venta de 3,95 \$/Kg de res. En el caso del novillo de 420 kg que es comprado al mismo precio (2,25\$/Kg) pero el rendimiento es del 59%, nos define un precio de venta del kg de res de 3,81 \$/kg.

Si bien los frigoríficos le suman a este valor el 10,5 % correspondiente al IVA para la carne, para este trabajo no se consideró debido a que podría llevar a confusiones y no tiene mayor relevancia a los efectos de este estudio.

Flete del frigorífico a las carnicerías

El costo de distribución de las media reses del frigorífico a las carnicerías se estima en \$ 0,06 por Kg. de res transportada. Este dato se obtuvo en base a datos estimados por los frigoríficos y carnicerías consultadas; el costo es absorbido, generalmente, por el frigorífico.

Impuestos nacionales

Dentro de los costos de comercialización del frigorífico se coloca el impuesto a los débitos y créditos bancarios de un 1,2 % del valor de la transacción para valores superiores a los \$ 1000

Impuestos provinciales

Dentro de los impuestos provinciales están los "Ingresos Brutos", que en la provincia de Buenos Aires corresponden al 1 % del valor bruto de la producción.

Tasas municipales

La Tasa de Abasto se paga por res comercializada y se toma un valor de \$ 3 por cabeza en la provincia de Buenos Aires. Otra tasa a pagar es la de seguridad e higiene, que es del 0,4 % del valor de la venta.

3 - Venta al consumidor en la carnicería

Para determinar el precio final de los distintos cortes de la res en la carnicería se realizaron encuestas en varias (nueve) carnicerías. A través de la bibliografía consultada (SENASA 2005, Diagrama de cortes oficiales para media res de novillo) se conoce cual es la participación de estos cortes en la media res.

Los precios de venta de los distintos cortes se toman en base a los precios promedios de venta de tres carnicerías de la ciudad de Bahía Blanca, tres carnicerías consultadas en la ciudad de Tres Arroyos (Pcia. de Bs. As.) y tres en el barrio de Palermo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Resultados

Gastos de comercialización de la hacienda

Cuadro Nº 1: Precio total pagado por el frigorífico por los diferentes novillos.

	Novillo	Novillo
	380 Kg.	420 Kg.
PV en campo (Kg.)	381,4	420
Capacidad de la jaula (Kg.)	16000	16000
Cabezas por jaula (Nº)	42	38
Desbaste 3 % (Kg.)	11,4	12
Peso de faena (Kg.)	370	408
Rendimiento de faena (%)	57	59
Distancia campo - frigorífico (Km.)	700	700
Precio por Kg. vivo (\$)	2,25	2,25
Precio por Kg. de res (\$)	3,95	3,81
Peso dos media reses (Kg.)	210,9	240,72
Total Venta (\$)	34.923,96	34.971,43
Precio por cabeza (\$)	832,50	918,00

Cuadro Nº 2: Gastos de comercialización del novillo de 380 Kg., desde el productor hasta el frigorífico. Información que se desprende del Cuadro Nº 1. (Valores redondeados).

Concepto			Importe	(\$ por Jaula)	(\$ por Cabeza)
Flete	\$/Km.		2,2	1.540	36,71
Intermediario	Comisión		3,5%	1.222	29,14
Impuestos	Nacionales	Débito y crédito bancario. (Impuesto al Cheque)	1,2%	419	9,99
	Provinciales	Ingresos Brutos	1%	349	8,33
		Sellos o semovientes	0,75%	262	6,24
		Derechos de registro	0,25%	87	2,08
	Subtotal	(Impuestos provinciales)		698,50	16,65

	Municipales	Certificado venta (\$/cab.)	2,25	94	2,25
		Guía (\$/cabeza)	1,8	76	1,80
		Formul./precinto (por venta)	2	2	0,05
	Subtotal	(Municipales)		172	4,10
Gastos	SENASA	DTA (\$/cabeza)	0,9	38	0,90
		IPCVA (\$/cabeza)	1,25	52	1,25
	Subtotal			90	2,15
Total				4.142	98,73

Cuadro Nº 3: Gastos de comercialización del novillo de 420 Kg., desde el productor hasta el frigorífico. Información que se desprende del Cuadro Nº 1. (Valores redondeados).

Concepto				\$ por jaula	\$ por cabeza
Flete	\$/Km.		2,2	1.540	40,43
Intermediario	Comisión		3,50 %	1.224	32,13
Impuestos	Nacionales	Déb. y cred. (Imp. Cheque)	1,20 %	420	11,02
	Provinciales	Ingresos Brutos	1 %	350	9,18
		Sellos o semovientes	0,75 %	262	6,89
		Derechos de registro	0,25 %	87	2,30
	Subtotal	(Impuestos provinciales)		699	18,36
	Municipales	Certificado de venta (\$/cab.)	2,25	86	2,25
		Guía (\$/cab.)	1,8	69	1,80
		Formul./precinto (por venta)	2	2	0,05
	Subtotal	(Municipales)		156	4,10
Gastos	SENASA	DTA (\$/cabeza)	0,9	34	0,90
		IPCVA (\$/cabeza)	1,25	48	1,25
	Subtotal			82	2,15
Total				4121 4.121,28	108,18

De los Cuadros Nº 2 y 3 se desprenden los "Ingresos Brutos" (IB) que tendrá el productor (Cuadro Nº 4) para cada una de las categorías de novillos que vende. (Valores redondeados).

