

COMPETITIVIDAD DE LA CARNE VACUNA EN ARGENTINA Y CANADÁ

María Luisa Recalde*

Victoria Cano Lamy**

Ariel Barraud*

1. Introducción

La liberalización del comercio, la creciente globalización de la actividad económica y la existencia de un lento crecimiento en el mercado interno hacen que cada vez sea más necesario lograr una mayor competitividad para alcanzar elevados niveles de exportación en un mercado internacional creciente.

La producción de ganado bovino y su proceso de industrialización se destaca como una actividad muy importante tanto para Argentina como Canadá. Contribuye de manera significativa en el PBI, absorbe una importante cantidad de empleo y constituye una de las principales exportaciones. También es la proveedora del principal alimento de la dieta para el caso de los argentinos.

Los objetivos de este trabajo son, en primer lugar, realizar una breve descripción de las características del sector productor de carne vacuna en cada uno de los dos países, analizando las tendencias de los mercados interno e internacional con el fin de tener una visión global y determinar la importancia relativa de Argentina y Canadá en ese contexto. Se señalan las características de la oferta y la demanda, como así también la localización de las principales zonas ganaderas.

A partir de la consideración de diferentes conceptos de competitividad, el objetivo de la segunda sección es calcular un conjunto de indicadores con el fin de medir y luego comparar el grado de competitividad del sector.

Los determinantes de la competitividad se estudian en la tercera parte a través de la consideración de diversos aspectos tales como el análisis del contexto internacional, el comportamiento de los precios, los costos, la demanda interna y externa, la calidad y las políticas del gobierno.

Finalmente, se elaboran las conclusiones tratando de hacer una comparación entre los dos países sobre la base de los indicadores utilizados.

2. Las carnes en el mundo

En la producción de carnes a nivel mundial¹ hay un fuerte predominio de la carne porcina, seguida por la de aves de corral y vacuna. En el año 2000 la carne porcina representaba el 38% de la producción total siguiéndole en orden de importancia la carne de aves de corral con el 29% y la carne bovina con el 26% (Figura 1). Si se comparan estos porcentajes con los del año 1990, se observa una pérdida de importancia relativa de la carne bovina del 3%. Esto se explica en gran medida por la disminución de los precios relativos de la carne de aves, sumada a la modificación en las preferencias de los consumidores como consecuencia de la difusión de las enfermedades que afectan al ganado bovino (BSE y aftosa).

* Instituto de Economía y Finanzas. Universidad Nacional de Córdoba.

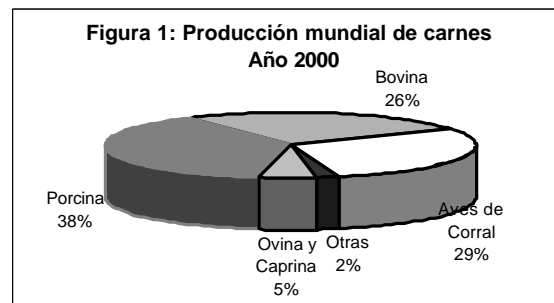
**Ministerio de Agricultura de Canadá.

¹ Es necesario aclarar que no se toman en cuenta la producción ni las exportaciones de animales vivos.

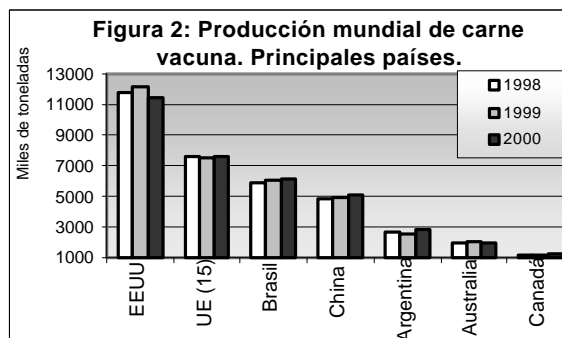
La producción de carne vacuna se encuentra localizada en los países desarrollados (especialmente América del Norte y Europa) que concentran alrededor del 50% de la producción mundial. EEUU es el principal productor, con 11,4 millones de toneladas (equivalente res) en el año 2000, que representa alrededor del 20% del total mundial. En segundo lugar se destaca la Unión Europea con una producción de 7,6 millones de toneladas (equivalente res) y equivalente al 13% del total.

Los restantes países aportan producciones mucho menores. Argentina es el quinto productor mundial, habiendo reducido su participación al 4,5 % desde valores superiores al 5 % en el último quinquenio. Por su parte, Canadá contribuye con el 2% (1,2 millones de toneladas). (Figura 2).

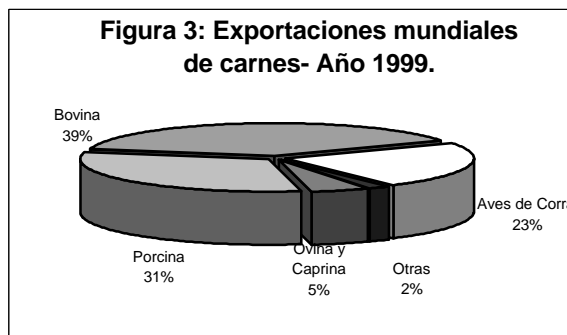
En cuanto al consumo, Estados Unidos registra el mayor nivel mundial con 12,3 millones de toneladas (equiv. res) en 1999; le sigue la Unión Europea con 7,2 millones de toneladas. Por su parte, en Argentina y Canadá estas cantidades son de 2,2 y 1,0 respectivamente. El nivel de consumo de la Unión Europea se ha recuperado paulatinamente desde la crisis de la enfermedad de la "vaca loca" (BSE), no obstante no ha alcanzado todavía la magnitud anterior a 1996. Con respecto al consumo por habitante, si bien podría considerarse a la carne bovina como un bien de consumo suntuuario, los volúmenes observados en los países latinoamericanos son relativamente altos. Argentina y Uruguay se destacan por sus elevados niveles, que llegan a los 60 kg. de carne por habitante y por año. EE.UU., Australia y Nueva Zelandia poseen niveles intermedios. Por su parte, Canadá tiene un consumo de 34 kg. por habitante y por año.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.



Fuente: USDA y FAO.

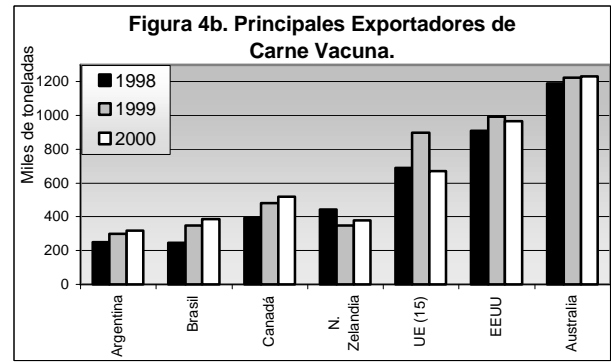
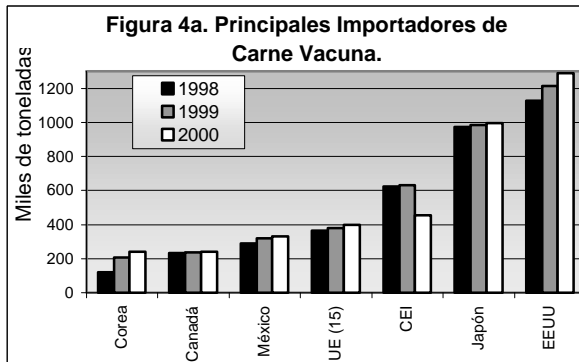


Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Dentro del comercio internacional de carnes, la carne vacuna tiene un fuerte predominio. En la Figura 3 se observa que la misma representa alrededor del 39% del total exportado, siguiéndole en orden de importancia las carnes porcinas (31%), las carnes de aves de corral (23%) y las carnes ovinas y caprinas (5%).

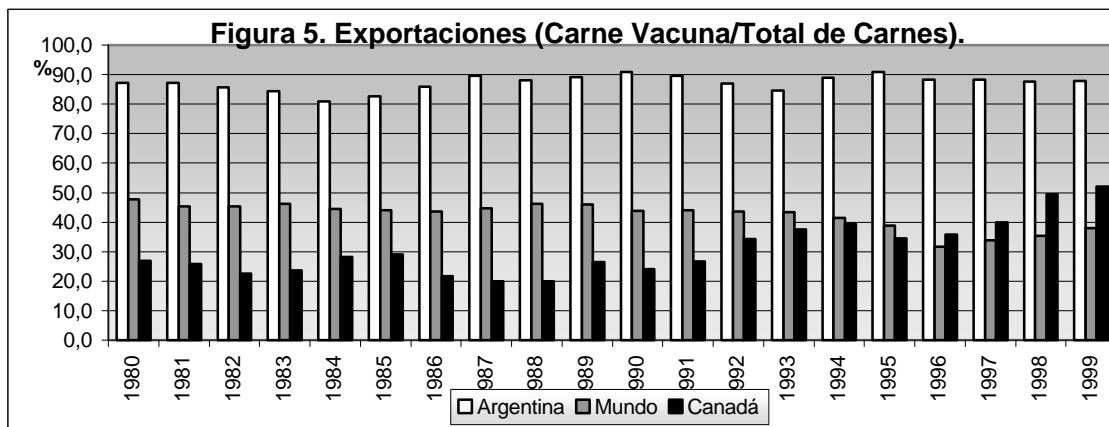
En lo que respecta a la carne vacuna, Australia es el exportador más importante, con una participación del 23,4% en el total mundial; en segundo lugar se encuentra Estados Unidos con el 19%. Las exportaciones de Argentina representan un 4,15%, en tanto Canadá participa con el 6,4 %.

En cuanto a las importaciones, se destaca Estados Unidos, que absorbe el 23% de las importaciones mundiales; le siguen en importancia Japón y la Comunidad de Estados Independientes. (Figuras 4.a y 4.b).



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO ; USDA y DMA SAGPyA

Si se consideran las exportaciones de carne vacuna respecto al total de carnes exportadas, se observa que no hubo variaciones significativas a nivel mundial en los últimos veinte años; se nota una tendencia descendente en la segunda mitad de la década pasada (Figura 5). Del total de las exportaciones de carnes de Argentina, alrededor del 90% son provenientes del ganado bovino, y también este porcentaje se ha mantenido sin variaciones importantes a lo largo del periodo considerado. Por el contrario, para Canadá hay un incremento muy importante en la participación relativa de la carne vacuna dentro del total de carnes exportadas, ya que la misma se ha más que duplicado si se compara el último año con los valores más bajos del periodo en 1987 y 1988.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

3. Características de la Oferta

3.1. Argentina

En la Argentina, el ciclo ganadero ha sido históricamente asimétrico. El período de liquidación es habitualmente más corto que el de retención, ya que al involucrar este último la recomposición del rodeo y el recupero de vientres sobre el stock total, requiere aproximadamente dos años y medio para cumplir con el ciclo biológico

completo. Existe además una variación estacional en la oferta de ganado relacionada con el sistema de pastoreo. Los efectos estacionales se han visto disminuidos, debido a los cambios operados en los sistemas de producción de carne con el incremento en el desarrollo del sistema de feedlot ocurrido durante los últimos años.

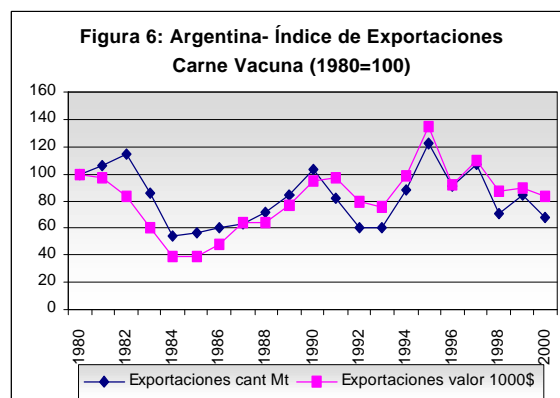
Como hecho para destacar se observa la aparición de las importaciones a partir de 1991, con un valor inusualmente alto en 1998, debido fundamentalmente al aumento de los precios internos, lo cual generó también una brusca disminución en la producción y en las exportaciones (Tabla 1).

Tabla 1. Argentina. Oferta y Suministro interno de carne vacuna (Mt).

Año	Producción	Importaciones	Exportaciones	Oferta doméstica	Desperdicios	Suministro interno
1985	2847838	39	283259	2564618	77618	2487000
1986	3023413	13	299550	2723876	503877	2220001
1987	2574359	0	323719	2250640	1640	2249000
1988	2506467	23	365118	2141372	1372	2140000
1989	2558857	0	411539	2147318	27315	2120003
1990	3007000	0	496968	2510032	414990	2095042
1991	2918000	3818	421250	2500568	315382	2185186
1992	2784000	14498	319079	2479418	298845	2180577
1993	2808000	7210	309058	2506152	305934	2200218
1994	2783000	5522	412195	2376327	260067	2116260
1995	2688000	5759	556305	2137454	187506	1949949
1996	2694000	8947	407798	2295149	374436	1920713
1997	2712000	11688	473737	2249951	243268	2006683
1998	2451524	31846	323554	2159816	127134	2032682
1999	2652571	16690	364152	2305108	103825	2201283

Fuente: FAOSTAT información agrícola, FAO.

La fuerte caída de las exportaciones registrada a partir del año 1996 relegó a Argentina a la séptima posición luego de haber sido el cuarto o quinto exportador mundial durante los primeros años de la década del noventa (Figura 6). Entre las causas que explican esta abrupta disminución se destacan, por el lado de la oferta, la fase de retención del ganado (ciclo ganadero) del periodo 1997/98 y la reducción histórica del stock ganadero que derivó en fuertes incrementos del precio interno de la hacienda. En el plano externo puede señalarse el temor por la proliferación de la BSE en la Unión Europea, los efectos negativos sobre el consumo de las crisis asiática y rusa que provocaron una disminución en la demanda de carnes en general y en particular de la carne vacuna.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

En el año 2001 la aparición de la fiebre aftosa ha llevado al cierre de los mercados externos, y generado una disminución de las exportaciones del 53% en volumen y del 65% en valor, en los primeros ocho meses comparados con los mismos del año anterior.