Cuadro Nº 4: Ingresos del productor

Productor	Novillo de 380 Kg.	Novillo de 420 Kg.
Ingresos de venta (\$)	34.924	34.971
Ingresos por cabeza (\$)	833	918
Gastos de venta (\$)	4.142	4.121
Gastos por cabeza (\$)	99	108
Ingreso Bruto (\$)	30.782	30.850
Ingreso Bruto/ cabeza (\$)	734	810

El frigorífico recibe los animales y los faena para luego pasar a comercializar su carne. Para ello tiene en cuenta, entre otras cosas, sus gastos de comercialización (Cuadros Nº 5 y 6). (Valores redondeados).

Cuadro Nº 5: Frigorífico: Gastos de comercialización de novillos de 380 Kg.

Concepto			Importe	\$ por cabeza
Valor venta	Kg/res		3,95	833
Flete	\$/Kg. res		0,06	13
Impuestos				
	Nacionales	Débitos y créditos bancarios (Impuesto al Cheque)	1,2%	10
	Provinciales	Ingresos Brutos	1%	8
	Municipales	Tasa de Abasto (\$/cabeza)	3	3
		Tasa de Seguridad e Higiene	0,4%	3
Total por cabeza				37

Cuadro Nº 6: Frigoríficos: Gastos de comercialización de novillos de 420 Kg. (Valores redondeados).

Concepto			Importe	\$ por cabeza
Valor compra	\$/Kg.		2,25	918,00
Flete	\$/Kg. res		0,06	14
Impuestos				
	Nacionales	Déb. y cred. (Imp. Cheque)	1,20%	11
	Provinciales	Ingresos Brutos	1%	9
	Municipales	Tasa de Abasto (\$/cab.)	3	3
		Tasa de Seguridad e Higiene	0,40%	4
Total por cabeza				41

La carnicería recibe las medias reses por parte del frigorífico y según su composición porcentual le asigna los precios. En este caso se ven reflejados en el Cuadro Nº 7.

Cuadro Nº 7: Carnicería: Precios de los cortes de los novillos de 380 y 420 Kg. en el mostrador e integración de la res.

Corte	Precio Mostrador (\$)	KG.	Precio/Corte	KG.	Precio/Corte
Lomo	\$ 15,00	1,96	\$ 29,40	2,14	\$ 32,10
Peceto	\$ 11,00	1,74	\$ 19,14	1,95	\$ 21,45
Palomita	\$ 10,00	1,04	\$ 10,40	1,25	\$ 12,50
Cuadrada	\$ 9,50	3,57	\$ 33,92	3,88	\$ 36,86
Nalga	\$ 9,80	3,95	\$ 38,71	4,38	\$ 42,92
Cuadril	\$ 9,50	4,90	\$ 46,55	5,11	\$ 48,55
Bola de Lomo	\$ 9,30	3,95	\$ 36,74	4,54	\$ 42,22
Paleta	\$ 8,30	5,62	\$ 46,65	6,37	\$ 52,87
Chingolo	\$ 7,00	0,96	\$ 6,72	1,22	\$ 8,54
Tortuguita	\$ 7,00	1,39	\$ 9,73	1,8	\$ 12,60
Tapa de Nalga	\$ 8,50	1,83	\$ 15,56	2,18	\$ 18,53
Tapa de Asado	\$ 7,00	4,59	\$ 32,13	6,52	\$ 45,64
Vacío	\$ 10,00	3,57	\$ 35,70	5,15	\$ 51,50
Asado Medio	\$ 9,70	8,63	\$ 83,71	9,21	\$ 89,34
Asado-Falda	\$ 6,00	1,48	\$ 8,85	1,89	\$ 11,34
Bife Angosto	\$ 9,00	8,01	\$ 72,09	8,23	\$ 74,07
Bife Ancho	\$ 7,50	3,52	\$ 26,36	4,12	\$ 30,90
Matambre	\$ 12,00	1,54	\$ 18,42	1,92	\$ 23,04
Aguja	\$ 5,00	8,58	\$ 42,88	9,2	\$ 46,00
Caracú Medio	\$ 3,00	8,41	\$ 25,23	9,29	\$ 27,87
Picada Común	\$ 6,00	5,29	\$ 31,71	4,66	\$ 27,96
Grasa	\$ 3,00	9,35	\$ 28,05	9,98	\$ 29,94
Huesos	\$ 3,00	9,01	\$ 27,02	10,67	\$ 32,01
Frigorífico		105	\$ 725,64	120	\$ 818,75
Merma %		2,04%	\$ 14,79	3,62%	\$ 29,64
Merma Kg.		2,14		4,34	
Desposte Kg.		102,86	\$ 710,86	115,66	\$ 848,39
Total de las 2 reses			\$ 1.421,71		\$ 1.696,78
Achuras	\$ 8,00	11,442	\$ 91,54	12,6	\$ 100,80
TOTAL			\$ 1.513,25		\$ 1.797,58

Generación de valor de la cadena de la carne.

En los Cuadros Nº 8 y 9, se muestra la participación de los tres principales actores de la cadena de la carne vacuna argentina, en el caso de novillos de 380 y 420 Kg. de PV en el campo. Esto, sin considerar los impuestos, tasas y comisiones que se generan a lo largo de la misma. Por otro lado, se considera que el total de los cortes son vendidos al público en la carnicería y teniendo en cuenta el valor de la venta del recuperado que obtiene el frigorífico por su trabajo de faena de los animales. Dicha distribución es una visión simplificada de la generación de valor de cada uno de los actores.

Cuadro Nº 8: Novillo de 380 Kg.