El principal destino de las exportaciones argentinas es Alemania, en especial cortes enfriados sin hueso que en su mayoría pertenecen a los cortes incluidos en la cuota Hilton. Estados Unidos se ha consolidado como el segundo mercado en orden de importancia. Cuando Argentina adquirió el status sanitario de país libre de aftosa sin vacunación (1999), Estados Unidos le concedió una cuota arancelaria para carnes frescas equivalente a 20.000 toneladas (peso producto); hasta ese entonces Argentina tenía vedado el acceso de carnes frescas a ese mercado por motivos sanitarios.

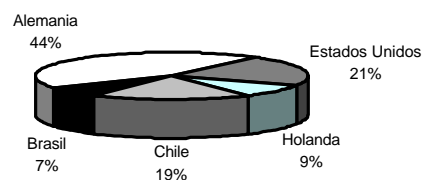
Las exportaciones tienen una significativa concentración, ya que en 1998 solamente cinco países compran el 75% del total. Entre ellos se destaca Alemania con el 44% (Figura 7). Históricamente, Argentina no logró penetrar significativamente en el mercado del Pacífico, que se encuentra entre las zonas libres de aftosa, aunque la situación estaba cambiando antes de la epidemia del 2001. El status de país libre de aftosa sin vacunación se encuentra afectado nuevamente por la aparición de la epidemia (aparentemente controlada), lo cual hace suponer que en el corto plazo será dificultoso acceder a los mercados asiáticos, canadiense y americano (los últimos dos con cuotas arancelarias).

En cuanto a la composición, se observan modificaciones en los últimos años.

3.2. Canadá

La Tabla 2 provee información de la oferta y suministro interno de carne vacuna para Canadá. Con la mayor capacidad de las plantas faenadoras la producción total se incrementó en un 20% entre 1985 y 1999, y en un 30% si se considera respecto al año 1987, que fue uno de los de más baja producción. La CANFAX, una división de la Asociación Canadiense de Ganado, expresó que a partir de 1996, cuando el precio de la cebada comienza a disminuir después de haber llegado a un pico de Can\$190 la tonelada, los costos más bajos de alimentación del ganado contribuyeron al logro de animales con mayor peso debido a la posibilidad de mantenerlos bajo alimentación durante un periodo más largo de tiempo. En

Figura 7. Argentina. Principales Destinos Exportaciones de Carne-Año 1998

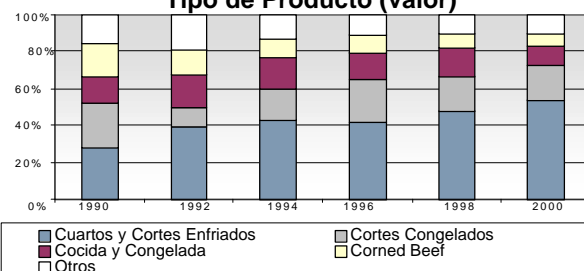


Fuente: DMA de la SAGPyA y Statistics Canada.

Durante el periodo 1990-2000, los cortes enfriados registran siempre la mayor participación. Los cortes congelados, que siguen en orden de importancia, muestran variaciones manteniéndose en alrededor del 20%.

Teniendo en cuenta el resurgimiento de la aftosa en la Argentina y el consecuente cierre de los mercados para la carne cruda, la exportación de productos procesados se presenta como una alternativa interesante debido a que éstos no tienen restricciones sanitarias, pero son precisamente las categorías en las cuales Argentina tuvo un menor crecimiento en los últimos años (Figura 8).

Figura 8: Argentina- Exportaciones por Tipo de Producto (valor)



Fuente: DMA de la SAGPyA

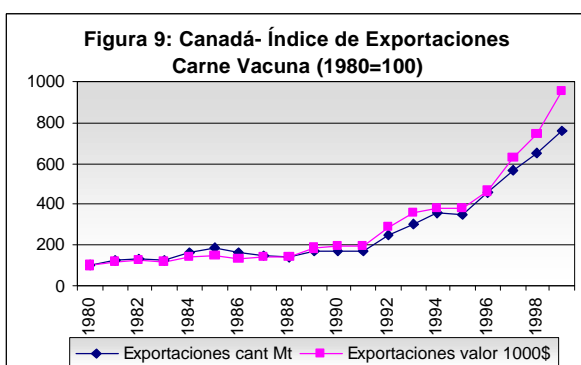
consecuencia, la obtención de animales de mayor peso resulta en una mayor producción de carne.

Tabla 2. Canadá. Oferta y Suministro interno de carne vacuna (Mt).

Año	Producción	Importaciones	Cambio en el stock	Exportaciones	Oferta doméstica	Manufactura	Suministro interno
1985	1028790	109159	-2120	113885	1021944	4	1021940
1986	1028240	106505	4469	101117	1038097	0	1038097
1987	953380	129157	1946	89691	994792	0	994792
1988	947380	158659	-6467	86927	1012645	0	1012687
1989	951930	161881	1202	105396	1009617	0	1009632
1990	900100	192540	3749	107253	989137	0	989137
1991	865950	222575	-1994	106602	979929	0	979928
1992	898800	222970	110	155679	966201	0	966201
1993	859630	272318	-9930	189166	932852	0	932939
1994	899460	290473	-7410	220439	962084	4	962203
1995	928200	257850	6720	215632	977138	-1	977139
1996	1016330	243423	2013	280899	980867	2	980864
1997	1076280	259222	-470	350867	984165	-4	984175
1998	1148100	247343	-3350	404945	987148	4	987148
1999	1238000	272748	-6000	476869	1027879	3	1027934

Fuente: FAOSTAT información agrícola, FAO.

Durante el mismo periodo, el intercambio externo de carne se ha ido incrementando. Las importaciones casi se duplicaron entre los años 1988 y 1999, mientras que las exportaciones crecieron cinco veces (Figura 9). Sin embargo, a lo largo del periodo en la mayoría de los años el saldo entre exportaciones e importaciones de carne fue negativo y recién a partir de 1996 las exportaciones superan a las importaciones.

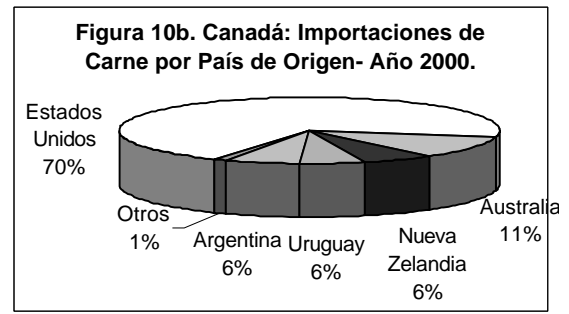
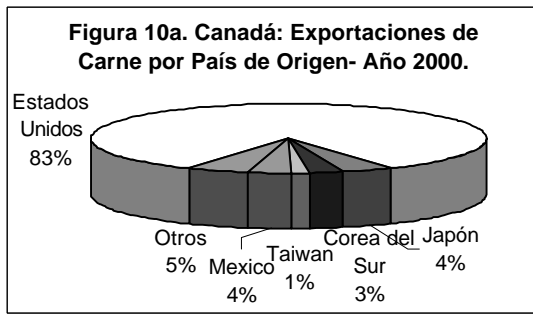


Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

El desarrollo del comercio internacional en un contexto de mayor apertura, resultante de los acuerdos de la Ronda Uruguay, el CUSTA y el NAFTA, ha tenido como consecuencia un mercado más competitivo para la producción de carne bovina de los países de América del Norte. Las importaciones de

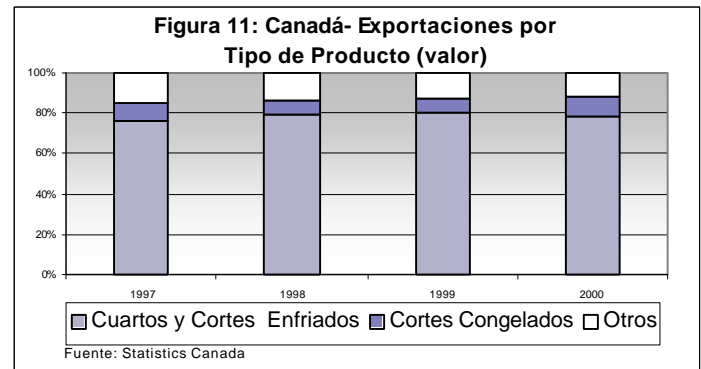
Canadá provenientes de los Estados Unidos se han incrementado en los últimos años, en forma comparativa con los niveles de la década del 80. Este hecho puede atribuirse, en gran parte, a las características regionales del comercio entre estos dos países. Los principales centros de consumo en la región Este de Canadá (Montreal y Toronto), se localizan más cerca de los centros de producción bovina de los Estados Unidos que de Alberta, la principal región productora de Canadá. Por el contrario, Alberta está más cerca de los centros de consumo del Oeste y Centro de Estados Unidos que los más importantes centros de producción de este país, por lo cual Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones canadienses y las principales importaciones de Canadá provienen de los Estados Unidos (Figuras 10a y 10b).

En el año 2000, las importaciones de Canadá provenientes de los Estados Unidos fueron del 70%, las de Australia el 11% y las de Nueva Zelanda, Uruguay y Argentina el 6% cada país. Las importaciones desde Argentina se incrementaron desde un 4% en 1999 al 6% en el 2000.



Fuente: Statistics Canada

Respecto a la composición de las exportaciones, se observa la participación casi exclusiva de solamente un rubro (cuartos y cortes enfriados, con alrededor del 80%) ya que los cortes congelados son de tan solo un 5%. A diferencia de Argentina, Canadá no exporta carnes cocidas o preparadas (Figura 11).



3.3. Intercambio de carne entre Argentina y Canadá

Cuando la Argentina fue declarada país libre de aftosa con vacunación (año 1997), firmó con Canadá un memorando de entendimiento por el cual se adoptó un programa que permitió la entrada de carne desde Argentina. Hasta ese año, Argentina solo podía venderle carnes cocidas (congeladas, corned beef y extractos). En 1997 se abrió la posibilidad de enviar carne cruda (cuartos delanteros, cortes enfriados y congelados y carne para moler), habiendo llegado a ser Canadá en el año 2000 el principal destino para la carne vacuna fresca de Argentina, que exportó 21.022 toneladas de carne para moler y 4.974 toneladas de cortes. El aumento de las exportaciones a Canadá se vio favorecido por la existencia de precios del novillo favorables para Argentina (SAGPyA).

Argentina estaba aprovechando la cuota canadiense para carne fresca con arancel cero, que fue negociada en 1995 en el ámbito de la OMC. El arancel extra-cuota es del 26,5%; no obstante, la carne proveniente de Estados Unidos, México, Chile y países del Caribe tiene arancel cero.

La cuota libre de aranceles que no ha sido modificada desde 1995 es de 76.409 toneladas, de las cuales 35.000 están reservadas a importaciones desde Australia y 29.600 desde Nueva Zelandia. El resto de la cuota (11.809 toneladas), conocido como reserva para las naciones mas favorecidas (MFN), está destinada a los otros países exportadores, incluyendo Australia y Nueva Zelandia una vez que sus cuotas específicas hayan sido alcanzadas, aunque en la práctica la cubren Argentina y Uruguay. Superado el limite de la cuota, todas las importaciones adicionales requieren permisos suplementarios para entrar a Canadá.

En los últimos años, Australia y Nueva Zelandia han disminuido su participación en el mercado canadiense mientras que Uruguay y Argentina aumentaron sus exportaciones hacia Canadá de manera muy importante. (Tabla 3).

Tabla 3. Canadá - Cuota de Importaciones para Carne Vacuna (Toneladas).

	1997	1998	1999	2000	2001
Cuota Global	76409	76409	76409	76409	76409
Cuota Suplementaria	20105	15861	34118	37518	8791
Total	96514	92090	110527	113927	85200
<i>Permisos Concedidos:</i>					
Argentina	24	115	10650	25996	2434
Uruguay	8227	1047	14593	23940	10175
Nueva Zelanda	43468	44822	33928	19333	16629
Australia	37619	38651	44818	38013	12108
Total	89364	84635	103989	107282	41346

Fuente: Department of Foreign Affairs & International Trade, Export Import Controls Bureau, Beef and Veal Global Quota Utilization

4. Características y distribución geográfica de la producción ganadera

Las explotaciones ganaderas tienen dos tipos de sistemas de producción: el sistema de cría y el de invernada. En el primero, el ganado se reproduce a fin de ser vendido a los invernadores o al mercado interno. En cambio, el sistema de invernada compra los terneros y los engorda hasta obtener el peso óptimo para ser sacrificados. En Argentina se puede optar por la modalidad pastoril o el feedlot, consistente en el engorde de los animales a partir de la alimentación con maíz y suplementos proteicos. En Canadá el engorde final del ganado hasta su faena es más especializado, ya que del sistema de cría se pasa al feedlot y de ahí a los frigoríficos resultando en consecuencia que cada productor se especializa en una parte del ciclo productivo. El sistema de invernada en ambos países permite lograr mayores tasas de ganancia en el peso y reducir el periodo de engorde. La rentabilidad del sistema pastoril, a diferencia del feedlot, no está sujeta en forma directa a las fluctuaciones en los precios relativos grano/carne.

En Argentina, la producción ganadera es de tipo extensiva, destacándose el modelo pastoril, aunque en los últimos años el feedlot viene creciendo considerablemente en la Pampa Húmeda (Región I, Figura 13). Históricamente la cría tuvo lugar en zonas marginales y de baja productividad, mientras que el engorde se realiza en las zonas más aptas para las pasturas, siendo las de mayor productividad.

En Canadá, según el Farm Financial Survey, en 1999 cerca de tres cuartos (el 71.7%) de las explotaciones ganaderas correspondían al sistema de cría, el 19.4% al de invernada, el 3.9% era una combinación de ambas, y el 5.1% pertenecía a otros tipos de explotaciones ganaderas. El sistema de cría está concentrado en las explotaciones más pequeñas mientras que el de invernada se desarrolla en explotaciones comerciales de mayor tamaño en donde se utiliza únicamente el feedlot.