Actor	\$ Venta	Participación (%)
Productor	832,50	50,25 %
Frigorífico (recupero)	189,07	11,41 %
Carnicería	634,98	38,33 %
Precio Final	1.656,55	100,00 %

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro Nº 9: Novillo de 420 Kg.

Actor	\$ Venta	Participación (%)
Productor	918,00	45,64
Frigorífico (recupero)	213,97	10,64
Carnicería	879,58	43,73
Valor Total	2.011,54	100,00

Fuente: Elaboración propia.

Si solo se consideran estos tres eslabones de la cadena, la mayor participación en el precio final en la carnicería la tiene el productor. Mientras en el novillo de 380 Kg. de PV, la participación del ganadero se encuentra por encima del 50 %, en el animal de 420 Kg. de PV su participación decae a 45,64 %. También se observa que la carnicería incrementa su participación, pasando del 38,33 % en el caso del novillo de 380 Kg. a tener una participación del 43,73 % en el caso del novillo de 420 Kg. Por último, el frigorífico disminuye su participación, pasando del 11,41 % al 10,64 %.

Composición del valor de la res con impuestos y tasas

El valor final con el que el total de la res es vendida al consumidor final está compuesto por muchos factores. Dentro de estos, no solo se encuentra el costo de producción de las materias primas y el de los servicios que prestan los actores intervinientes, sino también las tasas municipales, los impuestos nacionales y provinciales, los fletes, las comisiones, etcétera (Cuadro Nº 10).

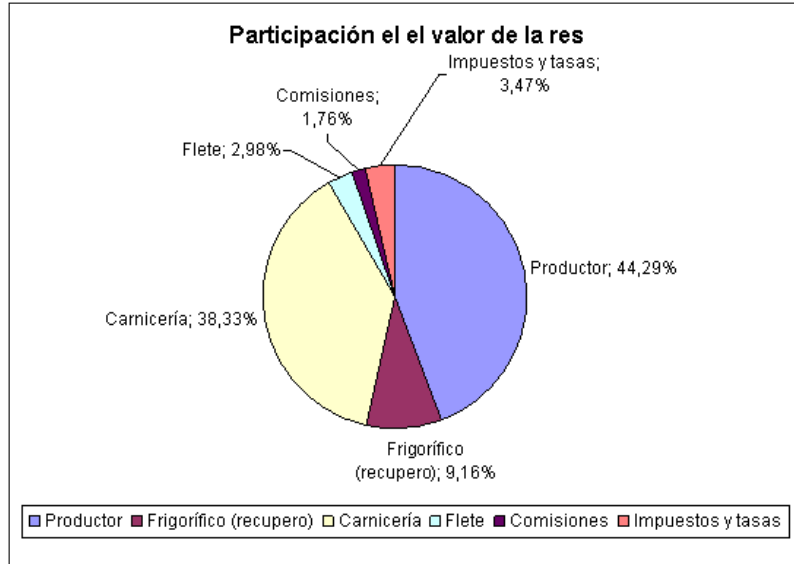
Cuadro Nº 10: Participación porcentual de los distintos eslabones de la cadena de la carne vacuna argentina en el precio final de las dos media reses.

	Novillo de 380 Kg.	Participación porcentual en el precio final por cabeza	Novillo de 420 Kg.	Participación porcentual en el precio final por cabeza
	Valor (\$)	Participación (%)	Valor (\$)	Participación (%)
Etapas				
Productor	733,77	44,29	809,82	40,26
Frigorífico	151,78	9,16	172,66	8,58
Carnicería	634,98	38,33	879,58	43,73
Cargas				
Flete	49,36	2,98	54,87	2,73
Comisiones	29,14	1,76	32,13	1,60
Impuestos y tasas	57,53	3,47	62,50	3,11
Total	1.656,55	100	2.011,54	100

Fuente: Elaboración propia.

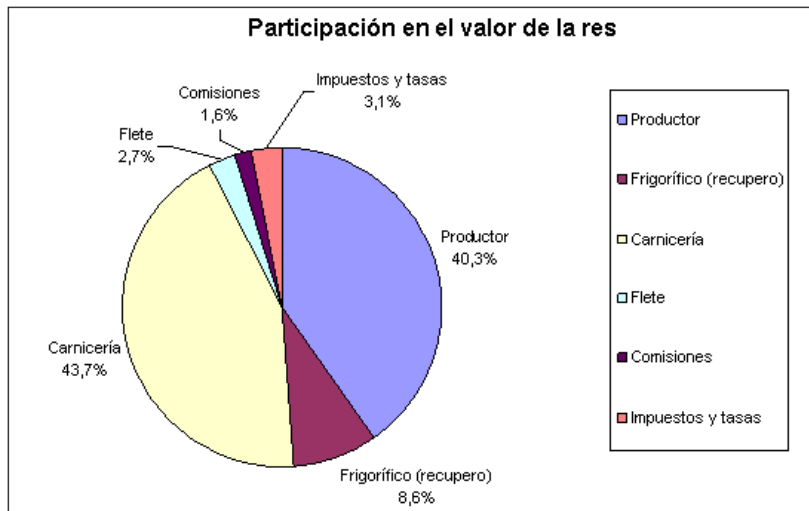
En los Gráficos Nº 1 y 2, se refleja la participación porcentual de los distintos eslabones de esa cadena. El productor ganadero tiene el mayor porcentaje, le sigue la carnicería y significativamente más alejado el frigorífico. Junto con estos valores se observa la participación de las tasas, impuestos, flete y comisiones; un 8,2 % en su conjunto. Esta participación se incrementaría aún más si se considerara el impuesto al valor agregado (IVA), que a los efectos de este trabajo no fue tenido en cuenta a fin de no desviar el foco de análisis.