4.1 Argentina

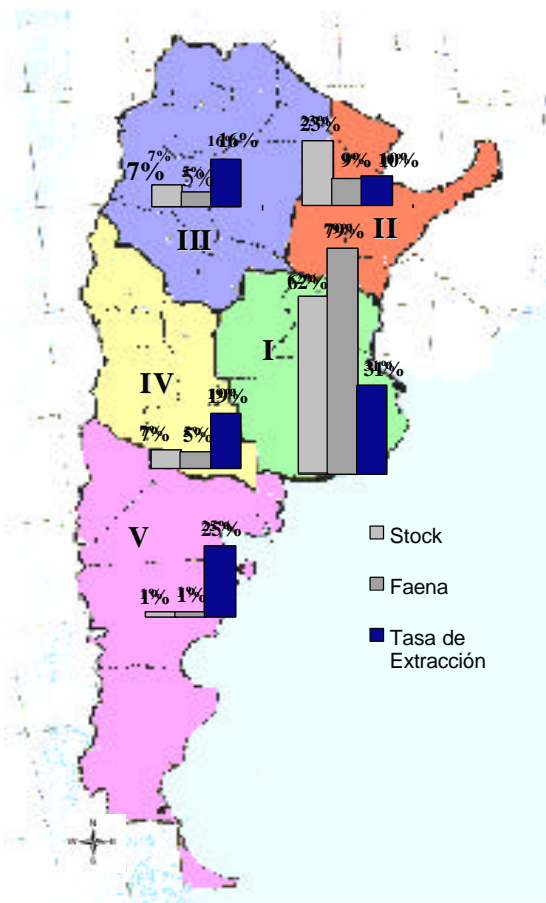
Si bien el ganado bovino se encuentra distribuido a lo largo de todo el país, existen cinco grandes regiones diferenciadas en lo que hace a densidad ganadera y características agroecológicas para la producción de carne.

La región ganadera por excelencia es la pampeana (Región I) que incluye la provincia de Buenos Aires, sur de Córdoba, sur de Santa Fe, sur de Entre Ríos y este de La Pampa. Le sigue en orden de importancia el nordeste argentino (NEA o Región II) que abarca las provincias de Corrientes, Misiones, norte de Santa Fe, norte de Entre Ríos, este de Chaco y este de Formosa. De menor importancia es el noroeste argentino (NOA o Región III) que comprende las provincias de Jujuy, Salta, Tucumán, Catamarca, La Rioja, Santiago del Estero, norte de Córdoba, oeste de Chaco y oeste de Formosa. Por último se menciona a la Región semiárida central (Región IV) que incluye las provincias de San Juan, Mendoza, San Luis y oeste de La Pampa y la Región Patagónica (Región V) desde la provincia de Neuquén hasta Tierra del Fuego. (Figura 12).

En la Figura 12 se detalla la tasa de extracción para cada una de las regiones, calculada como el cociente entre los animales faenados y el stock ganadero. Si bien la diferencia en las tasas de extracción se debe a desigualdades en la eficiencia entre las regiones, la disparidad tan importante para el caso de la región pampeana es producto de la recría y engorde que se realiza en la pampa húmeda de terneros producidos en otras regiones, especialmente en el NEA.

Si se observa la distribución del stock, se destaca la importancia de la región pampeana y el NEA que en conjunto poseen el 84% del stock total del país. En cuanto a la distribución de la faena, las diferencias son aún más importantes ya que el 80% de los animales se faena en la región pampeana, el 9,0% en el NEA, el 4,6% en el NOA, en la región semiárida el 5,1% y en la Patagonia el 1,3%².

Figura 12: Argentina - Producción Ganadera por Provincias. 1999.



Fuente: SAGPyA

² No se realizó un análisis de la evolución de la concentración de la producción por regiones debido a que no se dispone de este tipo de información.

4.2 Canadá

Durante los últimos diez años se produjo un cambio en la distribución de la producción ganadera provincial, medida por las ventas agrícolas totales³. En 1999 Canadá ha experimentado un incremento en la concentración de la producción ganadera; en Alberta del 46.58% en 1990, se pasa al 54.22% en 1999. En Ontario la producción ganadera disminuyó del 22% en 1990 al 16% en 1999. En el mismo sentido, la proporción de la producción total disminuyó en Saskatchewan, British Columbia y las provincias marítimas. Las provincias que tienen la mayor producción ganadera son Alberta, Ontario, Saskatchewan, y Quebec. El área más importante para la producción de carne es Alberta (Tabla 4 y Figura 13).

Tabla 4: Localización de la producción de Ganado Canadiense por Provincia, 1990-1999

Provincia		Año									
		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Alta.	Producción	46.58%	46.45%	47.30%	48.64%	52.69%	55.01%	55.14%	54.40%	57.36%	54.22%
	Nº Explotac.	36.29%	37.58%	36.54%	36.80%	37.39%	37.93%	38.11%	37.03%	37.91%	38.34%
Atlantic	Producción	1.44%	1.43%	1.28%	1.26%	1.22%	1.15%	1.25%	1.25%	1.25%	1.12%
	Nº Explotac.	2.43%	2.49%	2.48%	2.39%	2.50%	2.40%	2.52%	2.34%	2.44%	2.22%
B.C.	Producción	4.15%	4.36%	4.14%	4.04%	3.69%	4.57%	4.39%	4.30%	4.37%	4.00%
	Nº Explotac.	5.21%	5.42%	5.16%	5.02%	5.07%	5.84%	5.26%	5.40%	5.06%	4.81%
Man.	Producción	6.58%	7.06%	6.76%	6.49%	6.64%	5.79%	6.07%	7.30%	6.97%	6.90%
	Nº Explotac.	9.64%	9.60%	9.76%	10.13%	10.19%	9.63%	9.85%	10.51%	10.75%	10.70%
Ont.	Producción	21.90%	21.21%	19.70%	18.97%	17.02%	17.15%	16.64%	16.37%	16.61%	16.01%
	Nº Explotac.	22.73%	21.22%	20.84%	19.93%	19.49%	20.58%	20.89%	21.60%	19.39%	18.78%
Que.	Producción	4.78%	4.61%	5.05%	4.80%	4.55%	4.61%	5.42%	5.10%	5.36%	5.01%
	Nº Explotac.	7.16%	7.24%	7.35%	7.74%	8.61%	9.12%	9.78%	8.40%	7.64%	7.01%
Sask.	Producción	14.57%	14.87%	15.74%	15.78%	14.19%	11.70%	11.11%	11.26%	13.45%	12.72%
	Nº Explotac.	16.52%	16.45%	17.84%	17.97%	16.74%	14.47%	13.60%	14.70%	16.81%	18.13%

Fuente: Statistics Canada, Wholefarm Database.

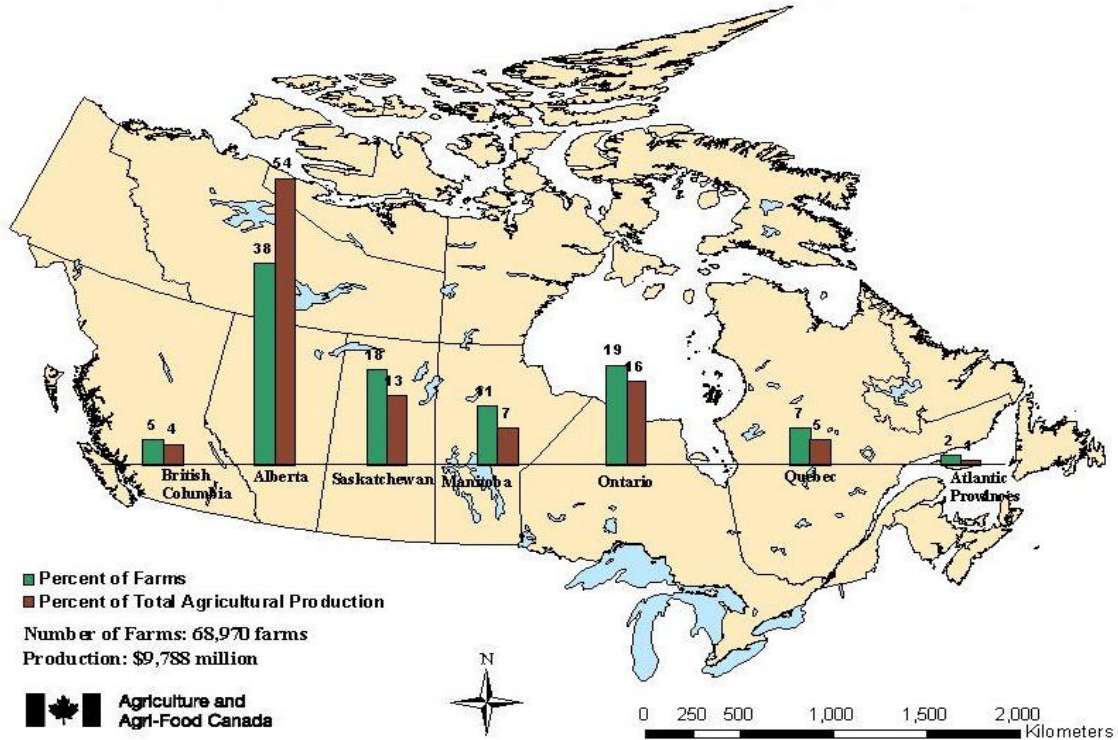
La producción ganadera canadiense está altamente concentrada en explotaciones comerciales muy grandes. Menos del 5% de las explotaciones ganaderas producen más de la mitad de la producción total. Las explotaciones ganaderas representan un segmento importante del sector agrícola canadiense. En 1998, de un total de 230.230 granjas, el 27.5% fueron clasificadas como explotaciones ganaderas y a pesar que la producción ganadera está distribuida ampliamente entre las regiones, la misma se concentra en las tres provincias de la pradera.

Las políticas a nivel de las provincias y los objetivos respecto a la industria ganadera también han afectado a la producción. A través de los programas de ayuda al desarrollo industrial de la provincia, Alberta ha incrementado su producción. La actitud agresiva de Alberta respecto a la producción de ganado ha afectado a sus vecinos de Saskatchewan y Manitoba al incrementar la demanda de terneros para engorde, reduciendo de esta manera el ganado para faena en esas provincias.

La eliminación de la "Ayuda para el Transporte de Cereales Forrajeros" y la reforma de la "Ley de Transporte de Granos de la Zona Oeste" en 1995, hizo más competitivos a los productores canadienses occidentales de carne roja como resultado de los costos más bajos en los granos para la alimentación.

³ definidas como los ingresos operativos totales excluido el programa de pagos.

Figura 13: Canadá - Concentración de la Producción Ganadera por Provincias, 1999



Fuente: Statistics Canada, Whole Farm Data Base.

Las estadísticas sobre la concentración, de alguna manera ocultan la estructura única de la industria ganadera. El sector está compuesto de un gran número de explotaciones de tamaño familiar dedicadas a la cría que proveen la producción para un pequeño número de invernaderos, pero de gran tamaño. La concentración en el sector está ocurriendo principalmente en el sistema de invernada. Mientras las explotaciones de cría operan en un ambiente de mercado competitivo, los invernaderos están usando de manera creciente contratos para vender el producto a los frigoríficos. La industria ganadera se está convirtiendo en un sistema de producción y comercialización con una fuerte integración vertical, desde la producción de terneros hasta el consumidor final, especialmente en Alberta.

En cuanto a la concentración por provincias, se pueden identificar tres grupos distintos: Alberta, las Provincias Marítimas y las otras provincias. La producción ganadera en Alberta es la que está más altamente concentrada en explotaciones muy grandes. En el año 1998 el 61.7% del total de los ingresos de las explotaciones ganaderas provenían de las explotaciones comerciales más grandes, mientras que en Ontario y Quebec estos porcentajes son del 49.5% y el 43.5% respectivamente. La producción de las restantes provincias productoras de ganado, como Manitoba (28.2%) y Saskatchewan (31%) está relativamente menos concentrada en explotaciones grandes, lo cual refleja una mayor participación relativa del sistema de cría en estas provincias. Las explotaciones pequeñas representan un mayor porcentaje en las Provincias Marítimas (19%-31%) que en las otras provincias (7%-8%).

5. Los Frigoríficos

5.1 Argentina

Durante la década del '60 y principios de los '70 la industria frigorífica estaba fundamentalmente orientada a la exportación. A partir de los años 80, las empresas se enfrentaron con una progresiva disminución de sus ventas en el mercado externo, generándose como resultado una sobredimensión en la capacidad productiva. En consecuencia, muchos frigoríficos vieron al consumo interno como un complemento posible, y rediseñaron sus estrategias para mejorar la rentabilidad mediante una mejor utilización de las partes de la res que procesaban, teniendo en cuenta las preferencias internas y externas. No obstante, la conjunción de un fuerte endeudamiento (como consecuencia de las frecuentes devaluaciones), los significativos cambios en la demanda externa y la imposibilidad de competir en el mercado interno⁴, determinaron el cierre de más de la mitad de los frigoríficos existentes.

En los últimos años la industria de la carne vacuna tendió a especializarse en productos de mayor valor unitario y/o grado de elaboración. Hay un importante número de frigoríficos con alta productividad y modernas aptitudes comerciales que determinan un sustancial peso relativo en las exportaciones. Su actividad se complementa en el mercado interno a través de integraciones de tipo vertical. Cabe destacar que coexisten dos procesos industriales con niveles tecnológicos y sanitarios diferentes. Por un lado se presentan las empresas que han efectuado inversiones para cumplir los rigurosos requerimientos de los países más desarrollados que son compradores de carnes argentinas, en particular la Unión Europea y por el otro están los frigoríficos dedicados al consumo interno. Dentro de esta categoría corresponde incluir a los simples mataderos que destinan su producción al consumo dentro del ámbito de su región de influencia.

De acuerdo a su nivel de producción, los frigoríficos se clasifican en grandes (faenan mensualmente más de 15.000 cabezas); medianos (oscilan entre las 5000 y 15000 cabezas) y pequeños, con faenas inferiores a 5000 animales (SAGPyA). Del total de establecimientos del país, 14 pertenecen a la primera categoría y 50 son considerados medianos. El resto, o sea los pequeños, efectúan matanzas para el consumo interno de la zona donde están radicados. El 70% de la faena es realizada por el 20% de los establecimientos.

La industria frigorífica está menos concentrada que en algunos países competidores, e inclusive que en otros sectores de la industria agroalimentaria argentina. Por ejemplo, en los Estados Unidos, las cinco primeras empresas concentran más del 80% de la faena, en tanto que en la Unión Europea este indicador supera el 60%.

De acuerdo al mercado al cual destinan su producción y al nivel de exigencias sanitarias, se distinguen (Casaburi, Perona y Reca; 1998):

Frigoríficos clase "A" (Exportadores): estos frigoríficos tienen un alto nivel sanitario como consecuencia de los requerimientos de la demanda proveniente de la Unión Europea y los EEUU. Algunos han realizado inversiones en los últimos años con el propósito de avanzar en el desarrollo de productos y procesos, de modo de reducir sus costos y mejorar la eficiencia. En general, compran animales pesados para

⁴ Cuyo producto característico es la media res completa con reducida incorporación de valor agregado y menores exigencias sanitarias

satisfacer la demanda externa, destinan al consumo interno los cortes que no colocan en ese mercado, y hacen una mayor utilización de los cortes de menor valor elaborando productos tales como hamburguesas y salchichas. Aproximadamente el 30% de la faena se realiza bajo estas condiciones.

Frigoríficos clase "B" (Consumeros): realizan la totalidad de la faena para el consumo interno. El servicio de inspección sanitaria es llevado a cabo por el SENASA, y en su mayoría cuentan con el servicio de clasificación y tipificación. Distribuyen sus productos en todo el país y pueden realizar también tráfico internacional. Su nivel sanitario es menor que los anteriores y las exportaciones se dirigen hacia el Cercano Oriente, África y algunos destinos sudamericanos.

Frigoríficos clase "C": faenan para el consumo interno dentro de la provincia a la que pertenecen y el servicio de inspección es provincial.

Mataderos rurales: faenan en ellos los matarifes carniceros, para el abastecimiento exclusivo de sus propios locales. Estos establecimientos tienen control bromatológico municipal. Destinan su producción básicamente a los consumidores de la periferia de las grandes ciudades, a los pequeños centros urbanos y a las comunidades rurales. Se encuentra en esta categoría el 20% de la faena.

Existe un total de 203 establecimientos frigoríficos con habilitación del SENASA que abarcan alrededor del 70% del total faenado en el país. Están radicados en las adyacencias de los centros de consumo según un patrón de ubicación adoptado en el siglo pasado. Estas plantas se concentran en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba y en su gran mayoría son exportadoras.

5.2 Canadá

En Canadá, los frigoríficos poseen un gran poder de negociación y en gran medida son abastecidos con animales provenientes del sistema de producción de tipo feedlot. En general las plantas procesadoras se localizan cerca de los centros de producción ganadera, los cuales están ubicados en áreas que tienen ventajas competitivas determinadas por menores valores de la tierra, amplia disponibilidad de forraje, granos y agua, y suministro confiable de terneros. Un gran porcentaje del ganado bovino canadiense se localiza en las provincias del oeste, siendo Alberta la principal región del país que a la vez produce ganado y procesa la carne.

La industria frigorífica está abastecida por razas de ganado altamente productivas (predominantemente Hereford, Angus, Charolais y Simemental), las cuales producen una carne de alta calidad adecuada a las características del mercado norteamericano. Ello es consecuencia de la abundante disponibilidad de forrajes y granos necesarios para mantener una importante cantidad de ganado. Además hay que destacar la existencia de infraestructura de apoyo, programas de investigación y un sistema de inspección de la sanidad reconocido internacionalmente.

Existen suficientes empresas para asegurar que las regiones canadienses y los nichos del mercado estén adecuadamente satisfechos. Consideraciones tales como el limitado tamaño del mercado interno canadiense, las condiciones climáticas y la distancia a los mercados internacionales pueden ser vistas como restricciones a la demanda. Un desafío mayor para la industria frigorífica canadiense es encontrar respuesta a los cambios en los gustos del consumidor (hacia carnes con menor

contenido graso, productos del tipo fast-food, y comidas preparadas) y reducir el comercio de ganado en pie en favor de productos de mayor valor agregado.

A modo de conclusión de esta primera parte se pueden destacar los siguientes aspectos:

- Si bien la producción de carne bovina ha tenido, en la última década, una leve pérdida de importancia relativa respecto al total de carnes a nivel mundial, sigue manteniendo el segundo lugar con casi un 30%. Por su parte, dentro del comercio internacional de carnes, la carne vacuna representa casi el 40% del total exportado.
- Argentina es el quinto productor participando con el 4.5%, mientras que Canadá contribuye con tan sólo el 2% de la producción mundial. Por el contrario, las exportaciones de Argentina y Canadá representan el 4% y 6% del total mundial respectivamente.
- Las variaciones en el ciclo productivo son más acentuadas para el caso argentino debido al predominio del sistema de pastoreo. Por el contrario, en Canadá el único sistema utilizado es el feedlot, que contribuye a minimizar las fluctuaciones estacionales de la producción.
- En Canadá ha ido creciendo el intercambio comercial de carne vacuna, que se manifiesta con aumentos tanto de las exportaciones como de las importaciones. Para Argentina, la importancia del comercio internacional se refleja a través de la magnitud alcanzada por las exportaciones.
- Respecto a la distribución geográfica de la producción, se observa un elevado grado de concentración para ambos países que responde especialmente a características climáticas y a las políticas económicas implementadas por algunas provincias en el caso de Canadá. En Argentina la región ganadera por excelencia es la pampeana, mientras que en Canadá alrededor del 50% de la producción está concentrada en la provincia de Alberta.

6. Qué es la Competitividad

En la bibliografía relativa a la competitividad existe cierto consenso en que los conceptos e indicadores generalmente utilizados son imprecisos y de dificultosa medición. "En la mayoría de los casos, no se da una definición muy exacta de competitividad y no se hace énfasis en el trabajo de medición ni en la importancia de los indicadores utilizados" (CEPAL/ECLAC, 1995).

De manera similar, Porter(1990) afirma que "no existe una definición de competitividad ni una teoría para explicarla generalmente aceptadas".

El World Competitiveness Report, citado en Hertford y García (1999), establece un criterio bastante general sobre la competitividad de los países. Ha surgido del seguimiento realizado en 24 países de la OECD y 20 países en desarrollo a un gran número de medidas de política económica relativas a siete diferentes aspectos: a) comportamiento macroeconómico; b) grado de apertura; c) finanzas y políticas públicas; d) infraestructura; e) capacidad de gestión; f) ciencia y tecnología; g) capital humano.

Por otro lado, la CEPAL elabora una definición de competitividad a nivel de la firma y del país que incluye los siguientes indicadores: a) participación en el mercado interno y externo; b) productividad; c) precios y costos; d) ambiente económico (por

ej. tipo de cambio, tasa de interés, nivel de educación, costo de los servicios públicos, etc); e) inversión nacional y extranjera; f) tendencias del desarrollo tecnológico; f) desarrollo de los recursos humanos.

En los últimos años se ha elaborado una gran cantidad de definiciones de competitividad. Si bien hay coincidencia en el problema a analizar, como ya se expresara, entre los académicos no hay pleno consenso acerca del concepto. Esto en muchos casos genera una confusión entre los resultados y los factores determinantes (Obschatko, 1993).

A los fines de este trabajo parece conveniente adoptar el concepto que identifica a la competitividad desde el punto de vista de **los resultados o desempeño del sector en el comercio internacional**, y puede ser sintetizado en cualquiera de las siguientes definiciones:

- "la capacidad de un país, de una industria, de un segmento o de una cadena productiva para conquistar, mantener o incrementar su participación en los mercados internos o externos" (IICA, 1992).
- ..."es la capacidad sostenida de conseguir y mantener lucrativamente una porción del mercado" (Martin, 1991).
- "es la capacidad de producir bienes en el mercado internacional mientras se gane un nivel de beneficios sobre los recursos utilizados (humanos y físicos) al menos igual que los beneficios que se obtendrían en usos alternativos" (Working Paper 3-93).
- "una industria competitiva es aquella que tiene la habilidad de obtener ganancias y mantener su participación en el mercado interno e internacional". (Ash K. And Brink L.,1992).

7. Indicadores de competitividad

7.1. Participación en los Mercados Internacionales

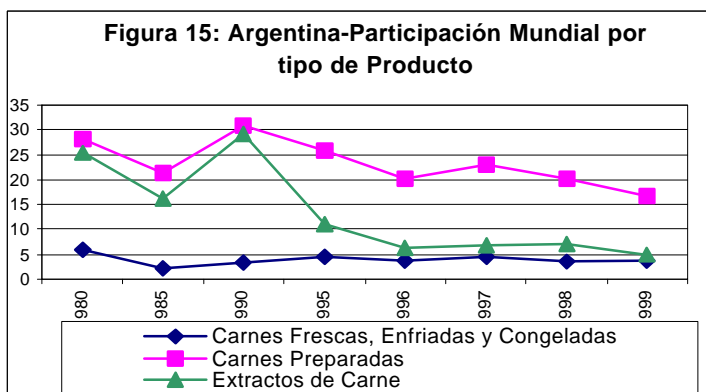
La participación de las exportaciones de carne vacuna de un país en el total de las exportaciones mundiales refleja la participación en el mercado y en consecuencia el nivel de competitividad. Este es un indicador válido sólo si no existen restricciones al comercio. En presencia de controles, acuerdos internacionales, o cualquier otra medida que restrinja el libre intercambio es necesario analizar indicadores complementarios.

Los niveles de comercialización mundial han estado directamente relacionados con los períodos de expansión o contracción económica de las economías desarrolladas y de los ajustes realizados por los países en desarrollo tendientes a solucionar desequilibrios en la balanza de pagos. En la década del 80, los principales importadores aplicaron políticas proteccionistas y restricciones que afectaron el comercio mundial de carnes. Como consecuencia de los fuertes subsidios a la exportación algunos países importadores se transformaron en exportadores netos, alterando los precios internacionales y disminuyendo los volúmenes comercializados. En este sentido y hasta 1986, la Unión Europea fue el mayor exportador neto de carne vacuna. Lo anterior se pone de manifiesto en la Figura 14, en donde se muestra que durante los años 80, las exportaciones de carne vacuna de Argentina perdieron participación relativa en el total mundial, tendencia que se revierte a fines de la década, manteniéndose luego un comportamiento cíclico hasta

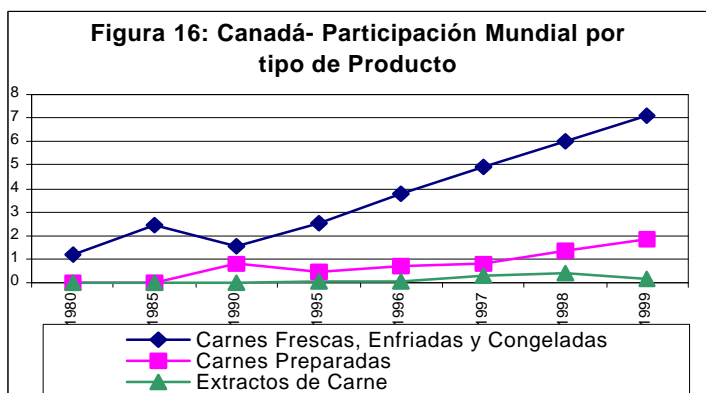
llegar a niveles muy inferiores a los alcanzados a comienzos del periodo. Si se observan los porcentajes de los años 1980 y 1999, la participación de Argentina ha caído a la mitad (de alrededor del 8% a poco más del 4%). En el caso de Canadá, la evolución de este indicador es totalmente distinta, ya que las exportaciones muestran una participación cada vez mayor en el total mundial. De representar tan solo el 1% en el año 1980 se ha pasado a más de un 6% en el último año del periodo.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Teniendo en cuenta los principales tipos de productos (Figura 15) se observa que el rubro que abarca una mayor porción dentro de las exportaciones mundiales, para el caso de Argentina, es el de los “preparados” (destacándose el Corned Beef). En los últimos veinte años, las exportaciones de carnes preparadas de Argentina llegaron a alrededor del 30% de las exportaciones mundiales, pero se aprecia una fuerte caída en la década del 90, llevando este porcentaje a un poco más de la mitad de los máximos valores alcanzados. Algo similar ocurre con los “extractos”, aunque la caída es todavía mayor. Respecto a las carnes frescas, enfriadas y congeladas, la participación relativa se ha mantenido más o menos constante, pero la importancia relativa de este rubro es muy pequeña (alrededor del 5%).

Para Canadá puede decirse que solamente las exportaciones de carnes frescas, enfriadas y congeladas tienen alguna importancia en el total mundial (Figura 16). No obstante, se observa un fuerte incremento a partir del año 1990, que estaría mos-

trando la penetración en nuevos mercados por parte de este país. En efecto, en el año 1999 Canadá , con el 7.1% de las exportaciones mundiales duplica a la participación de Argentina.

A pesar de lo que nos muestran estos indicadores, una industria con niveles crecientes de producción podría aparecer como no competitiva en la medida que su tasa de crecimiento esté por debajo de la de las exportaciones mundiales, ya que en este caso la participación relativa caería. Por el contrario, un sector con una producción en disminución podría parecer competitivo si la tasa de disminución de la producción es más baja que la tasa de disminución de las exportaciones totales.

Las limitaciones de este indicador pueden ser superadas mediante el uso de medidas que tomen en cuenta conjuntamente el comportamiento relativo del sector en cada país respecto de la evolución relativa mundial, como lo hace el coeficiente de ventaja comparativa revelada.

7.2 El Coeficiente de Ventaja Comparativa Revelada

Este coeficiente analiza el desempeño de un país en las exportaciones de un producto dado, en comparación con sus exportaciones totales y en relación a las mismas variables a nivel mundial. Cuando este coeficiente vale 1 la ventaja del país en ese producto es neutra o igual al desempeño promedio de las exportaciones mundiales. El grado de competitividad será mayor mientras más alto sea el valor del coeficiente.

La fórmula propuesta por Bela Balassa (Obschatko, 1993) es

$$VCR_{i,c} = (X_{i,c} / X_{i,t}) / (X_{w,c} / X_{w,t})$$

Donde

$X_{i,c}$ = exportaciones del país (Argentina o Canadá) de carne vacuna.

$X_{i,t}$ = exportaciones totales de Argentina o Canadá.

$X_{w,c}$ = exportaciones mundiales de carne vacuna.