Gráfico N° 1: Participación diferencial en el valor de la res de 380 kg. de PV



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico N° 2: Participación diferencial en el valor de la res de 420 kg PV



Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico N° 1, correspondiente a un novillo de 380 Kg. de PV, muestra que es el productor quien recibe la parte mayor del precio final de la carne en el mostrador (44.29 %). En el Gráfico N° 2, situación del novillo de 420 Kg., esto cambia. La mayor participación deja de ser la del productor, que ahora participa en un 40,3 % y es superado por la carnicería, que alcanza el 43,7 %. A su vez, el porcentaje correspondiente al frigorífico desciende al 8,6 % y lo que respecta a fletes, comisiones y tasas llegan ahora al 7,43 % del precio final en mostrador.

Discriminación de impuestos y tasas por cabezas

Aquí se analizan el total de los impuestos y tasas de este caso. Con ello se pretende conocer la participación de los distintos sectores del gobierno (nacional, provincial y municipal), del SENASA y del IPCVA, para los dos tipos de novillos (Cuadro Nº 12).

Cuadro Nº 11: Distribución de la carga fiscal por cabeza en novillos de 380 y 420 Kg.

Sector	Novillo 380 Kg.		Novillo 420 Kg.		Variación Porcentual
	\$ por cabeza	Porcentual	\$ por cabeza	Porcentual	
Nacionales	19,98	34,73	22,03	35,3	0.53
Provinciales	24,98	43,41	27,54	44,1	0.66
Municipales	10,43	18,12	10,77	17,2	(0.88)
SENASA + IPCVA	2,15	3,74	2,15	3,4	(0.30)
Total	57,53	100	62,50	100	

Fuente: Elaboración propia.

Del Cuadro Nº 11 se desprende que los Impuestos nacionales y provinciales son porcentualmente mayores para los animales más pesados. Esto atenta contra la idea de producir más carne con el mismo número de animales y refleja la influencia que tienen los distintos gobiernos en el precio final de la carne a través de su política impositiva.

Análisis comparativo

Una vez analizadas las dos categorías de animales y en base a los resultados obtenidos en cada situación, se comparan las mismas a través de toda la cadena de valor estudiada para observar las diferencias en cada caso.

Ingresos comparados de los actores

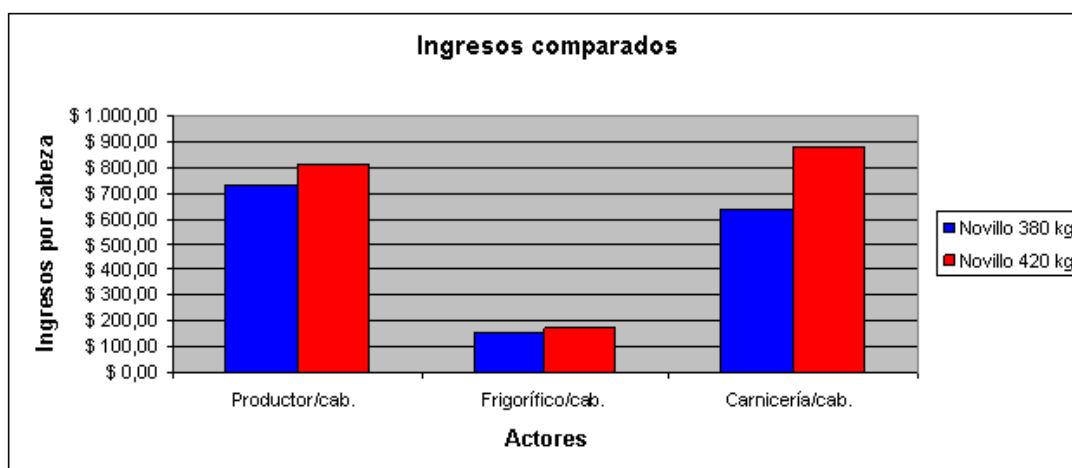
En el estudio se refleja la distribución de los ingresos percibidos por cada uno de los eslabones de la cadena de acuerdo a la categoría de animal que se esté analizando.

Cuadro Nº 12: Ingresos comparados de tres eslabones de la cadena de carne y dos tipos de novillos.

	Novillo 380 Kg. (\$)	Novillo 420 Kg. (\$)	Variación en \$ (%)
Productor/cabeza	733,77	809,82	10,36
Frigorífico/cabeza	151,78	172,66	13,76
Carnicería/cabeza	634,98	879,58	38,52

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico Nº 3: Ingresos comparados de tres eslabones de la cadena de carne bovina argentina, para novillos de 380 y 420 Kg. respectivamente.



Fuente: Elaboración propia.

El Gráfico Nº 3 refleja la variación que se produce en el valor total de las reses que son vendidas al público a medida que aumenta el peso de los novillos. La carnicería, incrementa su participación en 38,52 %, el productor el 10,36 % y el frigorífico el 13,76 %.

Si se realiza un análisis más minucioso de estos parámetros se desprende que la variación del peso vivo de las dos categorías de animales analizados es de 40 Kg., lo que significa un incremento de peso del 10,53 % y esto incide sobre la variación de ingresos del productor, el frigorífico y la carnicería, (Cuadro Nº 13, Grafico Nº 4).