$X_{w,t}$ = exportaciones mundiales totales.

En la Tabla 5 se han calculado estos coeficientes para el total de la carne bovina y para los principales tipos de productos exportados.

Tabla 5: Coeficientes de Ventaja Comparativa Revelada

	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999
Total de Carnes								
Argentina	20,7	9,4	14,2	14,5	11,0	12,0	9,6	10,5
Canadá	0,3	0,5	0,4	0,6	0,9	1,1	1,4	1,5
Carnes Frescas, Enfriadas y Congeladas								
Argentina	15,1	5,0	9,1	10,4	8,2	9,3	7,2	8,6
Canadá	0,4	0,5	0,4	0,7	1,0	1,2	1,5	1,6
Carnes Preparadas								
Argentina	71,0	49,1	84,5	61,1	44,0	47,1	40,6	39,5
Canadá	0,0	0,0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,4
Extractos de Carne								
Argentina	64,1	37,5	80,1	25,7	14,0	13,7	14,0	11,4
Canadá	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO y OMC.

En general se observa una mejor evolución de Canadá con respecto a Argentina a pesar de que para este último país en todos los casos los coeficientes tienen un valor mayor a uno. Con respecto a la Argentina, para el total de las carnes al igual que para los dos grupos más importantes hay una clara tendencia a la disminución en el nivel de competitividad ya que los índices han caído prácticamente a la mitad si se compara el primer año con el último del periodo.

Por el contrario, Canadá muestra niveles de competitividad menores que se manifiestan en valores del coeficiente inferiores a uno y que revelan la existencia de un desempeño por debajo del promedio de las exportaciones mundiales. No obstante, en los últimos años hay una clara tendencia a niveles de competitividad crecientes para los rubros más importantes (el índice del último año es cuatro o cinco veces mayor al del primero).

7.3. Tasa de Penetración de las Importaciones.

Este concepto corresponde a un indicador de la competitividad interna del sector. Señala la magnitud de la competencia internacional en la demanda interna (Agénor, 1997).

Se define como el cociente entre las importaciones de carne bovina⁵ y el consumo interno calculado como la suma de la producción más las importaciones menos las exportaciones y los desperdicios.

$$TPI = \frac{M}{C} \times 100$$

Donde

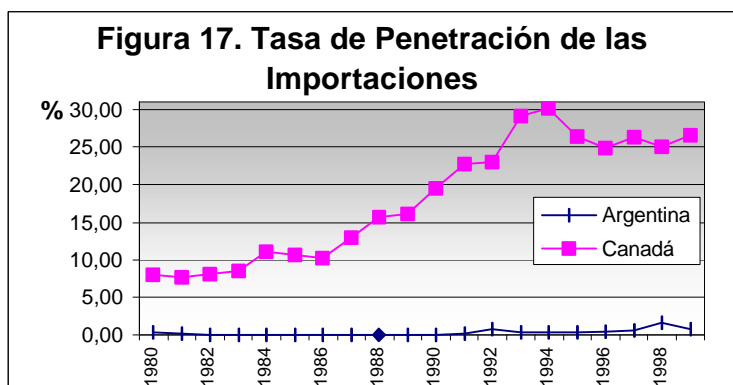
M : Importaciones.

C : Consumo.

Tabla 6: Tasa de Penetración de las Importaciones

	1980	1983	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	0.28	0.00	0.00	0.00	0.17	0.66	0.33	0.26	0.30	0.47	0.58	1.57	0.76
Canadá	7.96	8.49	10.26	19.47	22.71	23.08	29.19	30.19	26.39	24.82	26.34	25.06	26.53

Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Para el caso de Argentina el valor de este coeficiente no es significativo, debido a la escasa magnitud de las importaciones. A partir de 1991 el índice comienza a crecer levemente con un valor máximo en 1998, como consecuencia del fuerte incremento en las importaciones, lo cual pareciera estar caracterizado como un hecho coyuntural.

El mercado interno está abastecido casi exclusivamente por la producción nacional.

⁵ No fue posible realizar el cálculo por tipo de producto al no disponerse de información.

La situación para Canadá es totalmente diferente; como lo muestra la Figura 17 el coeficiente de penetración ha ido aumentando de manera significativa, especialmente en la última década, poniendo de manifiesto una fuerte penetración de las importaciones en el mercado interno canadiense.

7.5. Exposición a la Competencia Internacional.

Es un indicador que supone que las exportaciones enfrentan la competencia internacional en los mercados mundiales y que la producción destinada al consumo interno está sujeta a la competencia de las importaciones (medida por la tasa de penetración de las importaciones). En consecuencia, este indicador muestra el porcentaje de la producción nacional expuesta a la competencia externa (Agénor, op. cit. y Perona y García, 2000)

Se define como:

$$ECI = \frac{X}{P} + \left(1 - \frac{X}{P}\right) \times TPI$$

Donde

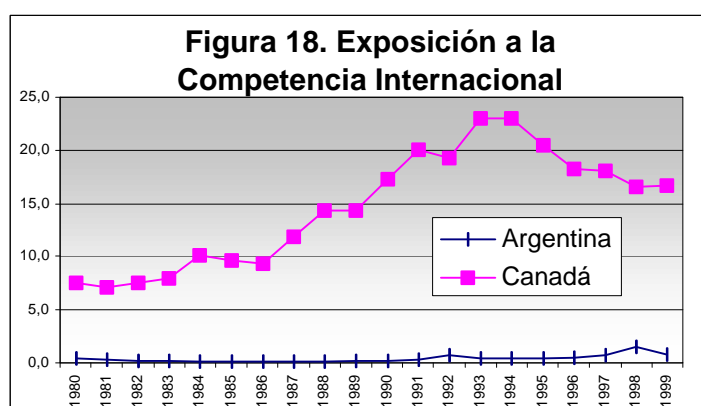
$\frac{X}{P}$: Porcentaje de las exportaciones sobre la producción.

TPI : Tasa de Penetración de las importaciones.

Tabla 7: Exposición a la Competencia Internacional

	1980	1983	1986	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Argentina	0.4	0.2	0.1	0.2	0.3	0.7	0.4	0.4	0.4	0.5	0.7	1.5	0.8
Canadá	7.5	7.9	9.3	17.3	20.0	19.3	23.0	23.0	20.5	18.2	18.1	16.6	16.7

Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Se advierte una mayor exposición a la competencia externa en los últimos años. La magnitud que asume este coeficiente para Canadá estaría indicando que este país ha enfrentado una elevada exposición a la competencia externa en los primeros años de la década del 90, habiendo mejorado en los últimos años, pero sin llegar a los niveles de comienzo de los años 80.

Para Argentina el comportamiento de este indicador, tal como lo muestra la Figura 18 es similar al considerado anteriormente.

8. Determinantes de la Competitividad

Seguendo a Michael Porter (1990), los niveles de competitividad de un sector están determinados por un conjunto de atributos que conforman el entorno en el que han de competir las empresas y que fomenta o entorpece la creación de ventajas competitivas. Entre ellos se destacan los siguientes.

8.1. El Contexto Internacional

Dentro del marco de los acuerdos de liberalización del comercio internacional se ha avanzado en la reducción de aranceles a los productos cárnicos. No obstante, se detecta una fuerte tendencia a contrarrestar esos resultados mediante la imposición de barreras no arancelarias, definidas como leyes, regulaciones, políticas o prácticas que un país implementa para restringir el acceso de productos importados a su mercado. La mayoría de los países importadores gravan con mayores aranceles a los productos elaborados, lo que constituye un perjuicio para los países exportadores como Argentina y Canadá.

Dentro de las barreras para-arancelarias se encuentran las restricciones comerciales y sanitarias. Como resultado, surge una segmentación del mercado mundial de carnes. La segmentación está determinada por la limitación al acceso de las carnes frescas, enfriadas o congeladas provenientes de los países con fiebre aftosa. La OIE (Organización Internacional de Epizootias) define dos tipos de zonas:

- Zonas libres de aftosa que no han realizado vacunación por al menos un año (Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia, Canadá, Japón, Corea y resto del sudeste asiático y países de América Central).
- Circuito aftósico (países de la Unión Europea, países de Europa Oriental, CEI, Medio y Cercano Oriente, Argentina, Brasil y Uruguay), donde se distinguen aquéllos países que practican la vacunación y han estado libres de la enfermedad por al menos dos años y los que manifiestan tener la enfermedad.

Dado que la mayoría de los países de la OECD, que son los de mayor ingreso, se encuentran en general en la primera zona, los precios de la carne en estos mercados son mayores a los precios vigentes en los países del circuito aftósico.

Además de las barreras sanitarias, algunos países han utilizado otros instrumentos con el fin de proteger al sector de la competencia externa. Entre ellos se destacan los derechos aduaneros, prelievos variables, cuotas, licencias de importación, subsidios y los requisitos relativos al etiquetado y embalaje. Estas medidas han afectado la estructura de la producción, el consumo y el comercio internacional de carne.

Desde sus comienzos, la Unión Europea desarrolló acciones dirigidas a proteger su mercado interno en forma simultánea con una política agresiva en materia de exportaciones. El régimen de mercado común para las carnes vacunas se instaura en 1968 como una parte de la Política Agrícola Común (PAC). Este sistema combina derechos de aduana con prelievos variables y licencias de importación, además de los subsidios, lo cual afecta al comercio internacional porque promueven la producción interna del bloque posibilitando que las carnes de la comunidad se introduzcan en distintos mercados, desplazando a otros países que pueden ser más competitivos. Los productores reciben beneficios adicionales a través de pagos directos en concepto de premios, precios administrados y subsidios a la exportación.

El Acuerdo sobre la Agricultura de 1995, dentro de la Ronda Uruguay, contiene disposiciones sobre el acceso a los mercados, las subvenciones a la exportación y

las ayudas internas para los productos cárnicos. El espíritu de este acuerdo era la suposición de que el mismo fortalecería la demanda mundial, con el consiguiente incremento en los precios internacionales. De todos los productos cárnicos se preveía que el mercado mundial de la carne vacuna experimentaría los efectos más directos de este acuerdo porque tanto las subvenciones a la exportación como los obstáculos al acceso a los mercados eran más importantes en el caso de la carne vacuna que en el de otras carnes. Aunque en alguna medida se cumplieron estas previsiones, otros hechos han intervenido imprevistamente para contrarrestar esos efectos. Dos factores en particular, las preocupaciones por la inocuidad de los alimentos que han surgido en Europa y Japón, y la inseguridad financiera registrada en muchos de los mercados de importación más importantes, han disminuido la demanda de carne y ejercido una presión a la baja de los precios (FAO, 2000). En el marco del Programa 2000 de la Unión Europea continúa la tendencia a sustituir los mecanismos de apoyo a los precios por los pagos directos.

Para la Argentina las barreras más importantes son las cuotas otorgadas a los distintos países, ya que los aranceles aplicados a las cantidades que exceden el volumen de la cuota son extremadamente elevados. Argentina está incluida en la Cuota Hilton y en la Cuota Bilan. Ambas cuotas tienen aranceles del orden del 20% dentro del cupo y del 104% fuera del mismo.

En cuanto a los Estados Unidos, la Ley de Importación de Carnes (Meat Import Law) fijaba anualmente las cuotas de importación para la carne vacuna fresca, enfriada o congelada. Como consecuencia de los compromisos asumidos en el marco del Acuerdo Agrícola de 1995, este país derogó su Ley de Importación de Carnes y estableció un Contingente Arancelario, que se fijó al principio en 656.000 toneladas, excluidas las importaciones desde Canadá y México, las cuales se rigen por las disposiciones del ALCA (FAO, 2000). Posteriormente, el contingente arancelario fue ampliado en 1998 en 20.000 toneladas, tanto para la Argentina como para el Uruguay cuando estos países fueron clasificados como países libres de aftosa sin vacunación. Con la pérdida del status ocurrida en el año 2000, Estados Unidos ha suprimido la importación de carne proveniente de Argentina.

El mercado internacional de la carne se ha visto perturbado durante los últimos cinco años por dos tipos de crisis: la derivada de la sanidad animal y la relacionada con la confiabilidad en la calidad de los alimentos. Estas crisis empezaron en 1996 con la primera manifestación de la enfermedad de la vaca loca en la Unión Europea. El problema continuó en el año 2001 con una gran epidemia de aftosa en el Reino Unido, junto con algunos focos de infección en otros países miembros de la Unión Europea. Argentina había obtenido el status de país libre de aftosa sin vacunación en 1999, pero lo perdió al año siguiente por haberse detectado focos de la enfermedad en algunas de sus regiones. En la actualidad se ha reanudado la exportación a la Unión Europea y se espera que ocurra lo mismo con otros mercados como el de Estados Unidos.

Para apreciar los impactos económicos de estas crisis, es necesario distinguir entre las que interrumpen las relaciones del comercio internacional, y aquéllas que afectan la demanda y la confianza de los consumidores. Los aspectos que se relacionan con la seguridad de los alimentos modifican la demanda y pueden causar una pérdida de los mercados de exportación. Canadá, por su parte, podría beneficiarse indirectamente ante la epidemia de la vaca loca en la Unión Europea, por una competencia más débil en los lucrativos mercados asiáticos, ya que Australia ha redirigido sus exportaciones de carne hacia el mercado europeo (Agriculture and Agrifood Canada, 2001).

8.2. Precios internacionales

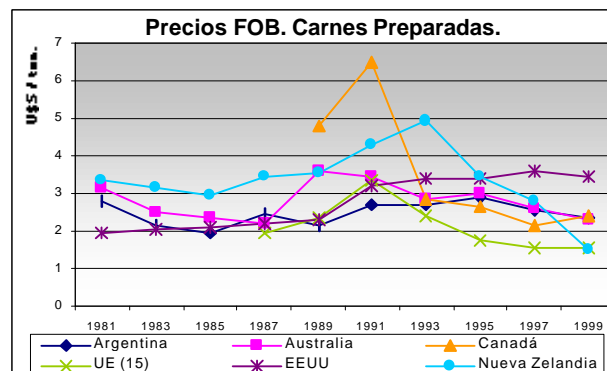
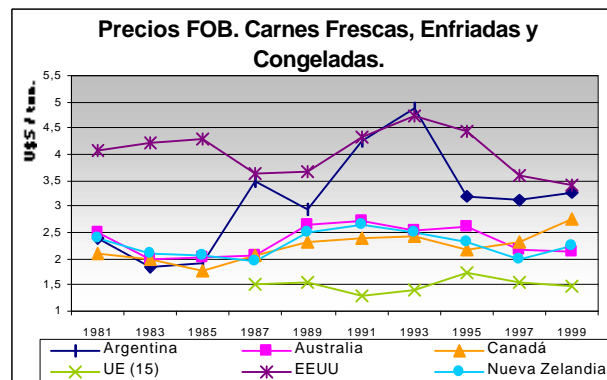
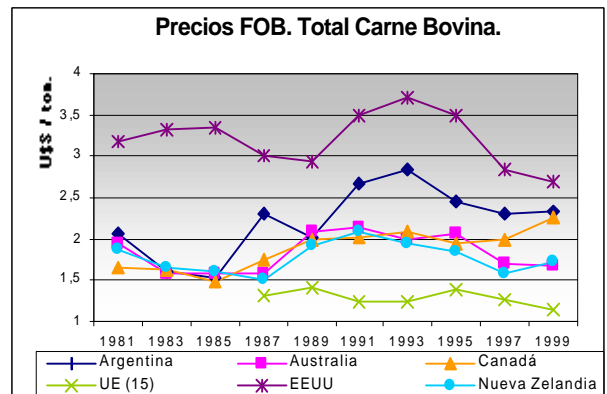
El comportamiento de los precios internacionales de los productos exportados más relevantes (carnes frescas, enfriadas y congeladas, y carnes preparadas) es otro de los determinantes de la competitividad del sector. En la Figura 19 se realiza una comparación de la evolución de los distintos precios⁶, correspondientes a los principales competidores en el mercado internacional.

Con respecto al total de la carne bovina, los precios de Argentina se mantuvieron cercanos a los del resto de los exportadores hasta mediados de la década del 80. A partir de entonces, la tendencia fue una marcada superioridad por sobre los precios de todos los países excepto Estados Unidos. En el caso de los precios de Canadá, éstos se ubicaron cercanos a los precios mundiales para casi todo el periodo, pero en los últimos dos años este indicador estaría evidenciando una disminución en el grado de competitividad. Adicionalmente debe observarse que los niveles de precios de los EEUU son los mayores, y los de la Comunidad Europea (excluyendo el comercio intrazona) los más bajos. Con relación a las carnes frescas, enfriadas y congeladas, Argentina presenta a partir de 1985 un marcado deterioro de su competitividad en precios, superando éstos inclusive a los de EEUU en algunos años. Los precios de Canadá tienen un comportamiento similar al del total de carnes (cabe recordar que para Canadá este tipo de carnes es el

de mayor importancia dentro del total).

Para las carnes preparadas el indicador muestra una competitividad afianzada en el caso argentino, donde los precios tienen una tendencia firme a ubicarse por debajo de los de los competidores. Canadá fue consolidando su competitividad para este producto en los últimos cinco años, ya que sus precios se encuentran cercanos a los del resto de los exportadores.

Figura 19.
Evolución de los precios internacionales



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO

⁶ Se aproximan los precios internacionales a los Valores Medios = Valor Exportado FOB / Cantidad Exportada.

Como conclusión, y teniendo en cuenta el comportamiento de los precios, el grupo de las carnes preparadas es el que tiene mayor posibilidad de ganar mercados para ambos países.

8.3. Costos

La evolución de los costos de producción es un aspecto que no puede dejar de considerarse al estudiar la competitividad del sector; menores costos generan mayores niveles de rentabilidad en las empresas, transformándolas en más competitivas.

El costo relevante debe ser el costo de oportunidad o económico. Los costos contables incluyen los costos históricos, que generalmente están determinados por procedimientos arbitrarios de localización de los recursos. Las comparaciones internacionales son difíciles de realizar, porque no se utilizan procedimientos estándares en la medición. Sin embargo, resulta de utilidad el empleo de los costos unitarios para cada uno de los países, ya que al menos pueden indicar el grado de competitividad subyacente del producto. Una consideración adicional es que los costos relevantes deben incluir tanto los costos de producción como los de marketing y distribución⁷.

Con el fin de analizar este tema, se tomaron los costos de producción del sistema de invernada para Argentina y de feedlot para Canadá, por ser las actividades que están más directamente vinculadas a la industrialización de la carne (frigoríficos) y considerando el bajo valor agregado que tiene este producto. Ha sido imposible disponer de información con respecto a los costos de producción de los frigoríficos.

El costo total de producción se desagregó en los siguientes rubros:

- a) valor del ternero: es el coste del animal adquirido para su engorde. Se trata de un animal con un peso neto de compra de entre 170 y 180 kg. para el caso de Argentina. El sistema de engorde escogido fue el pastoril, debido a que es el predominante y para el cual se disponía de información. No obstante, habría que aclarar que en el último año se comienzan a presentar los datos discriminados para los dos tipos de invernada, pastoril o feedlot. En cuanto a Canadá, se supone un animal con un peso inicial de 420 kg., y final de 578 kg., es decir una ganancia de 158 kg. en peso a un promedio diario de 1.58 kg. en 100 días de alimentación.
- b) costos indirectos o de estructura: son aquellos en los que se incurre independientemente de la magnitud de la actividad que se lleve a cabo y están compuestos por los gastos de administración (honorarios del administrador, asesoramiento contable, gastos de oficina, viáticos, etc.), gastos de organización (personal, asesoramiento técnico, energía eléctrica, conservación de mejoras, vehículos, etc.) e impuestos municipales y provinciales.
- c) costos directos: son los gastos en alimentación, constituidos por el verdeo de invierno, la conservación de praderas (labores y productos utilizados para el control de malezas y fertilización) y los suplementos (granos, rollos, silos). También incluyen las amortizaciones de las pasturas y equipos, los gastos en sanidad y los sueldos, cargas sociales y mantenimiento del personal afectado directamente a la actividad ganadera.

⁷ Los costos unitarios reflejan costos promedio y no costos marginales, por lo cual proveen poca información acerca de la relación entre los cambios en los costos y los cambios en el producto. En el caso de la existencia de mercados competitivos este problema se vería resuelto porque los precios reflejarían los costos marginales.

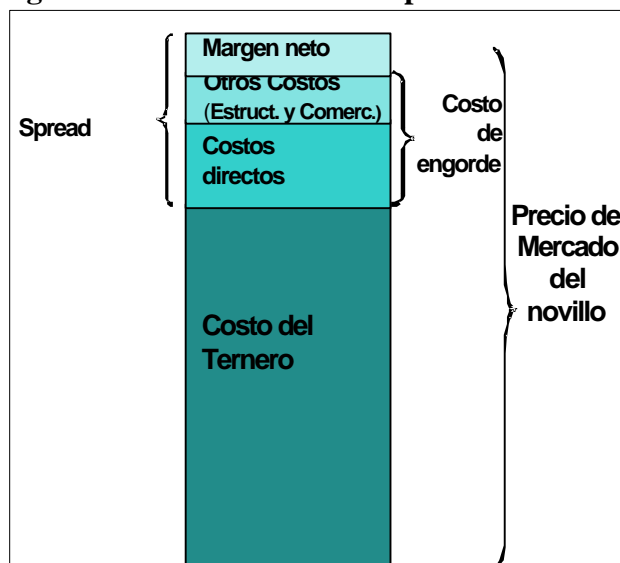
d) costos de comercialización: comisiones, impuestos sobre ventas, tasas varias y fletes pagados por el productor.

e) costos de oportunidad: renta imputada del capital y la tierra utilizada⁸.

Se denomina precio de equilibrio para la actividad al precio que cubre los costos contables totales⁹ (Figura 20).

La diferencia entre el valor pagado por el ternero y el precio que recibe el productor por el animal que vende se denomina “spread” o margen disponible para cubrir el costo del engorde y generar un margen neto positivo, es decir un beneficio contable.

Figura 20. Determinantes del precio de mercado



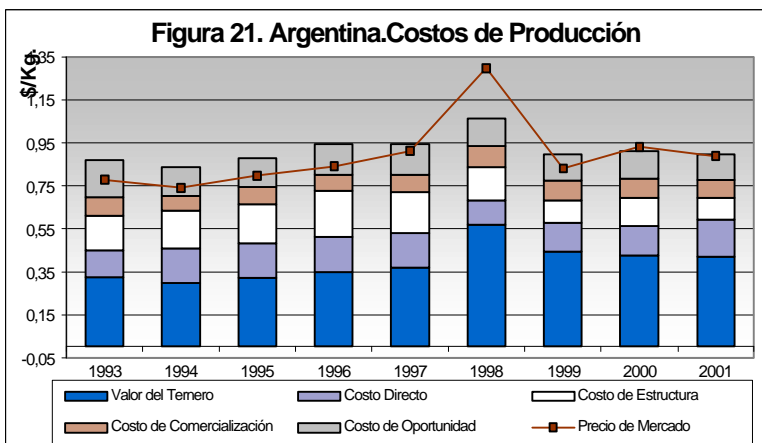
8.3.1. Argentina.

Los datos se obtuvieron de revistas especializadas (Márgenes Agropecuarios y Agromercado), y corresponden a cuatro modelos zonales (Oeste de Bs. As., Norte de Bs. As.- Sur de Santa Fe, Sudeste de Bs. As. y Centro de Córdoba) ponderados por las ventas anuales de cada una de las regiones. La raza predominante en estas regiones es el Novillo Británico. Para el caso del costo de oportunidad, el procedimiento consistió en aplicar una tasa del 4.5% a un valor del capital y la tierra obtenido para cada modelo, ponderado por las ventas anuales (Ostrowski 2000).

En la Figura 21 se muestra la trayectoria de los costos totales de la actividad de invernada en el periodo 1993-2001, desagregada según los principales rubros. Se destaca la mayor incidencia del valor del ternero en los últimos años, una reducción en los gastos de estructura y un ligero aumento de los gastos directos. El resto de los ítems permaneció relativamente constante.

⁸ No se contó con esta información para el caso de Canadá.

⁹ Se excluyeron los costos de oportunidad para homogeneizar la información de ambos países.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Agromercado.

Hasta el año 1997, el precio obtenido por el producto no alcanzaba a cubrir los costos económicos, de modo que la actividad sólo proporcionaba los denominados beneficios contables. El fuerte incremento del precio ocurrido en el año 1998 permitió superar ampliamente el costo total de producción (incluido el costo de oportunidad).

Recién en los dos últimos años el precio supera levemente a los costos totales de producción determinando que la actividad estaría obteniendo los llamados beneficios supernormales.

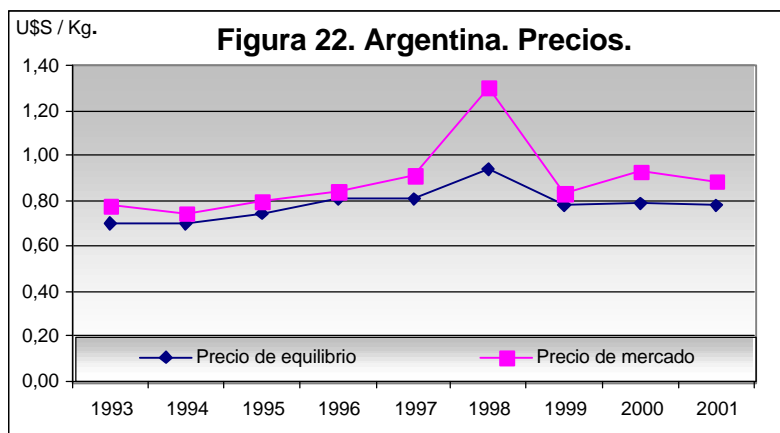
Un análisis alternativo sería considerar el comportamiento de los márgenes brutos y netos de la actividad. Se obtuvieron los datos para los cuatro modelos zonales previamente identificados y se calculó un promedio ponderado por las ventas anuales de cada uno de ellos. Como resultado, la Tabla 8 muestra los márgenes de una explotación representativa ubicada en la principal zona ganadera Argentina.

Tabla 8: Márgenes Brutos y Netos de la Actividad de Invernada (U\$S/Ha.).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Ventas Anuales	355,1	336,9	364,3	408,1	442,1	926,1	652,0	730,5	766,1
2. Comisiones e impuestos	26,0	24,6	26,0	27,7	31,3	71,0	47,1	56,0	61,2
3. Fletes	31,8	22,4	22,9	29,5	28,3	34,2	48,1	33,8	34,3
4. Compras Anuales	147,6	135,9	145,6	169,0	179,3	471,5	348,5	335,1	363,5
5. Ingreso Neto (1- 2- 3- 4)	149,8	154,0	169,7	182,0	203,3	349,4	208,2	305,6	307,1
6. Gastos Directos	61,9	73,7	73,0	77,6	76,8	113,6	107,1	109,4	148,6
7. Margen Bruto (5- 6)	87,9	80,3	96,7	104,4	126,4	235,9	101,1	196,2	158,5
8. Gastos de Estructura	78,7	78,7	84,1	103,7	91,1	107,0	80,2	100,4	89,8
9. Margen Neto (7- 8)	9,2	1,6	12,6	0,8	35,3	128,8	20,9	95,8	68,7

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Agromercado.

La variación en los márgenes de rentabilidad puede provenir de cambios en los costos o en los precios. Como se observa en la Figura 22 hay una clara tendencia al aumento de la rentabilidad neta, y la misma puede explicarse más por aumentos en los precios que por bajas en los costos de producción.

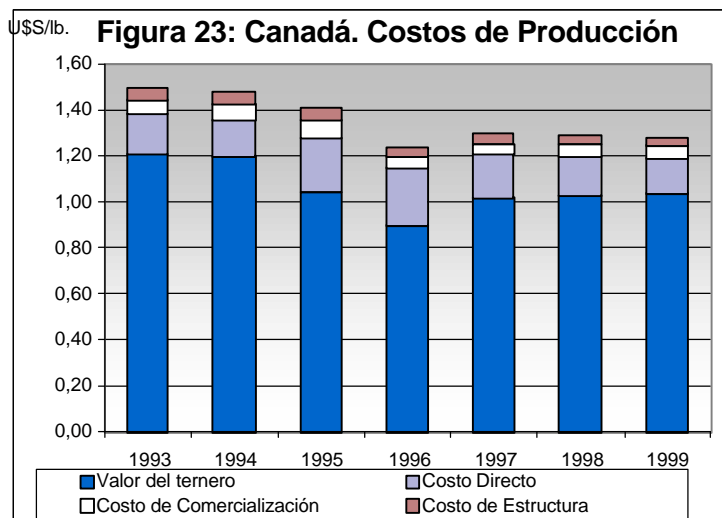


Fuente: elaboración propia en base a Figura 21.