Si se compara este porcentaje de incremento de peso (10,53 %), con el incremento de ingresos que el ganadero recibe por terminar los animales más pesados (10,36 %) se ve que los valores son prácticamente iguales. Esto evidencia una relación proporcional entre el aumento de peso de los animales con el aumento de la participación del productor dentro de la cadena cuando termina un animal más pesado.

Al realizar el mismo análisis con el frigorífico y considerando que la diferencia del peso de las dos reses (incluyendo las achuras) es del 15 % comparando las dos categorías de animales; si se analiza

que el porcentaje de incremento de los ingresos del frigorífico entre las dos categorías es del 13,76 %, se ve que este actor resigna parte de su participación al faenar animales más pesados.

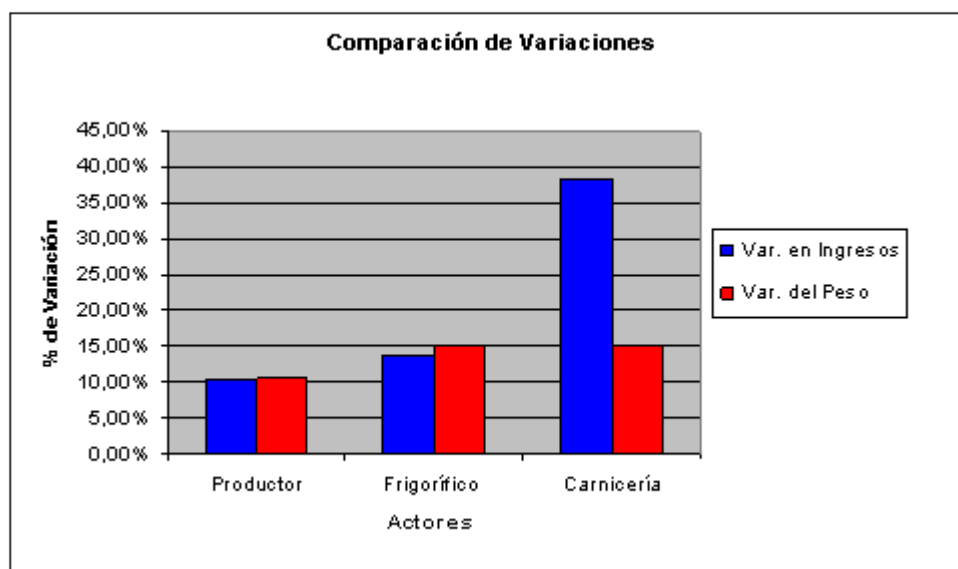
En el caso de la carnicería, son evaluados las dos media reses junto con las achuras al igual que en el caso del frigorífico. Se observa que teniendo como referencia el 15 % de incremento del peso de faena, el aumento en los ingresos de la carnicería comparando las dos categorías es del 23,52 %. Esto supera el incremento proporcional en el peso de la res y se evidencia en este caso que la carnicería está incrementando su participación dentro de la cadena en proporciones superiores al incremento del peso de la res, captando parte del ingreso proporcional que resigna el frigorífico.

Cuadro Nº 13: Variación del peso de la res vs. variación de ingresos

	Var. en ingresos %	Var. del peso %	Diferencia %
Productor	10,36	10,53	-0,16
Frigorífico	13,76	15,00	-1,24
Carnicería	38,52	15,00	23,52

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico Nº 4: Comparación de variaciones de ingresos y pesos de los animales



Fuente: Elaboración Propia.

De estos análisis se puede concluir que:

- El productor capta el incremento del peso de los animales, aumentando su participación en la cadena en forma proporcional.

- El frigorífico resigna un 1,24 % de ese incremento.
- La carnicería, incrementa sus ingresos en una proporción mayor al porcentaje de incremento del peso de las dos reses (23,52 %).

Influencia de impuestos y tasas

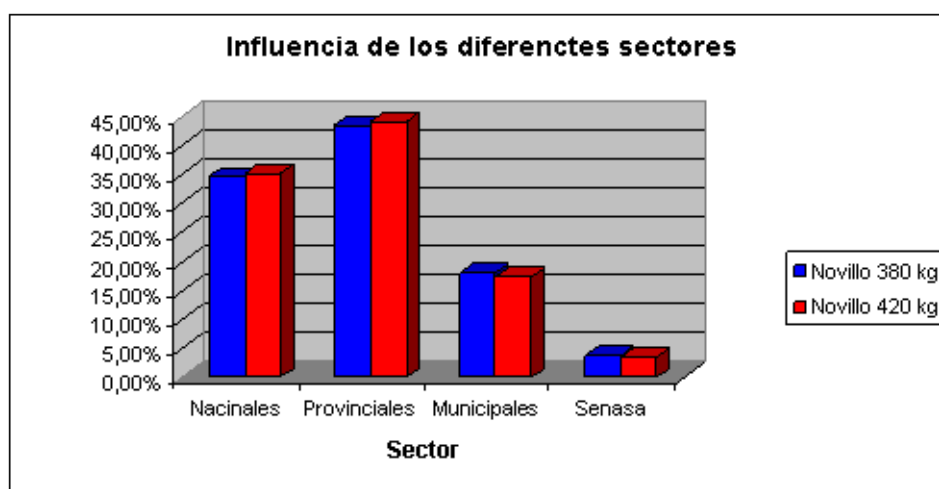
En este estudio se discriminan los impuestos nacionales de los provinciales y de las tasas municipales (Cuadro Nº 14, Gráfico Nº 5). La evaluación muestra un aumento de impuestos, tanto nacionales como provinciales, a medida que se faenan animales más pesados. Estas señales gubernamentales irían en contra de los deseos expresados por los políticos de conseguir más carne con menos animales, lo que obligaría a faenar animales más pesados (Bisang 2003).

Cuadro Nº 14: Influencia de los impuestos y tasas

Sector	Novillo 380 Kg.	Novillo 420 Kg.	Variación
Nacionales	34,73 %	35,25 %	0,53 %
Provinciales	43,41 %	44,07 %	0,66 %
Municipales	18,12 %	17,24 %	-0,88 %
SENASA	3,74 %	3,44 %	-0,30 %

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico Nº 5: Influencia de impuestos y tasas sobre los novillos



Fuente: Elaboración propia.

Composición del valor de las dos categorías

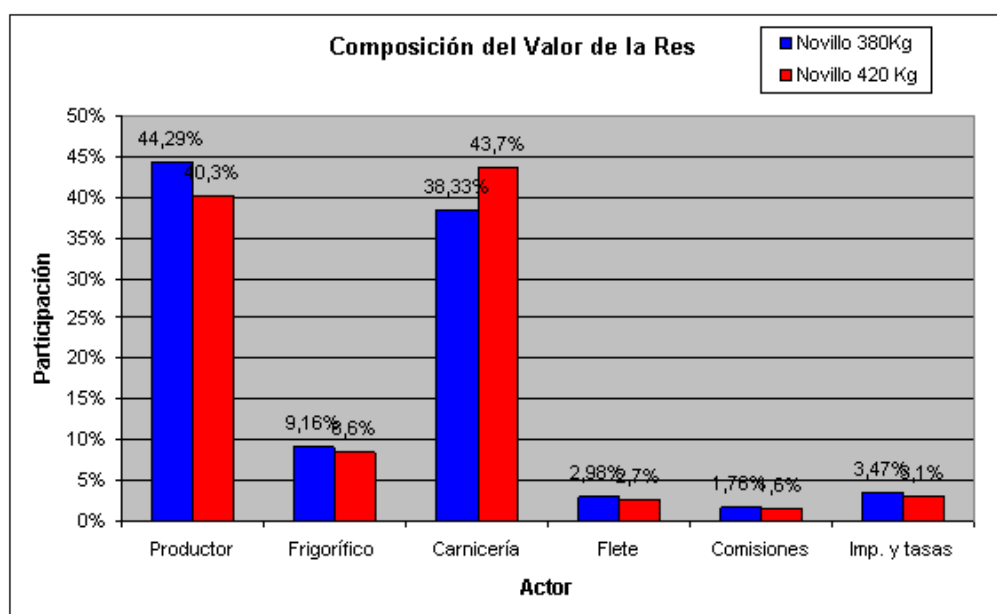
Una vez analizadas las dos categorías de animales en forma independiente y considerando como influyen los impuestos y tasas a través de la cadena de la carne, se realizó un análisis comparativo de ambas categorías considerando todos los factores involucrados para ver la relevancia de cada uno y en que proporción varían, al incrementarse el peso del animal que el productor termina en el campo (Cuadro Nº 15 y Gráfico Nº 6).

Cuadro Nº 15: Comparación de ambas categorías de novillos

Sector	Novillo 380 Kg.		Novillo 420 Kg.		Variación
	Valor (\$)	Participación (%)	Valor (\$)	Participación (%)	
Productor	733,77	44,29	809,82	40,26	-4,04
Frigorífico	151,78	9,16	172,66	8,58	-0,58
Carnicería	634,98	38,33	879,58	43,73	5,40
Flete	49,36	2,98	54,87	2,73	-0,25
Comisiones	29,14	1,76	32,13	1,60	-0,16
Imp. y tasas	57,53	3,47	62,50	3,11	-0,37
Total	1.656,55	100	2.011,54	100	

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico Nº 6: Composición del valor de ambos tipos de novillos



Fuente: Elaboración propia.

Como puede observarse en el Gráfico Nº 6, el productor es el que mayor participación tiene para el caso del novillo de 380 Kg. con el 44,29 % de la generación de valor de la cadena. En segunda instancia se encuentra el la carnicería con el 38,33 % y en menor proporción el frigorífico con el 9,16 %. En valores significativamente menores se encuentran los fletes, las comisiones, las tasas e impuestos con el 2,98 %, 1,76 % y 3,47 %, respectivamente.

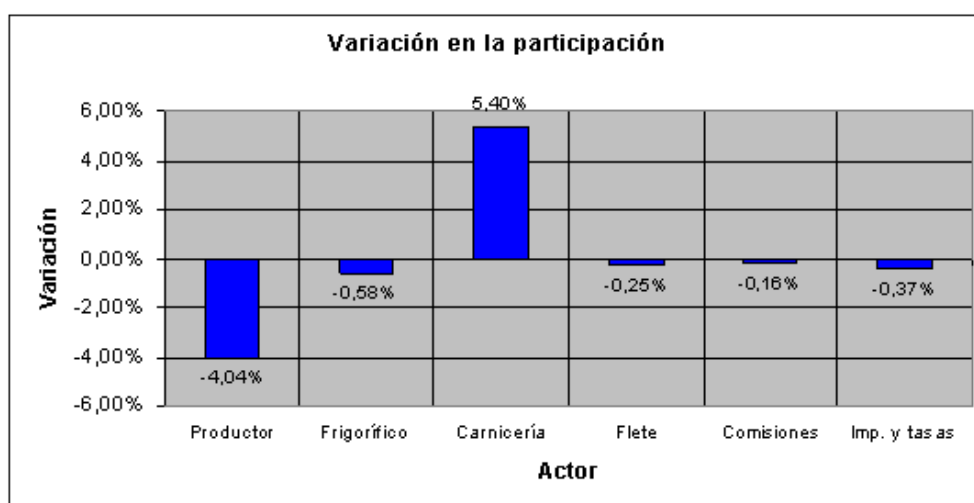
Para el caso del novillo terminado a los 380 kg, se observa que tanto el productor como las carnicerías abarcan una gran proporción del la generación de valor de la cadena, superando el 82 % del total de la misma.