8.3.2. Canadá

Los costos que se presentan corresponden al sistema de feedlot que calcula CANFAX para la provincia de Alberta. Se considera que casi el 60% de la producción de carne de Canadá está concentrada en esta provincia, donde se ubican las más grandes explotaciones de ganado de tipo feedlot como así también el mayor número de plantas procesadoras (frigoríficos). La carne es el principal producto agrícola en la provincia de Alberta.

CANFAX realiza en esta provincia estimaciones mensuales para los costos de alimentación discriminadas por clases de ganado (terneras, terneros, novillos, vaquillonas, etc.). Los costos de los novillos (shortkeep steer) son los que se presentan en esta sección como estimaciones de los costos de producción para el sistema de feedlot. Estos costos son estimados mediante el uso de un complejo conjunto de fórmulas y supuestos.



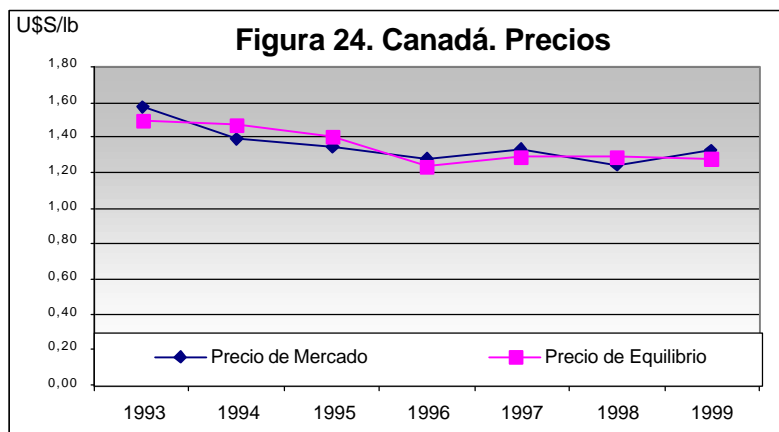
El principal componente de los costos del engorde es el valor del animal en sí mismo. Le sigue en orden de importancia el costo de alimentación. Este último junto con los otros costos variables (trabajo, servicios veterinarios, intereses y costes de transporte) representa el costo de engorde del animal con el propósito de venderlo como novillo (Figura 23).

Fuente: elaboración propia en base a datos de CANFAX.

Durante el periodo 1993-99, los costos totales disminuyeron debido a la baja en el precio de compra del ternero, que es el componente de mayor importancia relativa. El costo de alimentación permaneció constante en alrededor de un 13% con excepción del periodo 1995-96 donde se incrementó hasta un 17%; no obstante, este aumento se vio más que compensado por una reducción del 26% en el valor del ternero. El costo de estructura y los otros costos variables, que eran relativamente altos en 1993-95 (8%), declinaron a un 7% en los años siguientes.

La rentabilidad de la industria está afectada no sólo por las herramientas gerenciales de los productores, sino también por los mayores costos provenientes de las fases de expansión y contracción del ciclo ganadero y la evolución de los precios internacionales.

En 1994-95 los mayores costos de alimentación producto de la fase de expansión del ciclo ganadero norteamericano, con precios de mercado a niveles muy bajos, junto con el cambio en las preferencias de los consumidores de la mayoría de los países desarrollados hacia las carnes blancas, dieron como resultado márgenes negativos (Figura 24).

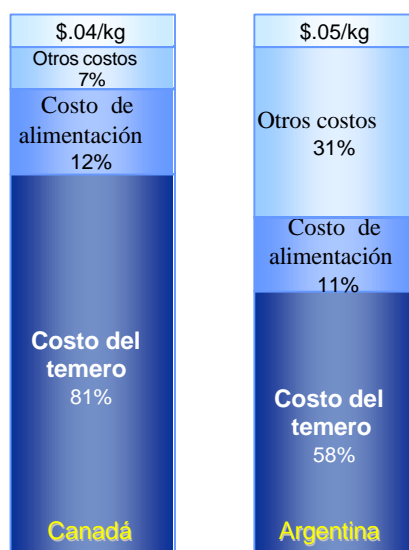


Fuente: Elaboración Propia en base a Figura 24.

A modo de conclusión, puede decirse que en ambos países dentro de la estructura de costos el rubro valor del ternero es el más importante, pero mientras en Argentina representa entre un 35 y un 50%, en Canadá está entre el 70 y el 80% de los costos totales. No obstante, en Argentina la tendencia es creciente, y en Canadá se comienza con valores muy altos en 1993 que luego van bajando, con un mínimo en 1996, estabilizándose en los últimos años en un valor algo inferior al del comienzo del periodo (Figura 21 y 23).

Respecto a los otros componentes del costo, lo más importante que habría para destacar es el aumento de la participación de los costos de estructura en Argentina en la primera mitad de la década del 90, tendencia que se revierte a partir de 1997. En Canadá la suma de los costos directos, de comercialización y de estructura sólo representan entre un 20% y un 30% y se han mantenido prácticamente sin variaciones. En consecuencia, desde el punto de vista de la competitividad, Argentina tiene ventajas respecto de Canadá, ya que tiene la posibilidad de obtener reducciones en rubros que representan actualmente entre un 50 y un 65% del costo total, a través de las medidas que podría implementar el gobierno, especialmente en cuanto a la disminución de los impuestos. Con el fin de destacar la diferencia en la estructura de costos para ambos países se ha elaborado la Figura 25.

Figura 25: Determinantes del Precio de Mercado para Argentina y Canadá - Año 1999.

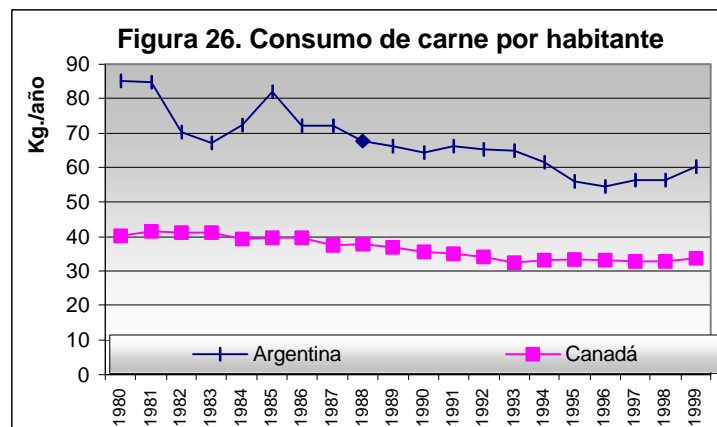


8.4. Características de la demanda

La demanda mundial de carne vacuna ha ido creciendo como consecuencia de los incrementos producidos en el ingreso, la población y la urbanización. La carne vacuna aporta proteína animal que tiene pocas posibilidades de ser sustituida y debido a la alta relación entre el consumo y el nivel de ingreso, es muy demandada por los países más desarrollados y por el estrato de la población más rica de los países menos desarrollados. La demanda doméstica es considerada tradicionalmente como de alta elasticidad ingreso. No obstante, se observa una tendencia decreciente en la demanda, principalmente en el mercado europeo, debido a la aparición de la BSE, a cambios en los hábitos de consumo y cuidado de la salud por parte de la población y a la disminución de los precios de algunos sustitutos.

En el caso de Argentina, hasta mediados de los años 80, el promedio histórico de consumo¹⁰ de carne vacuna había sido de 83,5 kg. por habitante/año (1950-1984). Se registraron picos de más de 100 kg. y caídas puntuales a menos de 60 kg. La participación de la demanda interna en la oferta total de carne en las últimas cuatro décadas osciló entre el 75%, en momentos de auge de las exportaciones, y el 90% cuando éstas retrocedieron.

Desde 1985, el consumo comenzó a declinar en forma bastante marcada. Ese año, con casi 90 kg, es el último que supera al promedio histórico. A partir de ahí, el consumo cayó, ubicándose por debajo de los 70 kg. y en el año 2000 ha sido de tan solo 63 kg., magnitud que no se había observado desde 1972, cuando se instrumentaron medidas restrictivas para el consumo interno (Figura 26).



Fuente: elaboración propia en base a datos de FAO.

Respecto de las causas que explicarían la declinación en la demanda de carne vacuna se puede señalar la recomposición de los precios relativos del ganado en pie, que se trasladó a los consumidores. Desde 1993, los precios de la carne se estabilizaron pero la demanda interna igualmente siguió declinando. El comportamiento de los consumidores sugiere que los sectores de ingresos medios y medios-bajos, apelan a la sustitución por carne aviar, cuyo precio relativo ha disminuido; en estratos de ingresos medios-altos y altos (aunque es el sector que tiene un consumo relativo mayor de carnes) puede estar ocurriendo un desplazamiento parcial de las preferencias de estos consumidores hacia alimentos no cárnicos o de bajo contenido cárnico, pero de mayor preparación o sofisticación. En tanto, los sectores de ingresos bajos, tenderían a la sustitución con alimentos farináceos, legumbres y hortalizas de bajo costo.

¹⁰ Cuando se hace referencia al consumo, en realidad los datos corresponden al consumo aparente.

La disminución en el consumo se produjo a pesar de la caída en el precio de los principales cortes y del aumento en el ingreso per cápita producido en los primeros años de la década del '90, lo cual hace pensar que se está frente a un significativo cambio estructural en los hábitos de consumo de la población. Dentro de este cambio, parecieran tener importante peso las campañas en favor de una alimentación con menor contenido de productos cárnicos.

El consumo per cápita de carne en Canadá ha disminuido lentamente durante las últimas dos décadas, de 40 kg. en 1981 a 31 kg. en los últimos años. Este hecho se atribuye a la combinación de un mayor precio relativo para la carne bovina respecto de las otras carnes, un gran cambio en las preferencias de la gente hacia productos con menor contenido graso, la tendencia al envejecimiento de la población, sector que tradicionalmente consume una menor cantidad de carne roja, la disponibilidad de una amplia gama de comidas internacionales que no se basan en el uso de la carne (pastas, platos orientales, etc.) y la creciente preferencia del consumidor hacia la demanda de aves de corral. Durante 1999, el consumo de carne bovina experimentó un ligero aumento, que podría explicarse en una demanda fortalecida por el concepto de una dieta con mayor contenido proteico.

8.5 Calidad

El mercado de alimentos en general está sufriendo un cambio desde la oferta hacia la demanda en el sentido que los consumidores están demandando más información acerca de la salubridad y calidad de los alimentos que consumen. También están interesados en los aspectos medioambientales, en la variedad e identificación de los bienes.

8.5.1. Argentina

La producción de carne bovina en Argentina se basa fundamentalmente en novillos de razas británicas y se realiza en un sistema extensivo de praderas localizadas especialmente en zonas de suelo fértil (Pampa Húmeda). Esta forma de producción asociada a amplios movimientos de los animales, evita que se presenten enfermedades propias de producciones intensivas. El punto de terminación del animal se logra entre el año y medio y los dos años lo cual permite obtener carne de alta calidad organoléptica. La carne bovina de Argentina está caracterizada por ser tierna (con valores de Warner-Bratzler de 7 a 9 libra/pulgada), jugosa y de color rojo brillante. Otro aspecto interesante para los consumidores es el contenido de lípidos ya que se ha demostrado que la cantidad de grasa intramuscular y de colesterol es de un 25% y 10% menos respectivamente en los animales alimentados con pasturas que aquellos engordados con granos.

Otro aspecto de interés pero relacionado con el proceso de industrialización, es la calidad higiénica y la carga bacteriana. Se ha comprobado que esta última es similar y en algunos casos menor a la encontrada en países con alto desarrollo tecnológico lo cual garantiza una baja probabilidad de riesgo de enfermedades y de alteración de las carnes. El sistema de crianza de Argentina basado en pasturas naturales, produce una carne con bajo contenido graso y de colesterol (SAGPyA, 1998).

8.5.2. Canadá

Canadá tiene un sistema de inspección de planta supervisado por el gobierno federal en orden a satisfacer las normas más exigentes de sanidad e higiene. El programa de clasificación de la carne y las regulaciones existentes facilitan el comercio dado que establecen una base para la determinación del rendimiento y la calidad de los productos. Existen trece grados de calidad para la clasificación de la carne bovina según su color, la edad del animal, musculatura, características y cantidad de grasa intramuscular. Las carnes de mayor calidad de los animales más jóvenes se clasifican como Canada Prime, Canada AAA, Canada AA o Canada A. La carne de un ternero que no satisfaga los criterios de primera calidad se evalúa dentro de uno de los cuatro grupos Canada B. Hay cuatro grados Canada D para la carne de animales de mayor edad y la clasificación Canada E es principalmente para la carne de toro.

La Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos informó que en 1999, se sacrificaron algo más de 3.3 millones de cabezas. Aunque la clasificación de la carne es optativa, casi 3.0 millones de animales (90% del total) fueron clasificados, y aproximadamente 2.5 millones de éstos fueron de grado Canada A o superior, reflejando la alta calidad del ganado canadiense.

En la actualidad los cortes contienen menos grasa y colesterol como resultado de que la alimentación de los animales está basada en dietas naturales y saludables que excluyen forrajes indeseables. Los ganaderos mantienen a sus animales bajo normas de alto bienestar, asegurando que vivan en un ambiente libre de tensiones. La mejora en el sistema de clasificación, sumada a la disminución de la grasa de los animales como resultado de la buena alimentación y eficaz manejo de las explotaciones, han reducido substancialmente el contenido graso de la carne. Estas características, en conjunto con una estrategia de comunicación pública eficaz, estabilizaron la declinante demanda de carne en América del Norte.

En conclusión, la carne canadiense, debido a su alta calidad, es competitiva en la mayoría de los mercados de exportación.