Al observar los datos correspondientes al novillo de 420 Kg., se desprende que la participación del productor y de las carnicerías en su conjunto supera ahora el 84 % del total de la generación de valor de la cadena. El frigorífico ve reducida su participación proporcional levemente en 0,5 %, así como los fletes, comisiones y tasas e impuestos que descienden en proporciones leves del 0,25 %, 0,16 % y 0,37 % del total.

Al comparar las variaciones de las participaciones total de las dos categorías, sobresale como se invierten los roles en los actores que mayor peso tiene en la generación de valor.

En el caso de los animales terminados a los 420 Kg., el productor cede parte de su participación, al disminuir la misma en un 4,04 % con respecto al análisis anterior. Esta disminución es absorbida por las carnicerías que pasan a ser eslabón de esta cadena con mayor participación, siendo el único actor que incrementa su participación proporcional el incrementarse el peso del animal faenado, tal como se refleja en el Gráfico Nº 7.

Gráfico Nº 7: Variación en la participación de los diferentes eslabones en el producido por las distintas categorías de novillos.



Fuente: Elaboración Propia.

Discusión

Este trabajo pretende determinar la participación del ganadero en el precio final de la carne en el mostrador que él produce. Como se determina sobre dos categorías de animales de un solo establecimiento ganadero su conocimiento no se puede universalizar. Sin embargo, los autores parten del concepto que es preferible tener una aproximación a nada. Queda abierto el camino para quien tenga la misma inquietud y mayores medios, pueda completar este trabajo.

Como la comercialización interna de la carne bovina se realiza en base a la media res y el despostado acontece en las bocas de expendio, se alteran las cadenas de frío y la coordinación entre la oferta y la demanda, generando problemas de calidad y de escala (Ordóñez 2000). Sin embargo, uno de los autores de este trabajo (von Bernard 2006) sostiene que en un mercado no regulado si el despostado lo realizaran los faenadores, se cambiarían los porcentajes de dinero que recibe cada eslabón, siendo uno de los que reciben menos que antes, las carnicerías.

Como surge del análisis del Cuadro Nº 14 y Grafico Nº 6, la influencia de los impuestos nacionales y provinciales y de las tasas municipales dentro del valor total de la res si bien no es elevada, debe ser tomada en cuenta por los distintos actores de la cadena a la hora de llevar adelante su trabajo. Tampoco debe ser dejada de lado por parte del sector público a la hora de diagramar políticas en los distintos estratos de gobierno debido a que cualquier modificación en las mismas puede influir de diferente manera dentro de cada eslabón de la cadena y condicionar así el éxito o fracaso de la política diagramada, afectando positiva o negativamente a cualquiera de los actores de la cadena.

Sin embargo, por acción u omisión, las políticas pecuarias argentinas hacen que el peso promedio de la hacienda destinada a faena sea coincidente con el peso que tendrían esos animales al inicio de los ciclos de engorde intensivo de otros países, en los que los animales terminados son mucho más pesados y producen más carne. Eso hace "notoria la ineficiencia de la producción pecuaria bovina argentina ya que con la misma cantidad de animales se podrían producir una mayor cantidad de kilos de carne" (Bisang 2003).

Conclusiones y consideraciones finales

De acuerdo a los resultados obtenidos, se demuestra la importancia de determinar de manera precisa la hipótesis bajo la cual se desarrolló éste trabajo ya que en base a ello se puede estimar el impacto diferencial sobre los actores de la cadena cárnica.

Del análisis de la distribución de la res al público entre los tres principales actores de la cadena de valor del novillo de 380 Kg. de PV, en el año 2005, se desprende que la mayor participación la tiene el productor con el 50,25 %, sigue la carnicería, con el 38,33 % y por último el frigorífico, con el 11,41 %. Su participación supera levemente la mitad del valor generado de la carne.

Al compararlo con el estudio realizado para el novillo de 420 Kg. para el mismo año, se evidencia una clara variación en los parámetros resultantes, ya que el actor de mayor participación deja de ser el productor para pasar a ser la carnicería.

De esto se desprende que para los casos analizados, al aumentar el peso de terminación de los animales, el productor cede parte de su participación para que la carnicería logre apropiarse de la misma.

Se considera que los resultados del análisis realizado deberían ser tenidos en cuenta por los encargados de la diagramación de políticas hacia el sector, debido a que puede serles de gran utilidad para ver que impactos podrían tener las medidas tomadas sobre cada uno de los actores intervinientes. Por ejemplo, si se analizan algunas de las medidas implementadas en los últimos meses del año 2005 por el gobierno nacional para la cadena de la carne bovina, como es la fijación de un peso mínimo de faena, un precio máximo de venta por kilo vivo o la suspensión de las exportaciones directamente, las mismas impactan negativamente sobre los productores que ven afectados sus ingresos significativamente.