8.6. Política gubernamental para el sector

8.6.1. Argentina

El Plan de Convertibilidad que comenzó en Abril de 1991 introdujo importantes reformas políticas e institucionales que afectaron al sector. Se estableció un tipo de cambio fijo, se suprimió el funcionamiento de entes reguladores como la Junta Nacional de Carnes, se eliminaron las retenciones a las exportaciones de productos agropecuarios y los subsidios a las tasas de interés de los préstamos; los costos de operación portuaria fueron sensiblemente reducidos, creció el uso del crédito bancario.

La estabilidad macroeconómica y la desregulación sectorial generaron cambios en los sistemas productivos que potenciaron el crecimiento de algunas actividades sin que ocurra sustitución entre producciones, característica del periodo de estancamiento del sector agropecuario (sustitución de cría y engorde de ganado por cereales) (Reca y Parellada, 2001).

La política impositiva dirigida al sector a lo largo de la década del 90 muestra dos etapas diferentes: de 1991 a 1994 los objetivos fueron el logro de una simplificación del sistema impositivo, reducción de los niveles de evasión y mejoramiento de la recaudación. Las reformas eliminaron algunos impuestos que afectaban al sector. De 1995 a 1998 la presión tributaria fue creciendo debido a que las sucesivas reformas impositivas tuvieron como objetivo aumentar la recaudación para financiar un déficit fiscal creciente.

En cuanto a las innovaciones tecnológicas en el sector se han observado una serie de progresos en los sistemas ganaderos de invernada y de cría, que han contribuido a aumentar la producción de carne bovina por hectárea (Sonnet, F., 2000).

A mediados del año 2001 hubo un intento por parte del gobierno nacional de implementar distintos planes con el objeto de aumentar la competitividad de diversos sectores productivos. Entre ellos se encuentra el acuerdo firmado entre la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentación, los gobiernos de las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y San Luis, y las cámaras representativas de la industria frigorífica; para aumentar la competitividad de la industria cárnica. Entre las medidas de corto plazo se destacaban aquellas orientadas a las empresas especializadas en la exportación de carnes, tendientes a minimizar el impacto causado por el cierre de los mercados externos más importantes: diferimiento de impuestos nacionales; eliminación de algunos impuestos nacionales, provinciales y municipales; eliminación de contribuciones patronales; asistencia para financiamiento de capital de trabajo; etc.

La gravedad de la situación económica nacional y la necesidad de cumplimentar con la ley de Déficit Cero, llevó a que las autoridades que propusieron estas medidas tuvieran que anularlas antes de que fueran implementadas en su totalidad.

Una devaluación del peso del 40% implementada a comienzos del año 2002 y la posterior flotación del tipo de cambio agregarían en principio competitividad a la carne argentina en el mercado internacional. No obstante habría que considerar las medidas que se están anunciando, como por ejemplo las retenciones a las exportaciones agropecuarias, que contrarrestarían en parte los efectos de la devaluación.

Uno de los factores que han afectado las exportaciones de carne en los últimos años fue que el precio del novillo en dólares se encontraba por encima de los valores vigentes en los principales países exportadores (Nueva Zelanda, Australia, Brasil y Uruguay). Esta diferencia se acentuó en 1998, año en que a pesar de las buenas perspectivas respecto a un aumento de las exportaciones por la superación de la barrera sanitaria que imponía la presencia de fiebre aftosa en los rodeos argentinos, provocó una baja en las exportaciones de un 33% con respecto al año anterior. La industria frigorífica exportadora se vio sumergida en una situación crítica debido a que le era muy difícil competir en el mercado externo.

8.6.2. Canadá

Los productores ganaderos, a través de sus asociaciones nacionales y provinciales, han presionado para que la intervención gubernamental sea mínima en el sector. Ellos participan en un mercado que supera el territorio nacional, dominado por los Estados Unidos. Parte de la postura respecto a una reducida intervención gubernamental es evitar que EE.UU. implemente prácticas comerciales tales como los derechos compensatorios (countervailing duties) que alterarían el libre

intercambio entre ambos países. Con esta preocupación, los productores ganaderos canadienses se han visto animados a desactivar el Programa Tripartito de Estabilización para la Carne y la mayoría no participó en el Acuerdo de Estabilización del Ingreso Neto (NISA) hasta el año 2000. En cambio, los programas ganaderos como el Fondo para el Desarrollo de la Industria de la Carne tienden a concentrarse en el desarrollo y mejoramiento del mercado.

Los gastos de alimentación en granos son un componente muy importante de los costos de producción del ganado y es por ello que los productores se ven afectados ante cambios en las políticas respecto a los granos. La eliminación de la "Ayuda para el Transporte de Cereales Forrajeros" (FFA), que era un subsidio a la industria de granos para alimentación del ganado en Canadá Oriental, perjudicó de manera considerable a los productores ganaderos de las Provincias Atlánticas. El final de la FFA redujo el flujo de granos para alimento (a menor precio) desde Canadá Occidental y Central, elevando los costos de producción y reduciendo la competitividad de los productores marítimos. La reforma de la "Ley de Transporte de Granos de la Zona Oeste" (WGTA) en 1995 redujo también el movimiento de los granos para alimento desde las provincias de la pradera porque se eliminaron los antiguos subsidios al transporte de esos bienes. Ello aumentó la oferta y redujo el precio de los granos en Canadá Occidental, haciendo a los productores canadienses occidentales más competitivos en la producción de carne roja. Además, el Programa Transitorio de Pagos a la Producción de Granos del Oeste (WGTPP) compensó a las explotaciones occidentales por el aumento en los costos de transporte de los granos. Se hicieron importantes pagos a los productores que expandieran sus actividades.

Las políticas y objetivos de las provincias con respecto a la industria ganadera también han afectado la producción del sector. Alberta ha buscado aumentar su participación en la producción ganadera canadiense a través de varios programas provinciales de desarrollo industrial. Además, se ha implementado un importante número de manejos de tipo feedlot y facilidades para el procesamiento en el sur de la provincia. El desarrollo agresivo de la industria ganadera en Alberta ha afectado la producción en las provincias vecinas de Saskatchewan y Manitoba debido al aumento en la demanda de terneros, que termina reduciendo las existencias de ganado en estas provincias.

9. Conclusiones

El objetivo principal de este trabajo fue analizar de manera comparativa para Argentina y Canadá un conjunto de indicadores con el fin de determinar la competitividad del sector productor de carne vacuna. Este análisis fue complementado con el estudio de un grupo de atributos que conforman el entorno en el que compiten las empresas y que contribuyen a fomentar o entorpecer la creación de ventajas competitivas y que se denominan *determinantes* de la competitividad.

Las principales conclusiones fueron:

- La participación de Argentina en las exportaciones mundiales de carne vacuna ha ido disminuyendo en los últimos años, representando en 1999 tan sólo la mitad de lo que era en 1980 (4% - 8%). Ocupa la séptima posición luego de haber sido el cuarto o quinto exportador mundial durante los primeros años de la década del 90. En el caso de Canadá las exportaciones muestran una participación cada vez mayor en el total mundial. De representar solamente el 1% en 1980 se ha pasado a más de un 6% en 1999.

- El nivel de competitividad considerando la medición del coeficiente de ventaja comparativa revelada muestra una mejor evolución en Canadá con respecto a Argentina. Según este indicador, Argentina ha ido perdiendo competitividad tanto si se lo considera para el total de las carnes como para los dos grupos más importantes (carnes frescas, enfriadas y congeladas y carnes preparadas). Canadá, si bien muestra niveles de competitividad menores a Argentina (coeficientes inferiores a uno que revelan la existencia de un desempeño por debajo del promedio de las exportaciones mundiales) manifiesta una clara tendencia a aumentar su competitividad en los rubros más importantes.
- Con respecto a la competitividad interna del sector (tasa de penetración de las importaciones), para Argentina este coeficiente no es significativo debido a la escasa magnitud de las importaciones. La situación para Canadá es totalmente diferente, ya que existe una fuerte penetración de las importaciones en el mercado interno.
- En cuanto a la exposición a la competencia internacional, en Argentina se observa un nivel muy bajo, dado que gran parte de la producción de carne está orientada al consumo interno. Según este indicador, las carnes canadienses se enfrentan a una fuerte competencia tanto en el mercado interno como en el externo. En este caso hay que considerar la presencia de un elevado comercio intraindustrial con Estados Unidos.
- La comparación de los precios internacionales indica que la competitividad de Argentina ha disminuido luego de mediados de la década del 80. Los precios de la carne bovina argentina se ubicaron por encima de los de los principales exportadores excepto Estados Unidos. No obstante, el rubro carnes preparadas muestra una competitividad consolidada al ubicarse sus precios por debajo de muchos de los competidores. Los precios de Canadá estuvieron cercanos a los mundiales para casi todo el periodo a excepción de los dos últimos años en que su aumento estaría evidenciando una disminución en el grado de competitividad. En el caso de las carnes preparadas se observa un comportamiento similar al de Argentina, siendo este el rubro que tiene mayor posibilidad de ganar mercados para ambos países.
- En el análisis de los costos de producción se observa una ventaja de Argentina con respecto a Canadá, ya que tiene la posibilidad de reducir la importancia de rubros como los costos directos, de estructura y de comercialización (que representan actualmente más de un 50% del costo total) a través de por ejemplo reducciones impositivas. En Canadá estos costos representan sólo entre un 20% y un 30%, mientras que el valor del ternero, que es de alrededor del 80%, tiene menores posibilidades de ser disminuido. Debido a la dificultad de encontrar estadísticas de costos comparables para ambos países, no se pueden extraer conclusiones adicionales.
- Las características que hacen a la calidad de la carne argentina, con bajo contenido graso y de colesterol, contribuyen a la competitividad del sector, sobre todo dado el cambio que se viene observando en las preferencias de los consumidores. Sin embargo, los repetidos problemas sanitarios (fiebre aftosa), restan mercados externos y deterioran la competitividad. Canadá, por su parte, presenta también una alta calidad en sus carnes que las hacen competitivas en la mayoría de los mercados de exportación. La ausencia de enfermedades (BSE, aftosa) favorece al sector, sobre todo cuando se producen epidemias en los países competidores. El desafío para Canadá es reducir el comercio de ganado en pie a favor de productos con mayor valor agregado.

10. Bibliografía

AGÉNOR, PIERRE-RICHARD (1997): "Competitiveness and External Trade Performance of the French Manufacturing Industry". *Weltwirtschaftliches Archiv. Review of World Economics*. N° 133 (1).

AGRICULTURE AND AGRI-FOOD CANADA. (2001): "Medium Term Policy Baseline. International And Domestic Markets". Research and Analysis Directorate. Strategic Policy Branch.

ASH, K. AND BRINK, L (1992): " The Role of Competitiveness in Shaping Policy Choices". Working Paper APD N° 92-5. Competitiveness Division, Agri-food Policy Directorate, Policy Branch, Ottawa.

BAREWAL, SUSHMA (1994): "Competitiveness Analysis of the Canadian Broiler Industry". Working Paper 6/94, December. Industry Competitiveness Group, Policy Branch, Agriculture and Agri-Food Canada, Ottawa.

CANZANELLI, LILIANA (1993): "Estudio de competitividad agropecuaria y agroindustrial. Carne Vacuna y sus preparados." Documento de Trabajo N°CAA/04. Secretaría de Programación Económica, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura.

CASABURI, G.; PERONA, E. y RECA, A. (1998): "¿Preparados para Alimentar al Mundo? El Agro Argentino Frente al Siglo 21". IERAL de Fundación Mediterránea.

CEPAL/ECLAC (1995): "Competitividad de las empresas latinoamericanas: Comportamiento empresarial y políticas de promoción de exportaciones". Documento de Trabajo N° 38. Santiago de Chile.

COMPETTITIVENESS DIVISION- AGRI-FOOD POLICY DIRECTORATE. (1993):"Framework for analyzing the Competitiveness of the Agri-Food Sector". Working Paper 3-93, June, Ottawa, Canada.

FAO (2000): Panorama General de la Economía Mundial, los Precios de los Productos Básicos y los Ingresos de Exportación. Extraído de www.fao.org.

HERTFORD R. y GARCIA, J.(1999): "Competitividad de la Agricultura en las Américas". Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT) , Pontificia Universidad Católica de Chile.

INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACION PARA LA AGRICULTURA (IICA), (1992): "Transformaciones productivas y competitividad". San José de Costa Rica, setiembre.

MARTIN, M.; WESTGREN, R. and VAN DUREN, E. (1991): "Agribusiness Competitiveness Across National Boundaries". *American Journal Agricultural Economics*, Vol. 73(5).

OBSCHATKO, E.; SIGUIGLIA, E. y DELGADO, R. (1993): "Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción Argentina". Premio Fulvio Salvador Pagani, Fundación ARCOR.

OSTROWSKI, BERNARDO (2000): "El Análisis de Gestión de la Empresa Agropecuaria". Universidad de Buenos Aires. Facultad de Agronomía. Mimeo.

PERONA, H. y GARCIA V. (2000): "Indicadores de Competitividad en un contexto de Apertura e Integración". Asociación Argentina de Economía Política. Síntesis y Resúmenes. XXXV Reunión Anual, Universidad Nacional de Córdoba, Noviembre.

PORTER, MICHAEL E. (1990): "The Competitive Advantage of Nations". The Free Press, Nueva York.

RECA, LUCIO y PARELLADA, GABRIEL. (2001): "La Agricultura Argentina a Comienzos del Milenio: Logros y Desafíos". Desarrollo Económico, Vol. 40 N° 160, Enero-Marzo.

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTACIÓN, (1998): "Carne Argentina". SAGPyA.

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTACIÓN: "Noticias en los Mercados de la Carne". Coordinación Mercados Ganaderos, varios números.

SONNET, FERNANDO, (2000): "Reforma Económica, Transformación y Crecimiento del Agro en Argentina". Serie de Estudios N° 30, Febrero. Instituto de Economía y Finanzas, UNC.

SPRIGGS, J., STURT, CH., and HOBBS, J. (1999): "Competitiveness of Canadas's Beef Food Safety System: Comparison with the United Kingdom". A report submitted to Agriculture and Agri-Food Canada, Policy Branch, May, Ottawa.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE RIO CUARTO (1998): "La Cadena Alimentaria de la Carne Bovina en Córdoba". Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de Desarrollo Regional, Río Cuarto.