En tal sentido, las mencionadas medidas (cuyo único objetivo es contener la inflación y evitar la brusca caída del poder adquisitivo de la población asalariada, sobre todo del estrato de menores ingresos de las grandes ciudades), terminan afectando de manera diferencial a los actores intervinientes en la cadena ya que; mientras que los precios de la hacienda en pie percibidos por el productor experimentaron descensos de hasta el 30 %, los precios de la carne en las góndolas presentaron caídas de no más del 10 %. Esto demuestra que el sector de las carnicerías es el que resultó más favorecido y el productor primario el más perjudicado por estas medidas.

Bibliografía citada y consultada

- Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA): (2003) "Agroalimentos argentinos". Trabajo de compilación y análisis de información realizado por el área de economía de AACREA. Buenos Aires, Julio 2003.
- Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA): 2003. Área de Economía. Agroalimentos argentinos. Julio de 2003.
- Aráoz, L. (2004) "Trazabilidad de carne bovina en Argentina". Proyecto de cooperación técnica FAO/TCP/ 2910. Organización de las Naciones Unidas, Enero.
- Bisang, R. (2003) "Eficiencia y redes productivas: La industria de las carnes en la Argentina". Instituto de industria. Universidad nacional de General Sarmiento. Buenos Aires. Marzo. En: www.mecon.gov.ar
- Bisang, R. (2003) "La trama de carnes bovinas en Argentina". Buenos Aires. Febrero. En: www.mecon.gov.ar
- Cámara de la industria y comercio de carnes y derivados de la República Argentina – (CCICRA). (2003) "Balance sectorial". Informe elaborado por el departamento económico. Argentina
- Cámara de la industria y comercio de carnes y derivados de la República Argentina – (CCICRA). (2003) "Panorama de la industria y comercio de carnes". Octubre. Argentina.
- Cámara de la industria y comercio de carnes y derivados de la República Argentina (CICRA). Informes económicos mensuales. Octubre 2004 - Marzo 2005. Argentina.
- De las Carreras, A. (1986) "El comercio de ganados y carnes en la Argentina". Primera Edición. Editorial Hemisferio Sur. Argentina.
- FAO. En: http://www.fao.org/trade/stats_es.asp
- INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). (2004) Informes elaborados por el Instituto. Argentina.
- INDEC. (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos). Censo nacional agropecuario 2002. Datos estadísticos. Argentina.

- Iriarte, I. (2003) "Comercialización de ganados y carnes" Cámara Argentina de Consignatarios de Ganado, Buenos Aires 2003. Argentina.
- La Nación. (2005) "Anuario del Campo Argentino 2005/2006". Argentina.
- Mendizábal, A. (1998) Seminario "Identificando el futuro ganadero - La trazabilidad y sus posibilidades". Buenos Aires, Septiembre 1998. Argentina.
- Mercado de Liniers. (2004) Datos estadísticos. En: www.mercadodeliniers.com.ar
- Mezquita Benitez, C. (2001) "Determinación de parámetros de valor económico en la cadena de carne bovina". Argentina.
- Moyrano, E. (2002) "Análisis de la cadena de carne bovina". Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. Argentina.
- ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agroalimentario). (2004) "Mercado de carnes. Actualidad y perspectivas. Buenos Aires. Argentina.
- Ordóñez, H. (2003) "Nueva economía y negocios agroalimentarios". Buenos Aires, Agosto. Cátedra de mercados agropecuarios. Facultad de agronomía, Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Pertierra Cánepa, F. (IPCVA). (2003) "Análisis de la cadena de valor del sector de ganaderos y carnes vacunas". Buenos Aires. Diciembre 2003. Argentina.
- Revista Alimentos Argentinos. (1999). Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA). Buenos Aires, Julio 1999.
- Sociedad Rural de Jesús María. (2005). Revista Nº 149, Mayo - Junio. "El Valor de las guías ganaderas" Córdoba 2005. Argentina.
- Revista Nuestro Campo. (2004) Año XII, Nº 102. Septiembre 2004. Argentina.
- Rossini, G. y Depetris, E. (2004) "Los costos de transacciones en la compra de ganado vacuno en pie en Argentina" Facultad de Ciencias Económicas UNL. Santa Fe. Argentina.
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA) – INTA. (2000) "La cadena de la carne bovina santafesina". Estación experimental Reconquista. Mayo 2000. Argentina.
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA), ONCCA. (2002) Informes elaborados por el área técnica, jurado de ganados y carnes. Buenos Aires, 2002. Argentina.
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA). (2003) Datos estadísticos. Dir. mercados agroalimentarios de la subgerencia de planificación y control gestión (SENASA), División pecuaria (DGI) y del ONCCA – Dpto. de estadísticas. Argentina.
- Secretaria de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPyA). (2004) "La integración de la ganadería Argentina". Publicaciones SAGPyA. En: www.sagpya.mecon.gov.ar
- SENASA. (2005) Diagrama de cortes oficiales para media res de novillo.
- Tonelli, V. (1996) Como conquistar al consumidor OPIC. Buenos Aires, 1996.
- Unión Industrial Argentina. (2004) Informe anual. En: www.uia.org.ar
- Universidad Nacional de Río Cuarto, Facultad de ciencias económicas. (1998) "La cadena alimentaria de la carne bovina en Córdoba". Córdoba, Octubre 1998. Argentina.
- von Bernard, H. (2006) Como mirar la cadena. Implicancias que tendrían el cambio institucional y del doble standard sanitario para los diferentes eslabones de la cadena de carne bovina argentina. Revista Americarne. Nº 51. 21 marzo 2006. En: www.americarne.com